

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

Под ред. А.В. Сидоровича.



Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. — 832 с. — (Серия «Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова»).

ISBN 5-86509-053-4

Предлагаемый курс содержит систематизированное изложение современной экономической теории. В учебном пособии рассмотрены теоретические основы экономики и проанализированы современные процессы в экономике.

Отличительной чертой работы является соединение функционального и социально-экономического подходов к экономике. В пособии излагаются общие основы экономической теории, теория эффективного использования ресурсов и основы национальной экономики России.

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

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Часть I. ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. Основы экономики

Потребности. Ресурсы. Блага
Ограниченность благ и ресурсов
Проблема выбора
Производство
Распределение
Обмен
Потребление
Хозяйствование и эффективность
Координация экономической деятельности

Глава 2. Предмет и методы экономической теории

Экономика - система отношений людей
Предмет экономической теории
Предыстория экономической теории
Становление научной системы экономической теории
Формирование основных направлений экономической теории и их эволюция
Составные части современной экономической теории
Характеристика методов экономической теории
Общие методы экономической теории
Методы моделирования

Глава 3. Экономические системы. Смешанная экономика. Национальная экономика

Критерии и типы классификации экономических систем
Классификация на основе предметообразующих критериев
Классификация на основе социально-экономических критериев
Классификация на основе критериев сложности и изменчивости систем
Смешанная экономика и ее параметры
Модели смешанной экономики
Национальная экономика

Часть II. ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Раздел I. Микроэкономика

Глава 4. Спрос и предложение

Спрос. Функция спроса
Предложение. Функция предложения
Изменения в спросе и предложении

Глава 5. Рыночное равновесие и неравновесие

Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие
Механизм установления равновесия. Рыночная динамика
Регулирование рынка

Глава 6. Эластичность спроса и предложения

Общее понятие эластичности
Виды эластичности спроса и предложения
Применение эластичности в микроанализе

Глава 7. Основы теории потребления

Предпочтения потребителя и полезность

Функция полезности
Бюджетное ограничение

Глава 8. Выбор потребителя и функция спроса. Индивидуальный и рыночный спрос
Оптимум потребителя. Эквивариантный принцип
Индивидуальный спрос
Кривая Энгеля
Рыночный спрос

Глава 9. Эффект замены и эффект дохода. Концепция благосостояния и экономическая политика
Эффект замены и эффект дохода
Уравнение Слуцкого
Компенсирующее изменение. Компенсированный спрос
Благосостояние потребителя и экономическая политика

Глава 10. Основы теории производства
Технология и производство
Производственная функция
Краткосрочная функция производства
Закон убывающей отдачи
Кривые продукта от переменного фактора
Анализ долгосрочной функции производства
Замещение факторов производства
Эффект масштаба

Глава 11. Издержки производства
Определение издержек производства
Виды издержек производства
Кривые издержек краткосрочного периода
Кривые издержек долгосрочного периода
Изокоста
Минимизация издержек производства
Траектория развития

Глава 12. Фирмы и рынки
Теории фирмы
Типы фирм
Цели фирм
Выручка и прибыль
Принцип максимизации прибыли
Определение рыночной структуры
Рыночная власть
Типы рыночных структур
Совершенная и несовершенная конкуренция
Движущие силы конкуренции
Конкурентные стратегии фирм
Стратегии ценообразования

Глава 13. Модель совершенной конкуренции
Спрос на продукцию совершенно конкурентной фирмы
Предложение в краткосрочном периоде
Предложение в долгосрочном периоде
Предложение отрасли в краткосрочном периоде
Предложение отрасли в долгосрочном периоде
Эластичность предложения
Эффективность конкурентных рынков

Глава 14. Конкурентные рынки факторов производства. Рынок труда
Спрос на фактор производства со стороны конкурентной

Фирмы и отрасли
Предложение факторов производства
Равновесие на рынке факторов

Глава 15. Рынки капитала
Структура и роль рынков капитала
Равновесие на рынке капитала

Глава 16. Общее экономическое равновесие и благосостояние
Общее равновесие и эффективность
Рыночное равновесие и благосостояние
Рынки и социальные цели

Глава 17. Модель абсолютной монополии
Источники монопольной власти
Типы монополий
Предложение монополиста в краткосрочном периоде
Предложение монополиста в долгосрочном периоде
Экономические последствия монополии
Регулирование деятельности монополий
Монопсония

Глава 18. Модели несовершенной конкуренции
Характеристика рынка монополистической конкуренции
Краткосрочное равновесие при монополистической конкуренции
Долгосрочное равновесие при монополистической конкуренции
Неэффективность монополистической конкуренции
Характеристика олигополистического рынка
Модель картеля
Модель ценового лидерства
Модель блокирующего ценообразования
Модель сознательного соперничества
Модель дуополии Курно
Модель ломаной кривой спроса
Модели теории игр
Ценовая дискриминация
Неценовая конкуренция
Реклама

Глава 19. Внешние эффекты в рыночной экономике и их государственное регулирование
Частные и социальные издержки и выгоды
Положительные и отрицательные внешние эффекты
Проблема внешних эффектов и ее решение
Частный сектор и внешние эффекты. Теорема Коуза-Стиглера
Государство и внешние эффекты

Глава 20. Общественные блага. Общественный выбор и благосостояние: роль государства
Классификация экономических благ. Частные и общественные блага
Проблема "безбилетника" и обеспечение общественными благами
Спрос на общественные блага и эффективный объем общественных благ
Обеспечение общественными благами: возможности рынка и государства
Общественный выбор

Раздел II. Макроэкономика

Глава 21. Измерение результатов экономической деятельности. Индексы цен
ВВП и другие показатели дохода и продукта
Типы монополий
Основные макроэкономические тождества
Номинальные и реальные показатели. Индексы цен
Сложности подсчета показателей дохода и продукта

Глава 22. Макроэкономическая нестабильность: экономические циклы, безработица, инфляция
Экономический цикл и динамика основных макроэкономических показателей. Потенциальный ВВП
Формы безработицы и ее естественный уровень. Регулирование уровня безработицы
Закон Оукена

Уровень инфляции. Инфляция спроса и инфляция издержек
Ожидаемая и неожиданная инфляция
Взаимосвязь инфляции и безработицы: общая постановка проблемы

Глава 23. Общее макроэкономическое равновесие: модель совокупного спроса и совокупного предложения

Совокупный спрос и факторы, его определяющие
Совокупное предложение: классическая и кейнсианская модели
Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели совокупного спроса и предложения
Шоки спроса и предложения. Стабилизационная политика

Глава 24. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке. Кейнсианская модель доходов и расходов

Общее макроэкономическое равновесие и полная занятость ресурсов
Компоненты совокупного спроса. Потребление и сбережения. Инвестиции
Фактические и планируемые расходы. Равновесие в кресте Кейнса
Колебания равновесного уровня выпуска и мультипликатор автономных расходов
Рецессионный и инфляционный разрывы
Парадокс бережливости
Взаимосвязь модели AD-AS и Кейнсианского креста

Глава 25. Бюджетно-налоговая политика

Цели и инструменты бюджетно-налоговой политики
Мультипликатор государственных расходов
Мультипликатор налогов. Мультипликатор сбалансированного бюджета
Дискреционная фискальная политика и встроенные стабилизаторы экономики
Циклический и структурный дефициты госбюджета
Инфляционные и неинфляционные способы финансирования бюджетного дефицита

Глава 26. Денежный рынок: спрос на деньги, предложение денег, равновесие на денежном рынке

Деньги и их функции. Основные денежные агрегаты
Модель предложения денег. Денежный мультипликатор
Равновесие на денежном рынке

Глава 27. Банковская система. Кредитно-денежная политика

Банковская система: Центральный Банк и коммерческие банки
Цели и инструменты кредитно-денежной политики
Передаточный механизм кредитно-денежной политики
Взаимосвязь денежной, бюджетно-налоговой и валютной политики

Глава 28. Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель IS-LM

Относительная эффективность бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики
Вывод кривой совокупного спроса. Экономическая политика в моделях AD-AS и IS-LM при изменениях уровня цен

Глава 29. Совокупное предложение и кривая Филлипса. Политика стимулирования предложения

Совокупное предложение в краткосрочном периоде
Кривая Филлипса как иное выражение кривой совокупного предложения. Взаимосвязь безработицы и инфляции в краткосрочном и долгосрочном периоде
Антиинфляционная политика
Экономическая политика стимулирования совокупного предложения

Глава 30. Экономический рост

Понятие и факторы экономического роста
Кейнсианские модели экономического роста
Неоклассические модели роста Солоу

Глава 31. Выбор моделей макроэкономической политики

Фискальная и монетарная политика в классической и кейнсианской моделях
Проблемы осуществления стабилизационной политики. Активная и пассивная политика
Политика твердого курса и произвольная макроэкономическая политика
Возможные "твердые курсы" фискальной и монетарной политики. Противоречивость целей макроэкономического регулирования и проблема координации курсов бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики

Глава 32. Теория международной торговли

Необходимость внешней торговли. Теория сравнительного преимущества Д. Рикардо
Теория внешней торговли Хекшера-Олина, возможности ее применения
Спрос и предложение на мировом рынке, равновесный уровень цен. Выигрыш от внешней торговли
Внешняя торговля и распределение доходов

Глава 33. Торговая политика

Тариф на импорт и механизм его действия. Последствия введения тарифов
Аргументы в пользу введения тарифов и контраргументы. Тариф и производственная субсидия
Экспортные субсидии, демпинг и антидемпинговые меры в торговой политике. Компенсационные пошлины
Нетарифные ограничения в международной торговле. Сравнительный анализ тарифов и квот на импорт. Способы размещения импортных лицензий
Экспортные пошлины и добровольные экспортные ограничения (ДЭО)
Причины "выборочной" протекционистской политики и общая тенденция к либерализации международной торговли

Глава 34. Платежный баланс

Макроэкономическое значение, основные статьи и структура платежного баланса. Торговый баланс, баланс текущих операций и баланс движения капитала
Взаимосвязь счетов платежного баланса. Колебания валютного курса как инструмент автоматического урегулирования платежного баланса
Официальные валютные резервы Центрального Банка. Влияние макроэкономической политики на состояние платежного баланса. Дефицит и кризис платежного баланса

Глава 35. Валютный курс

Валютный рынок: основные понятия. Системы гибких и фиксированных валютных курсов
Соотношение номинального и реального валютных курсов в краткосрочной и долгосрочной перспективе.
Факторы, определяющие динамику номинального валютного курса в долгосрочном периоде
Воздействие макроэкономической политики на динамику равновесного реального валютного курса
Сравнительная эффективность режимов гибкого и фиксированного валютного курса

Глава 36. Бюджетный дефицит и управление государственным долгом

Бюджетный дефицит и государственный долг: определения, показатели и проблемы количественной оценки
Основные причины устойчивого бюджетного дефицита и увеличения государственного долга
Первичный дефицит государственного бюджета и механизм самовоспроизводства долга. Государственный долг, налоги, инвестиции и экономический рост
Взаимодействие внутреннего и внешнего долга. Государственный долг и дефицит платежного баланса
Причины долгового кризиса и стратегия управления государственной задолженностью

Глава 37. Внутреннее и внешнее равновесие: проблемы экономической политики

Влияние кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики на платежный баланс
Модель внутреннего и внешнего равновесия в условиях фиксированного обменного курса. Правило распределения ролей
Экономическая политика в условиях плавающего обменного курса
Практическое применение модели внутреннего и внешнего баланса
Факторы, осложняющие проведение эффективной экономической политики

Часть III. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раздел I. Основы национальной модели экономики

Глава 38. Принципы анализа и особенности национальной экономики России

Принципы анализа

Основные тенденции современного развития и их отражение в национальной экономике

Объективные основы специфики российской экономики

Цели национального экономического развития

Отличительные черты российской экономики

Глава 39. Содержание переходной экономики

Общее содержание переходной экономики

Разновидности переходной экономики

Особенности современной переходной экономики

Основные черты и противоречия прежней экономической системы

Начальные условия преобразований

Направления преобразований. Формирование рыночной системы

Характер и особенности преобразований в переходной экономике России

Глава 40. Собственность. Преобразование собственности

Юридическое понятие собственности

Основные черты экономического содержания собственности

Права собственности. Теория прав собственности

Экономическая власть и экономическая зависимость

Предпосылки и результат воспроизводства экономического процесса

Исторические формы собственности

Признаки классификации форм собственности

Основные черты разных форм собственности

Особенности акционерной собственности

Критерий эффективности преобразований собственности

Особенности преобразования собственности в российской экономике

Результаты, этапы и формы российской приватизации

Глава 41. Основы социально-устойчивого экономического развития

Единство экономического и социального развития

Содержание социально-устойчивого экономического развития

Справедливое распределение и формирование национальной модели экономики

Радикальный характер социальных преобразований

Основы социальной политики

Глава 42. Экономическая роль государства

Функции государства в экономике

Экономическая политика государства

Повышение роли государственного регулирования в переходной экономике

Особенности стабилизационной политики

Особенности структурной политики

Раздел II. Предпринимательство и индивидуальное воспроизводство

Глава 43. Сущность и формы организации предпринимательства

Экономическая природа и признаки предпринимательства

Мотив и цели предпринимательской деятельности

Определение предпринимательства

Социально-экономическая эволюция предпринимательства

Формы предпринимательской деятельности

Среда предпринимательства

Факторы предпринимательства

Носители предпринимательства

Организационные формы предпринимательства

Участники предпринимательской деятельности в России

Глава 44. Формирование институциональных условий предпринимательства

Экономическая свобода и задачи либерализации

Направления либерализации

Правовое обеспечение предпринимательства

Собственность и предпринимательство

Влияние приватизации на становление предпринимательства

Конкуренция и предпринимательство

Создание предпосылок конкуренции

Демонополизация экономики

Развитие малых форм предпринимательства

Поддержка конкуренции и антимонопольная политика

Государственное предпринимательство

Противоречия предпринимательства в переходной экономике

Преодоление спекулятивного характера предпринимательства и теневой деятельности

Глава 45. Индивидуальное воспроизводство в переходной экономике

Предприятие как особая форма организации производства

Типы предприятий и формы их объединения

Финансово-промышленные группы

Экономическое содержание индивидуального воспроизводства

Формирование затрат российских предприятий

Показатели результатов деятельности предприятия

Предприятие и фирма. Становление фирмы

Поведение предприятий на рынках

Модификация целевых ориентиров предприятий

Модели поведенческих стратегий

Противоречия индивидуального воспроизводства в переходной экономике

Раздел III. Предпринимательство и индивидуальное воспроизводство

Глава 46. Формирование рынка труда

Содержание и особенности рынка труда

Заработная плата и ее функции

Особенности безработицы в переходной экономике

Особенности занятости в переходной экономике

Мобильность рабочей силы на рынке труда

Методы государственного регулирования рынка труда

Социальное партнерство

Глава 47. Доходы и уровень жизни населения. Проблема бедности

Формы доходов населения

Тенденции изменения доходов и уровня жизни в переходной экономике

Проблема бедности

Глава 48. Реформирование системы социальной защиты и отраслей социальной сферы

Социальная защита населения

Направления реформирования социальной защиты

Реформирование отраслей социальной сферы

Раздел IV. Финансовые отношения в переходной экономике

Глава 49. Финансовый рынок

Содержание и функции финансового рынка

Роль финансового рынка в преобразованиях экономики

Фондовый рынок и особенности его становления

Первичный и вторичный фондовые рынки

Основные виды ценных бумаг в переходной экономике

Акции в переходной экономике

Облигации в переходной экономике

Ценные бумаги стран с переходной экономикой на мировых финансовых рынках

Банковская система. Роль Центрального банка
Коммерческие банки: особенности их развития в переходной экономике

Глава 50. Бюджет и межбюджетные отношения

Особенности бюджета переходной экономики России
Бюджетная система. Структура доходов и расходов бюджета
Бюджетный потенциал
Основные бюджетные пропорции. Бюджетный дефицит
Межбюджетные отношения и бюджетный федерализм

Глава 51. Налоги и налоговая система

Содержание и основные черты налогов
Налоговая системы и принципы её построения
Функции налоговой системы
Виды налогов и их классификация
Эффективность налоговой системы
Налоговое администрирование
Противоречие и основные направления совершенствования налоговой системы
Особенности налоговой политики в странах с переходной экономикой

Глава 52. Фонды в структуре финансовых отношений

Фонды - особая форма финансовых отношений
Бюджетные фонды
Внебюджетные государственные социальные фонды
Негосударственные социально-страховые фонды
Благотворительные и социальные инвестиционные фонды
Отраслевые, межотраслевые и специальные фонды
Фонды поддержки предпринимательства, развития конкуренции, поддержки науки
Паевые инвестиционные фонды
Фонды субъектов РФ и местные внебюджетные фонды

Глава 53. Государственный долг и бюджетный дефицит в переходной экономике

Критерии классификации государственного долга
Внутреннее долговое финансирование бюджетного дефицита
Внешнее долговое финансирование бюджетного дефицита
Показатели долговой нагрузки
Эволюция концепций финансирования бюджетных расходов в России

Раздел V. Национальное общественное воспроизводство

Глава 54. Содержание и пропорции национального общественного воспроизводства

Содержание национального воспроизводства
Результаты национального воспроизводства
Основная проблема общественного воспроизводства
Основы непрерывности общественного воспроизводства
Схема и модели национального воспроизводства
Пропорции воспроизводства
Характер изменения пропорций переходной экономики

Глава 55. Национальные счета

Теоретические принципы СНС
Система основных счетов СНС
Переход к СНС в России и других странах СНГ
Исследование общественного воспроизводства на основе СНС

Глава 56. Инвестиции в расширенном воспроизводстве

Содержание инвестиций и их формы
Особенности инвестиционной деятельности в переходной экономике
Пути совершенствования инвестиционной деятельности
Иностранные инвестиции и их формы
Регулирование привлечения иностранных инвестиций

Стимулирование иностранных инвестиций

Глава 57. Агропромышленный комплекс в национальной экономике

Место АПК в структуре экономики

Результаты и противоречия преобразования АПК

Причины аграрного кризиса

Условия преодоления аграрного кризиса

Проблема экономической оценки земель

Раздел VI. Международные экономические отношения национальной экономики

Глава 58. Формирование открытой экономики России

Особенности международных экономических связей России

Основные черты и формы открытой экономики

Противоречия и направления формирования открытой экономики в России

Внешнеэкономическая политика

Внешнеторговая политика

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности

Региональные аспекты внешнеэкономической политики

Переходные формы внешнеэкономической деятельности

Экономическая безопасность

Глава 59. Роль обменного курса в переходных экономиках

Функции обменного курса в переходной экономике

Выбор системы обменного курса

Стабилизация и обменный курс

Глава 60. Платежный баланс и внешнеэкономическая деятельность России

Макроэкономическая и аналитическая роль платежного баланса

Структура платежного баланса России

Тенденции изменения платежного баланса России

Глава 61. Глобализация мирового хозяйства. Международная экономическая интеграция.

Проблемы развития СНГ

Глобализация мировой экономики

Этапы развития интеграционного процесса

Проблемы развития Содружества Независимых Государств (СНГ)

Предисловие ко второму изданию

Прошло несколько лет со дня выхода первого издания учебного пособия «Курс экономической теории» (Издательство «Дело и Сервис». М., 1997). В жизни России, других государств за это время произошли значительные изменения. Мир вступил в новое тысячелетие, все яростнее проявляют себя достижения и противоречия глобализации, происходит интенсивный процесс формирования национальных экономических систем новых независимых государств. Жизнь ставит перед экономической наукой все более сложные задачи.

Роль экономической теории велика. Она, являясь основой экономической политики и хозяйственной деятельности, призвана выработать научные, систематизированные знания об обществе, его экономической структуре и функционировании.

Все большее значение для переходных экономик приобретает та сторона экономической теории, которая помогает выработать национальные модели экономики, позволяет определить наиболее эффективные пути формирования новых экономических систем.

С развитием общества развивалась экономика. Теоретические представления об экономике развивались от первых описаний и обобщений экономических явлений до целостного систематизированного взгляда на экономический строй общества. В современной экономической теории сформировался ряд научных направлений и школ, которые создают всестороннюю картину экономической жизни общества. Сегодня стало очевидным, что экономика — это сложная система отношений людей, в которой переплетаются функциональные и структурные связи и где исключительно велика роль институтов.

Преподавание экономической теории в высших учебных заведениях России переживает сложный период. Экономическая мысль развивается в условиях свободы мнений и концепций. Все более очевидной становится необходимость обновленного и беспристрастного анализа экономики, глубокого изучения основ экономической жизни общества. Разработаны единые требования к содержанию обучения экономической теории, государственные стандарты по экономическим специальностям и направлениям подготовки. Вместе с тем преподавание экономической теории и экономики в настоящее время исключено из перечня обязательных дисциплин для изучения в высших учебных заведениях в рамках цикла социально-гуманитарных дисциплин. Это противоречит общим тенденциям развития социально-гуманитарного образования и особенно недопустимо в условиях переходных экономик, когда ощущается острая потребность в изучении основ рыночной экономики и в воспитании нового экономического миропонимания.

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

Исходя из развиваемого нами подхода к содержанию экономической теории, к особенностям ее преподавания в современных условиях, в «Курсе экономической теории» мы стремились реализовать следующие принципы.

Первый. Так как экономика представляет собой сложную систему экономических отношений людей, в учебном пособии она анализируется в единстве структурных и функциональных связей. В этой связи в структуре «Курса экономической теории» выделяются общие основы экономической теории, ее функциональные связи по поводу рационального использования ограниченных ресурсов. Особое внимание уделяется основам экономического строя национальной экономики. Все основные экономические процессы рассматриваются при этом в тесном единстве с институтами общества.

Второй. В силу того, что экономическое развитие осуществляется в конкретных странах, неизбежно формируются национальные экономические системы. Экономическая теория должна включать изучение теоретических основ данных систем. Поэтому одной из особенностей «Курса экономической теории» является то, что в нем впервые дается систематическое и развернутое изложение основ национальной экономики как составной части экономической теории. Это крайне важно для переходных экономик, где трансформация и формирование национальных моделей экономики неразрывно связаны.

Третий. Мы исходим из того, что каждый интересующийся экономической теорией и изучающий ее должен иметь возможность получить в учебном пособии развернутую информацию о содержании науки и ее основных проблемах. В «Курсе экономической теории» раскрывается содержание дидактических единиц, предусмотренных Требованиями к содержанию дисциплины «Экономика» (об этом свидетельствует «Предметный указатель к образовательному стандарту», помещенный в приложении), дается очерк истории развития экономической мысли, анализируется опыт экономического развития России, других государств.

И преподаватель, и студент найдут в пособии ответы на многие сложные и дискуссионные вопросы современной экономики. При этом авторы оставляют многие из актуальных проблем экономики читателю для самостоятельного осмысления. Наш «Курс экономической теории» — это открытая книга для любознательного читателя.

Учебное пособие выпускается издательством «Дело и Сервис» в серии «Учебники МГУ», которая включает учебно-методические комплексы по микроэкономике, макроэкономике, международной экономике, математическим методам исследования экономики. Эта серия учебных пособий позволяет осуществлять преподавание и изучение современной экономики и экономической теории.

В учебном пособии использован широкий круг источников. Статистическая составляющая книги базируется на данных официальных изданий Государственного комитета Российской Федерации по статистике, опубликованных на момент подготовки рукописи к печати.

Подготовка «Курса экономической теории» — результат длительной и систематической работы коллектива авторов по исследованию проблемы методологии экономической теории, обобщению практического опыта развития России и других государств, а также преподавания в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова, на международных программах различного уровня.

Авторами учебного пособия являются:

Сидорович А.В. (гл. 1, 2 (соавт.), 38 (соавт.), 39, 41, 46—48 (соавт.), 54); *Агапова Т.А.* (предисловие к разд. II, гл. 22, 24, 25, 28, 31, 33—36, 53); *Васильева Н.И.* (гл. 58 (соавт.)); *Емцов Р.Г.* (гл. 14—16); *Железова В.Ф.* (гл. 49); *Иванов Ю.М.* (гл. 55 (соавт.)); *Куликов В.В.* (гл. 46 (соавт.)); *Кульков В.М.* (гл. 2 (соавт.), 3, 38 (соавт.)); *Лебедев В.М.* (гл. 56); *Левита Р.Я.* (приложение I); *Логвина А.М.* (гл. 51); *Лукин М.Ю.* (гл. 4-9, 19, 20); *Любимцев Ю.И.* (гл. 50); *Миклашевская Н.И.* (гл. 59, 60);

Мисихина С.Г. (гл. 47—48 (соавт.)); *Пономаренко Е.Г.* (гл. 52); *Разумова Т.О.* (гл. 47 (соавт.)); *Рябушкин Б.Т.* (гл. 55 (соавт.)); *Серегина С.Ф.* (гл. 21, 23, 26, 27, 29, 30, 32, 37, 42); *Тарануха Ю.В.* (гл. 10-13, 17, 18, 43-45); *Хубиев НА.* (гл. 40); *Черковец О.В.* (гл. 58 (соавт.), 61); *Шмельёв Г.И.* (гл. 57).

В написании отдельных параграфов участвовали *Арзумян Г., Бабаев А., Иванова Н.И., Каун В.Т., Купцов В.И., Роцин С.Ю., Хлопцов Д.М.*

Мы благодарны нашим коллегам в МГУ, в других высших учебных заведениях, слушателям Института переподготовки и повышения квалификации преподавателей гуманитарных и социальных наук МГУ, всем читателям за высказанные замечания и пожелания после выхода в свет первого издания.

Особая благодарность тем, кто принимал участие в научно-вспомогательной и организационной работе по изданию учебного пособия. Большую работу выполнили: по информационному обеспечению издания — *Купцов В.И.*, по подготовке работы к выпуску — *Маланичева Н.В., Черковец О.В.*, а также *Евстигнеева Т.Б.* и *Герасимова С.С.*

Авторы будут благодарны читателям за отзывы об учебнике. Отзывы просим направлять по адресу: 119899, Москва, Воробьевы горы, МГУ, 2-й корпус гуманитарных факультетов, ИППК, кафедра экономической теории.

А.В. Сидорович

Часть I

ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. Основы экономики

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 быденном сознании представления об экономике часто связаны с рациональным ведением своего хозяйства, эффективным использованием денег и т.д. Не случайно сам термин «экономика» (от греческого *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 в экономике и ее субъектов 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.

Потребности. Ресурсы. Блага

Исходное определение экономики основано на том, что экономическая деятельность людей направлена на удовлетворение их потребностей и поэтому включает в себя такие элементы, как потребности, ресурсы, технологии, продукты и их использование. Взаимосвязь этих элементов весьма упрощенно можно представить в следующем виде:



Схема 1.1

При данном подходе к экономике возникают и первые элементарные экономические проблемы:

- что производить (какие потребности удовлетворять);

- как производить (из каких ресурсов, при какой технологии);
- с какой целью (для кого производить, направления использования продукта).

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 потребностей: по виду удовлетворения (индивидуальное, коллективное); по альтернативности удовлетворения потребностей и т.д.

С точки зрения экономики особенно важно отметить принципиальное свойство изменения потребностей — с развитием общества происходит возрастание и постоянное изменение потребностей по их структуре, качеству и количеству. **Появляются** не только новые потребности, но и отмирают старые, изменяется соотношение между видами потребностей и т.д. Это находит отражение в *законе возвышения потребностей*.

Возрастание потребностей и их изменение создает сильнейший побудительный мотив для создания благ, предназначенных для удовлетворения потребностей людей.

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 предпринимательскими способностями.

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 времени 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 при помощи различных средств.

Первоначально развитие человечества основывалось преимущественно на приспособлении удовлетворения потребностей к естественным условиям (собираание 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 ограничены. Эта ограниченность может быть различной.

Прежде всего, это естественная неодинаковость количеств различных благ, имеющих 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), имеющих для их воспроизводства в данных условиях.

В зависимости от возможности пополнить их запасы блага разделяются на **воспроизводимые** и **невоспроизводимые**. Таким образом объемы и степень восполняемости запасов различных благ характеризуют их *ограниченность друг относительно друга* и выражаются в категории **редкости благ**.

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

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 из 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 обратной стороной проблемы выбора является проблема экономии — *ограниченного и продуманного выделения средств на удовлетворение данной потребности при обеспечении возможности удовлетворения других потребностей данного экономического субъекта.*

Проблему экономического выбора и определения затрат можно продемонстрировать на простейшей модели: **граница производственных возможностей** (рис. 1.1). Эта модель показывает различные соотношения, комбинацию результатов функционирования экономики при данной технологии и факторах производства. График показывает, что при данных неизменных условиях увеличить производство блага А можно лишь за счет снижения производства блага Б. При этом экономика работает эффективно, если полностью используются имеющиеся ресурсы с максимальным результатом. Это означает, что точки на графике производственных возможностей отражают эффективное производство. Точки ниже границы производственных возможностей (например, точка С) показывают, что экономика работает неэффективно, если производятся, например, только блага B_2 и A_1 . Переход к новым технологиям означает, что кривая производственных возможностей смещается вверх (штриховая линия), что позволяет выпускать большее количество благ А и Б при данных ограничениях. При этом имеется множество альтернативных вариантов производственных комбинаций ресурсов и соответствующей структуры выпускаемой продукции.

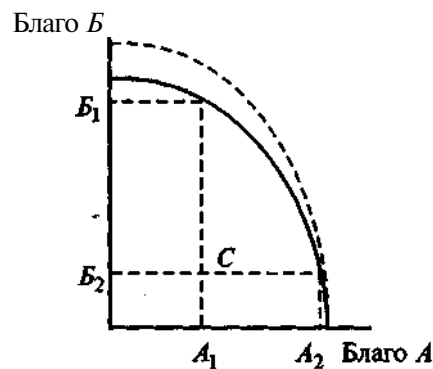


Рис. 1.1

Производство

В процессе производства происходит использование ресурсов (труда, средств производства, технологий, земли) для создания продукта. Ресурсы в процессе производства выступают **факторами производства**, или факторами создания продукта. Людские

ресурсы с их способностями к труду (т.е. рабочей силой) 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, накопленные ресурсы человеческой деятельности, посредством которых человек воздействует на предметы труда в трудовом процессе, выступают как **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, продиктованными существующей научно-технической базой производства, 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 обилия, 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-технического прогресса в производстве, развитием творческого характера деятельности человека.

Произведенные блага поступают в потребление отдельных субъектов экономики через распределение и обмен.

Распределение

Распределение — это определение доли и объема продукта, поступающего в потребление участникам экономической деятельности. Роль распределения в обществе очевидна. Несправедливое распределение благ зачастую является причиной социальной на-

пряженности в обществе, 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 продукта) 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. от **собственности** 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 в собственности на факторы производства к получаемым доходам на практике не столь проста, 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.

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. Если первый вид обмена основан на технологическом разделении труда внутри трудового процесса и связывает трудовые процессы, осуществляемые отдельными работниками (работа в цехе, на конвейере), то второй качественно отличается от первого. Обмен продуктами осуществляется на базе **общественного разделения труда**, или специализации субъектов экономики на производстве того или иного вида продукции.

Обмен на основе разделения труда в условиях современной 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.

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 со всей определенностью 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 (П. Самуэльсон, К. Макконнелл, С. Брю и др.).

Исходным для определения общественного развития труда является признание того, что общественный труд, т.е. совокупность конкретных видов труда в обществе, которыми оно располагает в данный момент времени, ограничен с точки зрения удовлетворения потребностей. Чтобы удовлетворять эти потребности, необходимо увеличивать виды 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**, то есть области экономической деятельности, которые отличаются друг от друга единством и однотипностью выпускаемого продукта, однотипностью ресурсов и технологий.

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

Во-вторых, выделяется *сфера создания услуг*. Она отличается тем, что удовлетворение потребности неотделимо от деятельности в этой сфере. Эта сфера неоднородна. Здесь — создание услуг в материальном производстве (услуги ремонта 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, осуществляющие непосредственное взаимодействие с природой по добыче сырья (сельское и лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, охота и рыболовство и т.п.);

вторичная сфера экономики — отрасли 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.). Производство услуг различного рода (услуги связи, туризм, образование 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.

Потребление

Потребление, то есть 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 использование в потреблении 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 экономика выступает как воспроизводящаяся экономика, что получает выражение в **экономическом кругообороте**.

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, предполагающих удовлетворение потребностей и достижение целей с наименьшими затратами. Оно предполагает постоянное соизмерение результатов и затрат и осуществление эффективной деятельности.

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

Экономический рационализм действий 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*.

Экономический выбор и альтернативные издержки. Если, исходя из ограниченности благ и необходимости выбора среди альтернативных вариантов, рассмотреть проблему затрат, то проблема эффективности выступает в следующем виде. Любое действие, направленное на получение данного блага, одновременно означает отказ от получения всех остальных альтернативных данному благ, то есть тех благ, получением которых приходится жертвовать ради обладания данным выбранным благом. Например, покупка литра молока может означать отказ от приобретения буханки хлеба на те же деньги.

Конечно, в подавляющем большинстве ситуаций имеется больше двух возможностей выбора. В подобном положении рационально действующий экономический субъект оценивает выгоду, получаемую им от каждого альтернативного варианта использования данных ресурсов, и останавливает свой выбор на той альтернативе, выгода от осуществления которой будет максимальной.

Чего же при этом лишается рациональный экономический субъект? Очевидно, что такой потерей будет наибольшая выгода из тех, от получения которых он вынужден отказаться ради выбранной, самой большой выгоды. Ведь только пожертвовав всеми остальными альтернативами, и в том числе наилучшей из них, данный субъект может реализовать наиболее выгодный вариант экономического действия. Следовательно, затратами на получение данного блага будут альтерна-

тивные, не полученные при этом блага, а *наивысшая выгода из отвергнутых при данном действии выгод* от альтернативных благ будет составлять издержки данного действия. Иначе говоря, **альтернативные издержки** — это выгода от наилучшей из нереализованных альтернативных возможностей.

При переходе к выпуску большего количества данного блага (скажем, блага A) альтернативными (см. рис. 1) затратами каждого дополнительного количества этого блага являются дополнительно **непроизведенные** количества другого блага (блага B в нашем примере): например, при дополнительном выпуске количества $A_2 - A_1$ альтернативными затратами будет количество $B_2 - B_1$. При последовательном переходе ко все большему выпуску данного блага мы обнаружим, что альтернативные затраты возрастают. Причина роста альтернативных затрат заключается в специфике используемых ресурсов. Далеко не все из них 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.*

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 результирующий их разность 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.

Производство и эффективность. По-иному оценивается эффективность *с точки зрения стадии производства*. Именно на этой стадии соединяются факторы производства, происходит их использование и превращение в продукты. Соответственно результаты должны соотноситься с затратами, которые *непосредственно* потреблены 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 по примененным затратам принято выделять показатели *производительности труда* ($\frac{P}{L}$, где P — продукт или доход, а L — примененный при производстве труд), *капиталоотдачи* (фондоотдачи) ($\frac{P}{K}$, где K — примененный капитал, фонды), *материалоотдачи* ($\frac{P}{M}$, где M — примененные материалы) или материалоемкости ($\frac{M}{P}$).

Наиболее широкое применение среди показателей эффективности по текущим затратам получил показатель рентабельности как соотношение дохода к издержкам $\frac{P}{I}$, где I — издержки (затраты) на создание продукта (дохода).

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

Координация экономической деятельности

В экономике действует огромное число субъектов, участников экономической деятельности. Все они заняты поиском наилучших вариантов экономических решений. Следовательно, исходной 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. Поиск наилучших способов размещения благ и определяет пути решения проблем «что производить», «как производить», «для кого производить».

Размещение благ осуществляется через взаимодействие экономических субъектов. В силу того, что каждый экономический субъект самостоятельно оценивает свои выгоды и затраты и делает выбор, общество сталкивается с необходимостью **координации экономической деятельности** отдельных субъектов, которая включает в себя необходимость: 1) согласовывать решения производителей; 2) согласовывать решения потребителей; 3) согласовывать решения о производстве и потреблении в целом. Эта необходимость порождается многими причинами, в том числе специализацией экономических субъектов на определенных видах экономической деятельности.

В каждый данный момент времени различные способы координации экономической деятельности **существуют** 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 способами координации 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 **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 (схема 1.2).



Схема 1.2

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 производственных 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 товарном рынке, модель определяет цену и количество продаваемых товаров. Когда два сектора взаимодействуют по поводу купли-продажи на рынке ресурсов, то определяется 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 *рационализации* (распределения) ресурсов. С одной стороны, цены определяют уровень расходов 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 цен 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 в ответ 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, нормативами 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 века 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.

Основные термины

Потребности

Ресурсы

Блага

Ограниченность благ
Редкость благ
Выбор
Кривая производственных возможностей
Альтернативные затраты
Производство
Распределение
Обмен
Общественное разделение труда
Потребление
Воспроизводство
Экономический кругооборот
Хозяйствование
Эффективность
Показатели эффективности
Производительность труда
Координация экономической деятельности
Модель кругооборота

Содержание

Глава 2

Предмет и методы экономической теории

Экономика — система отношений людей

Экономика, как особая область жизнедеятельности, по своему определению — область особых, специфических отношений людей, или экономических отношений. Именно люди, как субъекты экономики, делают выбор и принимают решения, инвестируют капитал, соединяются со средствами производства, реализуют товары, получают доходы, платят налоги, оценивают эффективность деятельности, используют доходы для содержания членов семьи и инвестиций. Именно субъекты экономики вступают друг с другом в отношения по поводу производства и обмена продуктами и получения дохода от их реализации, вступают в отношения с государством по поводу не только выплат из своих доходов, но и получения от государства субсидий и других средств и т.д. Перечень разновидностей отношений в экономике можно продолжать.

По мере развития экономики экономические отношения усложняются, появляются новые участники (субъекты) и новые формы отношений, а присвоение продуктов и доходов осуществляется все новыми и новыми участниками этого процесса. Среди них выделяются, 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 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.

Данные виды отношений нельзя трактовать как исключаящие друг друга отношения. В экономике каждый ее субъект одновременно и постоянно вступает в данные основные виды отношений. Осуществив экономический выбор, один и тот же предприниматель не только оценивает затраты и результаты, определяет 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. Однако теоретическое рассмотрение данных групп отношений как особых отношений 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 оказывается проблема распределения и перераспределения созданного продукта и факторов производства, социальные последствия и условия жизнедеятельности общества.

Экономические отношения формируются под воздействием не только выбора рациональных решений или распределения факторов производства, но зависят и от развития технологической основы производства. В этой связи выделяются технико-экономические отношения. Их особенность состоит в том, что они непосредственно не определяются отношениями спроса и предложения или социальными

условиями, а зависят от уровня техники и имеющихся технологий. 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 века 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 т условия для развития системы, перехода ее в новое состояние.

Экономические отношения изменяются, как отмечалось, под воздействием управления экономикой, благодаря чему открываются новые возможности для динамичного развития системы. Организационно-управленческие отношения осуществляются через деятельность экономических институтов общества, включая организационно-правовые структуры, учреждения, правовые и другие нормы и т.д., являющиеся базой для институциональной экономики.

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

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 был постоянный поиск путей целостного системного анализа экономической жизни общества, стремление описать, объяснить и предвидеть тенденции развития, выявить 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 школ¹. 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 предистории экономической теории и формирование целостного, системного взгляда на экономические отношения общества.

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 периода 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 натураль-

¹ Краткий очерк истории экономических учений представлен в Приложении к «Курсу экономической теории».

ного 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 вылепил 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, а также выделение Аристотелем двух направлений науки, среди которых лишь хрематистика занималась исследованием движения богатства в денежной форме.

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 предистории экономической теории явственно обнаружилось 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 — становление системы экономических категории 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 дохода 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 последующую экономическую мысль 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 и 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, выдвигание 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 и тем, что он со всей определенностью заявил о том, что социально-экономический анализ общества — составная часть предмета экономической теории. Эта линия исследования **Д. Рикардо** — рассмотрение экономики в контексте социальных процессов — важный этап экономической мысли. Если для средневековых мыслителей данный принцип реализовался в виде соответствия требованиям морали, нормам христианства, а для **А. Смита** — как следование «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 родоначальников социально-экономической теории в подлинном смысле слова.

В контексте развития экономической теории становится понятной борьба вокруг наследства Рикардо. **Дж. Милль** отрицал противоположность между прибылью и заработной платой, **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 века 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 веке 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 капитализма на базе развития последнего. Именно в этом он видел способ разрешения противоречий капитализма.

Социально-экономический анализ капитализма получил наиболее фундаментальное выражение в трудах марксистского направления XIX века. Экономическая система **Карла Маркса** (1818—1883) опиралась на методологические 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 социалистической революции в XX веке.

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.

Другое 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 века.

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 и начала XX веков. 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 г.), в которой он посвятил ряд глав специально 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 независимо от формы хозяйствования и типов экономик. 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 века, 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), авдальнейшем У. Джевонса (1835—1882), Л. Вальраса (1834—1910), В. Парето (1848—1923). Определяющее воздействие на развитие данного направления оказали труды маржиналистов (от английского *marginal analysis* — предельный анализ) К. Менгера (1840—1921), Ф. Визера (1851—1926), Е. Бем-Баверка (1851—1919),¹ провозглашали в качестве исходных принципов исследования субъективно-психологический подход к экономическим процессам и принципиального 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) приближали 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 основным предметом исследований стала экономическая динамика и циклическое развитие.

По мере развития исследований обнаружилась необходимость все большего осмысления новых реальных проблем, возникающих в ходе движения капитализ-

ма. 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. Викселя (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 века. 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 века 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. Рикарда, давая особое значение социальным реформам. —

Противоречия развития капиталистической системы в послевоенный период, необходимость поиска путей стимулирования рыночного хозяйства нашли выражение в концепциях современного либерализма. 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 первоэкономического 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 данного 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) в середине XIX века обосновывали необходимость отставления в экономической теории особенностей национальных хозяйств, отстаивали идею исторического подхода к экономике, учета конкретных тоторических социокультурных факторов при анализе экономических систем. Во второй половине XIX века 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 (1938—1917), Л. Бренгано (1844—1931), К. Бюхер (1847—1930) также обвиняли и 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 века получили распространение взгляды М. Вебера (1864—1920), соединявшего религиозные ценности и экономику, В. Зомбарта (1863—1941), делавшего особый упор на роль «хозяйственного духа» и необходимость «организованного капитализма».

Социальная школа в Германии в лице Р. Штаммлера (1856—1938), Ф. Опенгеймера (1864—1943) и других представителей пыталась, отталкиваясь от достижений исторической школы, критиковать маржинализм за индивидуализм, политэкономии 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.

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 однозначности 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 века. Социально-экономическое направление экономической теории было представлено и в ряде работ институционалистов. Такие представители этого направления, как Т. Веблен (1857—1929), Дж. Коммонс (1862—1945), Дж. Гэлбрейт (р. 1908), анализируя роль институтов общества (корпорации, государство, профсоюзы, правовые нормы и т.д.), в противоположность маржинализму и неоклассикам делали упор не только на реальные противоречия организационно-экономических отношений, но и анализировали содержание конкретных экономических форм в системе современной экономики. Например, выводы Дж. Гэлбрейта о природе корпораций, государства существенно расширяют представления экономической теории о структуре современных обществ.

Противоречивую часть социально-экономического направления экономической теории составляли разработки в бывших социалистических государствах, где политэкономия развивалась в рамках ортодоксального марксистского взгляда на общественную жизнь без анализа реальных противоречий социализма.

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,

с одной стороны, сформировался развернутый анализ функционирования экономических систем в процессе использования ограниченных ресурсов и, с другой — анализ социально-экономической структуры и содержания экономики в ее реальных формах и в тесной взаимосвязи с другими отношениями и институтами общества. Все отчетливее выступают собственные границы и 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 многогранен, что попытки описать экономику исходя из одного подхода, одного метода не продуктивны и не перспективны.

Современная экономическая теория — это система экономических наук, 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 (эффективного) 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 других институтов и их воздействие на развитие экономики.

4. Особое место занимает **история экономической теории,** которая призвана не только дать исторический взгляд на развитие экономической науки, но 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 отраслевые, 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.

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 с политической экономией и 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.

Первоначально экономическая теория получила наименование «политическая экономия» в начале XVII в. по названию труда **Ангуана Монкретьена** «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве», вышедшего в 1615 г. в Руане. Нынешнее представление о предмете политэкономии, которое срослось

в XX в. с анализом социально-экономических, производственных отношений, 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 экономики, и объясняется появление слова «политическая» в названии экономической науки. И здесь апелляция к данному термину была вполне оправдана: ведь «политика» от греческого «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 необходимости 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. 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. Мена «Богатство Англии во внешней торговле, или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства», И.Т. Посошкова «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. Буагильбера («Рассуждение о природе богатства, денег, платежей»), А. Тюрго («Размышления о создании и распределении богатства»), Адама Смита («Исследование о природе и причинах богатства народов») 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 английской политэкономии (Смит).

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 в XIX веке название «Политическая экономия» сменило прежнее название науки и стало типичным для всех направлений и школ экономической теории. Под этим названием были опубликованы работы классика английской 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 ряд направлений социально-экономической мысли использует термин «политическая экономия» для обозначения нового предмета исследований — влияния полит

мический рост и развитие. —

— Экономическая теория sei

обозначения своего предмета. Применительно к учебным дисциплинам это прежде всего курсы **Economics**, предлагающие систематическое изложение теории эффективного и рационального использования ресурсов

Используется и классическое название науки — «политическая экономия» (Barr P. Политическая экономия: В 2-х томах. М., 1994). Для немецкой экономической школы характерно название науки как учения о народном хозяйстве или эконо-

мике (Зандель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике. М., 1994). Имеют место и другие варианты названий экономической теории.

В условиях переходной экономики содержание и название дисциплин, составляющих экономическую теорию, определяют, с одной стороны, общемировые тенденции развития науки, а с другой стороны, особенности объекта исследования — реальной переходной экономики. Учитывая ключевую роль формирования рыночной системы отношений, система взглядов, реализованная в курсах Economics, или теория эффективного использования ограниченных ресурсов, становится базовым курсом экономической теории в современных условиях. Однако сводить изучение экономической теории только к этому курсу с позиции мирового и российского опыта было бы неправомерно. Столь же важное значение имеет и анализ реального строя национальной экономики России, ее социально-экономической структуры. В условиях переходной экономики исследование **экономического строя России** неизбежно включает в себя изучение переходной экономики.

12 *Характеристика* 13 *методов* 14 *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 ДЕЙТЕЛЬНОСТИ 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 веках, 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:

— анализ (расчленение объекта исследования на отдельные элементы) и синтез (соединение отдельных элементов в единое целое);

— индукция (выведение общего из частных фактов) и дедукция (движение от общего к частному);

— абстракция (выделение существенных свойств предмета при отвлечении от других свойств), допущение при прочих равных условиях, обобщение (общие, в том числе усредненные или наиболее вероятные, характеристики) и др.

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

Общие методы экономической теории

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

ПОЗИТИВИСТСКИЙ подход основывается на философии позитивизма («позитивной» философии), признающей в качестве главного источника знания логическом обоснован (логических) наук, не нуждающиеся в собственно методологическом обоснован

XIX века (О. Конт, Т. 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 (отражение конкретных факторов как феномена);
- верификация (непосредственное сведение научных знаний к конкретным знаниям);
- 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:

- инструментализм (сведение научных понятий к функциям инструментов анализа);
- операционализм или операциональный анализ (определение научных понятий лишь через описание операций, производимых с данными понятиями);
- экспликация (описание явлений посредством использования формализованных математических методов и моделей);
- ситуационный анализ, или «полевые исследования» (анализ конкретно складывающихся ситуаций).

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 заметной мере присущи исследованиям неоклассического направления экономической науки.

Структуралистский подход представляет собой методологическое направление, делающее акцент на выявление структуры системы, т.е. ее внутреннего строения, т.пности отношений между ее элементами. Наиболее видными представителями сложившегося в различных областях научного знания 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.

Широко используя целый ряд обозначенных выше формально-логических методов, структуралистский подход активно применяет 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 разными);
- 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) и др.

Указанный подход широко использует 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 анализе конкретных ее параметров и т.п.

Вместе с тем реализация структуралистского подхода сопряжена с опасностью схематизма, с невниманием к генетическим связям, с отстраненностью от явлений, не вписывающихся в структурные порядки. Некоторое расширение возможностей дает развившийся в 70—80-х гг. постструктурализм, пытаясь найти место в системе и для «неструктурного». Применительно к экономической теории это выражается 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 ~~и~~ 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.

Диалектический подход использует 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 понятия (категорий) в рамках целостной системы, 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).

Метод единства логического и исторического. Сводится к тому, что логическое (теоретическое) исследование 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 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.

Синтетические подходы получили заметное распространение в экономической теории, что вызывалось 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 (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 исследователями или научными школами исходя из 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.

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

Методы моделирования

Один из наиболее плодотворных методов экономической науки — **математическое моделирование исследуемых явлений**. Моделирование как инструмент научного мышления способствует проникновению в сущность объектов познания, выявлению присущих им закономерностей.

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

Процесс моделирования включает в себя следующие этапы:

1. Формулировка 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. Фиксация и словесное, качественное описание взаимосвязей между ними.
4. Математическое моделирование. Введение символических обозначений для учитываемых характеристик экономического объекта. Формализация (насколько это возможно) основных характеристик объекта и взаимосвязей между ними, формулирующая математическая модель экономического объекта. Перевод описательной модели на формальный математический язык с помощью таких математических инструментов, как переменные, функции, уравнения и неравенства и другие.
5. Выбор метода решения и его получение.
6. Анализ решения. Проверка 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 лишь на одну 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 экономической теории, для его решения используются методы математической статистики и эконометрики.

Особое место в экономической науке занимают **методы эмпирической верификации** (проверки, обоснования, оценивания) количественных экономико-математических 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 временные ряды. Перекрестные данные — это данные по какому-либо экономическому показателю, полученные для аналогичных объектов или для различных регионов. Временные ряды — это данные, характеризующие один и тот же объект, но в различные моменты времени. Анализ временных 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 временной зависимости исследуемых величин. Иногда в экономике встречается комбинация временных и перекрестных данных — панельные данные.

Целью сбора экономических данных является получение информационной базы для принятия решений. Естественно, что анализ данных и принятие решений проводится 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 обуславливать случайность данных, которые они определяют. Статистическая природа экономических данных обуславливает 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**. Построения графика для временного 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. О связи между двумя показателями можно судить 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 временных рядов.

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

Используемые при обучении экономической науке компьютерные программы 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 различного сочетания 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 удастся 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 и анализу функционирования экономических моделей.

В последнее время круг применения компьютеров для изучения экономической науки и ее преподавания расширился — от персональных компьютеров до распределенных сетей, таких как Интернет — сети, объединяющей пользователей во

всем мире. Использование таких сетей позволяет не только использовать самые свежие данные в электронных учебных пособиях, которые обновляются по мере поступления информации на сервер, ответственный за хранение этих данных, но и использовать электронную среду для дистанционного обучения экономике. При этом можно выделить два основных подхода: разработка материалов для самостоятельного изучения экономики с применением современных информационных технологий, таких как гипертекст и интерактивные компьютерные программы, написанные на языке Java, мультимедийные приложения и живое общение с помощью видеоконференций. Открывающиеся новые возможности влекут за собой возникновение адекватных им новых методов преподавания и развития экономической теории.

Основные термины

Экономические отношения

Экономический строй

Социально-экономические отношения

Технико-экономические отношения

Организационно-экономические отношения

Предмет экономической теории

Этапы истории экономической теории

Структура современной экономической теории

Теория рационального использования ограниченных ресурсов

Социально-экономическая теория

Институциональная экономика

Структура методов экономической теории

Диалектический метод

Восхождение от абстрактного к конкретному

Логическое и историческое

Инструментализм

Общие и локальные методы

Позитивистский метод

Структуралистский метод

Экономическая методология

Математические методы в экономике

Экономическое моделирование

Статистические методы

Графические методы

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 г.), Ф. Листом (1841 г.), Дж. С. Миллем (1848 г.), К. Марксом (1867 г.), К. Менгером (1871 г.), А. Маршаллом (1890 г.), Дж. Кейнсом (1936 г.), П. Самуэльсоном (1951 г.).

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 экономики 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 критерии;
- социально-экономические (содержательные) критерии;
- объемные и динамические критерии.

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 экономические системы подразделяются на системы производственных отношений, функциональные и институциональные системы. Как было показано ранее, данная классификация во многом совпадает с выделением составных частей современной

экономической теории.

Во-первых, экономическая система может быть представлена как **совокупность функциональных связей** в экономике, отражающих в пределах определенного «организационного механизма» 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** с присущим им экономическим поведением. При этом в качестве институтов выступают такие субъекты экономики, как государство, фирмы, профсоюзы, а также права собственности, законы, нормы, традиции и другие явления, оказывающие воздействие на экономическое поведение.

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

Классификация на основе социально-экономических критериев

Наиболее характерная для науки классификация экономических систем состоит в выделении следующих типов экономических систем.

1. Формы хозяйства (или формы производства, или «типы экономики»). Основным 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 слабо развитых странах, а также в форме усиления самообеспечения домашних хозяйств и предприятий, систематических неплатежей, что характерно для современных 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 возможности существования **третьей формы** хозяйства. Основные позиции выглядят следующим образом:

а) третья форма отсутствует, так как рыночная экономика представляет собой «естественный и разумный порядок» (А. Смит) или «спонтанный, расширенный порядок», соответствующий «естественным человеческим нормам» (Ф. Хайек);

б) это — плановая экономика (плановое хозяйство) как более высокая степень 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 собой исторический тупик как закономерное следствие отхода от «естественного экономического порядка»;

г) это — пострыночная экономика, когда в условиях постиндустриального развития происходит замена рыночных связей коммуникативными связями, основанными на взаимопонимании субъектов и «субъект — субъектных» отношениях;

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 обуславливает 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 акцента на отношениях собственников и не собственников, 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 (частно-предпринимательские) 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, выделяется 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

Критерии	Ступени 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
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 гг. 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, выдвиганием на первый план таких видов продукции, как научные знания, информация, духовные блага и т.п.

4. Цивилизационные системы. Термин «цивилизация», широко используемый в общественных науках, употребляется в разных смыслах. Применительно к нашему анализу более пригоден 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 др. 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. В основе их различий — использование тех или иных критериев (более узко — тех или иных неэкономических факторов в их связи с экономикой).

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) цивилизацию, 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 иррациональных (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 разных 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 преимуществ по сравнению с формационным и другими подходами и способами классификации, таких как многомерность анализа, многослойность и постепенность исторического процесса, отход от классовых конфронтационных оценок, большее человеческое измерение общественного развития и т.п.

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

***Классификация
на основе критериев
сложности
и изменчивости
систем***

Наиболее простыми системами по данным критериям 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 они предполагают 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 хозяйства и не может существовать без нее: например, феодализм — без натурального хозяйства, капитализм — без рыночной экономики.

Наиболее сложными оказываются 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 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 веке 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 хозяйства, 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 (особенно слаборазвитых) стран, в которых «смещение» 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 экономике);

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 века 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, вытекающая из цивилизационного подхода, 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 представляет собой одновременное сочетание указанных параметров, а именно сочетание частного и государственного секторов экономики, рынка и государственного регулирования, капиталистических тенденций и социализации жизни, экономических и неэкономических начал.

Параметры смешанной экономики обладают относительной самостоятельностью. Однако, возможно превалирование того или иного параметра или одной из групп параметров в условиях различных стран.

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 частно-государственные акционерные предприятия, контрактные соглашения государственных органов с частными фирмами, социальное партнерство и т.д.

Сегодня смешанная экономика является целостной системой, выступающей адекватной формой 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.

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 своим 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 мире. **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 расширяет 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 классическом 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 здесь складываются разные модели. Например, в ходе преобразования китайской экономики, рыночный механизм и негосударственный сектор экономики значительно усилили свою роль в годы реформ. Однако государственное регулирование в форме «направляющего планирования» и социальные гарантии продолжают занимать приоритетное значение в социально-экономической политике. 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) 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 быстрому изменению. 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, формой или степенью индустриального развития. Она может отражать самые разные ступени общества, придавая им национальное своеобразие. Ближе всего она соотносится с цивилизационными системами, во многом являясь своего рода выражением особенностей той или иной локальной цивилизации. *В современных условиях 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 содержать акцент на обеспечение национальной экономической безопасности страны и реализацию ее национальных экономических интересов. В числе последних — 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 общенационального и регионального уровней экономики.

Адекватным научным отражением указанных характеристик должно стать формирование особой структурной части экономической теории — теории национальной экономики. Она должна вобрать в себя также отечественные научные традиции и особенности национального экономического мышления. Так, российской ветви экономической науки всегда было присуще особое внимание к социальным аспектам экономики, к народнохозяйственным задачам.

Основные термины

Экономическая система

Индустриальное и постиндустриальное общество

Критерии и типы экономических систем

Общественно-экономические формации

Простые и сложные системы

Социокультурный фактор в экономике

Стационарные и исторически изменяющиеся системы

Формы хозяйства

Цивилизационные системы

«Чистые» и «смешанные» системы

Смешанная экономика

Национальная экономика

Часть II

ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Изучение взаимодействия людей, их экономических отношений по поводу рационального использования ограниченных ресурсов — особая составная часть экономической теории. Её принципиальные отличия заключаются в особом подходе к анализу экономических процессов, в особенности изучаемого предмета и используемых методов.

Теория рационального использования ресурсов, как уже отмечалось, исходит из *их ограниченности*, что предполагает принятие решений субъектами хозяйствования в условиях *выбора* альтернативных вариантов. Этот базовый принцип предполагает рациональное экономическое поведение субъектов экономики, т.е. принимаемые ими решения должны быть *рациональными* и, следовательно, способствовать максимизации результатов экономической деятельности. Отсюда — специфика методов данной части экономической теории, в числе которых следующие:

1. **Предельный анализ.** Он 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 перестанет превышать предельные затраты — то есть до того момента, когда они станут равны друг другу. Только в результате таких действий общая величина дохода будет максимальна, а значит, цель рационально действующего субъекта в данном случае будет достигнута.

2. **Функциональный анализ.** В ходе его осуществления в исследуемом явлении выделяется определенная существенная, характерная черта, а затем определяются влияющие на нее силы — *факторы*. После того как подобные факторы установлены, определяется *способ их взаимосвязи* с ранее выделенной характеристикой — *функция*.

3. **Равновесный подход** к исследованию динамических 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 **математических методов, моделей и графиков**. Теория рационального использования экономических ресурсов исходит из того, что принятие решений, выбор наилучших вариантов осуществляется на разных уровнях экономической системы. Соответственно, выделяются два уровня анализа экономики — *микроуровень* и *макроуровень* и два раздела теории — *микроэкономика* и *макроэкономика*.

Микроэкономика изучает поведение отдельных хозяйственных единиц — домохозяйств и фирм, анализируя которое она стремится объяснить причины и факторы, обуславливающие принятие тех или иных решений, а также указать последствия этих решений для рынка.

Макроэкономика как особый раздел экономической теории рационального использования ресурсов своим *непосредственным предметом* имеет экономику в целом. Она изучает, как функционирует экономика страны в целом, исследует поведение всей совокупности экономических субъектов, выявляет факторы и тенденции развития экономики.

Указанные разделы экономической теории различаются не только предметом, но и предпосылками анализа. Опираясь на общие базовые принципы и методы, макроэкономика отвлекается от особенностей действия и условий функционирования отдельных субъектов экономики. Однако между данными разделами теории существует и тесная взаимосвязь. Микроэкономика, обращаясь к формированию рынков, базовым принципам функционирования рыночной экономики в целом, определяет содержательную сторону развития экономической совокупности всех хозяйств страны. В этом смысле микроэкономические выводы служат основой развития макроэкономики. Вместе с тем изменение макроэкономических факторов (ставки процента, уровня инфляции, безработицы и др.) предопределяет условия и возможности развития отдельных экономических единиц, оказывает влияние на принятие ими решений.

В связи с тем, что базовые принципы хозяйственного поведения реализуются прежде всего через деятельность отдельных субъектов экономики, а возникновение макроэкономических проблем во многом является следствием отношений и действий на микроуровне экономики, изучение экономической теории рационального использования ресурсов следует начинать с микроэкономики.

Раздел I. МИКРОЭКОНОМИКА

Сфера микроэкономического анализа — исследование закономерностей функционирования рынков, а основной вопрос — как действует рынок. В аспекте решения проблемы рационального использования ресурсов это означает определить, в какой степени рынки обеспечивают эффективное распределение и использование ресурсов, и выявить условия, при которых такое требование достигается.

Рынок представляет собой механизм взаимодействия двух групп участников — потребителей и производителей. В этой связи данный раздел теории рационального использования ресурсов имеет двойственную задачу. С одной стороны, она состоит в изучении поведения самостоятельных хозяйственных единиц — индивидов, домашних хозяйств, фирм, владельцев ресурсов, а с другой — в выявлении характера взаимодействия этих единиц.

Исследуя поведение участников рынков, микроэкономическая теория стремится выявить их предпочтения, факторы, оказывающие на них влияние, и объяснить, как и почему субъектами рынка принимаются те или иные решения. Она исследует, в том числе, как формируется спрос на разные виды благ; чем руководствуются фирмы, принимая решения об объемах и способах производства; как субъекты рынка приспосабливаются к меняющимся рыночным условиям.

Поведение действующих в единой хозяйственной системе субъектов экономики взаимообусловлено. И хотя взаимообусловленность их поведения носит многофакторный характер, определяющее место среди них занимает **цена**. От цен на блага зависит спрос на них, а цены на ресурсы определяют факторные доходы. Определяя уровень доходов и затрат участников рынка, цены выступают побудительными сигналами изменения поведения и становятся регулятором рыночной системы в целом. Поэтому выяснение вопроса, как формируются и почему изменяются рыночные цены — исходная проблема микроэкономического анализа.

Анализируя экономические факты и взаимосвязи, микроэкономическая теория стремится вычлениить те из них, которые наиболее характерны и достаточно устойчивы. Это обуславливает использование в микроэкономическом анализе определенных допущений, позволяющих упростить анализ и высветить существенные черты исследуемого явления. Мотивация принятия субъектами решений, следовательно, анализируется не во всей совокупности обуславливающих ее факторов, а лишь определяющих, при этом остальные полагаются несущественными. Иначе говоря, изучение влияния отдельных факторов в микроэкономике ведется по принципу «при прочих равных условиях».

Глава 4

Спрос и предложение

Спрос. **Функция спроса**

Спрос — один из фундаментальных критериев рыночной экономики. Он характеризует потребности людей. Однако далеко не всякая потребность может быть и действительно бывает учтена рынком.³ Для этого она должна стать *платежеспособной потребностью*. Другими словами, спрос данного потребителя качественно характеризуется не столько тем, что он хотел бы приобрести, сколько тем, что он на самом деле *способен купить* в данной ситуации. Часто говорят, что спрос определяется максимальными возможностями покупателя или его максимальной готовностью заплатить заданный товар.

Вместе с тем у любого явления имеется и количественная сторона. И именно в отношении количественных характеристик спроса в нашем сознании бытует множество превратных представлений. Прежде всего далеко не всегда осознаются те конкретные ограничения, при которых вообще имеет смысл говорить о величине спроса. А величина (или объем) спроса определяется именно тем максимальным количеством данного блага, которое может приобрести данный покупатель (покупатели) за данный период времени при данных условиях.

В этом определении важны оба уточнения. Во-первых, объем спроса — это *поток*, протекающий во времени. Поэтому всегда надо четко определять, к какому периоду времени относится данная величина спроса. Во-вторых, *условия*, при которых формируется данный объем спроса, чрезвычайно важны, так как именно они характеризуют ту среду, в которой находится наш принимающий решение о покупке потребитель.

Попробуем выделить в этой среде главные **факторы** (детерминанта спроса), воздействующие на выбор покупателя:

- цена данного товара (P);
- цены товаров, **заменяющих данный в потреблении**, или **товаров-субститутов** (P^s_1, \dots, P^s_n);
- цены товаров, **дополняющих данное благо в потреблении**, или **комплементарных** благ (P^c_1, \dots, P^c_m);
- доход потребителя, выделяемый им для покупки данного товара (Y);
- вкусы и предпочтения потребителя (Z);
- объективные, естественные (внешние) условия потребления (N);
- ожидания потребителей (E).

От словесной модели, описывающей совокупность факторов, воздействующих на объем спроса, мы, используя данные им обозначения, можем теперь перейти к аналитической.

Функцией спроса называется зависимость величины спроса от соответствующих указанным факторам величин:

$$Q^D = f(P, P^s_1, \dots, P^s_n, P^c_1, \dots, P^c_m, Y, Z, N, E).$$

Функция спроса, взятая в таком обобщенном виде, позволяет описать зависимость между указанными переменными даже в том случае, когда точное количественное соотношение между ними неизвестно. Например, зная, что при повышении цены на хлеб с 2500 до 3000 объем спроса на него уменьшается, мы можем не знать, на сколько именно он уменьшится, но мы можем выразить зависимость между ними в общей функциональной форме: при $P \uparrow Q^D \downarrow$.

Конечно, мы могли бы и расширить данный список факторов, воздействующих на спрос (*детерминант спроса*). Однако и приведенной совокупности вполне хватит, чтобы обречь практика на долгие наблюдения и вычисления. Поэтому чаще всего поступают обратным образом: сокращают число принимаемых во внимание факторов до необходимого минимума. Фактически это означает, что прочие факторы считаются неизменными (действует правило *ceteris paribus*). В крайнем случае получается зависимость объема спроса от цены данного товара:

$$Q^D = f(P).$$

Эту зависимость уже достаточно легко оценить, проводя соответствующие измерения и обобщая полученные в ходе статистических наблюдений данные в виде таблиц (шкал) либо графиков.

Таблица (шкала) спроса может иметь следующий вид:

Таблица 4.1

Цена товара	1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000
Покупаемое количество	90	80	70	60	50	40	30

При всем многообразии определяемых таким образом конкретных функций спроса их объединяет одно общее свойство: *с ростом цены (при прочих равных условиях, т.е. когда значения всех факторов, перечисленных выше, неменяются) количество товара, которое способен купить потребитель, сокращается (точнее, не растет)*. Именно эта эмпирически выведенная зависимость и является *законом спроса*. Поэтому выражающая ее на графике кривая спроса (рис. 4.1) имеет отрицательный наклон.

Вместе с тем взаимосвязь цены и покупаемого количества можно рассматривать и в обратном направлении. В таком случае та же самая кривая спроса на том же самом графике будет показывать, *какую именно максимальную цену готов заплатить данный потребитель за каждое данное количество товара* (рис. 4.2).

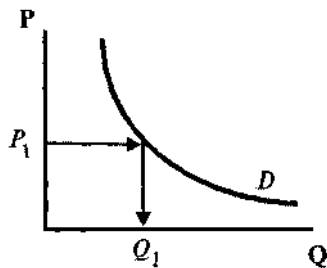


Рис. 4.1

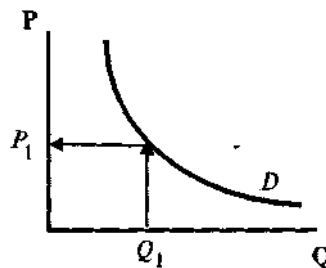


Рис. 4.2

В представляющей рассматриваемую взаимосвязь таблице спроса (табл. 4.1) для выражения обратной зависимости цены от количества приобретаемого товара легко просто поменять местами строки цен и покупаемых количеств (табл. 4.2):

Таблица 4.2

Покупаемое количество	90	80	70	60	50	40	30
Цена товара	1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000

А в аналитической форме такая обратная зависимость максимальной цены, которую в состоянии заплатить данный покупатель, от количества покупаемого товара соответственно может быть выражена в виде **обратной функции спроса**:

$$P^D = h(Q).$$

Такая обратная зависимость также является убывающей: максимальная цена при покупке большего количества того же самого товара всегда снижается. Связь прямой и обратной функций спроса может быть наглядно продемонстрирована на примере линейной зависимости:

$$Q^D = a - b \cdot P; \quad b \cdot P^D = a - Q; \quad P^D = a/b - (1/b) \cdot Q,$$

а также при нелинейной (например, гиперболической) функции спроса:

$$Q^D = k/P; \quad P^D \cdot Q = k; \quad P^D = k/Q.$$

Пересечение горизонтальной и вертикальной осей графика кривой спроса выражает, с одной стороны, тот факт, что даже бесплатное потребление любого данного блага за ограниченный период времени имеет свои пределы, а с другой стороны, что далеко не все товары покупаются нами даже в очень небольших количествах (или, по обратной функции спроса, чаще всего существует максимальная цена, при превышении которой данный потребитель вообще не будет приобретать данный товар).

Когда цена товара изменяется, то имеет место движение вдоль кривой спроса. Когда изменяется по крайней мере одно из «прочих равных» условий — цены на другие товары, доход, вкусы, предпочтения и т.д. — происходит сдвиг самой кривой спроса. Важно различать движение вдоль кривой спроса и сдвиг самой кривой, отражающие соответственно *изменение величины (объема) спроса* и *изменение спроса*.

Предложение. Функция предложения

Анализ предложения также начнем с его качественной стороны. Как и в случае со спросом, одного желания или даже возможности произвести данный товар и доставить его на рынок нам будет недостаточно. **Предложение** возникнет только тогда, когда данный экономический субъект будет *готов произвести сделку по продаже* данного доставленного на рынок товара. Соответственно **величина (объем) предложения** будет определяться *максимальным количеством товара, приготовленного для продажи за данный период времени при данных условиях*.

Объем предложения — это *поток*, также протекающий во времени. Поэтому всегда надо четко определять, к какому периоду времени относится данная величина предложения. Далее, *условия*, при которых определяется данный объем предложения, чрезвычайно важны, так как именно они характеризуют ту среду, в которой находится принимающий решение о продаже производитель.

Условия, влияющие на выбор продавца, можно сгруппировать в следующие основные **факторы** (детерминанты предложения):

- цена данного товара (P);
- цены товаров-субститутов (P^s_1, \dots, P^s_n);
- цены комплементарных благ (P^c_1, \dots, P^c_m);
- издержки производства (C), охватывающие как технологии производства, определяющие необходимые количества используемых ресурсов, так и цены этих ресурсов;
- налоги и субсидии (T);
- объективные, внешние (прежде всего природные) условия производства (N);
- ожидания производителей (E).

Построенная с учетом этих воздействий **функция предложения** будет характеризовать зависимость объема предложения от данных факторов:

$$Q^S = f(P, P^s_1, \dots, P^s_n, P^c_1, \dots, P^c_m, C, T, N, E).$$

Как и в случае с функцией спроса, используя предположение о том, что все факторы, за исключением первого (*детерминанты предложения*), остаются неизменными (*ceteris paribus*), мы можем получить упрощенную формулу функции предложения:

$$Q^s = f(P).$$

Опять-таки аналогично функции спроса полученную зависимость объема предложения от цены данного товара можно представить в табличном, графическом и аналитическом виде.

Таблица (шкала) предложения может иметь следующий вид:

Таблица 4.3

Цена товара	10000	20000	30000	40000	50000
Предлагаемое количество	350	450	600	800	1050

Обобщая множество эмпирических наблюдений, мы можем утверждать, что (*при прочих равных условиях, т.е. когда все факторы, перечисленные выше, не изменяются*) чем выше цена данного товара, тем больше объем его предложения за данный период. Эта зависимость и является **законом предложения**.

На графике (рис. 4.3) определенная таким образом кривая предложения имеет положительный наклон.

Выбор исследователем конкретной формы зависимости объема предложения от цены товара для последующей статистической проверки диктуется непосредственными целями и задачами данного исследования. Самой простой и вследствие этого нередко используемой формой функции предложения является линейная:

$$Q^s = a + b \cdot P,$$

где a и b — параметры связи цены и величины предложения, определяемые на основе конкретных наблюдений и статистических вычислений (в частности, методом наименьших квадратов). Среди нелинейных форм чаще всего находят применение степенная зависимость, например:

$$Q^s = a + b \cdot P^a.$$

Приведенную на графике (см. рис. 4.3) кривую предложения мы также можем рассматривать и в качестве выражения обратной зависимости минимальной цены, по которой данный продавец согласен уступить свой товар, от его количества (рис. 4.4).

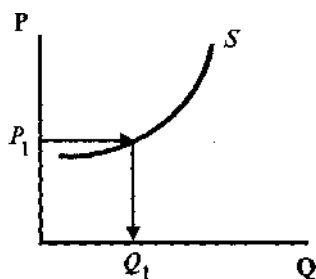


Рис. 4.3

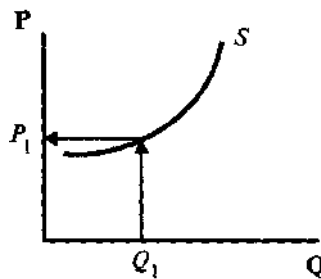


Рис. 4.4

В представляющей рассматриваемую взаимосвязь таблице предложения (табл. 4.3) для выражения обратной зависимости цены от количества реализуемого товара надо просто поменять местами строки цен и продаваемого количества (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Предлагаемое количество	350	450	600	800	1050
Цена товара	10000	20000	30000	40000	50000

А в аналитической форме такая обратная зависимость минимальной цены, по которой продавец в состоянии продать данный товар, от количества покупаемого товара соответственно может быть выражена в виде **обратной функции предложения**:

$$P^s = g(Q), \quad \wedge$$

Такая обратная зависимость также является возрастающей: минимальная цена при производстве и продаже большего количества того же самого товара всегда повышается прежде всего из-за возрастания альтернативных издержек. Связь прямой и обратной функций предложения также может быть наглядно продемонстрирована на примере линейной зависимости:

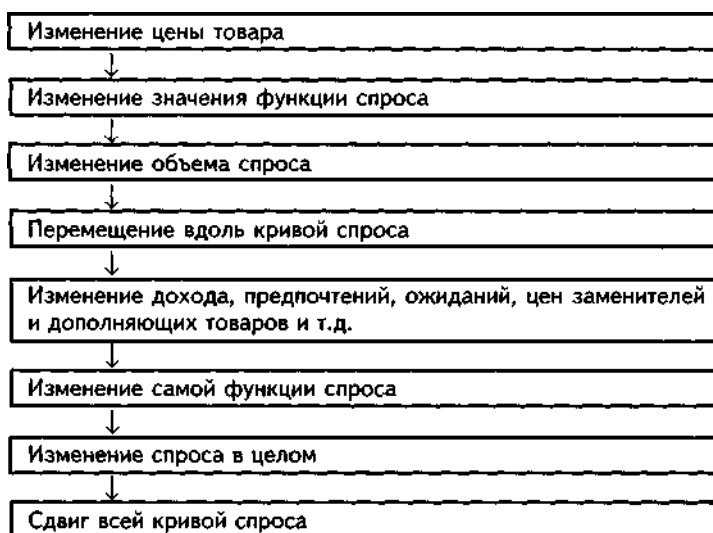
$$Q^s = a + b \cdot P; \quad b = PQ - a; \quad P^s = (\sqrt{b}) \cdot Q - a/b.$$

Изменения в спросе и предложении

При *изменении цены* данного товара значение *функции спроса*, конечно, тоже изменится: *величина спроса* станет другой, и соответствующая точка рыночной конъюнктуры на нашем графике переместится

вдоль кривой спроса. В *таблице* спроса мы при этом должны будем перейти от одной *пары* соответствующих величин цены и объема спроса к другой.

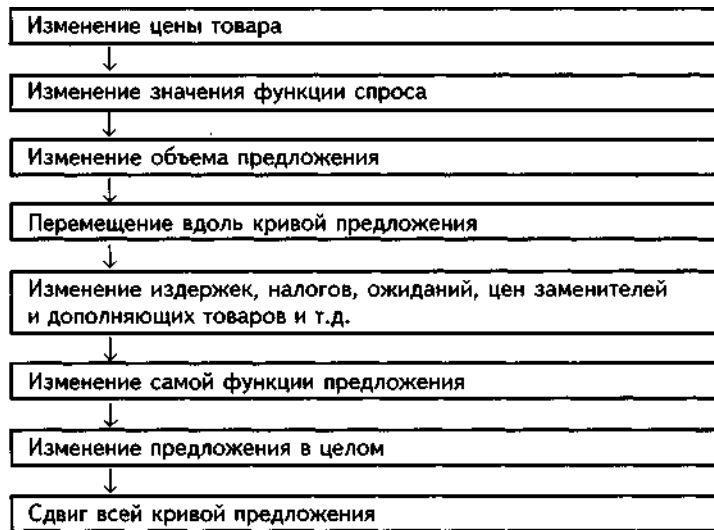
Если же переменны произойдут в каком-нибудь ином воздействующем на спрос факторе, то это изменит саму *функцию спроса*. На графике это будет выражено сдвигом всей кривой спроса влево—вниз или вправо—вверх. Соответственно *всю таблицу спроса* придется переписывать заново. Такие **изменения**, с одной стороны, **величины спроса** и, с другой стороны, самого **спроса** как совокупности всех соответствующих величин (например, всех их пар при однофакторной функции спроса) всегда надо четко разграничивать. Если изобразить эти взаимосвязи схематически, то у нас получатся следующие цепочки:



С предложением дело обстоит точно так же: когда *цена* данного товара будет меняться, то и *значение* данной *функции предложения* тоже соответственно изменится. Например, при росте цены *величина предложения* также увеличится и, отражая это изменение, точка рыночной конъюнктуры поднимется **вдоль кривой предложения**. В *таблице* предложения мы при этом должны будем перейти от одной *пары* соответствующих величин цены и объема предложения к другой.

Если же перемены затронут какой-нибудь другой из влияющих на предложение *факторов*, то это повлечет за собой изменение всей *функции предложения*, что, в свою очередь, будет означать сдвиг всей **кривой предложения**. При этом надо отметить, что *рост* предложения вызовет смещение кривой предложения *вправо-вниз*, а *сокращение* предложения сдвинет кривую *влево—вверх*, что несколько непривычно для нашего восприятия. Это первоначальное затруднение будет легче преодолеть, если исходить из обратной функции предложения: *рост* предложения будет ассоциироваться со *снижением цены* предложения, то есть сдвигом кривой вниз, а соответствующее *снижение* — с *повышением цены* предложения, а значит, сдвигом кривой вверх.

Соответственно и *всю таблицу предложения* придется переписывать заново. Такие **изменения**, с одной стороны, **величины предложения** и, с другой стороны, самого **предложения** как совокупности всех соответствующих величин (например, всех их пар при однофакторной функции предложения) также надо четко разграничивать. Если изобразить эти взаимосвязи схематически, то у нас получатся следующие последовательности:



По общему правилу, если перемены происходят в одной из *учитываемых* данной функцией характеристик, то **просто** одно из ряда значений этой функции заменяется другим. А когда изменяется фактор, в *явном виде не учитываемый* и предполагавшийся ранее неизменным (как бы «стоящий за спиной» данной функции), то приходится *всю* зависимость охватываемых данной функцией величин определять *заново*.

Основные термины

Спрос

Величина (объем) спроса

Факторы, воздействующие на спрос (детерминанты спроса)

Взаимозаменяемые блага (субституты)

Взаимодополняющие (комплементарные) блага

Функция спроса

Шкала (таблица) спроса

Закон спроса

Обратная функция спроса

Предложение

Величина (объем) предложения

Факторы, воздействующие на предложение (детерминанты предложения)

Функция предложения

Шкала (таблица) предложения

Закон предложения

Обратная функция предложения

Изменение величины спроса

Изменение спроса

Изменение величины предложения

Изменение предложения

Глава 5

Рыночное равновесие и неравновесие

Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

Проанализированные выше функции спроса и предложения характеризуют каждая свою отдельную сторону рынка данного товара. Но для того, чтобы понять, как функционирует данный рынок в целом и как в результате этого устанавливаются рыночные цена и количество покупаемого товара, нам на следующем этапе необходимо рассмотреть взаимодействие спроса и предложения. Для этого наложим график кривой спроса на график кривой предложения. Отметим, что при данном анализе можно использовать как прямые, так и обратные функции. Если мы выберем *обратные функции спроса и предложения*, то кривая спроса будет показывать, по каким *максимальным* ценам (**ценам спроса**) готовы купить каждое данное количество товара потребители, а кривая предложения — по каким *минимальным* ценам (**ценам предложения**) еще в состоянии продать каждое данное количество товара производители.

Поэтому каждая такая кривая разделяет все рыночное пространство на две противоположные по своему значению части (рис. 5.1): все цены, изображаемые на графике точками выше кривой спроса, недоступны потребителям, а цены, показываемые точками ниже кривой предложения, разорительны для производителей. С другой стороны, покупатели, конечно, будут рады ценам ниже максимально возможных для них, точно так же, как и продавцы не откажутся от цен выше минимальных для продавцов.

В результате все рыночное пространство оказывается поделенным на четыре сектора. Рассмотрим эти сектора по порядку.

В секторе I сосредоточены цены выше максимальных для покупателя и ниже минимальных для продавца. Заключать сделки на таких условиях нет заинтересованности ни у кого. Поэтому данный сектор является «мертвой зоной» данного рынка.

В секторе II налицо односторонняя заинтересованность продавца. Это зона возможных продаж, но покупка таких количеств товара по таким высоким ценам невозможна.

В секторе III обратная картина: в столь низких ценах на данные количества товара заинтересован лишь покупатель. Это зона возможных покупок, но продажи на таких условиях невозможны. Таким образом, все эти три зоны характеризуют условия, при которых сделки на данном рынке совершаться не будут.

И только сектор IV представляет собой зону совпадения интересов как покупателя, так и продавца. Здесь возможны и покупки, и продажи, а значит, и совершение сделок весьма реально. Практически любая точка данного сектора символизирует условия возможной сделки. Например, лежащая на кривой спроса точка А показывает, что на данном рынке возможна купля-продажа количества данного товара Q_A по цене P_A . Аналогично точка Б, расположенная на кривой предложения, означает возможность купли-продажи объема Q_B по цене P_B .

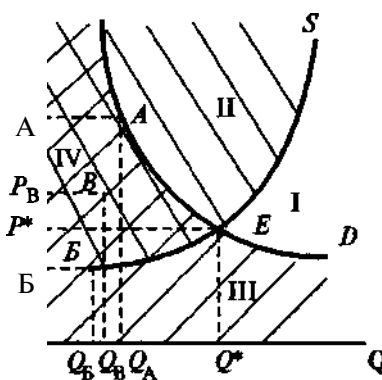


Рис. 5.1

Различие между этими условиями сделки состоит в том, что в первом случае на пределе своих возможностей находится покупатель (такая ситуация описывается в экономической литературе как «**рынок продавца**», диктующего свои условия), а во втором в аналогичной ситуации, фигурально выражаясь, «прижатым к канатам», оказывается продавец (это характеризуется как «**рынок покупателя**»). Конечно, если соотношение сил на данном рынке не позволяет говорить о столь явном превосходстве одной из сторон, то рыночная конъюнктура может быть выражена точкой B , находящейся где-то посередине между кривыми спроса и предложения. Тогда сделка заключается, например, по цене P_B для объема Q_B .

Конкретные параметры сделок зависят не только от соотношения сил субъектов данного рынка, но и от многих других факторов, например, от уровня информированности участников или степени вовлеченности в рыночные отношения (так, в административной экономике нашей страны многие предприятия были парадоксально заинтересованы в высоких расходах на закупку сырья и комплектующих изделий, увеличивающих, в свою очередь, их отчетные валовые показатели).

Таким образом, сектор IV в целом характеризует все возможные на данном рынке положения, но подавляющее их большинство относится к различного рода несовершенствам рынка, отклонениям от нормальных рыночных условий. Такие ситуации типичны для рынков стран с переходной экономикой или ошутимой рыночной властью, допускающей дискриминацию покупателя. Достижимое при этом совпадение цен и объемов спроса и предложения вряд ли можно назвать устойчивым, поскольку по крайней мере у одной из сторон сделки налицо стимул к изменению создавшегося положения. Есть ли при этом вообще смысл говорить о стабильной рыночной конъюнктуре?

Подобное состояние рынка возможно только в одном случае — когда его конъюнктура характеризуется на нашем графике точкой E , лежащей на пересечении кривых спроса и предложения. Тогда при данном количестве товара Q^* максимальная цена, по которой себе могут позволить приобрести его покупатели (цена спроса P^D), *совпадет* с ценой, минимально приемлемой для продавцов (ценой предложения P^S), что и будет означать установление на данном рынке единой устойчивой **равновесной цены** P^* , по которой и будет продаваться и покупаться **равновесное количество** товара Q^* .

В аналитическом виде, используя обратные функции спроса и предложения, это можно записать так:

$$P^D(Q^*) = P^S(Q^*) = P^*(Q^*).$$

Важно отметить, что при этом ни у той, ни у другой стороны не будет желания изменить данную ситуацию: падение цены ниже равновесной станет невыгодно не только продавцам, но и покупателям, так как сократит количество предлагаемого товара, а рост цены выше равновесного уровня не устроит не только покупателей, но и продавцов, поскольку уменьшит покупаемый объем товара. Получается, что при указанных отклонениях цены от равновесного значения в самой данной рыночной системе возникнут силы, возвращающие ее в первоначальное состояние.

Точно так же поведет себя данный рынок при отклонениях количества обращающегося на нем товара от равновесного Q^* : его превышение обернется снижением цены и станет невыгодно для самих продавцов, а недобор приведет к росту цены, невыгодному для самих покупателей. Записанное в аналитической форме для прямых функций спроса и предложения это равенство объема спроса Q^D объему предложения Q^S при данной равновесной цене P^* будет выглядеть так:

$$Q^D(P^*) = Q^S(P^*) = Q^*(P^*)$$

Все это означает, что создавшееся **рыночное равновесие** с параметрами Q^* и P^* будет **устойчивым** (разумеется, пока поведение покупателей и продавцов не изменится и отображающие его кривые спроса и предложения не займут новые положения на графике). Равновесие можно рассматривать как ситуацию реализации запланированных решений как покупателей, так и продавцов.

Рис. 5.2 иллюстрирует **единственность** рыночного равновесия (здесь линии рыночного спроса DD и рыночного предложения SS пересекаются в **единственной** точке E с координатами Q^* и P^*).

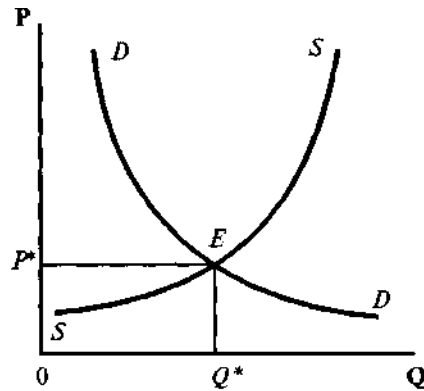


Рис. 5.2

Механизм установления равновесия.

Рыночная динамика

Рассмотрим процесс определения равновесных параметров рынка. Выясним, что происходит на рынке, когда под воздействием изменения (одного из рассмотренных выше) факторов спроса или предложения он выходит из состояния равновесия. Предположим, что на нашем рынке в исходном положении уже существовало равновесие, которое было затем нарушено изменением спроса под воздействием роста дохода, выделенного потребителями для покупки данного товара.

На графике (рис. 5.3) это может быть изображено **сдвигом** кривой спроса вправо — вверх — $D_1 \rightarrow D_2$. Будем также считать, что цена данного товара не изменилась мгновенно сразу же после сдвига кривой спроса. В этом случае вслед за ростом спроса покупатели данного товара обнаружат, что при прежней цене P_1 количество товара Q^D , которое каждый из них теперь может приобрести, превышает тот объем Q^S , который раньше был в их распоряжении и который могут предложить при данной цене производители данного товара. Это означает, что на данном рынке возник **дефицит товара** в размере $Df = Q^D - Q^S$, поскольку величина спроса теперь превышает величину предложения данного товара. Как же отреагируют на такую ситуацию покупатели? Очевидно, что они просто так не откажутся от покупки данного товара и попытаются предпринять соответствующие меры.

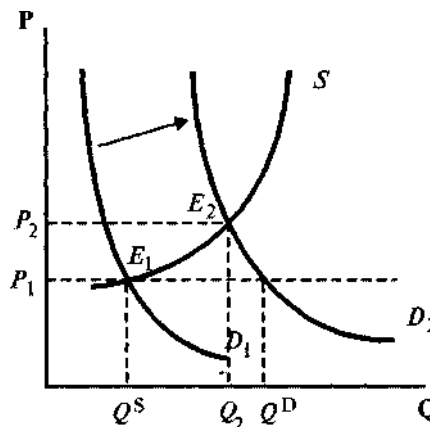


Рис. 5.3

Практически это приведет к тому, что между покупателями начнется конкуренция за возможность приобрести данный товар. А это, в свою очередь, окажет повышающее влияние на его **рыночную** цену. Итак, цена товара, на который повысился спрос, начнет расти под воздействием **конкуренции покупателей**. Что же в сложившейся ситуации в ответ предпримут продавцы такого товара? Вполне естественной их реакцией на повышение цены будет увеличение объема предлагаемого товара в полном соответствии с законом предложения. А поскольку на это же будут направлены действия покупателей, то их совместными усилиями рыночная цена при отмеченном росте количества товара начнет повышаться до величины P_2 . На графике это будет выражено передвижением точки рыночной конъюнктуры E_1 вдоль кривой

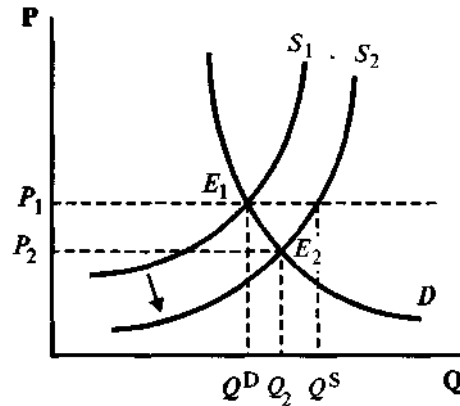


Рис. 5.4

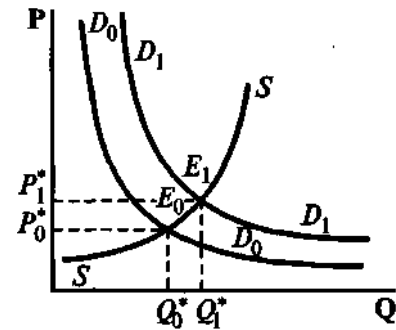


Рис. 5.5

предложения вплоть до ее пересечения с новой кривой спроса D_2 , где и будет тем самым достигнута новое равновесие данного рынка E_2 с параметрами Q_2 и P_2 .

Точно так же мы можем проследить за метаморфозами на нашем рынке в случае, когда его исходное равновесное состояние будет нарушено со стороны предложения, например, в результате изменения ожиданий продавцов, получивших основания предполагать, что в ближайшее время будут сняты некоторые ограничения по импорту товаров, заменяющих данный.

На графике (рис. 5.4) это приведет к сдвигу кривой предложения вправо—вниз: $S_1 \rightarrow S_2$. Если опять-таки считать, что в первый момент цена остается неизменной (P_1), то рост предложения приведет к **избытку товара**, или **затовариванию**, в размере $Sp = Q^s - Q^D$. После этого начнется **конкуренция продавцов**, результатом которой станет **снижение** рыночной цены (с P_1 до P_2) и рост количества продаваемого товара. На графике это будет отражено перемещением точки рыночной конъюнктуры E_1 вдоль кривой спроса вплоть до ее пересечения с новой кривой предложения, что и будет означать установление нового равновесия E_2 с параметрами Q_2 и P_2 .

Подытожим результаты исследования сдвигов рыночного равновесия.

Изменения рыночного спроса и рыночного предложения вызывают изменение рыночного равновесия. Пусть рыночный спрос растет (линия рыночного спроса D_0D_0 перемещается вправо в положение D_1D_1), тогда цена равновесия P^* и равновесный объем Q^* растут (рис. 5.5).

При уменьшении рыночного спроса (при перемещении линии рыночного спроса D_0D_0 влево в положение D_2D_2) цена равновесия P^* и равновесный объем Q^* падают (рис. 5.6).

При росте рыночного предложения (при перемещении линии предложения S_0S_0 вправо в положение S_1S_1) цена рыночного равновесия P^* падает, а равновесное количество Q^* растет (рис. 5.7).

При уменьшении рыночного предложения (при перемещении линии рыночного предложения S_0S_0 влево в положение S_2S_2) цена равновесия P^* растет, а равновесное количество Q^* падает (рис. 5.8).

При одновременном перемещении линии рыночного спроса DD и линии рыночного предложения SS цена равновесия P^* и равновесный объем Q^* могут вести себя по-разному.

Рассмотренный механизм достижения рыночного равновесия, конечно, не является единственно допустимым. Например, если предположить, что в отличие от быстро изменяющегося под различными воздействиями спроса реакция предложения будет более замедленной, то мы получим другой вариант, известный в

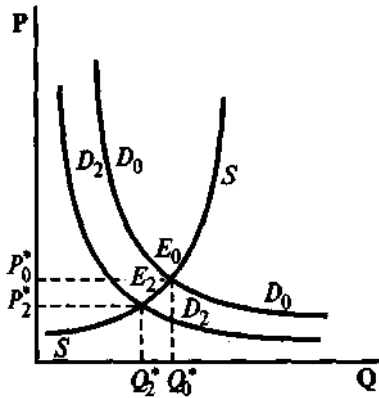


Рис. 5.6

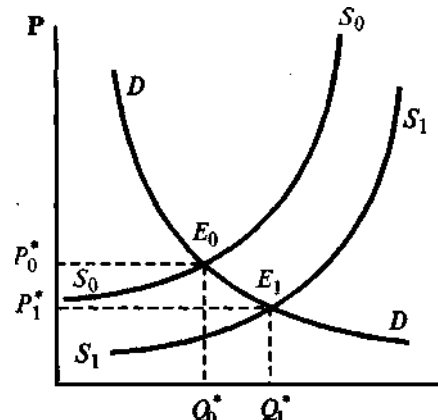


Рис. 5.7

экономической теории под названием «паутинообразной модели». В этом случае возможность достижения нового состояния равновесия будет определяться соотношением конкретных параметров функций спроса и предложения.

Описанная выше модель рынка является **статической**, ибо охватывает *некоторый фиксированный период времени* (который может быть, например, равен году, кварталу, месяцу); связи ее переменных во времени не рассматриваются.

Введение в модель зависимости спроса, предложения и цен во времени преобразует ее в **динамическую модель**. Пусть во *временном периоде t* (например, в году t) *рыночная цена* одной единицы продукта (товара) равна $P(t)$ (т.е. цена $V(t)$ в течение года не меняется). Рыночная цена $P(t)$ может совпадать с ценой равновесия P^* , а может и не совпадать. Будем говорить, что рыночная цена $P(t)$ характеризует *состояние* динамической модели в период времени t , а совокупность $P(1), P(2), \dots, P(T)$ — траекторию динамической модели.

Рассмотрим вариант динамической модели рынка одного продукта (товара). Будем считать, что линии рыночного спроса DD и рыночного предложения SS не меняются с изменением времени, величина рыночного спроса $Q^*_d(t)$ в период времени t *есть* линейная функция текущей рыночной цены $P(t)$, а величина рыночного предложения $Q^*_s(t)$ в период времени t *есть* линейная функция рыночной цены *прошлого периода* $P(t-1)$. Тогда возможны следующие три варианта поведения рыночной цены $P(t)$ во времени:

- 1) с течением времени отклонение от равновесия уменьшается (рис. 5.9):

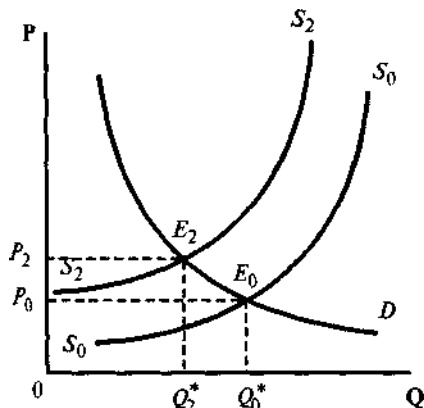


Рис. 5.8

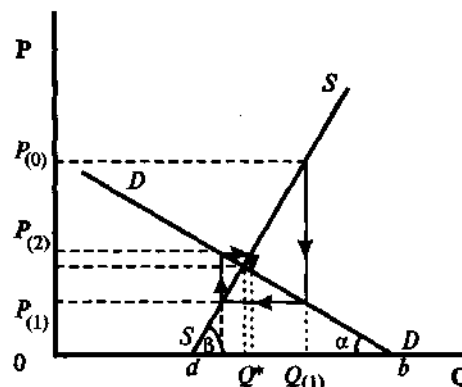


Рис. 5.9

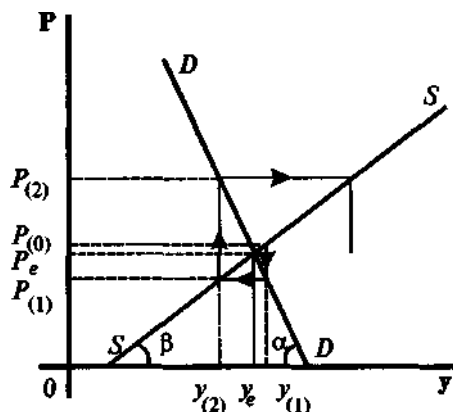


Рис. 5.10

геометрическая иллюстрация, похожая на паутину, данная динамическая модель и получила название «паутинообразной модели». Биржевой рынок (например, рынок ценных бумаг или иностранной валюты) является удачным примером паутинообразной модели: спрос на товар определяется на бирже ее участниками и зависит от текущих котировок, а предложение, как правило, реагирует на цену с некоторым лагом. В этом случае, наблюдая текущую динамику биржевых котировок, можно предсказывать их будущие значения на некоторый промежуток времени.

Регулирование рынка

Исходная модель спроса и предложения имеет множество самых разнообразных областей применения. Среди них особенно актуальны проблемы государственного регулирования рыночных процессов.

Попробуем, используя метод сравнительной статики, разобраться в них. Основными средствами государственного воздействия на тот или иной рынок являются, во-первых, *налоги и субсидии*, во-вторых, *регулирование цен* (установление их верхних и нижних пределов), и в-третьих, *регулирование количества* обращающихся на рынке товаров. Рассмотрим их по порядку.

Самым мягким и «цивилизованным» орудием государственного вмешательства в работу рыночного механизма по праву считаются налоги. Они не изменяют условия протекания рыночных процессов и не ограничивают свободу действий рыночных субъектов. В качестве примера проследим за последствиями введения **поштучного (акцизного) налога**, уплачиваемого продавцом.

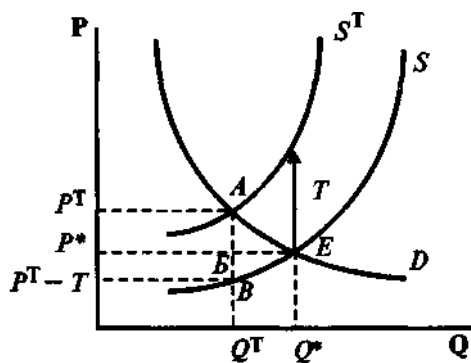


Рис. 5.11

На графике (рис. 5.11) это приведет к сдвигу кривой предложения S вверх на величину налога T , поскольку для получения той же выручки (за вычетом налога) продавец теперь вынужден запрашивать за каждое прежнее количество товара цену, большую чем прежняя как раз на величину T . В ответ на это сокращение предложения точка рыночной конъюнктуры переместится вдоль кривой спроса из положения E вплоть до пересечения с новой кривой предложения S^T , то есть в точку A .

В результате на рынке установится новое равновесие, при котором объем товара снизится с Q^* до Q^T , а цена возрастет с P^* до P^T . (Заметим, что к тем же результатам приведет переключивание обязанности платить налог на покупателя, если иметь в виду его полные расходы на закупку данного товара.) Однако чистая выручка продавца (за вычетом налога) с единицы проданной продукции (т.е. фактически получаемая им цена единицы товара) сократится до $P^T - T$. Общая величина расходов покупателя составит $P^T \cdot Q^T$, поступлений продавцу — $(P^T - T) \cdot Q^T$, и налоговых поступлений государству — $T \cdot Q^T$.

Несмотря на то, что формально эту сумму вносит в государственный бюджет только продавец, на самом деле бремя налога распределяется между ним и покупателем: фактический взнос продавца составляет лишь $(P^* - (P^T - T)) \cdot Q^T$, а реальный платеж покупателя — $(P^T - P^*) \cdot Q^T$. На графике им соответствуют площади прямоугольников $P^*BB(P^T - T)$ для продавца и $P^TAA P^*$ для покупателя. Соотношение этих частей зависит от соотношения наклонов кривых спроса и предложения.

Таким же образом мы можем проанализировать последствия введения налога с покупателя. В этом случае на величину налога G сдвинется вниз кривая спроса, а распределение налогового бремени будет аналогичным.

Если же говорить о предоставлении субсидий как покупателю, так и продавцу, то их можно рассматривать как отрицательные налоги. Следовательно, сдвиги кривых спроса и предложения на величину субсидии G будут противоположными их перемещениям при налогообложении. Например, получение субсидии продавцом будет равнозначно снижению его издержек и на графике приведет к сдвигу кривой предложения вниз на величину G (рис. 5.12).

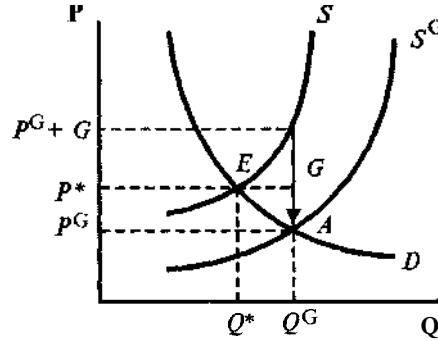


Рис. 5.12

При этом данный рост предложения приведет к увеличению количества товара с Q^* до Q^G и одновременно к снижению цены с P^* до P^G . Как и при налогообложении, полученная субсидия отнюдь не целиком поступит в распоряжение продавца. Ему достанется лишь ее часть $((P^G + G) - P^*) \cdot Q^G$, а остальная ее часть $(P^* - P^G) \cdot Q^G$ поступит в бюджет покупателя.

Точно таким же будет итог и в случае, когда субсидию получит покупатель. Формальное отличие такой ситуации от только что рассмотренной заключается лишь в перемещении все на ту же величину G кривой спроса, а не кривой предложения.

Менее пригодным инструментом государственного влияния на рынок является регулирование цен, поскольку оно затрагивает уже само действие рыночных механизмов, изменяя процесс достижения равновесия. Здесь в распоряжении государства имеются снова два метода: установление верхнего («потолка») и нижнего («пола») пределов цены. Например, введение максимальной верхней границы цены (так называемой «социальной низкой цены» P_E , устанавливаемой, разумеется, ниже цены равновесия P^*) в целях, например, защиты интересов малоимущих пот

вение дефицита данного товара из-за превышения при такой цене объемом спроса Q^D объема предложения Q^S , но и превращение этого дефицита в хронический, поскольку рыночный механизм преодоления дефицита путем повышения цены недостающего товара и увеличения объема его предложения блокиру-

ется, и кривая предложения тем самым искусственно «обрубается» до отрезка $S'E_{\Gamma}$ (рис. 5.13).

Покупатели такого «социально регулируемого» товара сталкиваются с необходимостью нормирования его распределения (рационирования) теперь уже не ценовыми методами: карточки, очереди, списки, потери времени и нервной энергии не только на стояние в очередях, но и на поиск нужной очереди, причем без гарантии получения желаемого товара. Очевидно, что возникающее в точке E_{Γ} «равновесие» не может быть устойчивым. Возможности покупателей заплатить за данное количество товара Q^s определяются их кривой спроса в целом и максимальной ценой спроса P^D в каждом данном конкретном случае. Поэтому в пределах данной цены они будут согласны заплатить дополнительную сумму за возможность приобрести дефицитный товар и избавиться от потерь времени, возможных при этом потерь других благ, да и неприятных переживаний. Размер этой дополнительной платы будет определяться на основе принципа альтернативных затрат и будет тем выше, чем дороже стоят сэкономленное время и душевное спокойствие каждого конкретного покупателя. С другой стороны, и неудовлетворенные низкой государственной ценой продавцы наверняка выдвинут из своих рядов энтузиастов, готовых пойти на дополнительные издержки по «доставанию», а затем и производству дефицитного товара и обеспечение необходимой поддержки властей вплоть до подкупа государственных служащих, работников правоохранительных органов и т.д. В результате практически неизбежным дополнением достаточно длительного государственного контроля за ценами становится **теневая экономика**, или **«черный рынок»**. На графике это может быть поворотом (или сдвигом) кривой предложения вокруг точки E_{Γ} (максимального объема предложения по официальной регулируемой цене), учитывающим рост издержек (рис. 5.14).

(Правда, в этом случае не отражена тенденция к расширению размеров дефицита, выгодному продавцам.) Пересечение получившейся ломаной линии предложения S' с кривой спроса D в точке E_{Γ} покажет характеристики равновесия на «черном рынке». В ситуации, когда рыночная цена из-за государственного вмешательства в процесс ценообразования не совпадает с равновесной, принято говорить о цене равновесия P^* как **теневой цене**. Можно заметить, что при этом цена P_{Γ} всегда будет выше равновесной цены свободного конкурентного рынка P^* , а суммарное количество Q' проданного на регулируемом государством Q^s и дополняющем его «черном» рынках товара Q_{Γ} всегда будет меньше соответствующего объема на свободном рынке Q^* . Таким образом, даже «докомплектованное» тене-

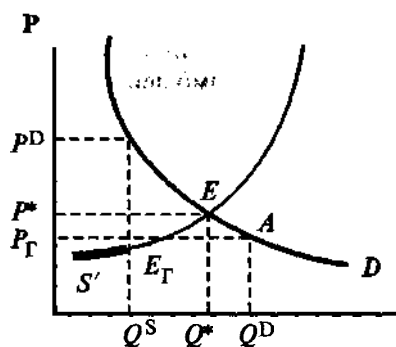


Рис. 5.13

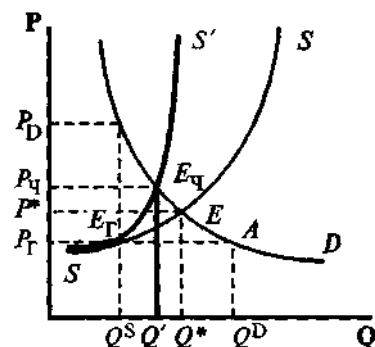


Рис. 5.14

вой экономикой государственное ограничение цены сверху однозначно ухудшает результаты функционирования свободного рынка. Государство может попытаться снизить остроту этих проблем и уравнять на определенный период объемы спроса и предложения, увеличив предложение путем использования своих резервов в размере товарного дефицита ($Q^D - Q^S$).

Другим вариантом государственного регулирования цен является установление их минимального уровня. Чаще всего это связывается с необходимостью государственной поддержки соответствующих отраслей (например, сельского хозяйства или новых наукоемких отечественных производств) и нередко дополняется ограничениями во внешней торговле. Кривая предложения в этом случае приобретает вид ломаной линии с горизонтальным отрезком на уровне «пола» цены P_1 (рис. 5.15).

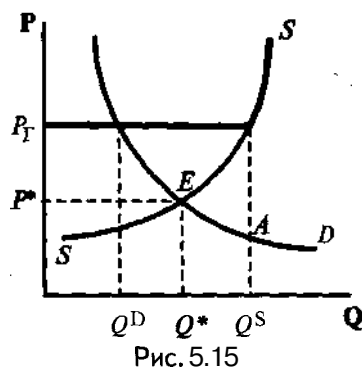


Рис. 5.15

В этом случае уже объем предложения Q^S начинает постоянно превышать объем спроса Q^D , и возникающее при этом в размере $Q^S - Q^D$ затоваривание также становится хроническим.

На свободном рынке накопление непокупаемых товаров на складах неизбежно приводит к снижению цен на них и последующим распродажам с увеличивающимися скидками. Если же эта возможность ценового урегулирования возникшей проблемы блокируется административными запретами, объем реально продаваемого на рынке товара остается на низком, ограниченном объеме спроса Q^D уровне, явно меньшем, чем на нерегулируемом рынке, а цена по-прежнему превышает рыночную. Кроме того, и здесь могут быть случаи противозаконной продажи излишков по цене ниже государственной и даже «теневого» цены равновесия P^* , а также начаться поиски обходных путей, прикрывающих такую продажу части накопленных неликвидов по фактически пониженным ценам (например, те же встречные услуги или увязка таких продаж со сделками с дефицитными товарами в один пакет). А это опять-таки будет означать появление дополнительных каналов формирования теневой экономики.

Конечно, государство чаще всего бывает вынуждено, сказав «А», говорить и «Б» и обеспечивать различными способами закупки по подобным завышенным ценам не нашедшей сбыта продукции, а также (возможно, такими средствами, как выплата премий тем производителям, которые согласятся сократить производство) стремиться сократить величину предложения как можно ближе к величине спроса Q^D .

Но это ведет лишь к перемещению внешних признаков «болезни» в другие области, а фактически загоняет ее внутрь, например, увеличивает нагрузку на государственный бюджет, вынужденный финансировать такие закупки и последующие неизбежные при этом мероприятия.

Еще одним способом воздействия государства на рыночные процессы является регулирование количества обращающегося на рынке товара. Для стран с развитой рыночной экономикой инструментами этого воздействия являются, как правило, лицензии и квоты, устанавливающие максимально возможные количества продаваемых или покупаемых благ, чаще всего связанные с экспортно-импортными операциями. Очевидно, что они должны быть меньше, чем равновесные количества на свободном рынке, иначе ограничения не будут оказывать никакого влияния. В этом случае кривая предложения квотируемого товара снова приобретает вид ломаной, вертикальной при достижении объема квоты, а цена P_1 ,

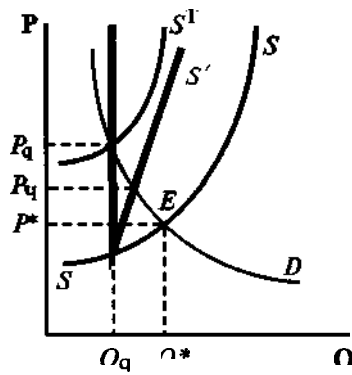


Рис. 5.16

устанавливающаяся на таком рынке, возрастает по сравнению с равновесной ценой P^* свободного рынка (рис. 5.16).

Подобная ситуация похожа на ситуацию, возникающую в результате установления верхнего предела цены на уровне P_r , с тем лишь отличием, что в данном случае **черный рынок** может и не возникнуть — ведь он фактически легализован в районе котируемого объема. Конечно, это не исключает возможности его существования и в «нормальном», уже рассмотренном выше виде, когда продавцы начинают обходить административные запреты, производя продажу товара сверх установленного предела, в том числе и контрабандным путем. Единственным, по сути внешним, отличием возникающих при этом теневых процессов от случая с регулированием цен является то, что формирующаяся цена черного рынка P_q не больше, а меньше легальной цены P , однако обе они по-прежнему выше равновесной цены свободного рынка P^* .

Можно также отметить, что полностью аналогичного результата — снижения продаваемого количества товара с Q^* до Qq и повышения равновесной цены с P^* до Pq — государство могло бы добиться, введя поштучный налог T размером в разность цен ($T = P_q - P^*$), что вызвало бы сдвиг кривой предложения до положения S' . Однако при таком варианте, во-первых, было бы сокращено искажение рыночного механизма установления равновесия и стимулирование развития производства, а во-вторых, что даже для административно мыслящего чиновника должно быть более привлекательным, государство получило бы осязаемую прибавку поступлений в бюджет в размере $Q \cdot (P - P^*)$. Если же реализуется вариант с количественными ограничениями, эту сумму кладут себе в карман продавцы котируемого или лицензируемого товара.

В странах с огосударствленной экономикой превышение объемом спроса объема предложения, ограниченного подобным образом (например, заложенного в план) количества товара, может порождать теневые процессы, имеющие дополнительную специфику. Помимо уже рассмотренных случаев, а также различных денежных и неденежных «надбавок» к официальной цене P_r (например, взятки или встречных услуг покупателя продавцу) до уровня, равного или эквивалентного P_r , могут появиться и нередко действительно формируются тенденции производителя «обосновать» перед управляющими инстанциями желаемое им повышение цены до P_q путем действительного или мнимого роста издержек, что может быть изображено на графике (см. рис. 5.16) тем же самым сдвигом кривой предложения S до положения S' .

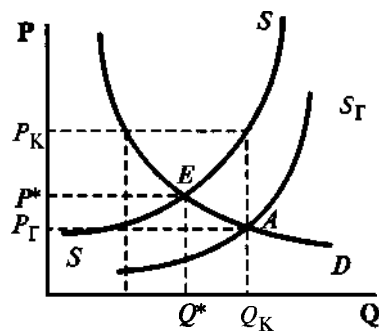


Рис. 5.17

В таком случае мы получаем вполне наглядное изображение действия пресловутого «затратного механизма». В странах с централизованной огосударствленной экономической системой возможен и иной результат воздействия государства на объем предлагаемого на рынке товара, когда планируемое и производимое по такому плану количество товара Q_k превышает равновесное количество Q^* (рис. 5.17).

Возникающее при этом превышение объемом предложения величины спроса и также ста-

новящееся хроническим затоваривание аналогично тому, которое наблюдается при установлении нижнего предела цены на уровне P_k . В тех случаях, когда государство пытается заинтересовать производителя в выполнении такого плана, а покупателя — в приобретении всего произведенного объема такой продукции, оно встает перед необходимостью дотировать такое производство в размере $G = P_k - P_r$ на каждую запланированную единицу выпуска, что также означает сдвиг кривой предложения S до положения S_r .

Подобное дотирование также является неотъемлемой частью функционирования все того же «затратного механизма». Можно отметить, что помимо самих дополнительных государственных расходов «под план» такое дотирование нередко поощряет потребление данных товаров в количествах, превышающих необходимые. При этом сдерживаются стимулы к производству и потреблению более качественных товаров-заменителей, а это оказывает прямое негативное влияние на научно-технический прогресс и экономическое развитие.

Подводя итоги анализу воздействия государства на рыночное равновесие, следует подчеркнуть, что ни одна страна не обходится без него. Но при этом важно правильно представлять себе последствия административного вмешательства и выбирать средства, наиболее соответствующие преследуемым целям. С помощью модели спроса и предложения можно предсказывать последствия различных программ регулирования рыночных цен и расходы на них.

Основные термины

Цена спроса

Цена предложения

Рыночное равновесие

Равновесная цена

Равновесное количество

Сдвиги равновесия

Дефицит товара

Конкуренция покупателей

Конкуренция продавцов

Статическое равновесие

Динамическое равновесие

Паутинообразная модель

Налоги и субсидии и рыночное равновесие

Теневая экономика

Минимальная цена

Глава 6

Эластичность спроса и предложения

Общее понятие эластичности

При проведении экономических расчетов и особенно при прогнозировании различных важных для производителей и потребителей процессов очень часто возникает необходимость не просто определить общий вид функций спроса и предложения, но и выяснить, как сильно будет реагировать в каждом данном конкретном случае величина спроса или предложения на изменения соответствующих факторов, другими словами, насколько значительными окажутся при этом ее ответные изменения.

Цель построения всякой модели — описание взаимосвязей между экономическими переменными, позволяющее объяснять и предсказывать, как изменения какого-либо фактора влияют на другие экономические переменные. Здесь важно выяснить, насколько чувствителен исследуемый экономический показатель к изменению определяющих его факторов. Очевидно, что для этого не всегда будет достаточно сопоставить приросты (абсолютные изменения), скажем, величины предложения и цены данного товара. (Напомним, что когда величина Q меняется от значения Q_0 (начальное значение) до значения Q_1 (конечное значение), то величина $\Delta Q = Q_1 - Q_0$ называется абсолютным изменением (*приращением* величины Q .)

Во-первых, абсолютные изменения будут зависеть от причин, совсем не относящихся к сути дела, например, от выбора единицы измерения объемов товара и цен. Во-вторых, такие соотношения приростов нельзя будет сравнивать, если они будут относиться к разным товарам, из-за несовпадения их размерностей. В-третьих, что еще существеннее, для разных товаров и разных условий одни и те же абсолютные изменения могут иметь совершенно различный смысл. Так, рост цены на 10 000 рублей будет означать совсем разные вещи для карандаша и для пишущей машинки, а рост объема спроса на 100 штук — для порций мороженого и для атомных подводных лодок. Решающее значение для определения того, насколько существенны данные изменения, например, количества товара или цены, будут иметь сами исходные размеры данных величин.

Поэтому от абсолютных изменений сопоставляемых при анализе величин необходимо перейти к относительным: в нашем примере — от ΔQ к $\Delta Q/Q$. *А темп прироста* (процентное изменение) какой-либо величины — это измеренное в процентах отношение приращения этой величины к первоначальному ее значению:

$$\% \Delta Q = \Delta Q/Q \cdot 100\% = (Q_1 - Q_0)/Q_0 \cdot 100\%.$$

Это позволит разрешить указанные выше проблемы: *единица и масштаб измерения* потеряют значение, так как в числителе и знаменателе таких дробей они будут одинаковыми; *сопоставимость* по различным товарам будет обеспечена *безразмерностью* относительных изменений, выражаемых в долях от базовых величин или в процентах; наконец, *степень значимости* таких изменений можно будет установить исходя из *соотношений* полученных таким образом относительных величин. Итак, чувствительность одного фактора к поведению другого лучше всего определять исходя не только из абсолютных, но и из относительных изменений их обоих.

Точно так же имеются два подхода к анализу чувствительности зависимости, представленной функцией $y = f(x)$.

1) **приростный подход:** как меняется значение функции y при изменении независимой переменной x на единицу. Этот подход позволяет рассматривать связи типа: прирост фактора (Δx) \Rightarrow прирост исследуемого показателя (Δy).

Меру «абсолютной» чувствительности можно назвать *скоростью изменения функции*. Мера чувствительности функции в данной точке («мгновенная скорость») называется производной.

2) **темповый подход:** на сколько процентов изменится значение функции при изменении независимой переменной на один процент. Этот подход позволяет рассматривать связи типа:

темп прироста фактора ($\% \Delta x$) \Rightarrow

\Rightarrow темп прироста исследуемого показателя ($\% \Delta y$).

Вспомним характеристику производной.

Пусть дана функция $y = f(x)$ и два значения аргумента, x_0 и x_1 . Им соответствуют два значения функции — $y_0 = f(x_0)$ и $y_1 = f(x_1)$. Разность $\Delta x = x_1 - x_0$ является приращением аргумента, а $\Delta y = y_1 - y_0 = \Delta f = f(x_1) - f(x_0)$ — приращением функции. Геометрическая интерпретация этих величин показана на рис. 6.1.

Мы можем измерить степень абсолютной чувствительности переменной y к изменениям переменной x , если определим соотношение $\Delta y / \Delta x$. Недостаток такого определения чувствительности состоит в том, что она зависит не только от «начальной» точки x_0 , относительно которой рассматривается изменение аргумента, но и от самой величины интервала Δx , на котором определяется скорость. Для устранения этого недостатка вводится понятие производной (скорости изменения функции в точке). При определении скорости изменения функции в точке сближают точки x_0 и x_1 , устремляя интервал Δx к нулю. Скорость изменения функции $f(x)$ в точке x_0 и называют *производной функции $f(x)$ в точке x_0* . Геометрический смысл скорости изменения функции в точке x_0 в том, что она определяется углом наклона касательной к графику функции в точке x_0 . Производная — это тангенс угла наклона касательной к графику функции.

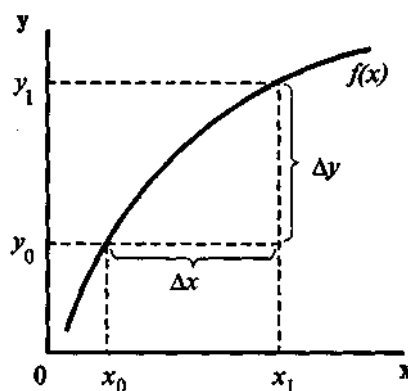


Рис. 6.1

Производную функции $y = f(x)$ в точке x обозначают $f'(x)$, y' , $\frac{df(x)}{dx}$, $\frac{dy}{dx}$ причем все эти обозначения равноправны. Операция нахождения производной называется *дифференцированием* функции.

Тем не менее использование производной как меры чувствительности функции связи экономических переменных не всегда удобно по указанным выше соображениям. Например, если мы рассмотрим функцию спроса на сахар (Q^D) от его цены (P), то увидим, что значение производной при каждой цене P (измеряемой в рублях) зависит от того, в каких единицах измеряется спрос на сахар — в килограммах или в центнерах. В первом случае производная измеряется в кг/руб., во втором — в ц/руб. Кроме того, производная связывает абсолютные, а не относительные изменения функции и аргумента. Поэтому для измерения чувствительности изменения функции к изменению аргумента в экономике часто изучают связь не абсолютных изменений переменных x и y а их относительных изменений.

Для этих целей и используется показатель эластичности, введенный в экономический анализ А. Маршаллом. **Эластичностью** данной величины можно считать измеряемую относительной форме степень изменения ее значения в ответ на изменение значения другой, сопоставляемой с ней при анализе, величины. В аналитическом выражении эластичность (величины спроса Q по цене P (или просто **ценовая эластичность спроса**) может быть найдена из соотношения относительных изменений объема спроса и цены:

$$\varepsilon = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

или после упрощений

$$\varepsilon = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \cdot \frac{P}{Q}$$

Иногда, пренебрегая формальными тонкостями, говорят, что ценовая эластичность спроса показывает, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении цены на один процент. При этом конкретная методика подсчета конкретного коэффициента эластичности будет зависеть от того, насколько значительными являются расхождения начальных и конечных значений рассматриваемых величин P и Q .

Если они невелики, то в формулу эластичности могут быть поставлены просто либо их начальные значения P_0 и Q_0 , либо конечные — P_1 и Q_1 , ведь полученные значения коэффициента эластичности при этом будут не слишком различаться (обычно используют начальные значения, так как это позволяет сравнивать несколько вариантов изменений при принятии экономических решений). В таком случае можно говорить о **точечной эластичности**. При этом мы вправе перейти от приращений объема спроса и цены к их дифференциалам:

$$\Delta Q \approx dQ, \quad \Delta P \approx dP.$$

Тогда, забегая вперед, отметим, что коэффициент, например, точечной эластичности спроса может быть выражен и через производную функции спроса $Q^D = f(P)$:

$$\begin{aligned} \varepsilon &= (\Delta Q^D / \Delta P) \cdot (\Delta P / Q^D) = (dQ^D / dP) \cdot (P / Q^D) = \\ &= f'(P) (P / Q^D) = Q^{D'} \cdot (P / Q^D). \end{aligned}$$

В том же случае, когда рассматриваемые изменения ΔQ и ΔP оказываются значительными, значения коэффициента эластичности при использовании начальных и конечных величин предложения (спроса) и цены могут существенно расходиться. Тогда лучше определять дуговую **эластичность**, используя средние величины Q^{\wedge} и P^{\wedge} :

$$\varepsilon_{\text{дуг}} = (\Delta Q / \Delta P) \cdot (P^{\wedge} / Q^{\wedge}),$$

где $Q^{\wedge} = (Q_0 + Q_1) / 2$,
 $P^{\wedge} = (P_0 + P_1) / 2$.

После несложных преобразований формула дуговой эластичности будет выглядеть так:

$$\varepsilon_{\text{дуг}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P_0 + P_1}{Q_0 + Q_1} = \frac{Q_1 - Q_0}{P_1 - P_0} \cdot \frac{P_0 + P_1}{Q_0 + Q_1}$$

Таким образом, при небольших изменениях рассматриваемых величин обычно используется формула точечной эластичности, а при значительных (например, более 5% от исходных величин) — дуговой эластичности.

При исследовании чувствительности находящихся в функциональных зависимостях сопоставляемых величин используют эластичности функций.

Эластичность функции $y = f(x)$ показывает относительное изменение значения функции y в расчете на единицу относительного изменения аргумента x . Если эластичность переменной y по переменной x обозначить $\epsilon_x(y)$, то, используя определение эластичности, получаем:

$$\epsilon_x(y) = \frac{\Delta y}{y} \cdot \frac{\Delta x}{x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y}.$$

Учитывая, что при $\Delta x \rightarrow 0 \lim \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{\partial y}{\partial x}$ (то есть, при малых приращениях аргумента отношение приращений Δy и Δx приближается к производной y по x), имеем:

$$\epsilon_x(y) = \frac{\partial y}{\partial x} \cdot \frac{x}{y} = f'(x) \cdot \frac{x}{y} = \frac{f'(x)}{f(x)/x} = \frac{M(f)}{A(f)}.$$

Если $f(x)$ считать общей (совокупной) величиной (как, например, общая или совокупная выручка), то $M(f) = \Delta y / \Delta x$ — соответствующая ей предельная величина (например, предельная выручка, или дополнительная выручка Δy от дополнительной единицы Δx), а $A(f)$ — средняя величина (средняя выручка, или выручка в среднем на единицу x , равная y/x , в нашем примере это — цена). Итак, эластичность функции равна отношению предельной и средней величин.

Если вспомнить, что в соответствии с законом спроса изменения величины спроса и цены данного товара разнонаправлены, станет понятно, что коэффициент ценовой эластичности спроса должен быть отрицательным. Для простоты анализа знак «минус» иногда опускают. Фактически при этом имеют дело с абсолютным значением, или попросту, модулем коэффициента эластичности $|e|$.

Абсолютное значение коэффициента эластичности может изменяться в диапазоне от нуля до бесконечности, однако важной границей является единица, поскольку она разделяет реакцию, превышающую исходный импульс, и менее чувствительные ответные изменения. При $|e| < 1$ степень изменения, например, объема спроса меньше исходного изменения цены — значит, мы имеем дело с **товаром неэластичного (жесткого) спроса**. При единичной эластичности ($|e| = 1$) исходный импульс и ответная реакция совпадают по относительной величине. Если же $|e| > 1$, то можно говорить о **товаре эластичного (гибкого) спроса**. Крайними случаями являются, с одной стороны, нулевая эластичность (рис. 6.2):

в этом случае кривая спроса (или предложения) строго вертикальна: $\Delta Q = 0$ при любых изменениях цены, то есть величина спроса или предложения совсем не реагирует на изменения цены;

с другой стороны, это бесконечная эластичность (рис. 6.3).

В этом случае кривая спроса (или предложения) строго горизонтальна: $\Delta Q = \infty$ при самых незначительных изменениях цены, то есть объем

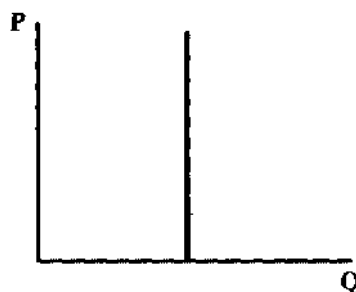


Рис. 6.2

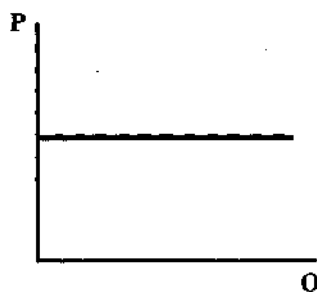


Рис. 6.3.

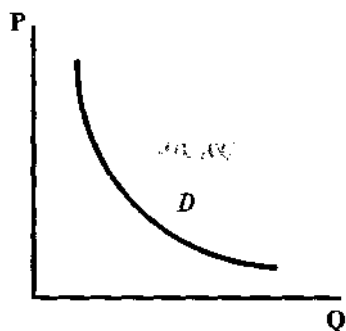


Рис. 6.4

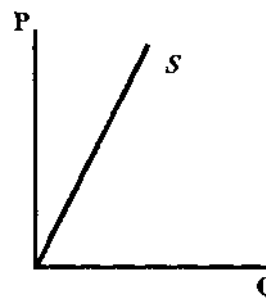


Рис. 6.5

спроса или предложения при малейшем соответственном росте или падении цены снизится до 0.

Кривые же спроса и предложения с **постоянной эластичностью** — это графики *степенных функций*. Для спроса это — гипербола: $Q^D = A/P = A \cdot P^{-a}$, где $a > 0$.

Тогда

$$\begin{aligned} \epsilon^D &= Q^{D'} \cdot (P/Q^D) = (A \cdot P^{-a})' \cdot P/(A \cdot P^{-a}) = \\ &= -a \cdot A \cdot P^{-a-1} \cdot P \cdot A^{-1} \cdot P^a = -a. \end{aligned}$$

Кстати, отсюда следует, что *кривая спроса с единичной эластичностью* — это гипербола с показателем степени $-a = -1$:

$$Q^D = A/P \text{ (рис. 6.4).}$$

Для предложения: $Q^S = A \cdot P^a$, где $a > 0$.

$$\text{Тогда } \epsilon^S = Q^{S'} \cdot (P/Q^S) = (A \cdot P^a)' \cdot P/(A \cdot P^a) = a \cdot A P^{a-1} \cdot P \cdot A^{-1} \cdot P^{-a} = a.$$

Отсюда следует, что *кривая предложения с единичной эластичностью* — это график линейной функции, выходящей из начала координат:

$$Q^S = A \cdot P \text{ (рис. 6.5).}$$

Виды эластичности спроса и предложения

Обзор различных видов эластичности следует начать с анализа спроса. Наиболее часто используется уже знакомое нам понятие *прямой эластичности спроса по цене*, или просто **ценовой эластичности спроса** ϵ^D — отношение относительного изменения объема спроса на данный товар к относительному изменению его цены:

$$\epsilon^D = (\Delta Q^D / Q^D) (\Delta P / P) = (\Delta Q^D / \Delta P) \cdot (P / Q^D).$$

При этом из-за преобладания ценовой эластичности в экономическом обороте индекс D часто опускают.

Определим основные **факторы, влияющие на величину коэффициента ценовой эластичности спроса**. Прежде всего это степень необходимости данного товара для данного потребителя. Очевидно, что чем она выше, тем менее эластичен спрос на такие товары. При $|e| < 1$ мы чаще всего сталкиваемся с предметами первой необходимости. А $|e|$ значительно больше единицы обычно имеют предметы роскоши.

Далее, важной является *степень заменяемости* данного блага другими, аналогичными для данного потребителя. Проще говоря, чем больше у данного товара заменителей (субститутов), тем выше эластичность спроса на него. Особым случаем степени заменяемости товара фактически является проблема определения границ его сходства и различия по отношению к другим товарам: чем шире круг конкретных предметов, считаемых нами однотипными и охватываемыми данным понятием, тем меньше эластичность спроса на такую группу.

Например, известно, что спрос на хлеб в нашей стране неэластичен. Однако если мы от понятия «хлеб в целом» перейдем к различению понятий «черный хлеб» и «белый хлеб», а затем — к рассмотрению уже по отдельности спроса на различные сорта белого и черного хлеба, да еще станем рассматривать как самостоятельный вид товара, например, бородинский хлеб, продающийся в данной области, городе, районе и даже в конкретной булочной, то, проведя соответствующие наблюдения и исследования, мы сразу увидим, что с последовательной *конкретизацией* понятия «хлеб», а фактически — с *сужением* круга охватываемых этим понятием товаров коэффициент эластичности спроса будет постоянно возрастать. Так что владелец конкретной булочной, решивший существенно поднять цену на конкретный сорт хлеба, продающегося в его магазине, может обнаружить по реакции покупателей, что коэффициент эластичности спроса на данный товар значительно выше единицы, особенно если у него достаточно заменителей, да и другие булочные, торгующие по прежним ценам, находятся неподалеку.

Еще один фактор ценовой эластичности спроса — *удельный вес расходов* на данный товар в общем бюджете данного потребителя. Очевидно, что при прочих равных условиях потребитель скорее всего будет более чувствителен к изменениям цен тех товаров, чья доля в его общих расходах выше.

Наконец, немаловажен и *период времени*, за который определяется реакция потребителя. Нередко изменения в условиях потребления являются такими, на которые в полной мере отреагировать потребитель может лишь спустя определенный срок. Поэтому обычно величина коэффициента эластичности с ростом временного интервала повышается.

Следующим видом эластичности спроса является **перекрестная ценовая эластичность** ϵ_{n} , которая определяется как относительное изменение величины спроса на один товар (например, А), деленное на относительное изменение цены другого товара (например, Б):

$$\epsilon_{n} = (\Delta Q_{A}^{D} / Q_{A}^{D}) : (\Delta P_{B} / P_{B}) = (\Delta Q_{A}^{D} / (P_{B})) (\Delta P_{B} / Q_{A}^{D}),$$

где Q_{A}^{D} — объем спроса на товара А,
 P_{B} — цена товара Б.

Показатель перекрестной ценовой эластичности, или эластичности спроса на товар А по цене товара Б, используется в экономических исследованиях для определения того, имеется ли *связь в потреблении* между рассматриваемыми товарами, а при наличии таковой — для выяснения, какой она носит характер.

Если взять наугад два первых попавшихся товара и подсчитать коэффициенты перекрестной эластичности спроса на них, то скорее всего они окажутся близкими к нулю ($\epsilon_{n} \sim 0$). Это и будет означать, что данные товары являются *независимыми в потреблении*. Но если перекрестная эластичность спроса заметно отличается от нулевой, то можно заподозрить, что данные товары *взаимосвязаны в потреблении*, поскольку объем спроса на один из них ощутимо реагирует на изменения цены другого (если, конечно, это не случайное совпадение). В этом случае знак коэффициента перекрестной эластичности укажет нам на вид такой взаимосвязи. *Положительная перекрестная эластичность* ($\epsilon_{n} > 0$) будет характеризовать отношения **взаимозаменяемости** данных товаров (при росте цены товара Б объем спроса на него, как известно, падает, а на товар А растет). *Отрицательная перекрестная эластичность* ($\epsilon_{n} < 0$) может означать отношения **взаимодополняемости** данных товаров (при росте цены товара Б объем спроса и на него, и на товар А одновременно снижается).

Хорошо известен случай, когда наличие высокой положительной перекрестной эластичности спроса на целлофан и другие мягкие упаковочные материалы, а

следовательно доказанность высокой заменяемости между этими группами товаров помогли в 1956 году решением Верховного Суда США снять обвинение в монополизме компании Дюпон, производившей целлофан.

Наконец, еще одним видом эластичности спроса является **эластичность спроса по доходу** ϵ_y — отношение относительного изменения объема спроса к относительному изменению дохода:

$$\epsilon_y = (\Delta Q^D / Q^D) : (\Delta Y / Y) = (\Delta Q^D / \Delta Y) \cdot (Y / Q^D),$$

где Q^D — объем спроса на рассматриваемый товар,

Y — доход данного потребителя.

Знак эластичности спроса по доходу **покажет** нам отношение потребителя к данному товару. *Положительная* эластичность спроса по доходу ($\epsilon_y > 0$) будет означать, что данный потребитель считает данный товар *полющенным (нормальным)* и увеличивает его закупки при возрастании своего дохода. *Отрицательная* эластичность спроса по доходу ($\epsilon_y < 0$) засвидетельствует, что данный товар для данного потребителя является *неполющенным* (такие товары называют также худшими или товарами низшей категории), и потребитель при росте своего дохода будет сокращать его* потребление. Эластичность спроса по доходу, *близкая к нулю* ($\epsilon_y \approx 0$), покажет, что данный потребитель считает данный товар *нейтральным* и не изменяет объем его закупок при изменениях своего дохода.

В рамках положительной эластичности спроса по доходу также можно выделить различные группы товаров. В том случае, когда эластичность спроса по доходу *превышает единицу* ($\epsilon_y > 1$), а значит, рост объема **закупок** такого товара превосходит рост дохода данного потребителя, перед нами скорее всего *товар длительного пользования* или даже *предмет роскоши* (товар высшей категории). Для **товаров первой необходимости** эластичность спроса по доходу *меньше единицы* ($0 < \epsilon_y < 1$), а для многих **товаров повседневного спроса**, таких как одежда, обувь, она *близка к единице* ($\epsilon_y \approx 1$).

Говоря об **эластичности предложения**, мы чаще всего имеем в виду его ценовую эластичность ϵ^S , которая определяется как относительное изменение величины предложения данного товара, деленное на относительное изменение его цены:

$$\epsilon^S = (\Delta Q^S / Q^S) (\Delta P / P) = (\Delta Q^S / \Delta P) \cdot (P / Q^S),$$

где Q^S — объем предложения данного товара,

P — цена данного товара.

Эластичность предложения является положительной, поскольку цена и величина предложения изменяются в одном направлении. Она зависит от многих факторов, в том числе от самой возможности и затрат на длительное хранение данного товара, условий его производства и гибкости реакции последнего на изменения рыночной конъюнктуры (особенно возможностей переналаживания оборудования и перекалфикации рабочих либо привлечения новых факторов производства). Еще большую, чем для спроса, роль играет при этом *фактор времени*, поскольку чаще всего предложение менее изменчиво по сравнению со спросом. Очевидно, что с расширением границ временного интервала эластичность предложения, как правило, повышается.

Применение эластичности в микроанализе

Как уже стало ясно из вышеизложенного, коэффициенты эластичности различных видов широко применяются в научной и практической экономической деятельности. Они позволяют переводить на язык конкретных цифр связи между самыми разнообразными экономическими явлениями и процессами. Но помимо непосредственного использования показатели эластичности нередко привлекаются и для других направлений микроанализа.

Как уже стало ясно из вышеизложенного, коэффициенты эластичности различных видов широко применяются в научной и практической экономической деятельности. Они позволяют переводить на язык

Одной из существенных проблем, очень часто возникающей при принятии экономических решений, является изменение выручки продавца (или, что то же самое, расходов покупателя) при изменении им цены данного товара. Понятно, что это прямо затрагивает жизненные интересы участников рыночных сделок. Тем более важной оказывается возможность определить направление такого изменения, то есть заранее сказать, будет ли при этом выручка расти или падать, исключительно исходя из ценовой эластичности спроса. Выручка (R) определяется произведением проданного количества товара на его цену:

$$R = P \cdot Q.$$

Поведение функции R при росте ее аргумента P , как известно, можно определить исходя из знака ее производной (когда производная положительна, функция возрастает, когда отрицательна — функция убывает). Если при этом вспомнить, что Q — это функция спроса ($Q^D = f(P)$), то для нахождения ответа на вопрос о росте или снижении выручки будет достаточно определить знак производной произведения функций $R = P \cdot Q = P \cdot f(P)$:

$$\begin{aligned} R' &= dR/dP = d(P \cdot Q)/dP = (dP \cdot Q + dQ \cdot P)/dP = \\ &= (dP/dP) \cdot Q + (dQ/dP) \cdot P = Q + (dQ/dP) \cdot P = \\ &= Q + (dQ/dP) \cdot P \cdot (Q/Q) = Q \cdot (1 + (dQ/dP) \cdot (P/Q)) = Q \cdot (1 + \epsilon). \end{aligned}$$

Поскольку Q всегда больше нуля, знак производной функции выручки зависит от выражения $(1 + \epsilon)$. Здесь возможны три случая:

1. Неэластичный спрос: $|e| < 1$: $\epsilon > -1$, $(1 + \epsilon) > 0$ и $R' > 0$. При росте цены выручка увеличивается, а при снижении — падает.
2. Спрос единичной эластичности: $|e| = 1$: $\epsilon = -1$, $(1 + \epsilon) = 0$ и $R' = 0$. Тогда выручка не изменяется ни при росте, ни при падении цены.
3. Эластичный спрос: $|e| > 1$: $\epsilon < -1$, $(1 + \epsilon) < 0$ и $R' < 0$. Здесь при росте цены выручка сокращается, а при снижении — растет.

Отсюда можно сделать вывод: при *неэластичном спросе* ($|e| < 1$) продавцам выгодно *повышение цен* (их выручка при этом увеличивается), а покупателям — их снижение (расходы сокращаются) (рис. 6.6).

Так, при повышении цены при неэластичном спросе выручка продавцов меняется от $R_0 = P_0 \cdot Q_0$ (на графике соответствует площади $B + B$), к $R_1 = P_1 \cdot Q_1$ (на графике соответствует площади $B + A$). Очевидно, что $A > B$ и выручка увеличивается. А в обратном случае — при понижении цены — выручка уменьшается.

При *эластичном же спросе* ($|e| > 1$) все получается наоборот: продавцам выгодно *снижать* цены (тогда их выручка растет) (рис. 6.7), а покупателям, как ни странно, на руку повышение цен (тогда их расходы понижаются).

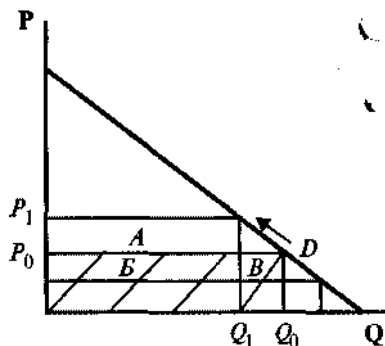


Рис. 6.6

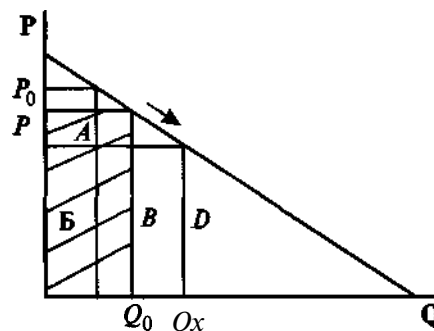


Рис. 6.7

Так, при понижении цены при эластичном спросе выручка продавцов меняется от $R_0 = P_0 \cdot Q_0$ (на графике соответствует площади $A + Б$), к $R_1 = P \cdot Q_1$ (на графике соответствует площади $Б + В$). Очевидно, что $A < В$, и выручка увеличивается. А в обратном случае — при повышении цены — выручка уменьшается.

Может быть, отчасти и в этом заключается различие между поведением продавцов в нашей в основном административной в прошлом экономике (когда возможности выбора были невелики, спрос на многие товары являлся неэластичным и повышение цен было выгодно продавцу) и в развитых рыночных условиях, когда по мере формирования последних продавцам все чаще становится выгодно снижать относительные (с учетом инфляции) цены на товары становящегося эластичным спроса. Далее, выручка сельхозпроизводителей сократится при росте урожая, поскольку эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию достаточно низка. Повышение цен на государственных предприятиях с целью увеличения поступлений в бюджет (например, повышение цен на железнодорожные билеты) может привести к сокращению бюджетных поступлений, если спрос на соответствующий товар или услугу окажется эластичным.

С практической точки зрения, в том числе и для определения изменения выручки, часто бывает важно быстро установить по виду графика спроса или предложения, является ли изображенная на нем функция эластичной или нет.

Для графика предложения эта задача решается весьма просто: ответ находится исходя из того, какую ось координат пересекает изображающая линейную функцию предложения прямая (или касательная к кривой, изображающей нелинейную функцию предложения, проведенная через интересующую нас точку на этой кривой):

$$\epsilon^s = (\Delta Q / \Delta P) \cdot (P / Q) = (P / Q) : (\Delta P / \Delta Q)$$

Первой в полученном выражении (то есть делимым) является (рис. 6.8) величина, равная тангенсу угла наклона прямой, проведенной через данную точку из начала координат ($\operatorname{tg} a = \text{БД} / \text{ОД} = P / Q$), а второй (то есть делителем) — величина, равная тангенсу угла наклона самой прямой предложения или касательной к ней в данной точке ($\operatorname{tg} b = \text{БГ} / \text{ВГ} = \Delta P / \Delta Q$).

Очевидно, что когда прямая линия предложения (или касательная к кривой) пересекает ось цен (P), как на рис. 6.8, то угол наклона прямой (ОБ), проведенной из начала координат в нашу точку, будет больше угла наклона кривой предложения, $\operatorname{tg} a > \operatorname{tg} b$, а значит, $(P / Q) > (\Delta P / \Delta Q)$ и $\epsilon^s > 1$ — то есть предложение будет эластичным.

Если же прямая линия предложения (или касательная к кривой) пересекает ось количества (Q), то угол наклона прямой из начала координат будет меньше угла наклона кривой предложения, $\text{БГ} / \text{ОГ} < \text{БГ} / \text{ВГ}$, $\operatorname{tg} a < \operatorname{tg} b$, $(P / Q) < (\Delta P / \Delta Q)$ и $\epsilon^s < 1$ — предложение будет неэластичным (рис. 6.9).

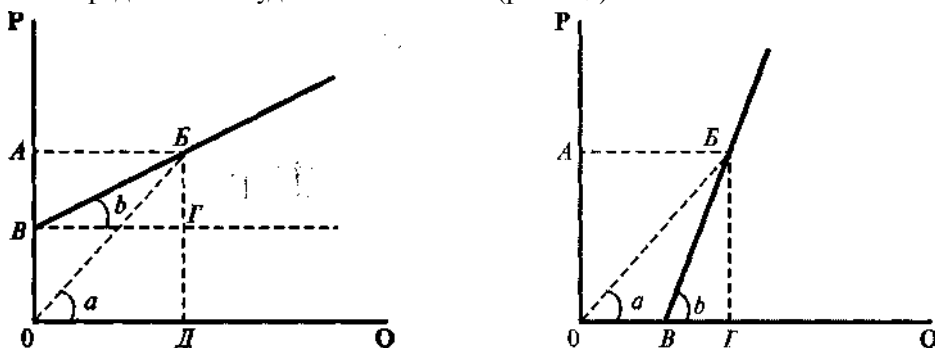


Рис. 6.8

Если же мы обратимся к графику спроса, то наша задача установления жесткости или эластичности функции спроса в данной точке будет несколько сложнее. Прежде всего надо отметить, что при поверхностном взгляде эластичность спроса часто ошибочно отождествляют с наклоном кривой спроса, что и приводит к неверным выводам. Например, можно услышать, что функция спроса с единичной эластичностью выражается прямой линией с углом наклона в 45 градусов. Наклон прямой линии действительно одинаков в любой ее точке. Тангенс угла в 45 градусов действительно равен единице. Но в формулу эластичности помимо сомножителя $(\Delta Q/\Delta P)$, действительно неизменного и равного обратной величине наклона обратной прямой спроса, а для 45-градусного угла наклона действительно равного единице, входит и другой сомножитель — (P/Q) , вот он-то как раз и меняется в зависимости от расположения интересующей нас точки даже на прямой спроса. Очевидно, что учитывать только наклон даже для линейного спроса недостаточно.

Для определения гибкости или жесткости спроса в данной точке опустим из нее перпендикуляр на горизонтальную ось координат, а саму прямую спроса (или касательную к кривой спроса) продолжим до пересечения с той же осью (рис. 6.10).

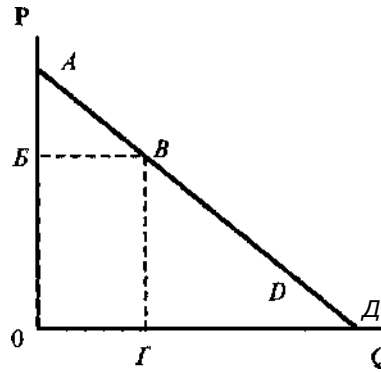


Рис. 6.10

Тогда соотношение длин отрезков BG/GD будет равно по абсолютной величине соотношению $(\Delta P/\Delta Q)$, а обратному соотношению $(\Delta Q/\Delta P)$ из формулы эластичности будет равно обратное соотношение (GD/BG) . Соотношение же $BO/OG = =BG/OG$ будет равно соотношению (P/Q) . Таким образом, формулу ценовой эластичности спроса мы можем представить в следующем виде:

$$|e| = (\Delta Q/\Delta P) \cdot (P/Q) = (GD/BG) \cdot (BG/OG) = GD/OG.$$

Итак, для любой точки B на кривой спроса абсолютное значение ценовой эластичности спроса определяется *соотношением* длин отрезков *справа* (GD) и *слева* (OG) от перпендикуляра, опущенного из этой точки на горизонтальную ось координат. Если *правый отрезок больше левого*, то и спрос в таком случае *эластичен* (как на рис. 6.10); если *правый отрезок меньше левого* — спрос в данной точке *неэластичен*.

Отсюда следует, что при достаточно высоких ценах (когда правый отрезок больше левого) *линейный спрос всегда эластичен*, даже когда линия спроса имеет очень крутой наклон, при движении вниз вдоль прямой спроса эластичность спроса понижается, а при переходе к достаточно низким ценам (когда правый отрезок уже меньше левого) спрос при той же самой функции и на том же самом графике становится *неэластичным*, в том числе и при весьма пологом расположении прямой спроса или касательной к нелинейной кривой спроса на графике. Это обстоятельство мы и учитывали выше, когда рассматривали изменение выручки в результате изменения цен при различной эластичности спроса.

Если же мы остановимся ровно ¹*посередине* отрезка OD, когда $OG = GD$, то получим единственную точку на линейной кривой спроса с *единичной эластичностью*. Для любых точек слева от нее $|e| > 1$, стремясь к бесконечности при движении вверх вдоль кривой спроса к точке пересечения линии спроса и вертикальной оси координат, а справа от нее — $|e| < 1$, стремясь к нулю при движении вниз вдоль

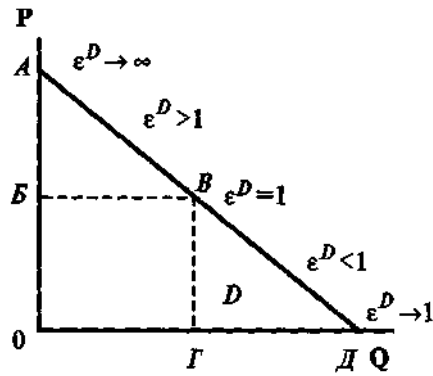


Рис. 6.11

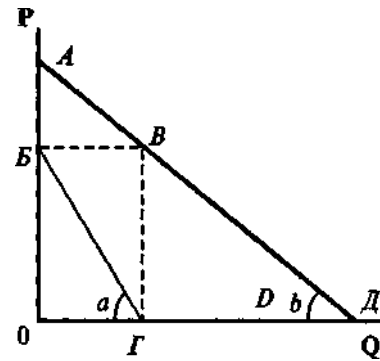


Рис. 6.12

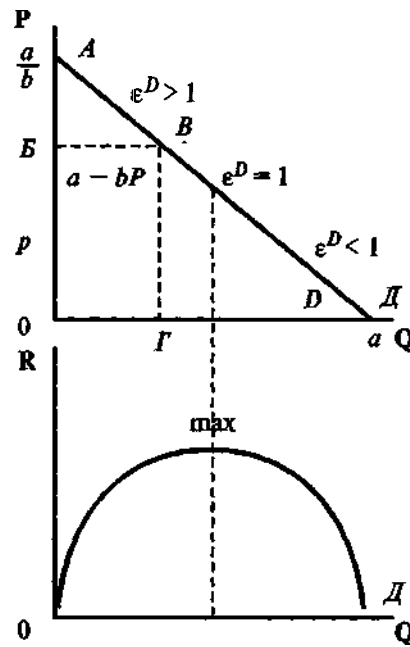


Рис. 6.13

кривой спроса к точке пересечения линии спроса и горизонтальной оси координат независимо от угла наклона подобной прямой линии (рис. 6.11).

Кроме того, величину $|e|$ можно определить и исходя из соотношения углов, образуемых горизонтальной осью координат с линией, проведенной через точки значения цены и количества для данной величины спроса (a), и с самой прямой спроса (или касательной к нелинейной кривой спроса) (b) (рис. 6.12).

В этом случае $|e| = |\operatorname{tg} a| : |\operatorname{tg} b|$.

Укажем, что данное равенство также вытекает из преобразования формулы эластичности

$$\varepsilon^D = (\Delta Q^D / \Delta P) \cdot (P / Q^D) = (P / Q^D) : (\Delta P / \Delta Q^D),$$

где $P / Q^D = \operatorname{tg} a$;

$$\Delta P / \Delta Q^D = \operatorname{tg} b.$$

Присмотревшись к треугольникам АОД, АВВ и ВГД на рисунках 6.10, 6.11 и 6.12, можно заметить, что все они подобны. Из этого вытекают еще два способа определения абсолютного значения ценовой эластичности спроса:

$$|e| = \text{ГД} / \text{ОГ} = \text{ОБ} / \text{БА} = \text{ВД} / \text{ВА}.$$

Проиллюстрируем это с помощью линейной функции спроса $Q^D = a - bP$.

По определению эластичности,

$$\varepsilon^D = \frac{(Q^D) \cdot P}{Q^D} = \frac{-b \cdot P}{a - bP} = \frac{P}{\frac{a}{b} - P} = \frac{\text{ВГ}}{\text{БА}} = \frac{\text{СБ}}{\text{БА}}$$

В нижней части рисунка 6.13 показана зависимость выручки от цены: $R = P(Q^D) \cdot Q^D$. Это квадратичная функция, достигающая максимума, как было показано выше, в середине отрезка ОД, при единичной ценовой эластичности спроса. Из графика видно, что при эластичном спросе, то есть слева от середины линии спроса, вы-

ручка с увеличением количества и уменьшением цены растет, а при неэластичном, то есть справа от середины, — падает.

Любой из указанных способов можно использовать в зависимости от особенностей конкретной ситуации и задач исследования.

Основные термины

Абсолютное изменение

Относительное изменение

Приростный подход

Темповый подход

Эластичность

Точечная эластичность

Дуговая эластичность

Ценовая эластичность спроса

Факторы ценовой эластичности спроса

Перекрестная ценовая эластичность

Эластичность взаимозаменяемых товаров

Эластичность взаимодополняющих товаров

Эластичность спроса по доходу

Эластичность предложения

Выручка при жестком (неэластичном) спросе

Выручка при единичной эластичности спроса

Выручка при гибком (эластичном) спросе

Эластичность линейного спроса

Глава 7 Основы теории потребления

Предпочтения потребителя и полезность

В основе формирования рыночного спроса лежат решения отдельных потребителей конкретных благ. **Благо** в теории потребления — это любой объект потребления, приносящий определенное (устойчивое, предсказуемое) *удовлетворение* потребителю, то есть *повышающий* уровень его *благополучия*. Чаще всего блага потребляются не по отдельности, а в определенных наборах (комплектах, или «корзинах»). **Набор благ** — это совокупность данных количеств данных видов благ, совместно потребляемых в данный период времени.

Рассмотрим график, представляющий **потребительское множество** (множество потребления) — множество всех реально возможных наборов потребляемых благ. Наглядным изображением потребительского множества является его геометрическая интерпретация, в которой множество потребления представляется в виде соответствующего **пространства благ**. Для этого каждый из отдельных видов благ, входящих в множество потребления, обозначается каким-либо номером в произвольной последовательности. Всего для n видов благ, входящих в набор, получается n номеров. Такому номеру ставится в соответствие одна из осей координат в конструируемом таким образом n -мерном пространстве. Тогда данное количество X блага данного i -го вида, входящее в набор, будет характеризоваться соответствующей величиной координаты X_i , откладываемой по данной i -й оси n -мерного пространства благ. Отложенные по всем n осям такого пространства благ, все координаты от X_i до 1 и дадут в своей совокупности геометрический аналог данного набора $A(X_1, X_2, \dots, X_n)$. Очевидно, что им будет точка A в n -мерном пространстве, все координаты которой X_i будут равны соответственно всем количествам благ i -го вида, входящим в данный набор A .

В реально потребляемых наборах число видов благ n достаточно велико. Однако для изучения закономерностей процессов потребления мы вполне можем ограничиться всего двумя, используя аналогичность свойств всех n -мерных пространств, начиная с $n = 2$. Это означает, что все свойства и зависимости, определенные для двумерного пространства, будут справедливы и для соответствующих им свойств и зависимостей n -мерного пространства. Таким образом, мы получаем возможность широко использовать графики, выполненные на плоскости, то есть в пространстве с двумя координатами.

Если мы возьмем на таком графике точку A , координатами которой будут соответствующие количества первого (X_1) и второго (X_2) видов благ в данном наборе A , то она и будет представлять набор A (рис. 7.1).

Соответственно все множество потребления в данном случае будет заключено между осями 1 и 2 (так как в любом наборе количество благ i -го вида не может быть отрицательным). Отметим, что потребительское множество должно быть замкнутым и выпуклым, то есть не содержать разрывов и пустых промежутков.

Экономические решения при выборе благ для приобретения продиктованы желанием покупателя достичь наибольшей выгоды, или отдачи при имеющихся возможностях. Эта выгода, при потреблении представляющая собой *уровень благосостояния*, или *степень удовлетворения потребностей* данного экономического субъекта, называется **полезностью**.

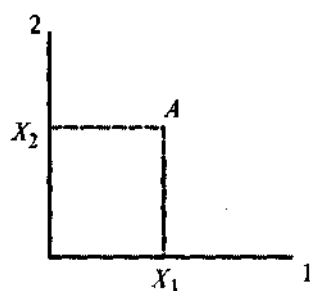


Рис. 7.1

В данной теме рассматриваются основы теории потребления. Она исходит из того, что потребитель при выборе покупаемых благ имеет определенные последовательные индивидуальные вкусы и предпочтения, что он ограничен в удовлетворении своих вкусов и предпочтений бюджетом и что он делает в этих условиях выбор, обеспечивающий максимально возможную полезность.

Первой такой обязательной, обеспечивающей существование системы последовательных предпочтений, предпосылкой, или аксиомой теории потребительского выбора, является аксиома *полной упорядоченности* предпочтений потребителя. Для построения теории, объясняющей поведение потребителя, по меньшей мере необходимо, чтобы само поведение было налицо, то есть, чтобы реальный потребляющий субъект принимал определенные решения в сфере потребления и затем реализовывал их, например, выбирал обои определенного цвета и рисунка и покупал их. Но ни одно фактическое, пусть даже молчаливое, решение не может быть принято без предварительного определения данным потребителем своего отношения к рассматриваемым благам и их комбинациям. Поэтому делающий покупку потребитель всегда может либо указать, какой из каждых двух сравниваемых наборов благ лучше другого, либо счесть их равноценными. Следовательно, для любых наборов А и В либо $A > B$, либо $A < B$, либо $A \sim B$, где знак « $>$ » выражает отношение предпочтения, а знак « \sim » — отношение равноценности или безразличия. По сути дела, речь идет о принципиальной *сопоставимости* различных наборов благ для данного потребителя.

Второй необходимой предпосылкой теории потребительского выбора является аксиома *транзитивности* предпочтений потребителя — для принятия определенного решения и его последующего осуществления потребитель должен *последовательно переносить* предпочтения с одних благ и их наборов на другие: если $A > B$, а $B > V$, то всегда $A > V$, а если $A \sim B$ и $B \sim V$, то всегда $A \sim V$. Фактически речь идет о логичности и последовательности поведения потребителя, внутренней согласованности и систематичности его отношения к различным благам и их наборам. В ином случае потребитель будет просто обречен вращаться в замкнутом кругу нетранзитивных предпочтений и никогда не сможет остановиться на каком-нибудь определенном наборе благ.

Третьей аксиомой теории потребительского выбора является *рефлексивность* предпочтений потребителя — каждый набор благ должен быть не хуже и не лучше себя самого: $A > A$, $A < A \Rightarrow A \sim A$. Это напоминает закон тождества в старой школьной формальной логике, когда каждое понятие должно быть тождественно само себе и тем самым не меняться в процессе рассуждения. Фактически это означает, что предпочтения любого потребителя в рамках данной ситуации выбора должны быть зафиксированы на одних и тех же наборах благ и отношение потребителя к ним не должно меняться в данном процессе выбора.

Помимо указанных аксиом, имеющих всеобщий характер, для построения достаточно практической теории потребления необходимо еще сделать предположения менее обязательного свойства. Тем самым мы несколько сужаем круг охватываемых явлений, но взамен добиваемся гораздо большей работоспособности данной теории. При этом наши потери оказываются совсем невелики. Наиболее существенным здесь является *предположение о ненасыщаемости потребностей* — при решении каждой данной проблемы потребления большее количество любого блага всегда будет предпочтительнее, чем меньшее количество того же блага (или короче: «Больше всегда лучше»). Соответственно и набор благ, в котором количества каждого из видов благ не меньше аналогичных количеств благ в другом наборе, а количество благ по крайней мере одного вида больше, чем в другом, всегда будет рассматриваться нами как более предпочтительный. Следует иметь в виду,

что под это предположение не подходят **антиблага** — блага, обладающие отрицательной полезностью. Потребление антиблаг не увеличивает, а сокращает уровень благосостояния данного потребителя. Например, загрязнение воздуха или шум ведут к снижению уровня полезности соответствующих потребителей. При этом надо иметь в виду, что антиблага для одних потребителей могут в то же самое время обладать положительной полезностью для других (например, дым сигареты для курящего и некурящего, находящихся в одном помещении). Наконец, еще одним существенным предположением будет *непрерывность предпочтений*. Не вдаваясь в теоретические тонкости, будем считать, что где-то в промежутке между явно лучшим и заведомо худшим по отношению к данному наборам всегда найдется более или менее равноценный ему.

Все эти предпосылки необходимы для того, чтобы получить возможность определить функцию полезности. Наглядно особенности предпочтений каждого данного потребителя могут быть выражены с помощью кривых безразличия.

Функция полезности

Для точного анализа поведения потребителя необходимо формально описать его целевые установки, т.е. зависимость уровня полезности от набора потребляемых благ. Такая зависимость представляет собой **функцию полезности**. Функция полезности — соотношение между объемами потребляемых благ и уровнем полезности, достигаемого при этом потребителем: $U = f(X_1; X_2; \dots X_n)$, где U — уровень полезности (от англ. *utility*), $X_1; X_2; \dots X_n$ — количества потребляемых благ. Полезность высвечивает принципиальный момент в поведении потребителя, выбирающего тот или иной набор благ: она служит критерием отбора, показывает, насколько необходим тот или иной объект выбора данному экономическому субъекту в данных условиях, определяет, к чему стремится потребитель в данной ситуации. Фактически это — *целевая функция* действий потребителя в процессе выбора, количественное значение которой он стремится максимизировать. Конечно, мы далеко не всегда можем прямо измерить, сколько единиц полезности получил тот или иной потребитель от данного набора благ. По сути, функция полезности — это определенная форма выражения *упорядочения предпочтений потребителя*.

Существуют различные уровни формализации предпочтений различных групп потребителей, из которых вытекают различные уровни количественной соизмеримости полезности благ. Это выражается порядковой (ординалистской) и количественной (кардиналистской) функциями полезности. Впрочем, они не разделены непроходимой пропастью, поскольку некоторая минимальная степень рационализма объективно имеется в любом закономерном поведении.

Порядковая (ординалистская) функция полезности выражает только определенную последовательность, порядок, в котором располагаются классы безразличия или группы равноценных для данного потребителя наборов благ (благ, обладающих одинаковой полезностью), например, от менее предпочтительных к более предпочтительным. Ее можно образовать с помощью любого последовательного множества чисел, соответствующих данным классам безразличия таким образом, что число, поставленное в соответствие более предпочтительному классу безразличия, будет больше числа, поставленного в соответствие менее предпочтительному классу безразличия. Тогда значения такой порядковой (ординалистской) функции полезности и будут выражать только расстановку (ранжирование, последовательность, порядок) определенных групп равноценных наборов благ — и не более того: для любых наборов благ А и Б $U(A) > U(B)$, $U(A) < U(B)$ либо $U(A) = U(B)$.

Чаще всего для установления значений ординалистской функции полезности используют последовательность натуральных чисел, начиная с единицы, например: $U(A) = 1$, $U(B) = 2$, $U(C) = 3$ и т.д. При этом сами значения порядковой функции полезности выстраиваются в аналогичную последовательность: $U_1, U_2, U_3, \dots, U_n$. Однако в принципе для каждого данного упорядочения потребительского множества существует бесконечно много ординалистских функций полезности. Любая монотонно возрастающая функция $V = \phi(U)$ также будет являться порядковой функцией полезности для той же самой системы предпочтений, что и функция $U = \phi(A)$ (в данном случае X — любой набор благ из данного множества потребления), $V = \phi(f(X))$.

С практической точки зрения потребитель с порядковой функцией полезности всегда может сказать, что чему он предпочитает, но не может определить, насколько один набор лучше другого.

Количественная (кардиналистская) функция полезности — функция полезности, возникающая в том случае, когда мы не только можем определить расстановку и последовательность классов безразличия, но и указываем, как мы оцениваем разность в уровнях благосостояния, соответствующих каждому из таких классов безразличия. При этом можно будет сравнивать не только сами значения функции полезности, но и их изменения, например:

$$U(A) - U(B) = \Delta U_{AB} \text{ и } U(B) - U(\Gamma) = U_{B\Gamma},$$

$$\Delta U_{AB} > \Delta U_{B\Gamma} \text{ либо } \Delta U_{AB} < \Delta U_{B\Gamma} \text{ либо } \Delta U_{AB} = \Delta U_{B\Gamma}.$$

Фактически это означает, что данный потребитель в данной ситуации оказывается в состоянии определить не только свои предпочтения как таковые, но и их *интенсивность*, поскольку он может указать, что для него разность в уровнях благосостояния при сравнительном потреблении наборов А и Б больше, меньше или равна разности в степени удовлетворенности при сравнительном потреблении наборов В и Г. При этом сами количественные оценки таких разностей в уровнях благосостояния не имеют абсолютного значения. Например, их можно все одновременно удвоить, утроить, уменьшить на одну и ту же величину и т.д. Все эти операции не повлияют на соотношение изменений (разностей) значений получаемых таким путем новых количественных функций полезности. В общем виде это можно выразить следующим образом: если $U = f(X)$ является кардиналистской функцией полезности, то любая линейная функция $V = \psi(U)$, где $\psi(U) = a + b \cdot U$ и $b > 0$, также является количественной функцией полезности. Таким образом, используя кардиналистскую функцию полезности, мы увеличиваем степень ограниченности ее применения к экономической действительности, но взамен получаем возможность оценивать количественные различия между разными уровнями благосостояния данного потребителя в данной ситуации с точностью до линейного преобразования.

Используя количественную функцию полезности, можно охарактеризовать не только общую полезность, но и **предельную полезность** — дополнительное увеличение данного уровня благосостояния, получаемое при потреблении дополнительного количества блага данного вида и неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов. При дифференцируемости функции полезности предельная полезность блага данного /-го вида является первой частной производной функции полезности U , выражающей общий уровень благосостояния данного потребителя в данной ситуации (по переменной X_i , соответствующей величине потребляемого блага данного /-го вида), и обозначается $MU(X_i)$ или MU_i :

$$MU_i = \frac{\partial U}{\partial X_i}$$

Если же мы примем и предположение о ненасыщаемости, то полученные первые частные производные функции полезности будут больше нуля, а следовательно

$$\frac{\partial U}{\partial X_j} > 0,$$

но, и соответствующие предельные полезности будут положительными: $MU_j > 0$.

Сделав еще предположение об умеренности потребителя, то есть о выпуклости любого предпочтительного подмножества, когда любой промежуточный по отношению к двум данным набор явно предпочтительней, чем обе крайности, мы можем увидеть, что в таком случае функция полезности также будет выпуклой (поскольку значение функции полезности от любого промежуточного набора будет больше ее значений от крайних наборов). Если считать, что такая функция полезности является дважды дифференцируемой, то получится, что вторые частные

производные данной функции будут отрицательными: $\frac{\partial^2 U}{\partial X_i \partial X_j} < 0, i, j = 1, 2, \dots, n;$

$j = 1, 2, \dots, n$. В том числе $\frac{\partial^2 U}{\partial X_i^2} < 0$. А так как $\frac{\partial U}{\partial X_i} = MU_i$, то $\frac{\partial MU_i}{\partial X_i} < 0$.

Таким образом, мы определили формальные основания и сферу действия давно известного эмпирического принципа убывающей предельной полезности — каждая последующая порция данного блага приносит в данной ситуации потребления все меньший прирост общего уровня благосостояния данного потребителя. Это означает, что предельная полезность любого данного вида благ уменьшается по мере роста количества потребляемого блага данного вида (конечно, при этом количества потребляемых благ всех остальных видов остаются неизменными). Функция полезности при этом будет выпуклой (поскольку значение функции полезности от любого промежуточного набора будет больше ее значений от крайних наборов).

Итак, принцип убывающей предельной полезности вовсе не является абсолютным, но область его применимости все же достаточно обширна, если соответствующие условия соблюдаются. Проиллюстрировать действие данного принципа можно на двух соответствующих друг другу графиках общей и предельной полезности (рис. 7.2):

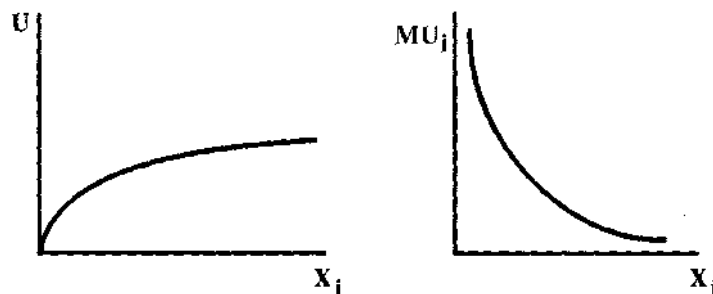


Рис. 7.2

Решение о количестве, в котором следует потреблять данное благо, — это результат сопоставления потребителем выгод и издержек. Выражая полезность блага в денежных единицах, мы получаем **ценность** данного блага. В отличие от полез-

ности, ценности различных благ для различных потребителей количественно сопоставимы, поскольку выражены в одних и тех же — денежных — единицах. На рисунке 7.3 площадь под графиком функции предельной полезности AB (при выражении полезности в денежных единицах это график *предельной ценности*, или обратной функции спроса) как раз будет равна общей ценности (суммарной выгоде от потребления) данного количества блага (на рисунке это площадь $ABGO$).

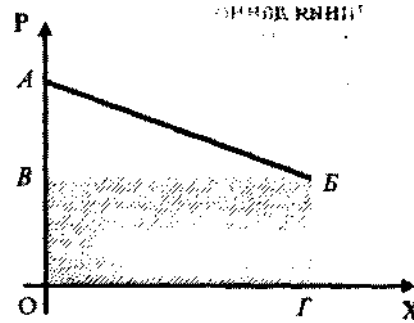


Рис. 7.3

$г$ Издержки потребления или *стоимость* данного количества блага — это расходуемые на его "покупку" денежные средства, или рыночная цена одной единицы данного блага, умноженная на количество единиц этого блага (площадь $OBГG$ на рисунке). Выгода (ценность) превышает издержки (стоимость), поскольку за предыдущие единицы блага потребитель был бы готов согласиться с более высокой ценой, чем та, которую он реально платит при покупке. Максимальное превышение общей выгоды над суммарными издержками достигается в точке, где предельная ценность (предельная полезность в денежном выражении) равна цене (точка B).

Потребительский излишек есть разность между ценностью и стоимостью данного количества блага. Его можно рассматривать как разность между максимальными ценами, которую потребитель заплатил бы за каждое данное количество блага, и рыночной ценой этого количества. На графике это площадь ABB .

Рассмотрим проблему выбора наилучшего потребительского набора, сведя количество благ к двум. Такой шаг не является очень сильным упрощением действительности: выбор потребителя можно представить как выбор между потреблением *данного блага* и *всех остальных* благ. График $Г$ функции полезности двух переменных, как правило, напоминает своим видом «горку», которая становится все более пологой (снижение предельной полезности). Поскольку работать с трехмерным графиком неудобно, обычно строят его проекции на соответствующие плоскости координат. Так получают не только уже рассмотренные выше кривые однофакторных функций полезности (показывающие зависимость уровня полезности от изменения количества только одного вида благ при неизменных количествах всех остальных видов благ в данном наборе), но и линии данного уровня полезности при различных комбинациях благ в наборе (рис. 7.4).

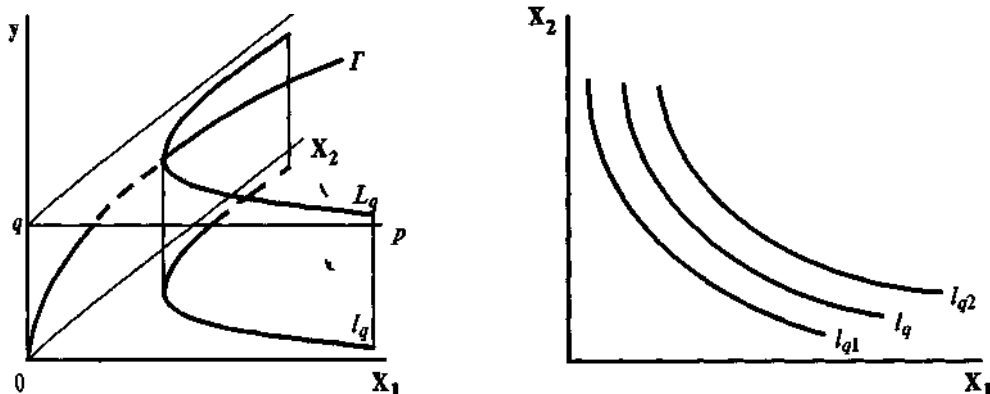


Рис. 7.4

Линия данного уровня / функции полезности $U=f(X_1, X_2)$ называется **кривой безразличия**. По определению, кривая безразличия есть геометрическое место (или попросту совокупность) всех точек на графике потребительского множества, показывающее все возможные комбинации товаров, обеспечивающие потребителю один и тот же уровень полезности. Вкусы и предпочтения потребителя представляются **картой (кривых) безразличия**.

Нисходящий наклон кривой безразличия отражает величину **предельной нормы замены** ($MRS_{x_1x_2}$) благом X_1 благом X_2 . Ее величина показывает количество единиц товара на вертикальной оси X_2 , которое **потребитель** готов заменить единицей товара, откладываемого по горизонтальной оси X_1 :

$$MRS_{x_1x_2} = -\Delta X_2 / \Delta X_1.$$

Например, если горячие сосиски откладывать по вертикальной оси, а книги — по горизонтальной, то $MRS_{кс} = 3$ означает, что потребитель готов отдать 3 сосиски за 1 книгу при наличии у него данного количества книг и сосисок. С формальной точки зрения предельная норма замены может быть равна взятой с обратным знаком производной функции $X_2 = f(X_1)$, определенной по данной кривой безразличия. Это будет верно в тех случаях, когда сравниваемые изменения количеств благ не слишком отличаются от главных линейных частей таких изменений — дифференциалов: $MRS_{x_1x_2} = -dX_2/dX_1$. Такое условие будет справедливо для очень небольших сопоставляемых изменений количеств благ, например в каждой данной точке кривой безразличия.

Обычно кривая безразличия вогнута (выпукла вниз, к началу координат). Это отражает то обстоятельство, что MRS чаще всего уменьшается с увеличением потребления одного товара вместо другого — так формулируется принцип **убывания предельной нормы замены**. Блага, между которыми существуют отношения исключительно заменяемости в потреблении — **абсолютно заменяющие друг друга товары** (*совершенные субституты*) — имеют кривые безразличия в виде прямых линий. Блага, потребляемые совместно для удовлетворения единой потребности, которые совершенно не могут заменить друг друга в потреблении — **абсолютно дополняющие друг друга в потреблении товары** (*совершенно комплементарные блага*) — имеют кривые безразличия в виде прямых углов.

Бюджетное ограничение

Следующий шаг анализа поведения потребителя — учет цен товаров и потребительского бюджета. Цены товаров определяются соотношением спроса и предложения на рынке и не зависят от решений отдельного потребителя. **Бюджетное ограничение** показывает все комбинации товаров, которые могут быть приобретены потребителем при данном выделенном для их покупки доходе / и данных ценах P_1 и P_2 . Его обычно записывают как $P_1X_1 + P_2X_2 < I$, что означает: сумма затрат на все товары не превышает соответствующего дохода. С добавлением условий неотрицательности для X_1 и X_2 получаем доступную (заштрихованную на рис. 7.5) область выбора потребителя, или **бюджетное пространство**.

Линия бюджетного ограничения (бюджетная линия) — это в самом простом случае прямая $P_1X_1 + P_2X_2 = I$, точки которой показывают наборы благ, при покупке которых выделенный доход расходуется полностью. При положительной предельной полезности благ потребитель всегда выбирает набор, изображаемый одной из точек этой линии, — иначе оставалась бы неизрасходованной часть выделенных денег, на которые можно было бы купить дополнительные товары, повысив свое благосостояние. Бюджетная линия пересекает оси координат в точках $X_1 = I/P_1$ и $X_2 = I/P_2$, показывающих максимально возможные количества блага X_1 и X_2 , кото-

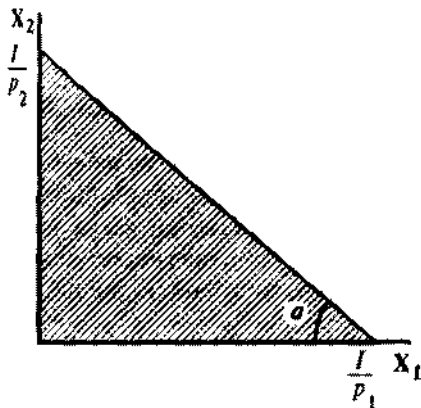


Рис. 7.5

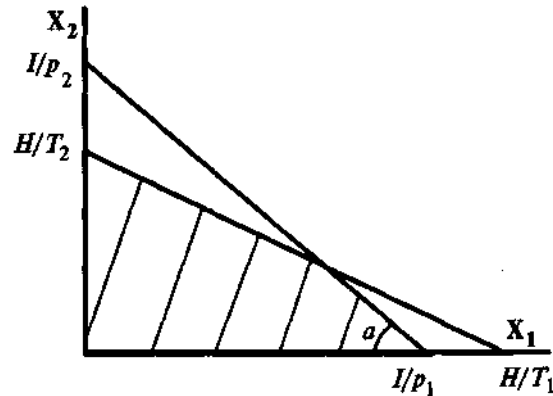


Рис. 7.6

рые можно купить на данный доход при данных ценах. Наклон линии бюджетного ограничения равен отношению цен соответствующих товаров P_1/P_2 (относительной цене первого блага). С формальной точки зрения — это взятая с обратным знаком производная функции бюджетного ограничения. Данная величина (на рисунке это $|\operatorname{tg} \alpha|$ показывает количество товара X_2 , от которого потребитель должен отказаться для приобретения дополнительной единицы товара X_1 .

Линия бюджетного ограничения может быть и более сложной — составной, ломаной, выпуклой и т.д. Это зависит от тех условий, которые определяют возможности потребителя покупать данные товары. Например, ломаные бюджетные линии могут возникнуть, когда в бюджетное ограничение включаются дополнительные условия — скажем, ограничения не только по денежным ресурсам, но и по времени. В этом случае удельные затраты времени на приобретение или использование благ X_1 и X_2 — соответственно T_1 и T_2 — и общий бюджет выделенного на потребление данных благ времени H дадут аналогичное рассмотренному ограничению по времени $T_1X_1 + T_2X_2 = H$. А итоговое ограничение будет пересечением двух данных ограничений (рис. 7.6).

Основные термины

Благо

Набор (корзина) благ

Потребительское множество

Пространство благ

Полезность

Функция полезности

Порядковая (ординалистская) функция полезности

Количественная (кардиналистская) функция полезности

Предельная полезность

Принцип убывающей предельной полезности

Ценность

Потребительский излишек

Кривая безразличия

Глава 8

Выбор потребителя и функция спроса. Индивидуальный и рыночный спрос

Оптimum потребителя. Эквимаржинальный принцип

Рассмотрим постановку задачи *потребительского выбора* и ее решение путем нахождения функции спроса. Таким образом, мы покажем взаимосвязь экономических переменных, описывающих поведение потребителя, и «происхождение» кривых рыночного спроса.

Рассмотрим выбор между двумя благами, который может быть обобщен для случая любого количества благ. Итак, потребитель, опираясь на свои предпочтения, при заданном бюджете и ценах пытается определить, какое количество каждого блага ему следует купить.

Сначала определим задачу потребительского выбора формальным образом:

$$U = f(X_1, X_2) \rightarrow \max \text{ (целевая функция полезности)}$$

$$P_1 X_1 + P_2 X_2 < I \text{ (бюджетное ограничение)}$$

$$X_1 > 0, X_2 > 0 \text{ (ограничения неотрицательности переменных)}$$

Здесь (X_1, X_2) — потребительский набор (X_1 — число единиц первого блага, X_2 — второго), P_1, P_2 — рыночные цены первого и второго благ, I — доход потребителя, который он готов потратить на приобретение данных благ.

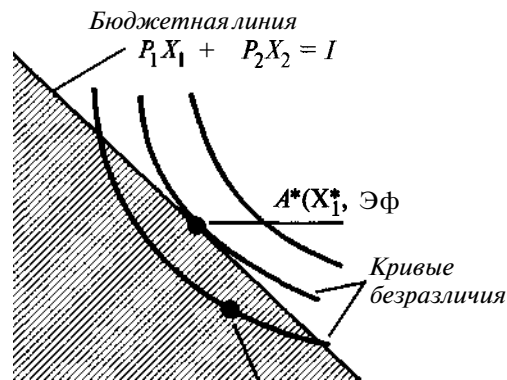


Рис. 8.1

На рисунке 8.1 дана геометрическая интерпретация задачи потребительского выбора.

Заштрихованный треугольник показывает бюджетное пространство (множество допустимых потребительских наборов (X_1, X_2)), а $A^*(X_1^*, X_2^*)$ — набор, на котором потребитель максимизирует свою функцию полезности $U = f(X_1, X_2)$. В точке $A^*(X_1^*, X_2^*)$ линия бюджетного ограничения $P_1 X_1 + P_2 X_2 = I$ и кривая безразличия касаются; тем самым достигается самая высокая из возможных кривая безразличия (и самый высокий уровень благосостояния).

Итак, в точке *оптимума* (или *равновесия*) потребителя кривая безразличия касается бюджетной линии, поэтому:

$$MRS_{X_1 X_2} = \frac{P_1}{P_2}.$$

Это равенство означает, что наклон кривой безразличия (*MRS*) должен быть равен наклону бюджетной линии (P_1/P_2).

Можно показать, что предельная норма замены первым благом второго в каждой точке равна отношению предельных полезностей этих благ в данной точке.

Вспомним, что в точке $MRS_x = -dX_2/dX_1$. При перемещении вдоль данной кривой безразличия уровень полезности, разумеется, не меняется, следовательно, $dU=0$. Но мы знаем, что (при стандартных предположениях) дифференциал функции двух переменных можно представить так:

$$dU = dX_1 \frac{\partial U}{\partial X_1} + dX_2 \frac{\partial U}{\partial X_2}.$$

Приравняв это выражение к 0 (имея в виду перемещение вдоль кривой безразличия), перенося одно из слагаемых в другую часть и разделив на соответствующие выражения, получаем:

$$\begin{aligned} dX_1 \frac{\partial U}{\partial X_1} + dX_2 \frac{\partial U}{\partial X_2} &= 0 \\ dX_2 \frac{\partial U}{\partial X_2} &= -dX_1 \frac{\partial U}{\partial X_1} \\ -\frac{dX_2}{dX_1} \frac{\partial U}{\partial X_2} &= \frac{\partial U}{\partial X_1} \\ -\frac{dX_2}{dX_1} &= \frac{\partial U}{\partial X_1} : \frac{\partial U}{\partial X_2}. \end{aligned}$$

Слева у нас получилась предельная норма замены в данной точке, а справа — соотношение предельных полезностей двух видов благ:

$$MRS_{x_1x_2} = \frac{MU_1}{MU_2}.$$

Отсюда условие равновесия потребителя может быть выражено следующим образом:

$$MRS_{x_1x_2} = \frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}.$$

Перегруппировав члены в последней пропорции для случая n благ, получаем:

$$\frac{MU_i}{P_i} = \frac{MU_j}{P_j}.$$

Итак, в точке оптимума потребителя отношение предельных полезностей равно отношению цен потребляемых благ. Это условие верно для задачи потребительского выбора с любым числом благ. В соответствии с ним потребитель распределяет свой денежный доход таким образом, чтобы *последняя денежная единица, затраченная на каждый товар, давала одну и ту же предельную полезность*. Если бы это было не так, то потребитель мог бы денежную единицу, дающую меньшую предельную полезность, перераспределить туда, где ее предельная полезность была бы больше. Это — так называемый **эквимаржинальный принцип**.

В случае двух товаров потребитель максимизирует свою полезность, если одновременно выполняются два условия. Первое условие заключается в том, что *MRS для данных товаров должна равняться отношению их цен*. Второе условие — выделенный для приобретения данных товаров доход расходуется полностью. Тогда мы получаем **внутреннее решение**.

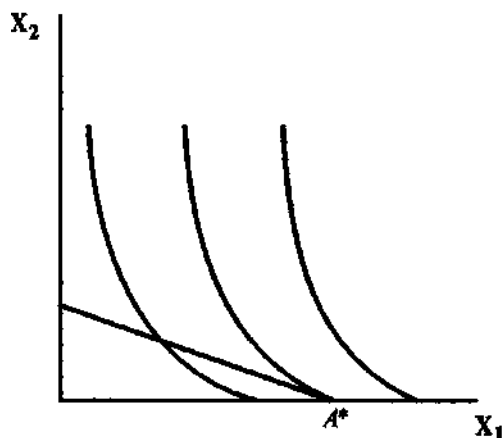


Рис. 8.2

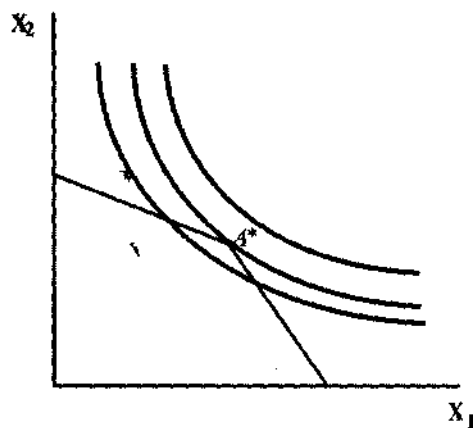


Рис. 8.3

В том же случае, когда кривые безразличия пересекаются с осями координат (в том числе, когда рассматриваемые товары являются абсолютными субститутами для данного потребителя), предельная норма замены в рамках заключенного между осями координат пространства благ может оказаться все время больше либо все время меньше наклона линии бюджетного ограничения. Тогда точка касания кривой безразличия и бюджетной линии не может быть наилучшим выходом для данного потребителя. Очевидно, что в таком случае при применении последовательного перебора возможностей потребитель окажется на одной из осей координат, в точке пересечения данной оси одновременно с кривой безразличия и линией бюджетного ограничения. Подобный исход дела будет называться **угловым решением** проблемы выбора потребителя, а оптимальный в таком случае набор будет содержать, разумеется, только один вид благ. Другими словами, при данных предпочтениях и соотношении цен потребителю для максимизации своей полезности оказывается лучше всего совсем воздержаться от покупки одного из благ и все имеющиеся ресурсы направить на покупку блага другого вида (рис. 8.2).

В данном случае $MRS_{x_1, x_2} > P_1/P_2$ и в оптимальный набор $A^*(X_1^*; 0)$ входит только определенное количество X_1^* блага первого вида, а $X_2^* = 0$.

Если линия бюджетного ограничения имеет вид ломаной, то максимум полезности потребителя может достигаться в одной из точек излома (рис. 8.3).

Индивидуальный спрос

Решение задачи потребительского выбора, опирающееся на указанные условия, позволяет получать кривые и функции спроса в явном виде. Кривая индивидуального спроса — кривая, показывающая, каким образом количество блага, покупаемого данным потребителем (или их группой, выступающей как единый экономический субъект), связано в самом простом случае с ценой данного блага.

Однако объемы спроса на первый и второй товары X_1^* и X_2^* в решении задачи потребительского выбора есть функции величин P_1 , P_2 и I :

$$X_1^* = X_1^*(P_1, P_2, I),$$

$$X_2^* = X_2^*(P_1, P_2, I).$$

Рассмотрим простую задачу потребительского выбора с двумя благами. Пусть функция полезности имеет форму: $U(X_1, X_2) = X_1 \cdot X_2$. Как мы выяснили, бюджетное ограничение в оптимальной точке должно выполняться как равенство, и, поскольку

ку оба блага жизненно необходимы (полезность равна нулю, если одно из них отсутствует), требования неотрицательности переменных будут выполнены автоматически. Записав необходимые условия оптимума (согласно которым отношения предельных полезностей благ должны равняться отношениям их цен, а бюджетное ограничение выполняется как равенство), получаем систему уравнений:

$$\frac{X_2}{X_1} = \frac{P_1}{P_2}.$$

$$P_1 \cdot X_1 + P_2 \cdot X_2 = I.$$

Отсюда количества денег, затрачиваемых на оба блага, должны быть одинаковыми, то есть $X_2 P_2 = X_1 P_1$, и функции спроса приобретают вид:

$$X_1 = \frac{I}{2P_1}; \quad X_2 = \frac{I}{2P_2}.$$

Расходы на каждое благо составляют половину дохода потребителя, выделенного на их приобретение. Вид функций спроса и соотношение, в котором потребитель делит свои средства на покупку двух товаров, не случайны: они определяются видом и параметрами функции полезности. Для более общего случая, когда функция полезности является функцией Кобба-Дугласа $U = AX_1^\alpha X_2^\beta$, функции спроса имеют следующий вид:

$$X_1 = \frac{I}{P_1} \cdot \frac{\alpha}{\alpha + \beta},$$

$$X_2 = \frac{I}{P_2} \cdot \frac{\beta}{\alpha + \beta}.$$

Соответственно доли расходов на блага первого и второго вида в общем доходе, выделенном для их приобретения, определяются так:

$$P_1 X_1 = I \frac{\alpha}{\alpha + \beta},$$

$$P_2 X_2 = I \frac{\beta}{\alpha + \beta}.$$

Как мы видим, и объем спроса на благо каждого вида, и доля расходов на него в общей сумме денег, выделенных для покупок, зависят от *соотношения степенных коэффициентов в функции полезности*. Это соотношение характеризует **относительную важность, значимость данного вида благ по сравнению с другим видом**, то есть прямо **выражает предпочтения** данного потребителя. В приведенном выше примере $\alpha = \beta = 1$, что означает: для данного потребителя данные виды благ одинаково значимы, поэтому он и **делит** свой доход, предназначенный для их приобретения, пополам.

Помимо этого, объем спроса на каждый вид благ прямо пропорционален доходу (следовательно, оба блага являются *нормальными (полноценными)* — при росте дохода спрос на них растет), а также обратно пропорционален цене данного вида благ и не зависит от цены другого вида — значит, данные товары *не зависят друг от друга в потреблении* данного экономического субъекта (их перекрестные эластичности равны 0).

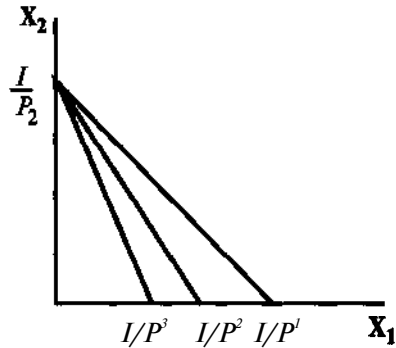


Рис. 8.4

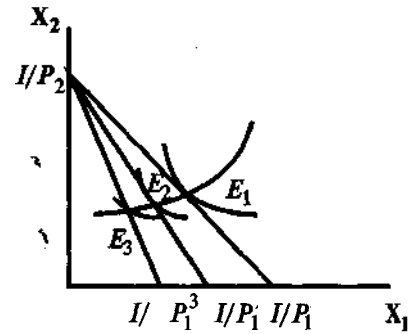


Рис. 8.5

Изменения цены одного из потребляемых благ (например P_1) ведут к поворотам линии бюджетного ограничения вокруг точки ее пересечения с противоположной осью координат, то есть осью координат, на которой откладывается количество блага другого вида, цена которого в данном случае не изменяется. *Соотношение цен* (наклон линии бюджетного ограничения) P_1/P_2 при этом изменяется (рис. 8.4).

В результате изменений цены устанавливаются новые положения точек равновесия потребителя, изображающих оптимальные наборы. Кривая, связывающая все точки оптимума (равновесия) потребителя, соответствующие разным величинам цены, называется **линией «цена-потребление»** (рис. 8.5.).

Для различных видов взаимосвязи благ в потреблении данного экономического субъекта линия «цена-потребление» будет иметь различный вид.

Если данные блага являются *заменяющими друг друга в потреблении (субститутами)*, то, например, при росте цены на товар-заменитель X_1 объем потребления другого блага X_2 возрастает. Поэтому **линия «цена-потребление» для товаров-субститутов имеет отрицательный наклон** (рис. 8.6).

Если данные блага являются *дополняющими друг друга в потреблении (комплементами)*, то, например, при росте цены на дополняющий товар X_1 объем потребления другого комплементарного блага X_2 понижается. Поэтому **линия «цена-потребление» для товаров, дополняющих друг друга в потреблении имеет положительный наклон** (рис. 8.7).

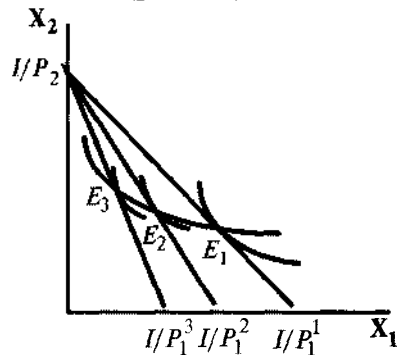


Рис. 8.6

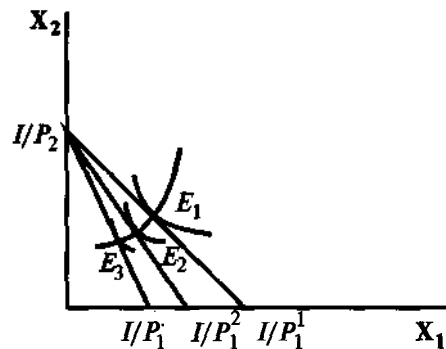


Рис. 8.7

Если данные блага являются *не зависящими друг от друга в потреблении*, то при изменении цены на благо X_1 объем потребления другого блага X_2 остается тем же самым. Поэтому **линия «цена-потребление» для независимых благ является горизонтальной** (рис. 8.8).

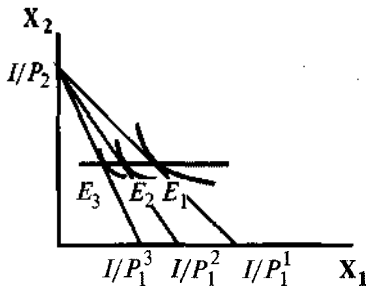


Рис. 8.8

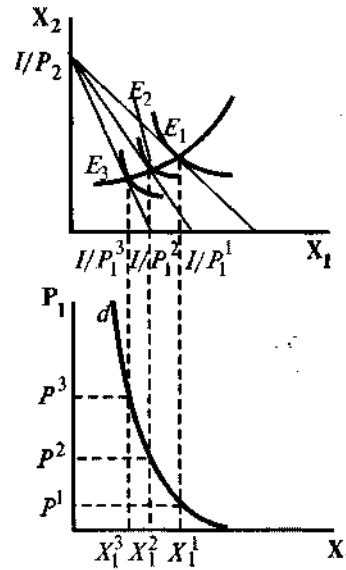


Рис. 8.9

Линия «цена-потребление» может быть использована для построения кривой индивидуального спроса даже без знания вида и параметров функции полезности. Кривая индивидуального спроса может быть получена из линии «цена-потребление» путем установления графического соответствия определенных оптимальных количеств данного блага и связанных с этим цен этого же блага (рис. 8.9):

В модели потребительского выбора на *индивидуальный спрос* потребителя влияют следующие факторы:

- предпочтение потребителя;
- выделенный для данных покупок доход потребителя;
- цена данного блага;
- цены благ, замещающих и дополняющих данное в потреблении.

Изменение каждого из этих факторов приводит к соответствующим изменениям в спросе данного потребителя.

Кривая Энгеля

Часто функцию спроса рассматривают как его зависимость от одного фактора (цены данного товара, дохода и т.д.), считая остальные переменные фиксированными (правило *ceteris paribus*). Если, как мы это уже видели, функция спроса рассматривается как зависимость объема покупаемого блага только от его цены, то изменения всех остальных факторов приводят не к передвижению точки равновесия вдоль кривой спроса, а к соответствующим сдвигам самой кривой спроса.

Например, *изменения дохода* ведут к сдвигам *линии бюджетного ограничения параллельно самой себе*, поскольку соотношение цен (наклон линии бюджетного ограничения) P_1/P_2 при этом не изменяется (рис. 8.10).

В результате изменений дохода устанавливаются новые положения точек оптимума (равновесия) потребителя, изображающих оптимальные наборы. Кривая, проходящая в плоскости (X_1, X_2) через все точки

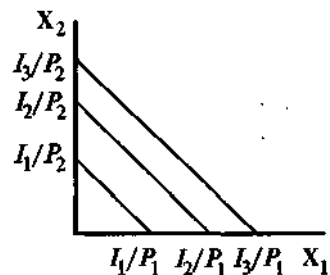


Рис. 8.10

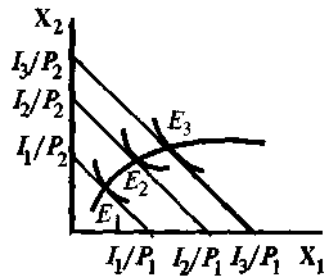


Рис. 8.11

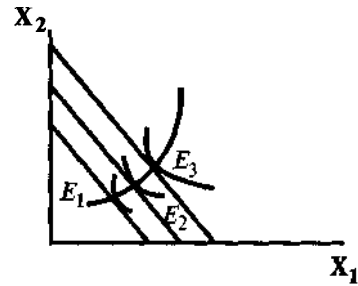


Рис. 8.12

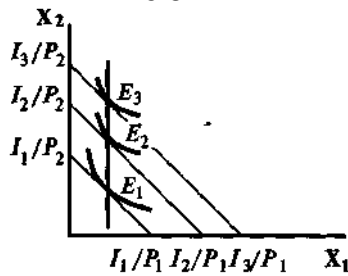


Рис. 8.13

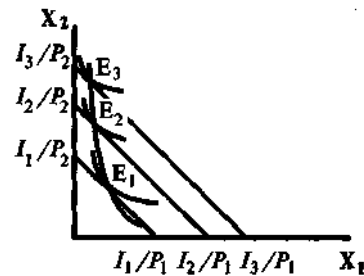


Рис. 8.14

равновесия, соответствующие разным величинам дохода, используемого для приобретения данных благ, называется **линией «доход-потребление»** (рис. 8.11).

Для различных видов благ (нормальных, неполноценных и нейтральных) линия «доход-потребление» имеет различный наклон. Потребление *полноценных (нормальных)* благ при увеличении дохода потребителя растет, поэтому **линия «доход-потребление» для полноценных (нормальных) благ имеет положительный наклон** (рис. 8.12).

Потребление *нейтральных благ* при изменениях дохода остается на прежнем уровне, поэтому **линия «доход-потребление» для нейтральных благ расположена горизонтально** (если нейтральным является благо X_2) или вертикально (когда нейтральным является благо X_1) (рис. 8.13).

Потребление *неполноценных (худших)* благ при увеличении дохода сокращается, поэтому **линия «доход-потребление» для неполноценных благ имеет отрицательный наклон** (рис. 8.14).

Следует подчеркнуть, что отнесение блага, скажем, к нормальным или неполноценным зависит от конкретных предпочтений конкретных потребителей и при переходе, например, от одних групп потребителей к другим оценка одного и того же товара может измениться даже на противоположную.

Линия «доход-потребление» может быть использована для построения **кривой Энгеля**, показывающей, каким образом количество покупаемого данным потребителем (или их группой) блага связано с величиной дохода потребителя (рис. 8.15). Она названа так в честь немецкого экономиста и статистика прошлого века Эрнста Энгеля, исследовавшего такие взаимосвязи. Как и в случае с кривой индивидуального спроса, кривая

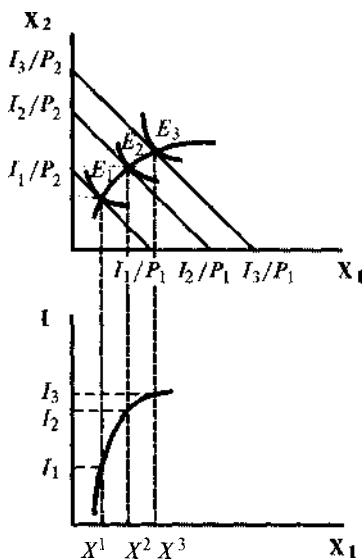


Рис. 8.15

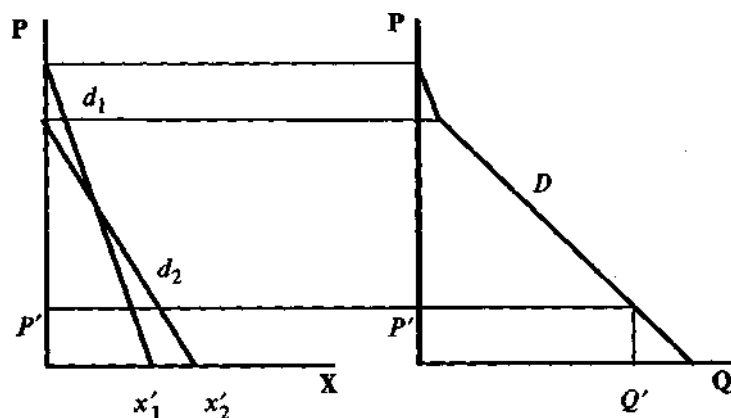


Рис. 8.16

Энгеля получается из линии «доход-потребление» путем установления графического соответствия определенных оптимальных количеств данного блага и связанных с этим величин дохода потребителя.

Наклон кривой Энгеля представляет собой $\Delta I/\Delta X$, где ΔI — изменение дохода, а ΔX — изменение объема покупок блага данного вида.

Рыночный спрос *Функция рыночного спроса* характеризует общий объем спроса всех потребителей при каждой данной цене данного товара. **Суммарная (рыночная) кривая спроса D** получается в результате сложения по *горизонтали* индивидуальных кривых спроса (рис. 8.16).

Зависимость рыночного спроса от рыночной цены определяется путем суммирования объемов спроса всех потребителей при данной цене P' :

$$Q^o(P') = X_1(P') + X_2(P') + \dots + X_n(P').$$

По аналогии с индивидуальным спросом, факторами *рыночного спроса* являются:

- предпочтения потребителей;
- доходы потребителей;
- цена данного товара;
- цены товаров-заменителей и дополняющих благ;
- количество потребителей данного товара.

На данные факторы, в свою очередь, влияют **общий размер населения**, его возрастная структура, распределение доходов среди демографических и иных групп населения, внешние условия потребления, реклама и т.д.

Основные термины

Задача потребительского выбора

Оптimum (равновесие) потребителя

Эквиварианальный принцип

Индивидуальный спрос

Линия «цена — потребление»

Кривая индивидуального спроса

Изменение дохода и сдвиги бюджетной линии

Кривая Энгеля

Рыночный спрос

Кривая рыночного спроса

Глава 9

Эффект замены и эффект дохода.

Концепция благосостояния и экономическая политика

Эффект замены и эффект дохода

Чтобы более детально понять, какие силы приходят в движение, когда *меняется цена товара*, обратим внимание на два различных изменения, которые происходят с линией бюджетного ограничения некоторого потребителя, когда повышается цена на один товар при неизменных ценах других товаров. Пусть повышается цена товара *A* (например яблок), количество которого откладывается по горизонтальной оси. Цена другого *товара (товара B, например апельсинов; количество откладывается по вертикальной оси) остается* неизменной. Напомним, что в этом случае точка пересечения бюджетной линии с осью *A* сдвинется влево, а точка пересечения с осью *B* останется неизменной (рис. 9.1).

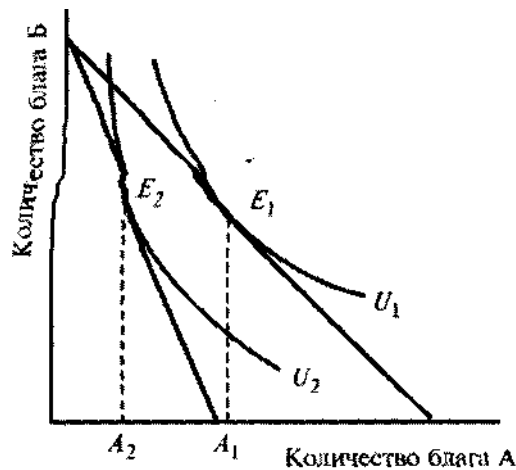


Рис. 9.1

В результате изменения цены, во-первых, линия бюджетного ограничения становится более крутой. Потребитель должен теперь отказываться от большего количества апельсинов, чтобы приобрести каждую дополнительную единицу яблок. Таким

образом, изменение всего одной цены меняет все *соотношения цен* с ее участием, то есть **относительные цены**:

$$\frac{P_1}{P_i} \rightarrow \frac{P'_1}{P_i}$$

В нашем примере *относительная цена яблок, выраженная в апельсинах, выросла*.

Во-вторых, ряд наборов яблок и апельсинов, доступных ранее, становится недоступным. Происходит *изменение покупательной способности* данной суммы денег. По существу, рост цены на яблоки понизил **реальный доход**. В нашем примере при неизменном номинальном доходе можно теперь купить меньше и яблок, и апельсинов, чем до повышения цены на яблоки.

В соответствии с этим реакция потребителя на изменение цены также может быть разделена на два момента. В ответ на изменение относительных цен потребитель заменяет относительно подорожавшие товары на относительно подешевевшие. Так, после повышения цены яблок потребитель сокращает их количество в покупаемом наборе и увеличивает количество апельсинов. Далее, в ответ на изменение реального дохода потребитель изменяет объем потребления различных видов благ в зависимости от их оценки как нормальных, нейтральных или неполноценных. Если благо считается данным потребителем полноценным, объем его потребления при росте цены сокращается, если неполноценным — объем его потребления растет. В нашем примере яблоки являются нормальным благом, поэто-

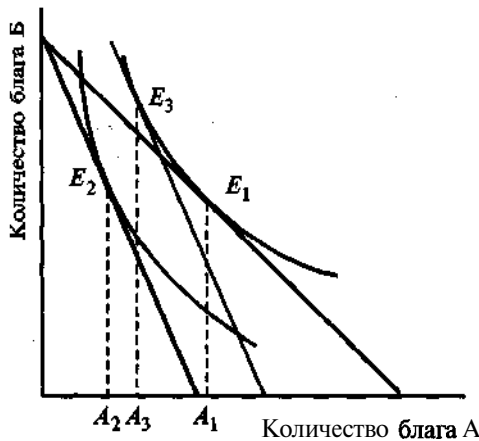


Рис. 9.2

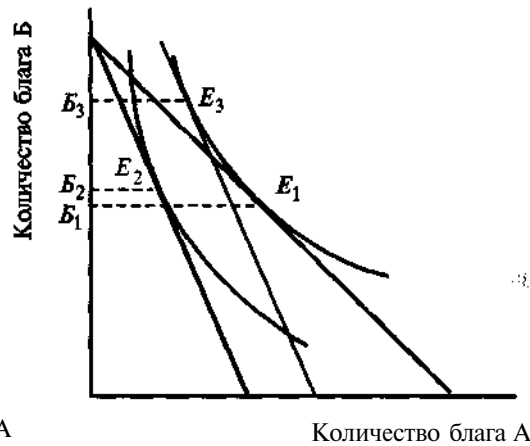


Рис. 9.3

му их количество при понижении реального дохода сокращается. В итоге оптимальный набор перемещается из точки E_1 в точку E_2 , лежащую на другой кривой безразличия (в нашем примере — с более низким уровнем полезности: $U_2 < U_1$).

Реакция потребителя на изменения относительных цен и реального дохода называется соответственно **эффектом замены** и **эффектом дохода**. Любое изменение цены приводит к появлению этих эффектов, поскольку оно меняет как объем доступных наборов благ, так и их относительные цены. Для разделения этих эффектов на графике проводится **дополнительная (промежуточная) бюджетная линия**. Угол ее наклона определяется новым соотношением цен, а положение на графике — необходимостью касания первоначальной кривой безразличия U_1 (в точке E_2), то есть соответствием первоначальному уровню благосостояния данного потребителя (рис. 9.2).

Общий сдвиг оптимального объема потребления блага A от A_1 к A_2 $\Delta A = A_2 - A_1$ складывается из сдвигов $A_1 \rightarrow A_3 = \Delta A^{\text{sub}} = A_3 - A_1$ (эффект замены) и $A_3 \rightarrow A_2 = \Delta A^{\text{inc}} = A_2 - A_3$ (эффект дохода).

Очевидно, что повышение цены блага A приводит к изменению спроса и на благо B в результате тех же эффектов дохода и замены (рис. 9.3).

Общий сдвиг оптимального объема потребления блага B от B_1 к B_2 $\Delta B = B_2 - B_1$ складывается из сдвигов $B_1 \rightarrow B_3 = \Delta B^{\text{sub}} = B_3 - B_1$ (эффект замены) и $B_3 \rightarrow B_2 = \Delta B^{\text{inc}} = B_2 - B_3$ (эффект дохода).

Снижение цены на благо A привело бы к соответствующим этим же эффектам изменениям в спросе, аналогичным по сути, но противоположным по направлению.

Уравнение Слуцкого

В алгебраической форме совместное влияние эффектов замены и дохода выражается **уравнением Слуцкого**:

$$\frac{\partial x_i}{\partial p_j} = \left(\frac{\partial x_i}{\partial p_j} \right)_{\text{comp}} - \left(\frac{\partial x_i}{\partial I} \right) x_j.$$

В нашем примере $X_1 = A$, $X_2 = B$, и уравнение Слуцкого верно для различных сочетаний i и j (как при $i = j = 1$, например, так и при $i \neq j$, то есть когда изменения спроса и цены относятся к одному и тому же товару или к разным товарам). Ин-

декс *сотр* означает «связанное с компенсацией», то есть с изменением номинального дохода, позволяющим потребителю поддерживать прежний реальный доход.

Первое слагаемое в правой части уравнения Слуцкого описывает действие эффекта замены, *второе* — действие эффекта дохода, выраженное в тех же единицах измерения (множитель X приводит их к одной размерности). Слева записано **совместное (результатирующее) воздействие** эффектов замены и дохода на спрос. Как было показано, оно складывается из изменения структуры потребления при замене одних (относительно подорожавших) благ другими (относительно подешевевшими) и общего изменения объемов потребления благ при изменении уровня реального дохода.

Результат совместного влияния эффекта замены и эффекта дохода зависит от их направления и величины. При росте цены данного блага эффект замены для этого вида благ всегда отрицателен, то есть состоит в сокращении объема спроса на дорожающий товар. Эффект же дохода различен в зависимости от отношения потребителя к данному виду благ. Спрос на **нормальные (полноценные)** блага растет при увеличении дохода, поэтому при понижении реального дохода соответствующий компонент в уравнении Слуцкого отрицателен. Сумма двух отрицательных величин также отрицательна, поэтому общий итог повышения цены для полноценных благ, несомненно, заключается в сокращении объема спроса на них. При этом влияние эффектов замены и дохода однонаправлено (рис. 9.4).

Когда потребитель считает данное благо нейтральным (при изменениях дохода спрос на такое благо не меняется), то эффект дохода равен нулю и общее изменение потребления такого блага совпадает с эффектом замены (рис. 9.5).

В этом случае наклон кривой спроса будет, очевидно, более крутым, чем наклон кривой спроса на нормальное благо.

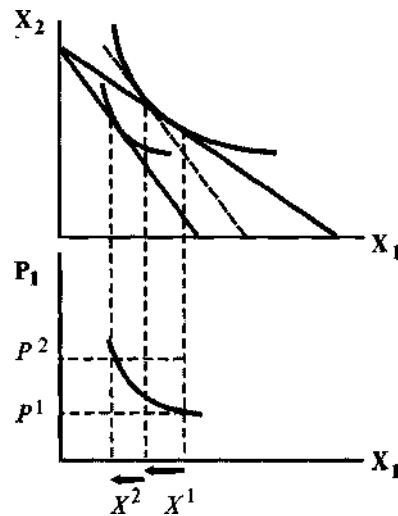


Рис. 9.4

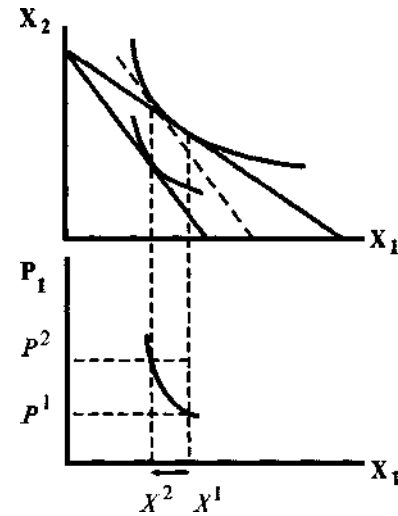


Рис. 9.5

Р²

Если потребитель считает благо **неполноценным** (спрос на него при увеличении дохода падает), но абсолютная величина эффекта дохода меньше величины эффекта замены, то общий результат повышения цены по-прежнему отрицателен, хотя он будет еще меньше по абсолютной величине, чем в предыдущем случае (рис. 9.6).

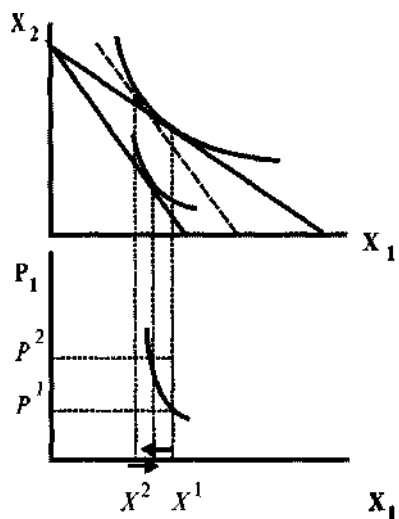


Рис. 9.6

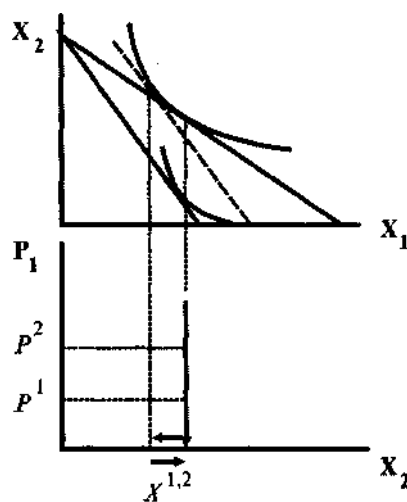


Рис. 9.7

Если в последнем случае эффект замены и эффект дохода равны по абсолютной величине, то спрос на такое неполноценное благо будет абсолютно неэластичным (рис. 9.7).

Получается, что в этом случае закон спроса продолжает действовать, но его действие нейтрализуется равносильным действием понижения реального дохода для неполноценных благ.

И только когда абсолютная величина эффекта дохода при изменении цены менее ценного блага больше величины эффекта замены, то общий эффект повышения цены будет положительным. Такой товар будет называться **благом (товаром) Гиффена**, и кривая спроса на него будет иметь положительный наклон (рис. 9.8).

Данный анализ эффектов замены и дохода проведен по методологии **Джона Хикса**, при которой *данный уровень реального дохода определяется как обеспечивающий данный уровень благосостояния потребителя (данный уровень полезности)*. Разработавший основные положения этого анализа **Евгений Евгеньевич Слуцкий** (его исследования были осуществлены двумя десятилетиями ранее, однако стали

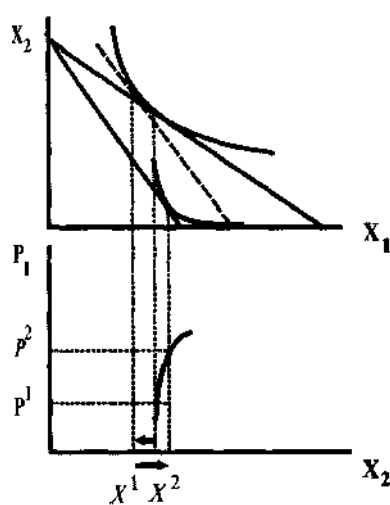


Рис. 9.8

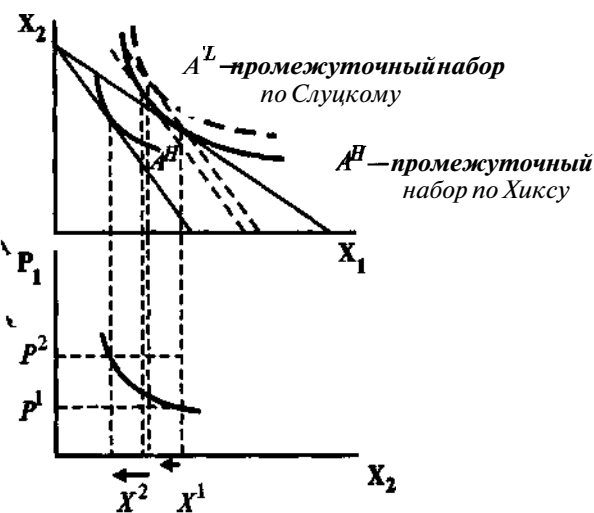


Рис. 9.9

известны мировой экономической общественности позже результатов Хикса) использовал менее строгий с точки зрения теории полезности, но зато более эмпирически легкий и потому более прагматичный способ определения данного уровня реального дохода. Он предложил считать неизменным реальный доход в том случае, когда после изменения цен потребитель может купить *тот же самый набор благ*, что и до данного изменения. Поэтому при подходе Слуцкого промежуточная бюджетная линия должна проходить *через точку, изображающую исходный оптимальный набор благ* (рис. 9.9).

Таким образом, величины номинального денежного дохода, обеспечивающего данный уровень реального дохода, по Хиксу и по Слуцкому чаще всего не совпадают. Очевидно, что при методологии Слуцкого такая промежуточная бюджетная линия будет касаться чаще всего более высокой кривой безразличия, чем исходной кривой безразличия, что требуется при методологии Хикса. Поэтому, имея возможность купить тот же набор благ, что и до изменения цен, потребитель фактически окажется на более высоком уровне благосостояния, чем перед изменением цен. Это и определяет менее строгий подход к определению неизменного уровня реального дохода.

Компенсирующее изменение.
Компенсированный спрос

Компенсировать — значит «возместить», то есть **компенсация** есть изменение денежного дохода, необходимое для того, чтобы восстановить положение потребителя, которое он имел до изменения цен, то есть неизменный уровень реального дохода. **Компенсирующее изменение** дохода определяется количеством денег, необходимым данному потребителю для того, чтобы остаться *на том же уровне благосостояния (полезности)*, на котором он находился до изменения цен. Если по одной из осей координат, например по вертикальной (рис. 9.10), откладывать расходы потребителя на все остальные блага, кроме данного Y (тогда благо $X_2 = Y$ будет являться **композитным благом**), то величина компенсирующего изменения CV будет определяться исходя из точек пересечения с осью денежных расходов новой бюджетной линии (отражающей прежний номинальный доход T) и дополнительной (промежуточной) бюджетной линии (отражающей номинальный денежный доход с учетом данной компенсации I'): $CV = I' - I$.

Величина компенсирующего изменения дохода имеет большое значение при разработке и осуществлении мер экономической политики. Она показывает, чем может обернуться для реальных доходов потребителей проведение того или иного изменения цен на конкретные товары (например, после повышения таможенных пошлин на продовольствие). Именно компенсирующее изменение является идеально точной мерой роста стоимости жизни в этом случае.

Изменение объема спроса за счет лишь эффекта замены изображается кривой **компенсированного спроса**. Кривая компенсированного спроса отражает взаимосвязь между ценой и величиной спроса, свободную от эффекта дохода (рис. 9.11).

При любом перемещении вдоль кривой компенсированного спроса потребитель получает (или теряет) компенсирующее изменение дохода, необходимое для восстановления уровня его благосостояния, существовавшего до изменения цены. Таким образом движение вдоль кривой компенсированного спроса отражает только эффект замены, вызванный изменением относительных цен. Это и является выражением закона спроса: изменение цены всегда приводит к противоположному изменению объема спроса на данный товар. При этом реальный доход потребителя, измеряемый его уровнем полезности, остается неиз-

менным.

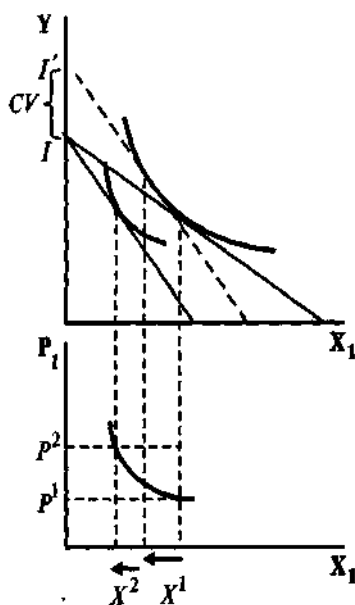


Рис. 9.10

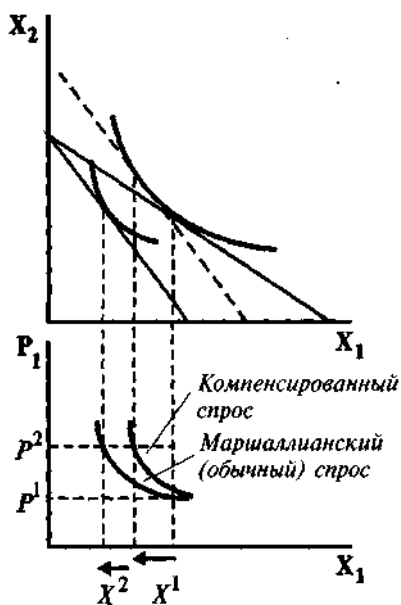


Рис. 9.11

менным. Однако в действительности мы наблюдаем эмпирические кривые обычного спроса.

Движение вдоль кривой некомпенсированного (обычного) спроса отражает сумму эффектов дохода и замены. В то время как вдоль кривой компенсированного спроса общий уровень полезности остается постоянным, для кривой **обычного** (называемого еще **маршаллианским** в честь Альфреда Маршалла) некомпенсированного спроса снижение цены связано с повышением уровня полезности, а повышение цены вызывает его снижение.

**Благосостояние
 потребителя
 и экономическая
 политика**

Как отмечено выше, важной целью анализа эффекта изменения цен является нахождение точной количественной меры, с помощью которой можно было бы проводить оценку последствий мероприятий экономической политики для благосостояния

потребителей. Такой мерой является излишек потребителя, поскольку его изменения позволяют оценить последствия для благосостояния изменений цен, вызванных различными действиями правительства, например, такими как введение налогов, таможенных тарифов или иных торговых барьеров.

Напомним, что излишек потребителя есть *чистый выигрыш* в благосостоянии потребителя в результате приобретения какого-либо блага, то есть разница между *максимальной* ценой, которую *готов* заплатить потребитель, и той, которую ему приходится платить в действительности. Теперь мы можем уточнить, что это относится к **потребительскому излишку при обычном (маршаллианском) спросе**, поскольку измеряется как площадь между кривой обычного спроса и уровнем рыночной цены данного блага. Соответственно **излишек потребителя при компенсированном спросе** геометрически есть область между кривой компенсированного спроса и ценой, заплаченной за данное благо (на рисунке она заштрихована горизонтальными линиями, а различие между излишками потребителя при компенсированном и обычном спросе дополнительно заштриховано косыми линиями) (рис. 9.12).

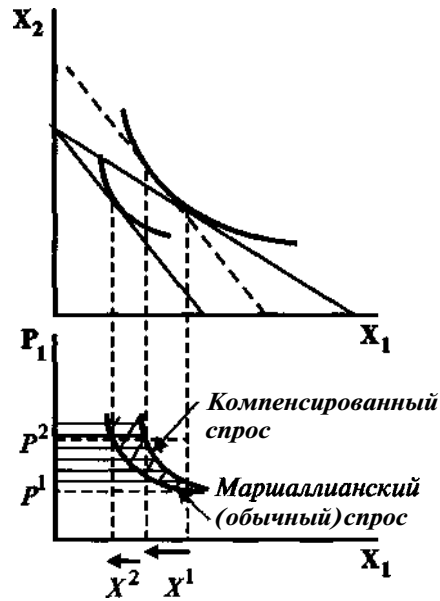


Рис. 9.12

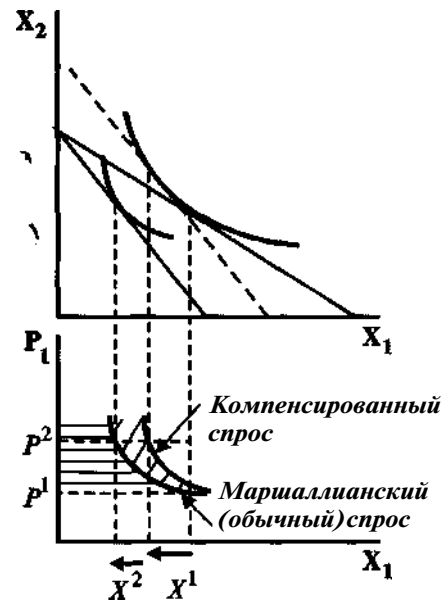


Рис. 9.13

Влияние изменения цены на благосостояние при потреблении данного блага можно определить по изменению потребительского излишка при данном изменении цены.

Согласно уравнению Слуцкого эффект дохода, который определяет различие между кривыми компенсированного и обычного спроса, невелик до тех пор, пока потребляемый товар составляет относительно небольшую долю в потреблении данного покупателя. Таким образом, излишек потребителя, измеренный с помощью кривой обычного спроса, имеет почти те же значения, что и излишек потребителя, измеренный при помощи кривой компенсированного спроса. Именно это *изменение излишка потребителя* экономисты обычно измеряют, оценивая влияние **экономической политики на благосостояние потребителей** (на рис. 9.13 заштриховано горизонтальными линиями, а различие между изменениями излишков потребителя при компенсированном и обычном спросе заштриховано косыми линиями).

Для подобных оценок большое значение имеют также *индексы цен*. *Индекс Ласпейреса* определяется по формуле:

$$I_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^1 X_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 X_i^0}$$

Индекс Пааше определяется так:

$$I_P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^1 X_i^1}{\sum_{i=1}^n P_i^0 X_i^1}$$

В обоих случаях P^1 — текущие цены потребляемых благ (i -го вида), P^f — базисные цены потребляемых благ (цены исходного периода, принимаемого за основу для сравнения с текущим периодом), X^1 — текущие количества потребляемых благ, X^0 — базисные количества потребляемых благ.

Индекс Ласпейреса использует стоимость исходной, базисной потребительской корзины в текущем периоде, не учитывая изменения состава этой корзины в соответствии с эффектом замены. Это завышает оценку роста цен и соответствующее снижение стоимости жизни. Индекс Пааше использует стоимость текущей, уже измененной потребительской корзины в ценах базисного периода, не учитывая в полной мере того, что текущие объемы потребления связаны с более низким уровнем благосостояния потребителей, то есть значительной части эффекта дохода. Это занижает оценку роста цен и соответствующее снижение стоимости жизни. Напомним, что методология определения уровня реального дохода по Слуцкому как раз совпадает с принципами определения индекса Ласпейреса и поэтому страдает теми же недостатками.

Налогообложение и благосостояние потребителя. Налог, повышающий цену товара с P_1 до P_2 , сокращает его потребление с Q_1 до Q_2 . Потери благосостояния потребителя равны потерям потребительского излишка (площадь $A + B$). В том числе величина $Q_2 \cdot (P_2 - P_1)$ (площадь A) идет в доход государства. Чистые потери благосостояния — потери «мертвого груза» — не достаются никому и представляют собой цену, которую общество платит за вмешательство в работу рыночного механизма. Для линейной кривой спроса это равно $(Q_1 - Q_2) \cdot (P_2 - P_1)/2$ (на рис. 9.14 — площадь B).

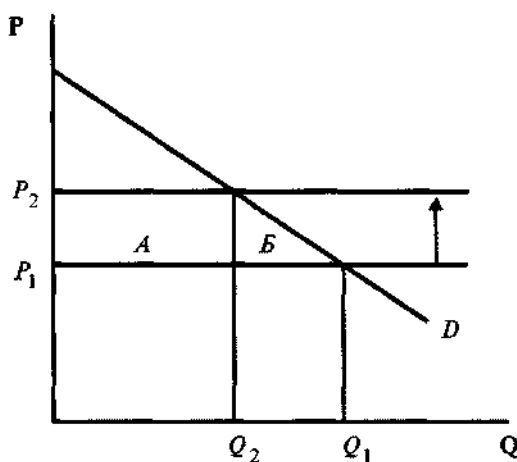


Рис. 9.14

Основные термины

Изменение относительной цены

Эффект замены

Эффект дохода

Совместное влияние эффектов замены и дохода

Уравнение Слуцкого

Компенсирующее изменение

Компенсированный спрос

Маршаллианский (обычный) спрос

Излишек потребителя при обычном (маршаллианском) спросе

Индекс цен Ласпейреса

Индекс цен Пааше

Налогообложение и благосостояние потребителя

Глава 10

Основы теории производства

Формирование спроса — лишь одна из составляющих рыночного механизма. Второй является формирование рыночного предложения. В этом смысле объектом нашего анализа становится исследование взаимосвязи между ценой и объемом предложения, т.е. поведения производителей.

В производственном аспекте задача производителя сводится к выбору эффективного способа производства. Решение ее связано с проблемой выбора оптимального варианта сочетания факторов и масштаба производства, которые обеспечат максимальный объем выпуска при данном количестве факторов.

Технология и производство

Производство — процесс по преобразованию ресурсов в блага, прямо или косвенно служащие удовлетворению человеческих потребностей. Результаты производства могут принимать как материальную, так и нематериальную форму. Любое производство связано с использованием различных ресурсов. Будучи вовлеченными в производство, они принимают форму *факторов производства* и обычно рассматриваются в виде укрупненных групп: 1) труд как совокупность привлекаемой рабочей силы; 2) капитал, представляющий собой материальную форму всего комплекса средств производства; 3) земля как комплекс природных условий; 4) предпринимательская способность, понимаемая как деятельность по организации производства и контролю за ним.

Каждый конкретный процесс производства требует не только определенного набора факторов, но и некоего соотношения между ними, что выражается в форме технологии. Следовательно, **технология** — это определенная устойчивая комбинация факторов производства. Развитие технологии позволяет применять новые методы производства для более эффективного использования факторов производства. Хотя проблема эффективности самым непосредственным образом связана с применяемыми технологиями, она не может быть решена без учета цен используемых факторов производства. Поэтому различают технологическую и экономическую эффективность. *Технологически эффективным* является способ производства, при котором данный объем выпуска достигается при меньшем количестве хотя бы одного из применяемых факторов. *Экономически эффективным* будет тот технологически эффективный способ производства, при котором альтернативная стоимость вмененных факторов производства для данного объема выпуска будет минимальной.

Производственная функция

В рамках применения одной технологии всегда существует устойчивая зависимость между величиной потребленных ресурсов и объемом выпуска продукции. Функциональная взаимосвязь между вводимой комбинацией факторов производства и объемом выпуска продукции называется **производственной функцией**. В качестве независимых ее переменных будут выступать значения используемых факторов, а в качестве зависимой переменной — значения объемов выпуска продукции. Математически она представлена в виде

$$Q = F(X_a, X_b, X_c, \dots, X_n),$$

где Q — значение объема выпуска; F — форма функциональной зависимости между вводимыми факторами производства и объемом выпуска; $X_a, X_b, X_c, \dots, X_n$ — значения применяемых в производстве факторов.

Так как существуют самые разные способы технологической связи факторов, то и производственные функции принимают различную форму. Однако все они обладают рядом общих свойств:

- каждая производственная функция описывает только определенную технологическую взаимосвязь, и изменение технологии приведет к изменению формы производственной функции;
- производственная функция описывает альтернативные варианты использования факторов производства, показывая возможности их взаимозаменяемости;
- производственная функция отражает максимальные значения выпуска продукции для каждой данной комбинации факторов;
- производственная функция отражает только технологически эффективные комбинации факторов производства, входящие в так называемую «экономическую область», в которой увеличение любого применяемого фактора сопровождается увеличением выпуска, — то есть 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 и служат для решения задач планирования производства, так как позволяют прогнозировать изменения совокупной выработки при изменении как отдельного фактора, так и применяемого количества всех факторов производства.

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 периода, а все факторы производства делятся на переменные и постоянные. **Краткосрочный период** — период, в течение которого хотя бы один фактор производства остается неизменным. **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. Следует обратить внимание, что, хотя определения краткосрочного и долгосрочного периодов связаны со временем, их экономическое содержание обусловлено не временем, а реальными изменениями структуры производства. Поэтому, в силу технологических особенностей разных производств, временные рамки краткосрочного или долгосрочного периодов для каждого из них могут значительно различаться.

Функция производства в краткосрочном периоде 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.

Совокупный продукт (TP_x) от переменного фактора x — это общий объем выпуска при данном количестве переменного фактора. **Средний продукт** (AP_x) — по-

казывает объем выпуска, приходящийся на единицу переменного фактора. $AP_x = TP_x/X$. **Предельный физический продукт (MP_x)** — характеризует прирост общего продукта за счет единичного увеличения переменного фактора. $MP_x = \Delta TP_x/\Delta X$ или $MP_x = dTP/dX$, то есть равен первой производной от производственной функции.

Закон убывающей отдачи

Любой производственный процесс обладает той характерной **особенностью**, что если при данном количестве постоянного фактора наращивать применение переменного фактора, то производственный выпуск обязательно достигнет максимума и начнет снижаться. Это обусловлено изменениями в отдаче от переменного фактора. На первоначальном этапе, когда в производстве задействовано незначительное количество переменного фактора, каждая дополнительная единица последнего оборачивается ростом предельного продукта от этого фактора. Однако по мере увеличения применения переменного фактора рост его предельного продукта приостанавливается, а затем начинает снижаться. Указанная зависимость получила название «**закона убывающей отдачи**» или «убывающей предельной производительности», который говорит о том, что по мере увеличения применения переменного фактора при фиксации всех остальных всегда достигается точка, начиная с которой использование дополнительного количества переменного фактора ведет к постоянно снижающемуся приросту продукта, а затем и к его абсолютному снижению.

Причина действия закона убывающей отдачи кроется в нарушении сбалансированности в производстве между постоянными и переменными факторами. Низкая эффективность при слабой загрузке оборудования может быть повышена за счет вовлечения в производство дополнительного количества переменного фактора, что приведет к увеличению выработки в возрастающей степени. Напротив, излишняя загрузка оборудования приведет к падению эффективности и снижению выпуска.

Действие закона убывающей отдачи позволяет сделать ряд важных выводов. Во-первых, всегда существует область затрат, когда их увеличение не ведет к снижению совокупного продукта (все первые частные производные положительны), называемая «экономической областью». Во-вторых, в условиях краткосрочного периода, когда хоть один из факторов производства остается фиксированным, всегда существует точка, начиная с которой увеличение переменного фактора ведет к снижению его предельного продукта. В-третьих, в рамках экономической области существует точка, начиная с которой дальнейшее увеличение применения переменного фактора приводит к снижению объема выпуска.

Действие закона убывающей производительности фактора указывает на то, что возможности увеличения выпуска при фиксации хотя бы одного фактора ог-

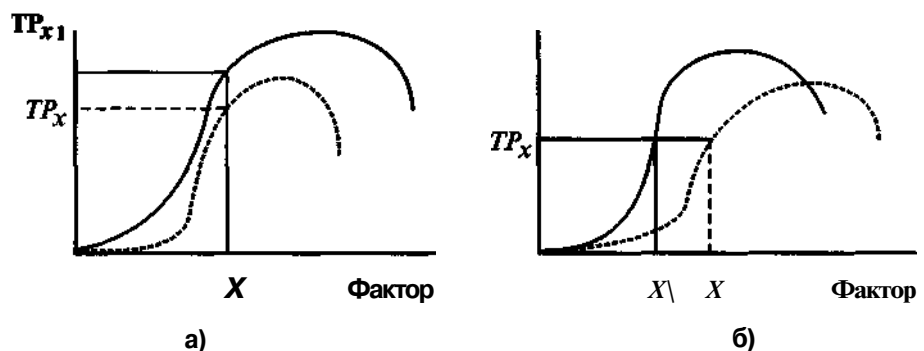


Рис. 10.1

раничены. При этом следует иметь в виду, что: а) «закон» применим только к условиям краткосрочного периода, б) интенсивность действия «закона» обусловлена особенностями технологии и в каждом производстве различна. Применение более прогрессивной технологии (рис. 10.1), позволяющей получить в рамках краткосрочного периода больший выпуск при том же (рис. 10.1, а) или меньшем (10.1, б) количестве фактора, отнюдь не означает отмены действия закона убывающей отдачи, а всего лишь изменяет характер его влияния.

Кривые продукта от переменного фактора

Поскольку продукт является функцией от переменного фактора, то, откладывая на горизонтальной оси значения переменного фактора, а на вертикальной — значения продукта и соединяя эти значения, мы получим графическое отображение изменения значений продукта от изменения значений переменного фактора, т.е. **кривые продукта от 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. 10.2) природа производственного процесса такова, что каждая дополнительная единица переменного фактора дает больший, по сравнению с предыдущей, прирост совокупного продукта. Такая функция производства выражается уравнением $Q = aX + bX^2$, где a и b — некие константы, aX — количество примененного переменного фактора. Производство будет характеризоваться ростом среднего и предельного продуктов. $AP_X = Q/X = aX + bX^2/X = a + bX$ $MP_X = dQ/dX = a + 2bX$.

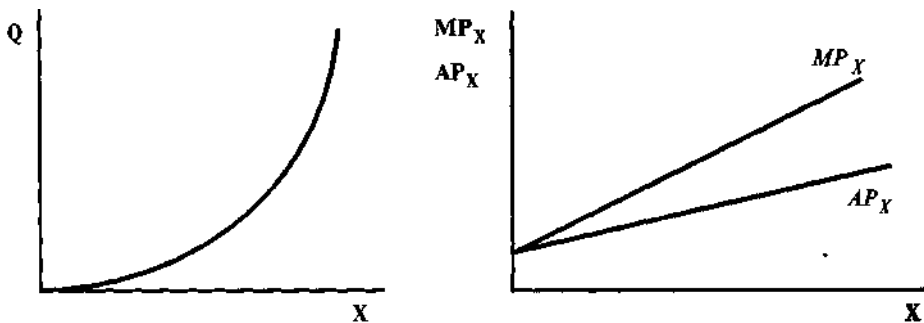


Рис. 10.2

Характеризующаяся постоянной отдачей от переменного фактора часть производственного процесса (рис. 10.3) отражает линейную зависимость между коли-

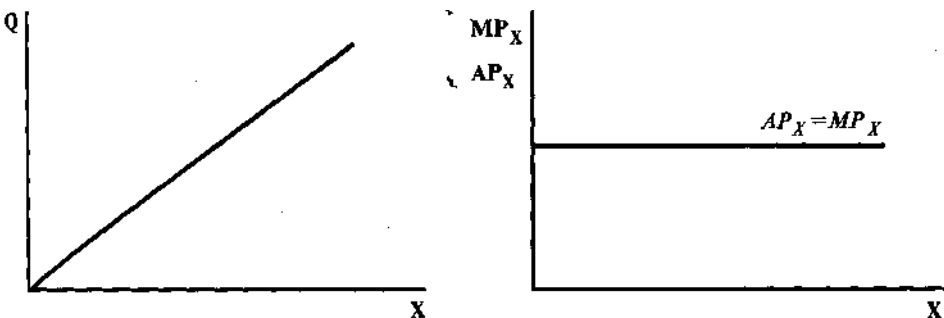


Рис. 10.3

чеством вводимого переменного фактора и совокупным продуктом и выражается функцией $Q = aX$. Так как отдача от каждой последующей единицы переменного фактора остается неизменной, то предельный продукт равен среднему продукту, а их значения постоянны. $AP_x = Q/X = aX/X = a$ и $MP_x = dQ/dX = a$.

Функция типа $Q = bX - cX^2$ будет отражать зависимости той части производственного процесса, которая характеризуется убывающей отдачей от переменного фактора. Так как в данном случае вовлечение в производство каждой дополнительной единицы переменного фактора приводит к снижению предельного продукта $MP_x = dQ/dX = b - 2cX$, то это обуславливает падение прироста совокупного продукта, а следовательно, и среднего продукта $AP_x = Q/X = bX - cX^2/X = b - cX$. Падение предельного продукта по мере увеличения переменного фактора свидетельствует об ограниченности возможностей увеличения выпуска, достигающего максимальных значений, когда предельный продукт становится равным нулю при некотором количестве переменного фактора X_n . Кроме того, существуют границы применения самого переменного фактора, поскольку использование его сверх величины X_n приведет к снижению совокупного продукта, что означает технологически неэффективный способ производства.

Каждая из рассмотренных функций отражает лишь особые части производственного процесса. Объединенные вместе, они дают представление об особенностях целостного процесса производства и закономерностях изменения продукта от переменного фактора в краткосрочном периоде (рис. 10.4). Производственная функция такого производства описывается уравнением типа $Q = aX + bX^2 - cX^3$. Для данной функции каждая точка кривой совокупного продукта показывает максимальные значения объема выпуска для каждого отдельного значения переменного фактора. Кривые среднего и предельного продуктов могут быть построены с использованием кривой совокупного продукта (рис. 10.5). 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).

$$\operatorname{tg} \alpha = \frac{AX_2}{OX_2} = AP_x, \text{ так как } AX = TP, \text{ а } OX = X, \text{ то } \frac{TP_x}{X} = AP_x,$$

$$\operatorname{tg} \beta = \frac{AX_2}{X_1X_2} = MP_x, \text{ так как } AX = \Delta TP, \text{ а } X_1X_2 = \Delta X, \text{ то } \frac{\Delta TP_x}{\Delta X} = MP_x.$$

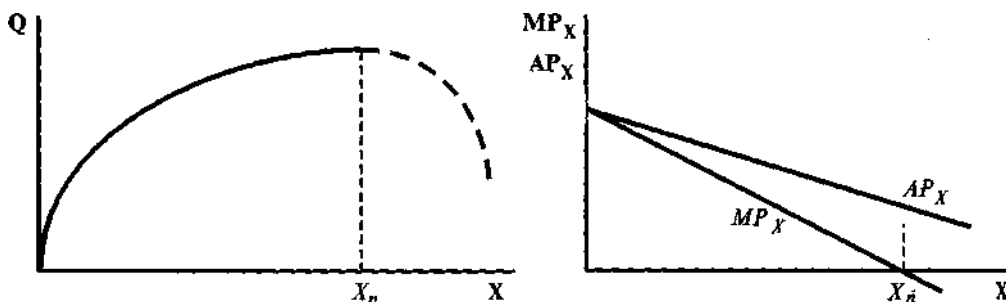


Рис. 10.4

Соизмеряя углы, нетрудно заметить, что по мере увеличения переменного фактора значения среднего и предельного продуктов будут изменяться. На начальном этапе ($\text{tg } \alpha < \text{tg } \beta$) рост совокупного продукта сопровождается опережающим по отношению к среднему ростом предельного продукта, который достигает своего максимума в точке A . Затем предельный продукт начинает снижаться, а средний продукт продолжает расти, достигая максимума в точке B , где он равен предельному продукту. Таким образом, первая стадия характеризуется ростом отдачи от переменного фактора. На стадии II, 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, то есть в точке, где первая производная функции равна нулю. $(TP_x)' = MP_x = 0 \Rightarrow TP_x = \max$. Поскольку на данной стадии выпуск увеличивается менее чем пропорционально увеличению переменного фактора, то уместно говорить об убывающей отдаче от переменного фактора. На стадии III, после точки C , предельный продукт становится отрицательным, и для нее характерно снижение не только среднего, но и совокупного продукта. Поскольку производственная функция не допускает неэффективного использования факторов, эта стадия выходит за рамки экономической области и не является частью производственной функции.

Взаимосвязь между совокупным, 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.
- Следовательно, при росте совокупного продукта значения предельного продукта всегда положительны, а при снижении — отрицательны.

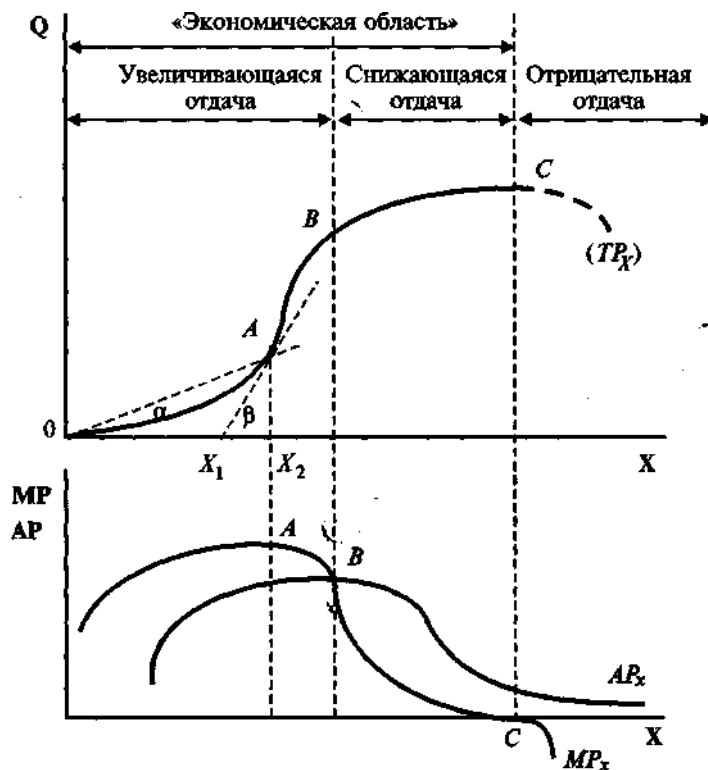


Рис. 10.5

- 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.
- В случае равенства значений среднего и предельного продуктов средний продукт достигает своего **максимума**.

Характер изменений в значениях продукта в связи с увеличением количества переменного фактора является результатом взаимодействия всех факторов производства. Первая стадия является **неэффективной** из-за дисбаланса между постоянным и переменным ресурсами при недоиспользовании первого. В целях повышения общей эффективности фирме следует наращивать применение переменного ресурса, по крайней мере, до стадии II. Несмотря на то, что на второй стадии эффективность переменного фактора снижается, увеличение его применения способствует росту отдачи от постоянного фактора и ведет к росту общей эффективности. Третья стадия характеризуется исчерпанием эффективности постоянного ресурса, и общая эффективность начинает снижаться, что означает абсолютную нерациональность осуществления производства с таким количеством переменного фактора. **Оптимальной** с точки зрения общей эффективности производства **является стадия II**, и фирма должна использовать такое количество переменных ресурсов, которое обеспечивает ей нахождение в рамках этой стадии. Если спрос на продукцию фирмы не позволяет ей выйти на стадию II, то она должна стимулировать спрос на свою продукцию или использовать излишние производственные мощности для производства другой продукции.

Анализ долгосрочной функции производства

В рамках краткосрочного периода падение отдачи от переменного фактора сопровождается некоторым ростом отдачи от фиксированных факторов. Это свидетельствует не только о несовпадении уровней производительности факторов, но и, что самое главное, ставит проблему поиска оптимального соотношения между факторами производства, которое обеспечит максимальный объем выпуска при данном количестве факторов. Это осуществимо в долгосрочном периоде, когда имеется возможность изменить все факторы производства.

Замещение одного фактора другим позволяет получить одинаковые объемы выпуска при различных комбинациях факторов. Графическое отображение этих данных называют кривыми постоянного продукта или изоквантами, представля-

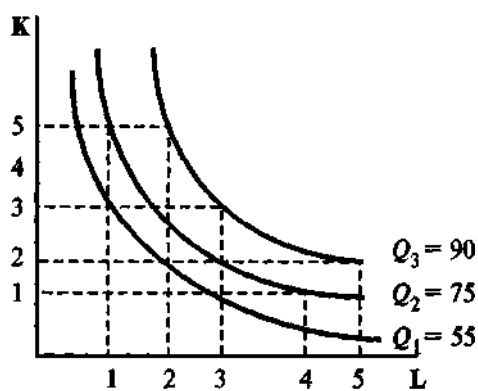


Рис. 10.6

ющими собой графический способ описания производственной функции. **Изокванта** — кривая, показывающая все возможные комбинации факторов производства, которые дают постоянный (одинаковый) объем выпуска. В двухфакторной модели (капитал — K и труд — L) каждая изокванта показывает объем выпуска Q для каждой отдельной комбинации факторов (рис. 10.6). При этом более высоко расположенная по отношению к оси ординат изокванта отражает больший выпуск, а весь набор изоквант дает представление о возможных вариантах осуществ-

вления производства и называется «картой изоквант». Изокванты строятся на основе эмпирических данных, полученных в результате анализа того или иного производственного процесса, и несут в себе определенные его характеристики. Во-первых, сама форма изокванты отражает возможности замещения факторов, т.е. пределы возможных комбинаций факторов. Во-вторых, изокванта показывает максимальные значения выпуска для каждой отдельной комбинации факторов. В-третьих, являясь вогнутой кривой, она отражает действие закона убывающей отдачи (по мере увеличения одного фактора и при относительном уменьшении другого предельная производительность первого падает). В-четвертых, изокванты имеют отрицательный наклон, что свидетельствует о разнонаправленном изменении факторов (увеличение одного предполагает уменьшение другого). Наконец, изокванты отражают только экономическую область. 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.

Замещение факторов производства

Вогнутость изоквант указывает на то, что предельные производительности факторов разнонаправлены и в каждой точке изокванты они будут иметь разную предельную производительность. Это говорит о том, что 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)**. Иначе говоря, предельная норма технологического замещения капитала трудом ($MRTS_{LK}$) показывает величину капитала, которую может заменить каждая единица труда при обеспечении одного и того же объема выпуска (рис. 10.7). Она определяется как абсолютное значение углового коэффициента изокванты — наклон касательной в любой из ее точек. $MRTS_{LK} = -\Delta K / \Delta L$. Поскольку $MRTS$ — величина положительная, значение углового коэффициента умножено на (-1) .

Поскольку замещение факторов предполагает сохранение объема выпуска, то становится очевидным, что предельная норма технического замещения тесно связана с предельными продуктами факторов. Любое увеличение труда (ΔL) означает рост объема выпуска на $(MP_L \cdot \Delta L)$. Для того чтобы компенсировать это увеличение, т.е. остаться на той же изокванте, необходимо сократить применение капита-

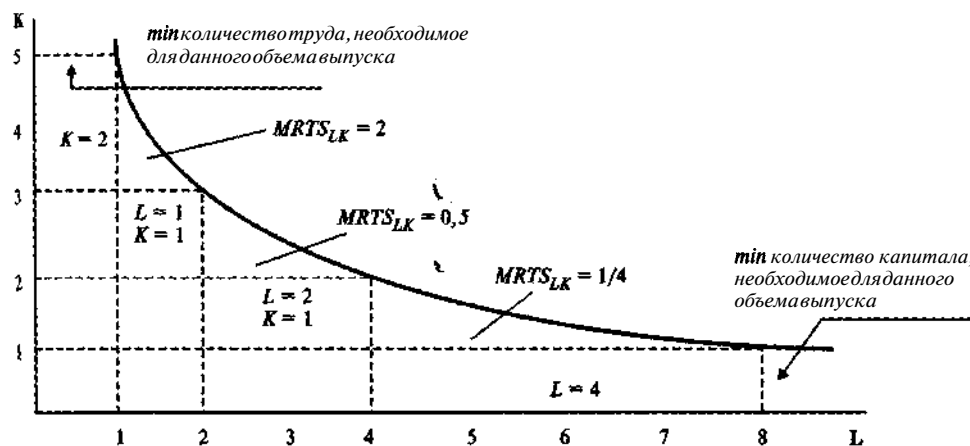


Рис. 10.7

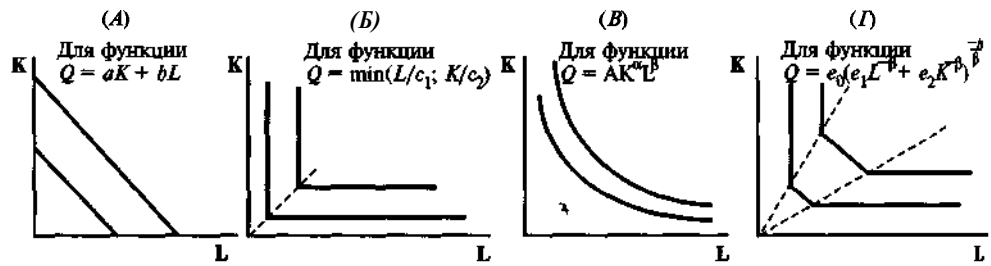


Рис. 10.8 \

ла на величину (AK) , которая даст снижение выпуска на $(MP_K \cdot AK)$, обеспечивая равенство $(MP_L \cdot \Delta L) + (MP_K \cdot \Delta K) = 0$ или $(MP_L \cdot \Delta L) = -(MP_K \cdot \Delta K)$. Следовательно,

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K},$$

т.е., предельная „норма технологического замещения факторов производства равна обратному соотношению их предельных продуктов (производительностей). Это говорит о том, что 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 является присущим всем производственным процессам явлением. 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 наклону касательной к изокванте в этой точке.

Границы замещения факторов предопределены особенностями технологии. В зависимости от значений $MRTS_{LK}$ можно выделить несколько видов производственных функций (рис. 10.8). В случае идеальной взаимозаменяемости факторов (рис. 10.8, А), когда один из них может быть полностью заменен другим, т.е. производство может осуществляться при помощи одного фактора (продажа мороженого через продавца или автомат), $MRTS_{LK}$ равна -1 и будет постоянной во всех точках изокванты. Для производства с фиксированными пропорциями факторов - производственная функция «затраты—выпуск» (рис. 10.8, Б) — замещение одного фактора другим невозможно и $MRTS_{LK} = 0$. Для производственной функции Кобба-Дугласа (рис. 10,8,5) $MRTS_{LK} = -AK/AL$ и характеризуется убывающей по мере движения вдоль изокванты степенью замещения. Для производственных функций с постоянной эластичностью замещения — CES-функции (рис. 10.8,Г) - $MRTS_{LK} = -\rho$.

Эффект масштаба

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять количество применяемых факторов, т.е. изменять масштабы производства. Оказывается, изменение факторов в одной и той же пропорции может привести к различным результатам. Соотношение между относительным изменением объема выпуска и относительным изменением затрат факторов производства называется **эффектом масштаба**. В зависимости от характера указанного соотношения различают: **положительный (растущий) эффект масштаба**, когда объем выпуска увеличивается в большей пропорции, чем затраты факторов — $F(aX) < aF(X)$; **постоянный (неизменный) эффект масштаба**, когда объем выпуска изменяется в той же пропорции, что и затраты факторов — $F(aX) = aF(X)$; и отрицательный (снижающийся) эффект масштаба, если объем выпуска уве-

личивается в меньшей пропорции, нежели затраты факторов производства, — $F(aX) > aF(X)$ ¹.

Говоря о действии эффекта масштаба, следует учитывать, что характер его обусловлен: а) не действием закона убывающей отдачи (все факторы являются переменными) и б) не интенсивностью использования какого-то фактора (предполагает неизменность соотношения факторов). Сохранение неизменным соотношения факторов производства для любого уровня выпуска позволяет проследить проявление эффекта масштаба, анализируя карту изоквант. Если при одной и той же пропорции увеличения объема факторов изокванты сближаются, это свидетельствует о положительном эффекте масштаба; если они расходятся, то имеет место отрицательный эффект масштаба; если сохраняют шаг — постоянный.

Законов, регулирующих направленность действия эффекта масштаба, не существует, и определение характера эффекта масштаба возможно только путем эмпирических наблюдений. В этой связи в качестве факторов, *способствующих росту* отдачи от масштаба, можно выделить такие, как: а) действие размерного фактора (производство лампочки в 100 Ватт не требует в 2,5 раза больших расходов, чем лампочки в 40 Ватт); б) рост производительности из-за более глубокого разделения труда; в) большие возможности применения новых технологий и техники; г) более полная загрузка мощностей; д) использование высококвалифицированной рабочей силы и специализация в управлении. В качестве *противодействующих росту* эффекта от масштаба следует выделить такие факторы, как: а) рост вероятности возникновения узких мест и аварийности; б) нарастание трудностей управления и координации; в) рост транспортных расходов и затрат по сбыту; г) рост административных расходов.

Поскольку характер и длительность действия эффекта масштаба обусловлена особенностями технологии, то для каждой отрасли будет характерен свой оптимальный масштаб производства.

Основные термины

Производство

Технология

Технологическая эффективность

Экономическая эффективность

Производственная функция

Краткосрочный период

Долгосрочный период

Постоянные факторы

Переменные факторы

Совокупный продукт

Средний продукт

Предельный продукт

Кривые продукта (производительности фактора)

Закон убывающей отдачи (производительности фактора)

Изокванта

Карта изоквант

Предельная норма технологического замещения

Эффект масштаба

Степень отдачи от масштаба

¹ Для функции Кобба-Дугласа $O = AK^\alpha L^\beta$ при $(\alpha + \beta) = 1$ — постоянный эффект масштаба; при $(\alpha + \beta) > 1$ — растущий; при $(\alpha + \beta) < 1$ — снижающийся. Например: $O = AK^\alpha L^\beta$. Увеличивая ресурсы в два раза — $O = A(2K^\alpha)(2L^\beta)$ или $O = A(2^\alpha)K(2^\beta)L = 2^{\alpha+\beta}(AKL)$. Если $(\alpha + \beta) = 1$, то $O = 2O$.

Глава 11

Издержки производства

Затраты по производству продукции зависят не только от количества использованных факторов, но и от цен каждого из них. Поэтому проблема оптимизации производства трансформируется в задачу выбора такого способа производства, который обеспечил бы минимальные издержки для данного объема выпуска. В этой связи цель анализа сводится к тому, чтобы определить, как издержки зависят от объема выпуска, как они изменяются во времени и как добиться сочетания факторов, которое даст минимальные издержки.

Определение издержек производства

В микроэкономическом анализе теория издержек производства основывается на осознании редкости ресурсов и определении их ценности на основе наилучшего варианта использования. Поэтому **издержки**

производства — это затраты по производству, связанные с отказом от альтернативного использования ресурсов. Затраты, оцениваемые по наилучшему из альтернативных вариантов использования данных ресурсов, называются *вменными издержками*, что и составляет их экономическое содержание. В этом смысле издержки производства — стоимость отвлеченных от альтернативного использования ресурсов.

Производитель может привлекать ресурсы извне, и тогда издержки представляются в виде денежных выплат поставщикам ресурсов, а может использовать и собственные ресурсы, и тогда издержки производства представляются в виде затрат по удержанию ресурсов от альтернативного использования. Последний вид затрат не найдет отражения в бухгалтерском балансе, что будет означать занижение фактического уровня издержек производства¹. Поэтому различают бухгалтерские и экономические издержки производства (схема 11.1). **Бухгалтерские издержки** — осуществленные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением производства. **Экономические (вменные) издержки** — это стоимость всех отвлечаемых для данного производства ресурсов. К экономическим издержкам относятся:

- **внешние (явные) издержки**, представляющие собой денежные выплаты за привлеченные для производства ресурсы, т.е. затраты по оплате поставленных ресурсов, равные бухгалтерским издержкам;
- **внутренние (неявные) издержки**, представляющие собою денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов, т.е. затраты собственных неоплаченных ресурсов;
- **нормальная прибыль** как минимальная плата за удержание предпринимательских способностей от альтернативного использования (она может быть оценена в виде процента на капитал);
- **безвозвратные издержки** как затраты, не имеющие альтернативного использования, вменные издержки которых равны нулю. Это ранее произведенные, но не принимаемые во внимание при принятии текущих решений затраты. Они представляют собою невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением вида или места деятельности.

¹ Например, проценты по кредитам относятся на затраты, в то время как дивиденды по обыкновенным акциям, эмитируемым для финансирования производства, — нет.

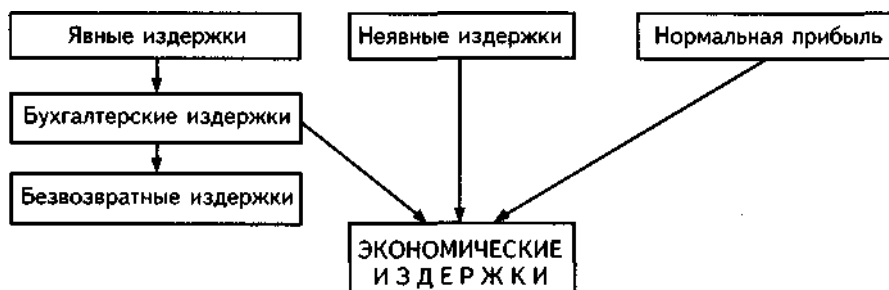


Схема 11.1

Различия в величине бухгалтерских и экономических издержек приводят к количественному несовпадению бухгалтерской и экономической прибыли. **Бухгалтерская прибыль** — это совокупная выручка за вычетом бухгалтерских издержек. **Экономическая прибыль** — это разница между совокупной выручкой и экономическими издержками. Она меньше бухгалтерской на величину неявных издержек и нормальной прибыли.

Виды издержек производства

Отправной точкой анализа издержек производства является существующая между ними и объемом выпуска функциональная зависимость. Суть ее сводится к тому, что затраты по производству есть функция от выпуска. Исходя из этого, затраты по производству в общем виде выражаются функцией издержек $C = F(Q)$. При этом вид функции издержек будет определяться типом производственной функции, а величина издержек — ценами факторов производства. Поскольку в рамках краткосрочного периода часть ресурсов остается неизменной, то затраты по постоянным ресурсам отражаются в постоянных издержках, величина которых зависит от количества постоянных ресурсов и цен на них, а затраты по переменным ресурсам отражаются в переменных издержках, величина которых зависит от объема выпуска и цен переменных ресурсов. В долгосрочном периоде все ресурсы являются переменными и производство будет характеризоваться только переменными издержками.

Издержки производства делятся на несколько групп. К характеризующим общий уровень издержек относятся совокупные, постоянные и переменные издержки. **Совокупные (валовые) издержки (TC)** — это суммарная величина издержек, понесенных при производстве данного объема продукции. Для двухфакторной модели производства они составят: $TC = P_K K + P_L L$, где K и L — количества факторов, а P_K и P_L — их цены. **Постоянные (фиксированные) издержки (FC)** — издержки, величина которых не меняется в зависимости от объема выпуска. **Переменные издержки (VC)** — издержки, величина которых изменяется в зависимости от объема выпуска. Для каждого данного объема выпуска $TC = FC + VC$.

Другую группу составляют издержки, характеризующие уровень затрат на единицу продукции. **Средние издержки (ATC)** представляют собой величину совокупных издержек, приходящихся на единицу произведенной продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q} = \frac{P_K K + P_L L}{Q}.$$

Сравнивая их с рыночной ценой данной продукции, можно наглядно видеть, прибыльным ли будет производство. **Средние постоянные издержки (AFC)** — вели-

чина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции. $AFC = FC/Q$. С ростом объема выпуска они убывают. *Средние переменные издержки* (AVC) — величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции: $AVC = VC/Q$.

Динамика уровня средних переменных издержек зависит от действия закона убывающей отдачи. Поэтому равенство $ATC = AFC + AVC$ не означает безусловно-го снижения средних издержек по мере роста объема выпуска, поскольку снижение средних постоянных издержек может быть компенсировано ростом средних переменных издержек.

Отдельную группу представляют **предельные издержки** (MC), отражающие прирост совокупных издержек, вызванный увеличением объема выпуска на единицу продукции: $MC = \Delta TC / \Delta Q$. Величина предельных издержек может быть найдена как первая производная функции совокупных издержек: $MC = dTC/dQ$. Так как в краткосрочном периоде совокупные издержки изменяются исключительно из-за изменения переменных издержек, предельные издержки равны производной функции переменных издержек.

Кривые издержек краткосрочного периода

Если цены факторов производства неизменны, то уровень издержек будет зависеть только от объема выпуска. Эта зависимость может быть отражена графически в виде *кривых издержек производства*, отражающих минимальные значения издержек для каждого данного объема выпуска.

Так как в краткосрочном периоде производство подвержено действию закона убывающей отдачи, то по мере увеличения выпуска величина издержек изменяется в зависимости от характера отдачи от переменного фактора. При выраженной через средний продукт растущей отдаче совокупные и переменные издержки убывают, а при снижающейся — растут.

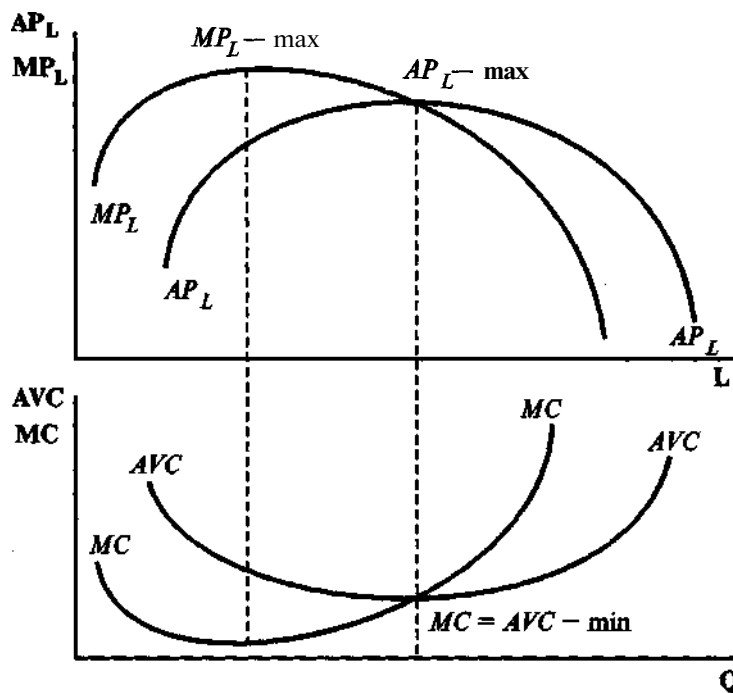


Рис. 11.1

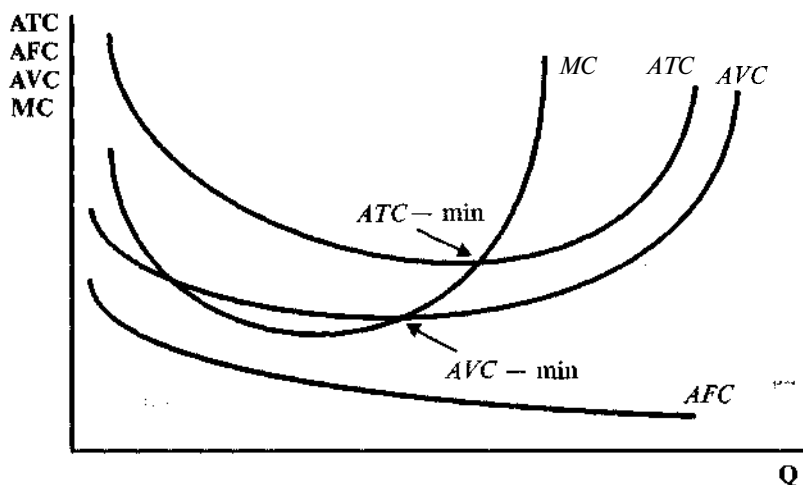


Рис. 11.2

В двухфакторной модели производства $Q = F(K, L)$ и цене факторов (P_L), (P_K) совокупные издержки составят $TC = P_K K + P_L L$. Так как $AVC = VC/Q = P_L L/Q$, то при $P_L = \text{const}$ $AVC = P_L(L/Q)$. Поскольку $AP_L = Q/L$, можем записать: $AVC = P_L/AP_L$ или $AVC = P_L(1/AP_L)$. Так как $AC = AVC + AFC$, то $AC = (P_L/AP_L) + (P_K K/Q)$. То же для предельных издержек: $MC = \Delta TC/\Delta Q$, $MC = P_L \Delta L/\Delta Q$ или $MC = P_L(\Delta L/\Delta Q)$. Поскольку $MP_L = \Delta Q/\Delta L$, то $MC = P_L/MP_L$ или $MC = P_L(1/MP_L)$. Это позволяет сделать вывод о том, что между средним и предельным продуктом и средними переменными и предельными издержками производства существует обратная зависимость. Следовательно, для краткосрочного периода кривые этих издержек есть зеркальное отображение кривых продукта от переменного фактора (рис. 11.1).

На первоначальном этапе, когда отдача от применяемых факторов растет, предельные издержки резко убывают, что ведет к снижению и средних переменных издержек. По мере снижения отдачи предельные издержки начинают расти, что впоследствии приведет к росту и средних переменных издержек. При этом темп убывания и роста предельных издержек выше, чем средних.

Графический пример кривых краткосрочных издержек производства дан на рис. 11.2. Он отражает ряд зависимостей между издержками: а) при $MC < AVC$ AVC и ATC снижаются, а при $MC > AVC$ — растут; б) точки пересечения ATC и AVC возрастающей частью кривой MC являются точками их min значений; в) средние постоянные издержки (AFC) убывают с ростом выпуска, так как $FC = \text{const}$; г) снижение AFC обуславливает сближение кривых ATC и AVC по мере роста выпуска.

Поскольку уровень издержек производства напрямую зависит от цен факторов производства, то влияние изменения их цен на положение кривых издержек будет зависеть от типа фактора. 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 смещению к кривой предельных издержек (при росте цен — влево, а при снижении — вправо).

Эмпирические исследования реального производства показали, что в краткосрочном периоде предельные издержки, хотя и имеют U-образную форму, характеризуются широким плоским дном, что свидетельствует о преобладании постоянной отдачи от переменных факторов. При этом средние переменные издержки

снижаются во всем диапазоне, где MC ниже AVC . Вероятность появления U-образных кривых предельных и средних издержек увеличивается по мере перехода к максимальной загрузке производственных мощностей на 80—90%, когда предельные и средние издержки начинают резко возрастать из-за роста аварийности, возникновения «узких мест», вовлечения старого оборудования.

Кривые издержек долгосрочного периода

Кривые издержек производства в долгосрочном периоде показывают минимальные значения издержек для любого данного объема производства, когда все его факторы можно изменить. Поэтому график долгосрочных средних издержек ($LRAC$) может быть представлен в виде соединенных частей графиков краткосрочных средних совокупных издержек разных по масштабу производств — AC_1, AC_2, AC_3, AC_4 . Учитывая то, что возможности выбора размера производства могут быть неограниченными, мы можем представить кривую долгосрочных средних издержек в виде кривой, плавно огибающей все допустимые кривые краткосрочных издержек (рис. 11.3).

Кривая средних долгосрочных издержек, огибая все кривые средних краткосрочных издержек, нигде их не пересекает. Минимальные значения AC и $LRAC$ совпадают только в одном случае — где $LRAC$ пересекается с $LRMC$. В отличие от $LRAC$ кривая долгосрочных предельных издержек ($LRMC$) не является огибающей краткосрочных (MC). Из кривых краткосрочных издержек видно, что для каждого масштаба производства при одном и том же уровне выпуска величина средних издержек будет разной. Причиной этого являются различия в характере действия эффекта масштаба, присущего каждому производству. Поскольку задача производителя состоит в обеспечении необходимого объема выпуска с минимальными издержками, то это означает выбор предприятия оптимального масштаба, дающего минимальные долгосрочные средние издержки ($LRMC = LRAC$). Хотя в долгосрочном периоде может осуществлять любые изменения, для него очень важно выбрать путь изменений (персонал, оборудование, технология, мощности, тип ресурсов), так как это определит уровень краткосрочных издержек в будущем, когда некоторые факторы уже нельзя будет изменить. Поэтому из всех возможных размеров производства оптимальным будет тот, краткосрочную кривую средних издержек которого пересекает кривая долгосрочных предельных издержек.

Обусловленный действием эффекта масштаба **уровень долгосрочных издержек оказывает непосредственное влияние на формирование эффективного размера**

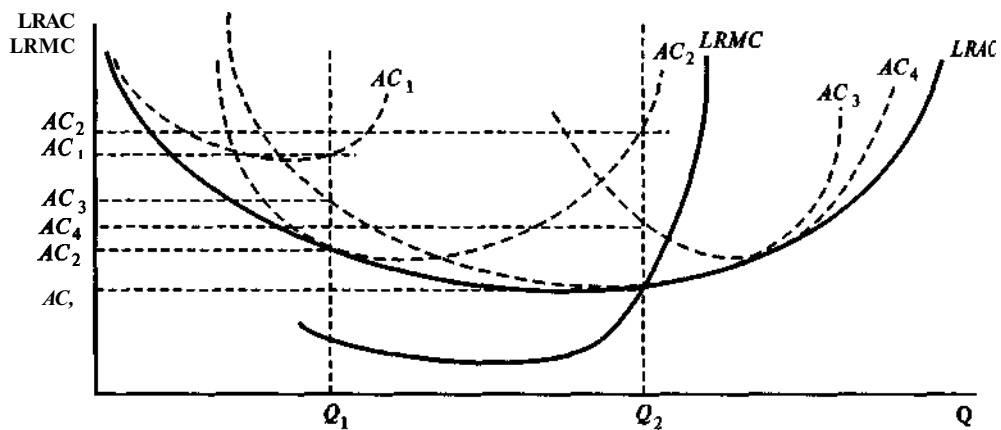


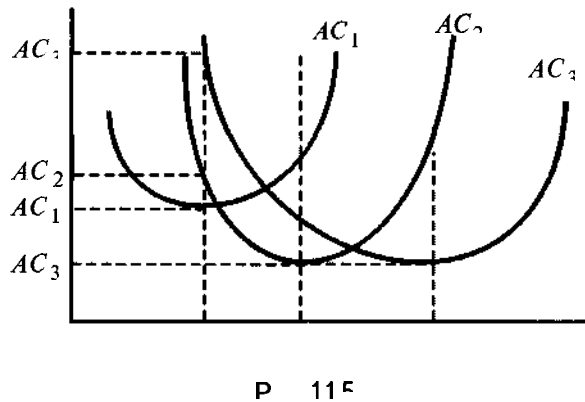
Рис. 11.3



Рис. 11.4

предприятия, что, в свою очередь, обуславливает рыночную структуру отрасли (рис. 11.4).

Задача выбора оптимального размера производства не исчерпывается проблемой эффекта масштаба. Существенное значение в этом отношении имеет объем спроса на продукцию (рис. 11.5). При спросе на продукцию Q_1 только малоразмерное предприятие обеспечивает приемлемые издержки AC_1 , поскольку издержки более масштабных предприятий (AC и AC_3) выше. Для спроса Q_2 наиболее оптимальным является размер среднего предприятия, дающего издержки AC_2 , так как малое предприятие уже столкнулось с действием отрицательного эффекта масштаба, а крупное, находясь на этапе действия положительного эффекта масштаба, все же имеет более высокие средние издержки для данного объема выпуска. При объеме спроса Q_3 только крупное предприятие обеспечивает наименьшие издержки, т.к. среднее вступило в полосу действия отрицательного эффекта масштаба, а мощности самого малого вообще не позволяют осуществлять производство такого объема.



Р 11.5

Между тем, в случае необходимости наращивания производства продукции преодоление связанных с действием эффекта масштаба ограничений возможно путем организации нескольких менее масштабных, но равно эффективных по размеру заводов.

Изокоста

Учитывая различия в производительности и ценах факторов производства, фундаментальной проблемой для производителя является выбор такого сочетания факторов, которое обеспечит необходимый объем выпуска с минимальными издержками.

Подобно тому как один и тот же объем выпуска может быть получен при разных комбинациях факторов, разные их сочетания могут дать одинаковый уровень издержек. Линия, отражающая разные комбинации факторов производства, дающих равные суммарные издержки, называется **изокостой**. Принимая цены факторов неизменными, а совокупные издержки — равными сумме постоянных и переменных издержек $TC = P_K K + P_L L$, мы можем дать графическое описание изокост для различных уровней издержек C_1, C_2, C_3 (рис. 11.6).

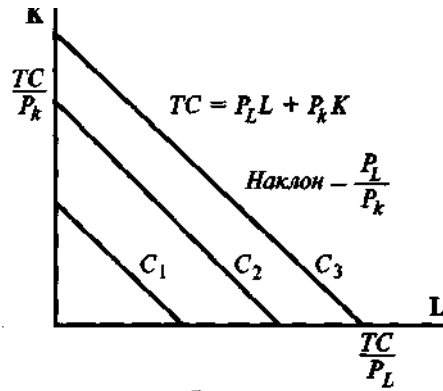


Рис. 11.6

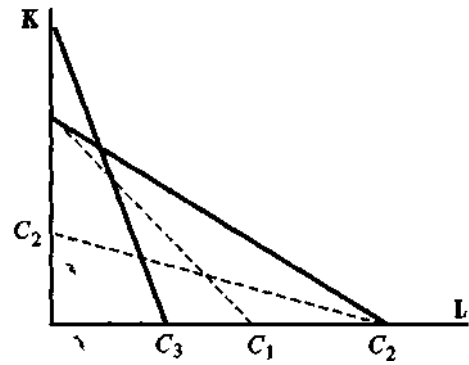


Рис. 11.7

Каждая из изокост описывает все возможные комбинации факторов, которые дадут один и тот же уровень совокупных издержек, при этом более высоко расположенная изокоста отражает более высокий уровень издержек. Поскольку каждая точка изокосты отражает одинаковые по величине издержки, то наклон изокосты будет равен соотношению цен факторов, взятому с обратным знаком «минус»: $(-P_L/P_K)$. Если $TC = P_K K + P_L L = \text{const}$, то $\Delta K P_K + \Delta L P_L = 0$ или $-\Delta K P_K = \Delta L P_L$. Таким образом, $\Delta K / \Delta L = P_L / P_K$. Угловым коэффициентом изокосты говорит о том, что если производитель замещает единицу труда капиталом, то чтобы сохранить прежний уровень издержек, он может приобрести P_L / P_K единиц капитала по цене P_K . Или $K = TC / P_K - L (P_L / P_K)$. Естественно, что в случае изменения цены на один из факторов наклон изокосты меняется (рис. 11.7). Если увеличится цена единицы труда, то изокоста станет более крутой (C_1). Увеличение цены единицы капитала даст более пологую изокосту (C_2). Если изменятся цены обоих факторов производства, то изменение положения изокосты (C_3) будет зависеть от изменения соотношения цен факторов P_L / P_K .

Минимизация издержек производства

Задача производителя состоит в том, чтобы выбрать такую комбинацию факторов, которая обеспечила бы производство необходимого объема выпуска с наименьшими издержками. Поскольку наклон изокосты показывает соотношение цен факторов при данном уровне издержек, а наклон изокванты указывает на соотношение предельных продуктов факторов, минимальные издержки для данного объема производства достигаются при равенстве наклона изокосты и изокванты, т.е. в точке их касания (рис. 11.8).

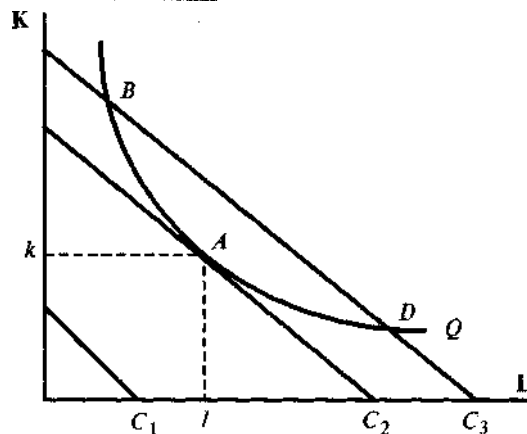


Рис. 11.8

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}$$

Изокоста с издержками C_1 не позволяет достичь требуемого выпуска. Пересечение изокванты с изокостой в точках B и D указывает на чрезмерно высокие издержки C_3 для объема выпуска, который может быть

достигнут при более низких издержках C_2 . Для данного объема выпуска (Q) минимальные издержки производства достигаются в точке A при комбинации факторов (κ, l). Следовательно, **условие оптимизации** выполняется, если комбинация ресурсов лежит на изокосте, а наклон изокосты равен наклону изокванты. Данное условие выполняется в случае

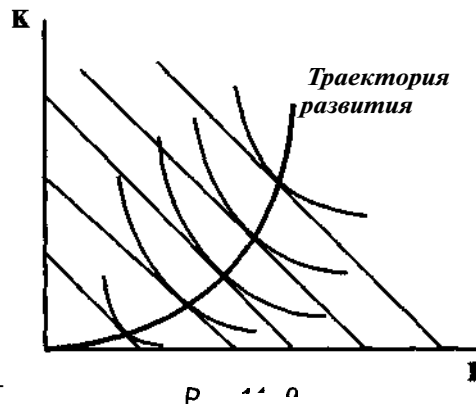
$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \quad \text{или} \quad \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$$

Это говорит о том, что минимальные издержки достигаются тогда, когда затраты на дополнительную единицу продукции не изменяются от использования любых дополнительных факторов. Фирма должна изменять соотношение факторов производства в целях повышения выпуска или снижать издержки для данной выработки до тех пор, пока предельная норма замещения факторов ($MRTS_{LK}$) не будет равна наклону изокосты (P_L/P_K). Это позволяет сделать несколько важных выводов. Во-первых, фактор производства применяется до тех пор, пока его предельная производительность, выраженная в денежных единицах, не станет равной его рыночной цене, являющейся ограничительным пределом применения фактора. Во-вторых, оптимальная комбинация факторов производства достигается тогда, когда соотношение предельных производительностей факторов равно соотношению их рыночных цен. В-третьих, соотношение цен и предельных производительностей факторов производства обуславливает спрос в отношении каждого из них.

Если цена на какой-то фактор растет, фирма будет сокращать применение этого фактора и переходить к увеличению использования более дешевого. Тем не менее, при осуществлении фирмой данного объема выпуска любое изменение цены приведет к изменению издержек производства. Любые ограничения по использованию фирмой того или иного фактора неизбежно приведут к росту издержек производства, так как не позволят ей добиться оптимального сочетания факторов. Поскольку в долгосрочном периоде фирма располагает более широкими возможностями для комбинирования факторов производства, то для каждого данного объема выпуска издержки производства в долгосрочном периоде ниже, чем в краткосрочном.

Траектория развития

Определив минимизирующую издержки комбинацию факторов, мы можем то же самое проделать в отношении разных объемов производства. В результате получим некую карту оптимальных точек зрения издержек вариантов осуществления производства (рис. 11.9). Соединив все точки оптимумов для различных объемов производства, мы получим траекторию расширенного производства, называемую траекторией развития. Направление траектории зависит от соотношения цен факторов и их предельных производительностей. Для большинства производств вероятнее всего ее смещение в сторону капитала из-за перехода к более капиталоемким технологиям, о чем свидетельствует практика. Когда техноло-



гия требует постоянного соотношения факторов, тогда будет наблюдаться линейная траектория развития. В редких случаях, когда соотношение \max эффективности и \min издержек потребует применения большего количества труда, может иметь место понижающаяся траектория развития.

Отражая долгосрочную тенденцию применения факторов производства (при постоянных ценах), траектория развития показывает долгосрочный спрос на тот или иной фактор производства.

Основные термины

Издержки производства

Бухгалтерские издержки

Экономические (вмененные) издержки

Внешние (явные) издержки

Внутренние (неявные) издержки

Безвозвратные издержки

Нормальная прибыль

Бухгалтерская прибыль

Экономическая прибыль

Совокупные (валовые) издержки

Постоянные издержки

Переменные издержки

Средние издержки

Предельные издержки

Кривая совокупных издержек

Кривые средних издержек

Кривая предельных издержек

Изокоста

Условие оптимизации издержек

Траектория развития

Глава 12

Фирмы и рынки

Теории фирмы

В хозяйственной практике термин «фирма» используют для обозначения образований, ведущих коммерческую деятельность. Рассматривая фирму в таком аспекте, можно определить ее как хозяйственную единицу, обладающую обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять хозяйственную деятельность под свою имущественную ответственность. Между тем, фирма представляет собою сложное экономическое явление. В экономической теории сложилось несколько концепций трактовки фирмы.

Неоклассическая теория фирмы рассматривает ее как *производственную (технологическую) единицу, деятельность которой описывается производственной функцией, а целью является максимизация прибыли*. Главная задача фирмы состоит в нахождении такого соотношения ресурсов, которое обеспечило бы ей минимальные издержки производства. В этой связи оптимизация размеров фирм постулировалась как результат действия эффекта масштаба. Однако опорные предпосылки неоклассической трактовки фирмы — заданность условий деятельности (совершенство информации, полная рациональность поведения, стабильность цен), игнорирование особенностей внутренней организации (организационная структура, внутрифирменное управление), отсутствие альтернативности в выборе решений — делали ее мало пригодной для решения практических задач.

Институциональная теория фирмы исходит из того, что *фирма является сложной иерархической структурой, действующей в условиях рыночной неопределенности*. Главная задача анализа связывалась с объяснением поведения фирмы в системе дорогостоящей и неполной информации, а в центр внимания были поставлены вопросы о причинах многообразия видов фирм и их развития. Используя в качестве предпосылок наличие трансакционных издержек (издержки осуществления сделок), а также присущий фирме неценовой метод распределения ресурсов, институциональная теория *определяет фирму как альтернативный рыночному (ценовому) механизм осуществления сделок (управления ресурсами) в целях экономии трансакционных издержек*.

Другая предпосылка теории базируется на понимании того, что, являясь сложной иерархической организацией, фирма представляет собою совокупность отношений между вовлеченными в нее владельцами ресурсов. В этом смысле центральным аспектом анализа становится исследование проблемы распределения прав собственности, а сама фирма *представляется в виде заключаемого между владельцами ресурсов контракта, призванного обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов*. Поскольку данный тип контракта базируется на добровольном переуступлении властных правомочий одной стороной другой, то возникает необходимость контроля поручителем исполнителя — проблема «принципал-агент», в связи с чем возникают издержки контроля. Таким образом, фирма оказывается средоточием двух типов контрактов — внешних (рыночных), отражающих ее взаимодействие с рыночными институтами и связанных с трансакционными издержками, а также внутренних, отражающих особенности внутренней организации фирмы и связанных с издержками контроля. Поэтому *фирма представляется образованием, позволяющим оптимизировать соотношение трансакционных издержек и издержек контроля в процессе координации решений владельца производственных ресурсов*. Само же соотношение трансакционных издержек и издержек контроля будет выступать критерием определения размеров фирмы.

Бихевиористские теории **фирмы** акцентируют свое внимание на активной роли фирм в экономике, их способности не только приспосабливаться к изменяющейся рыночной среде, но и изменять эту среду. *Они исходят из невозможности максимизации какой-либо цели концентрируют внимание на исследовании функционирования внутренних структур фирмы и проблем принятия решений. В этом отношении можно выделить предпринимательскую концепцию фирмы, в которой фирма рассматривается как система взаимодействия разных уровней проявления предпринимательской функции (управления).* Главной задачей является консолидация этой функции, и поведение фирмы определяется как результат взаимодействия разных уровней предпринимательства. В данной концепции главный вопрос сводится к решению проблемы «принципал-агент», т.е. взаимодействия собственника и наемных управленцев. Поскольку «агенты» всегда располагают более полной информацией, они могут использовать это к собственной выгоде и в ущерб интересам собственника. Следствием этого может явиться отклонение от целей фирмы, рост издержек и снижение прибыли. Поэтому главная задача внутрифирменного управления сводится к обеспечению единонаправленности их (принципала и агента) целей в долгосрочной перспективе, а условиями ее решения выступают дисциплина рынка и создание «стимулирующих механизмов».

Другой разновидностью этой теории является эволюционная концепция фирмы. Суть ее сводится к тому, что *фирма эволюционирует под воздействием внешних и внутренних факторов, а решения принимаются исходя из особенностей внутренней организации и сложившихся на фирме традиций.* При этом у фирмы отсутствует единственный критерий оптимальности принятия решений и ее поведение меняется в зависимости от рыночной ситуации, сложившихся традиций и исторического опыта фирмы.

Типы фирм

Типология фирм может основываться на разных критериях — размере, особенностях организации, форме собственности, типе рыночного поведения. Исходя из целей нашего анализа, определим типы фирм в зависимости от их рыночного поведения.

Предпринимательская **фирма** представляет собой образование, которое принадлежит одному владельцу. Обычным для нее является *объединение функций управления и собственности нацеленность на максимизацию прибыли.* Чаще всего такие фирмы представлены небольшими по размерам и специализированными по характеру деятельности хозяйственными субъектами, рыночное поведение которых в наибольшей степени соответствует конкурентным признакам.

Капиталистическая фирма — это принадлежащее многим владельцам капитала образование, имеющее сложную организационную структуру. Существующая в виде акционерного общества, она представляет собою крайнюю форму *отделения собственности от управления.* Целевые устремления таких фирм обычно трудно выразить в определениях максимизации, так как они имеют *множественность целей.* Для фирм капиталистического типа характерны стремление к закреплению и расширению своей доли рынка и поиск оптимального соотношения между уровнем капитализации прибыли и дохода на капитал. Поэтому именно в таких фирмах проблема «принципал—агент» проявляется наиболее остро. Рыночное поведение капиталистической фирмы будет зависеть как от внешних условий функционирования, так и от способности обеспечить координацию долгосрочных целей ее участников.

Самоуправляющаяся **фирма** представляет собой образование, *принадлежащее коллективу работников.* Как само это явление, так и рыночное поведение самоуправляющихся фирм пока слабо исследованы. Теоретически, принимая в качестве

цели такой фирмы максимизацию трудового дохода, можно предположить, что кривая предложения самоуправляющейся фирмы будет иметь отрицательный наклон (рис. 12.1). Это обусловлено тем обстоятельством, что при росте предельного продукта труда повышение рыночной цены продукции будет стимулировать фирму к использованию большего количества труда, так как это способствует максимизации трудового дохода. В итоге предложение фирмы будет увеличиваться по мере роста цены. Напротив, если предельный продукт труда снижается, то, стремясь достигнуть поставленной цели, фирма будет сокращать занятость, а значит, и предложение. Учитывая, что рост предельного продукта чаще всего характерен для сравнительно малых значений переменного ресурса и имеет узкие рамки, уместно предположить, что *кривая предложения самоуправляющейся фирмы будет иметь отрицательный наклон.*

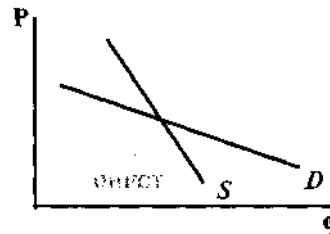


Рис. 12.1

Между тем, как свидетельствует практика, самоуправляющиеся фирмы нацелены не на максимизацию дохода, а прежде всего на сохранение занятости, что собственно и обусловило их возникновение. Поэтому в действительности рыночное поведение самоуправляющейся фирмы является более сложным, чем можно предположить теоретически.

Государственная фирма обычно трактуется как фирма, принадлежащая государству. Более точно ее можно характеризовать как фирму, в которой определяющие решения в отношении ее деятельности принимаются государством или его органами. Обычно государственные фирмы рассматривают в качестве некоммерческих, финансируемых за счет общества и действующих вне конкурентного поля общественных институтов, деятельность которых направлена на максимизацию общественных выгод. Данной трактовке вполне соответствует значительная часть государственных фирм, *целевые ориентиры которых устанавливаются государством, а их функционирование носит характер естественных монополий, когда объем предложения и цена регулируются государственными органами.* Однако она отнюдь неправомерна в отношении той части государственных фирм, которые действуют в качестве предпринимательских предприятий. Поведение таких фирм, при всех особенностях управления ими, вполне согласуется с рыночными требованиями. Особо следует отметить, что в последние годы все большая часть государственных фирм трансформируется в структуры предпринимательского типа при сохранении за ними статуса государственной собственности.

Директорская фирма представляет собой тип фирмы, ключевые решения в которой принимаются управляющими. Такие фирмы *характеризуются размытостью прав собственности и ориентированы на максимизацию выгод, получаемых менеджерами.* И хотя хозяйственное поведение таких фирм нацелено на увеличение объема продаж, они характеризуются низкой эффективностью из-за значительной доли административных издержек. Именно в силу чрезмерной размытости прав собственности, последовавшей в результате ваучерной приватизации, тип директорской фирмы получил широкое распространение в российской экономике, где хозяйственное поведение этих фирм обуславливается борьбой за выживание при устремлении директората к извлечению личной выгоды.

Цели фирм

Поведение фирмы может быть обусловлено интересами руководства, рыночными условиями (конкурентные возможности и ограничения), целями фирмы. Практика хозяйственной деятельности свидетельствует о множественности целевых установок фирм, пред-

ставляющих собой иерархическую систему, которая эволюционирует как во времени, так и в зависимости от складывающихся рыночных условий. Поэтому дать однозначное определение цели фирмы не представляется возможным.

1) В неоклассической теории в качестве цели фирмы постулируется максимизация прибыли. Такое предположение обосновывается тем, что оно, с одной стороны, наиболее точно отражает предпринимательскую мотивацию, а с другой — задачу конкурентного взаимодействия фирм. К тому же оно очень удобно для моделирования поведения фирм. Между тем, по ряду причин можно усомниться в однозначности такой трактовки цели фирм. Во-первых, в условиях рыночной неопределенности максимизация прибыли как инструмент принятия решений мало пригодна. Во-вторых, по мере обособления управления и собственности возникает множественность целей и максимизация прибыли как цель угасает. В-третьих, сами фирмы могут не стремиться к максимизации прибыли, опасаясь усиления отраслевой конкуренции и применения регулирующих мер со стороны государства. Наконец, существуют объективные трудности достижения такой цели, так как попытки максимизировать что-либо связаны с дополнительными затратами, которые могут превысить ожидаемые выгоды. Все это свидетельствует о том, что дать выражение цели фирмы в определениях максимизации довольно сложно.

2) Целью фирмы может быть максимизация выручки, являющейся важным показателем результативности деятельности фирмы. Нацеленность руководства фирм на валовые показатели — нередкое явление, поскольку часто именно с этим показателем связано вознаграждение руководства. Другой часто проявляющей себя

3) целью фирм является экономический рост. Являясь показателем делового успеха и для владельцев, и для инвесторов, он не только способствует расширению возможностей фирмы для маневра и защиты от рыночной неопределенности (за счет расширения доли рынка), но и выступает в качестве средства для достижения более отдаленных целей. Фундаментальным мотивом деятельности фирмы может быть выживание в долгосрочной перспективе, чего фирма может добиться посредством достижения промежуточных целей, таких как технологическое совершенствование и инновационная деятельность. Наконец, в условиях сложных корпоративных образований, имеющих несколько центров власти (акционеры, менеджеры, кредиторы, поставщики), целью может стать стремление к удовлетворенности, обусловленное необходимостью поиска баланса интересов сторон. Стремление к удовлетворенности есть признак рациональности поведения, так как фирма практически всегда сталкивается с конфликтностью целей и главный для нее вопрос — обеспечение единонаправленности целей в долгосрочной перспективе.

Сказанное не означает, что прибыль утрачивает роль целевого ориентира фирмы. Прибыль является не только вознаграждением предпринимателя и показателем эффективности функционирования фирмы, но и источником ее развития. Уже в силу того, что формирование прибыли связано с эффективностью функционирования фирмы, она вынуждена ориентироваться на получение прибыли, иначе будет вытеснена с рынка в процессе конкуренции как неэффективная структура. Поэтому, даже при наличии четко сформулированных альтернативных целей, нацеленность фирмы на получение удовлетворяющего ее уровня прибыли присутствует всегда.

Выручка и прибыль Доход фирмы формируется в виде выручки, величина которой зависит от цены и количества реализованной продукции. Так как рыночная цена блага является функцией спроса, то кривая спроса на продукцию фирмы одновременно является кривой ее

дохода от единицы продукции, то есть кривой средней ... **выручки** (AR) фирмы: $AR = TR/Q = P(Q)Q$. Умножив количество проданной продукции на цену, мы получим величину **совокупной выручки** (TR) фирмы: $TR(Q) = P(Q)Q$. Поскольку функция спроса является убывающей, каждая дополнительно проданная единица будет приносить фирме убывающее приращение дохода. Поэтому **предельная выручка** (MR), отражающая прирост совокупной выручки от дополнительно реализованной единицы продукции, будет убывающей: $MR = \Delta TR/\Delta Q = \Delta P(Q)Q/\Delta Q$. Учитывая обратный характер зависимости цены и спроса, следует сделать вывод о том, что кривая предельной выручки (MR) будет всегда находиться ниже кривой средней выручки (AR), а увеличение совокупной выручки (TR) будет зависеть от изменения предельной выручки (MR) (рис. 12.2). Динамика совокупной выручки зависит от эластичности спроса. При эластичном

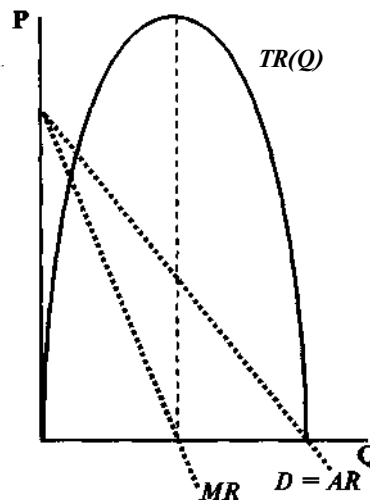


Рис. 12.2

спросе предельная выручка положительна и совокупная выручка растет, а при неэластичном, — отрицательна и совокупная выручка снижается. Предельную выручку легко найти как первую производную функции совокупной выручки. Для линейной кривой спроса функция достигает своего максимума в точке, где предельная выручка равна нулю: $dTR(Q)/dQ = MR = 0$. При этом кривая предельной выручки пересечет линию абсцисс в точке, делящей весь объем рыночного спроса пополам, а совокупная выручка достигнет своего максимума при эластичности -1 .

Прибыль фирмы образуется как разница между совокупной выручкой и совокупными издержками, и описывается выражением $\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$. Следует иметь в виду, что в данном случае речь идет об экономической прибыли, которая представляет собой разницу между совокупной выручкой и вмененными совокупными издержками, включающими и нормальную прибыль.

Принцип максимизации прибыли

Хотя посылка о максимизации прибыли как цели фирмы имеет свои слабые стороны, она не лишена оснований. Допущение о максимизации прибыли особенно рельефно проявляется тогда, когда на рынке имеет место интенсивная конкуренция, а речь идет не о конкретных результатах, а о тенденции. Это дает достаточные основания для того, чтобы использовать принцип максимизации прибыли в качестве инструмента микроэкономического анализа для прогнозирования поведения фирм. Существуют два принципа анализа максимизации прибыли.

Один из них основан на сопоставлении совокупной выручки и совокупных издержек (рис. 12.3). Так как величина прибыли функционально зависит от количества проданной продукции, то максимальная ее величина будет получена тогда, когда дополнительно реализованная единица продукции не даст приращения прибыли, т.е. $n = \max$ при $(\Delta n/\Delta Q) = 0$. Поскольку $n = TR(Q) - TC(Q)$, то $\Delta n/\Delta Q = \Delta TR/\Delta Q - \Delta TC/\Delta Q$. Учитывая, что $\Delta TR/\Delta Q$ — угловой коэффициент кривой совокупной выручки $TR(Q)$, а $\Delta TC/\Delta Q$ — угловой коэффициент кривой совокупных издержек, то легко прийти к выводу, что **максимальная прибыль будет получена при объеме выпуска, для которого наклон кривой совокупной выручки равен наклону кривой совокупных издержек.**

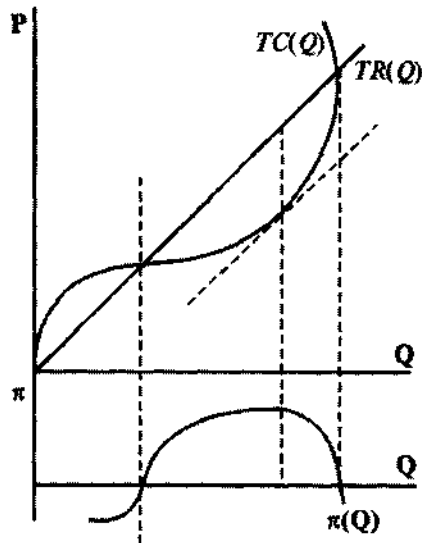


Рис. 12.3

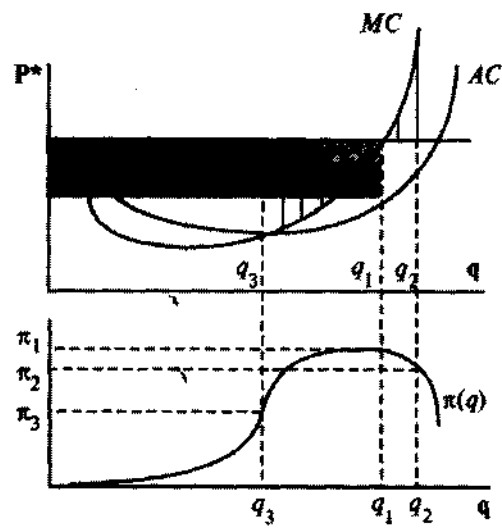


Рис. 12.4

Другой способ (рис. 12.4) основан на предельном анализе и состоит в сопоставлении предельной выручки (MR) и предельных издержек (MC). В данном случае используются те же исходные условия, что и при первом способе анализа. Если прибыль максимизируется при $\Delta\pi/\Delta Q = 0$, а $\Delta\pi/\Delta Q = ATR/AQ - \Delta TC/\Delta Q$, то максимальная прибыль будет получена фирмой при $ATR/AQ - \Delta TC/\Delta Q = 0$ или при $ATR/AQ = \Delta TC/\Delta Q$. Так как $ATR/AQ = MR$, а $\Delta TC/\Delta Q = MC$, то **фирма максимизирует прибыль в случае равенства предельной выручки и предельных издержек:**

$$\pi = \max \text{ при } MR = MC.$$

Действительно, при объеме предложения q_1 фирма получит прибыль π_1 — окрашенный прямоугольник. Если она увеличит предложение до q_2 , то ее предельные издержки будут превышать уровень цены (P^*) и совокупная прибыль уменьшится до π_2 — на величину заштрихованной фигуры. При любом объеме предложения ниже q_1 , даже в случае производства с минимальными средними издержками — q_3 , фирма будет недополучать часть дохода (заштрихованная фигура) и ее совокупная прибыль будет меньше — в данном случае π_3 .

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.

Определение рыночной структуры

С точки зрения фирмы рынок представляет собой сферу взаимодействия конкурирующих фирм. Но так как продукты фирм различаются, то такое взаимодействие будет иметь место только тогда, когда уникальность товара каждого продавца не препятствует взаимозаменяемости их товаров. Степень взаимозаменяемости благ определяется перекрестной ценовой эластичностью спроса на товары конкурирующих фирм: $E = (AQ/Q)/(AP/P)$ — процентное изменение продаж товара x из-за однопроцентного изменения цены товара y . Положительное и относительно большое значение перекрестной эластичности указывает на то, что данные товары взаимозаменяемы и повышение цены на товар x приведет к существенному сокращению спроса на него и росту спроса

на товар у. Это означает, что данные товары, несмотря на существующие между ними различия, входят в единую товарную группу, а их продавцы — в одну отрасль. Таким образом, **отрасль** — это группа фирм, производящих блага одной товарной группы. Поскольку *конституирующим признаком отраслевого рынка является взаимозаменяемость товаров*, то фирма, производящая не входящие в одну товарную группу блага, будет одновременно функционировать на разных отраслевых рынках.

Как институциональное образование каждый отраслевой рынок имеет свои характерные признаки организации, комбинация которых представляется в виде рыночной структуры, или модели рынка. **Рыночная структура** (модель рынка) — это совокупность отражающих отраслевые особенности признаков рыночной организации, обуславливающих способ установления цены и объема выпуска, а также определяющих характер взаимодействия фирм отрасли. Тип рыночной структуры зависит от множества факторов как со стороны производства, так и спроса. Однако можно выделить три фактора, которые и определяют в конечном счете структуру отрасли. Это: а) эффект масштаба, б) вертикальная интеграция и в) политика государства. Если особенности отраслевой технологии таковы, что позволяют фирме извлечь значительную экономию от масштаба производства, то это неизбежно приведет к концентрации производства в отрасли и, как следствие, к сокращению числа действующих фирм, что, в свою очередь, модифицирует поведение продавцов. Другой причиной концентрации производства является вертикальная интеграция. Вызванная стремлением фирм к снижению транзакционных издержек, она будет тем выше, чем менее конкурентным является рынок, где фирма выступает в качестве покупателя, и чем более масштабным является собственное производство фирмы. Воздействие государства на характер организации рыночных структур связано с его способностью регулировать уровень концентрации производства посредством налоговой и тарифной политики, влияния на совокупный спрос и осуществления антимонопольных мер.

Хотя степень концентрации производства является не единственным фактором, определяющим тип рыночной структуры, чаще всего именно она выступает основным фактором. Поэтому измерение концентрации рынка является начальным шагом в его характеристике. Простейшим показателем в этом отношении может служить **индекс концентрации**, показывающий процентное соотношение рыночных долей одной фирмы или групп фирм. Если значение индекса $CR_i = \frac{q_i}{Q}$ (где q_i — объем выпуска в стоимостном выражении, а i — количество фирм) 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 Херфиндала-Хиршмана**, рассчитываемый как сумма квадратов долей фирм $HHI = q_1^2 + q_2^2 + \dots + q_n^2 = \sum q_i^2$, где q_i — доля продаж фирм, выраженная в процентах. Чем меньше значение индекса, тем менее концентрированным является рынок, и наоборот. При абсолютной монополии он достигает своего максимального значения, равного 10 000. Для характеристики неравномерности распределения долей рынка среди фирм используется **коэффициент Джини**, показывающий процентную долю рынка, приходящуюся на процентное число фирм $G = D/N$, где D — кумулятивный процент размера рынка, а N — кумулятивный процент числа фирм на рынке. Коэффициент Джини будет равен нулю, когда все фирмы отрасли имеют одинаковые доли рынка, и единице — при абсолютной монополии. Чем больше коэффициент, тем выше концентрация в отрасли.

Рыночная власть — высокая концентрация отраслевого выпуска у отдельных фирм приводит к тому, что они оказываются способными влиять на формирование рыночного равновесия, т.е. приобретают рыночную власть. **Рыночная власть** — способность производителя или потребителя оказывать влияние на рыночную цену. *Источниками рыночной власти* могут быть: а) доля фирмы в отраслевом предложении, б) эластичность рыночного спроса, в) степень взаимозаменяемости продукта, г) характер взаимодействия фирм. Чем более значительной долей отраслевого предложения располагает фирма, тем более чувствителен рынок к изменениям ее объема выпуска, а ее влияние на рыночную цену сильнее. Чем менее эластичным является спрос на продукцию фирмы, тем более свободна фирма в выборе цены, не боясь отрицательной реакции потребителей. Отсутствие товаров-заменителей также способствует укреплению рыночной власти фирмы. Рыночная власть может явиться и результатом взаимодействия фирм, когда им удается достичь согласия в отношении отраслевых предложения и цены путем сговора.

Наличие у фирмы рыночной власти отнюдь не означает, что она может произвольно устанавливать цены. Рыночный спрос функционально не зависит от фирмы, а кривая спроса на ее продукцию подвержена действию закона спроса. Поэтому, даже обладая рыночной властью, она может лишь выбирать подходящий для каждого уровня цены объем выпуска. Фирма может повысить цену на свою продукцию, сократив ее предложение, и наоборот, увеличивая предложение, она должна будет снижать цену. Таким образом, *рыночная власть производителя означает его способность воздействовать на цену через регулирование объема своего предложения.*

В случае убывающей кривой спроса, изменение совокупной выручки (ΔTR) будет зависеть от изменения цены и количества $\Delta TR = P(\Delta Q) + Q(\Delta P)$.

$$\text{Так как } MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} \text{, то } \frac{P(\Delta Q) + Q(\Delta P)}{\Delta Q} = P + Q \frac{\Delta P}{\Delta Q} = MR,$$

$$\text{поскольку } Ed_f = \frac{P\Delta Q}{Q\Delta P} \text{ то } \frac{\Delta P}{\Delta Q} = \frac{P}{QEd_f},$$

тогда:

$$MR = P + Q(\Delta P/\Delta Q) = P + Q(P/QEd_f) = P + P/Ed_f = P + P(1/Ed_f) = P(1 + 1/Ed_f)$$

$$MR = P(1 + 1/Ed_f).$$

Это позволяет сделать вывод, что для убывающей кривой спроса предельная выручка фирмы (MR) а) меньше рыночной цены (P), т.к. эластичность спроса по цене на продукцию фирмы (Ed_f) отрицательна; б) находится в прямой зависимости от цены и обратной от эластичности спроса по цене¹.

Максимизирующая прибыль фирма выберет такой объем выпуска, при котором предельная выручка от реализации и предельные издержки производства будут равны (рис. 12.5). В соответствии со спросом на свою продукцию она назначит цену P_1 , которая превышает предельные издержки производства для данного объема предложения. Возникающая разница между ценой реализации и предельными издержками производства ($P_1 - MC$) свидетельствует о наличии у фирмы рыночной власти. Чем больше это превышение, тем сильнее рыночная власть фирмы.

¹ Для линейной кривой спроса наклон ($\Delta P/\Delta Q$) постоянен и MR снижается в два раза быстрее цены и достигает нулевых значений при реализации половины всего объема спроса, т.е. $1/20$.

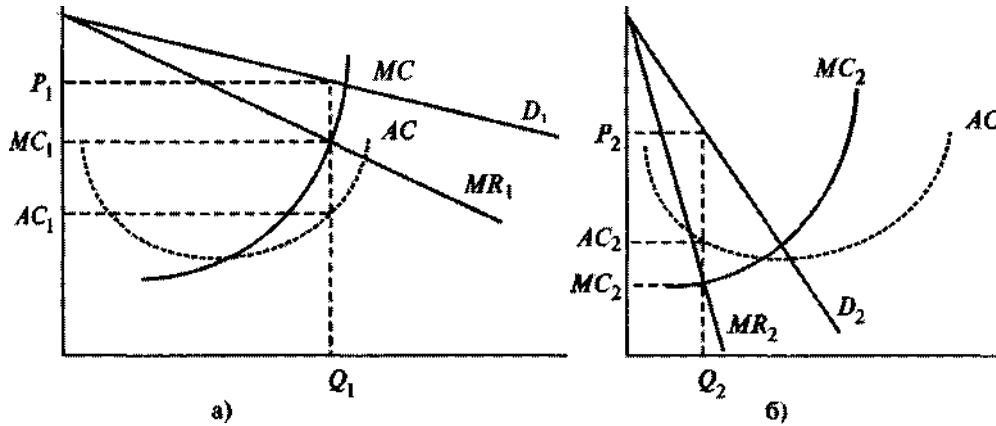


Рис. 12.5

Степень рыночной власти фирмы (L — коэффициент Лернера) определяется как отношение превышения цены фирмы над ее предельными издержками к цене фирмы $L = (P - MC)/P$ выражается в абсолютных величинах, изменяясь от 0 для совершенной конкуренции до 1 для монополии. Учитывая, что для обладающей рыночной властью фирмы $MR = P + P/(Ed)$, для случая максимизации прибыли можем записать $MC = P + P/(Ed_f)$. Используя это выражение предельных издержек для определения степени рыночной власти фирмы, получим:

$$L = \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{Ed_f}, \text{ а } P = \frac{MC}{1 + (1/Ed_f)}$$

Это означает, что рыночная власть фирмы находится в обратной зависимости от эластичности спроса на ее продукцию, а обладающая рыночной властью фирма будет назначать цену, превышающую предельные издержки на величину, обратно пропорциональную этой эластичности.

Хотя наличие у фирмы рыночной власти создает предпосылки для получения ею сверхприбыли, прямой зависимости между ними нет, так как прибыль зависит от уровня средних издержек и объема реализации $\Pi = P \cdot Q - TC = (P - AC) \cdot Q$. Так, фирма (рис. 12.5, а), обладающая незначительной рыночной властью ($P_1 - MC_1$), может получать большую экономическую прибыль $(P_1 - AC_1)Q_1$, нежели фирма (рис. 12.5, б), обладающая значительно большей рыночной властью ($P_2 - MC_2$), но имеющая меньшую прибыль $(P_2 - AC_2)Q_2$. В этом смысле получаемая фирмой экономическая прибыль будет свидетельствовать о мере реализации рыночной власти, которой обладает фирма. В то же время, из приведенного примера не следует, что имеющая более эластичный спрос фирма всегда получает большую прибыль. Напротив, будучи в большей степени подверженной влиянию конкуренции, обладающая незначительной рыночной властью фирма на практике может рассчитывать на меньшую фактическую прибыль, чем фирма, обладающая сильной рыночной властью.

Типы рыночных структур

Типология рыночных структур базируется на ряде параметров, которые определяют **признаки отраслевого рынка**. Это: 1) численность продавцов и их рыночные доли, 2) степень дифференциации продукта, 3) условия вступления в отрасль и выхода из нее, 4) степень контроля производителей над ценами, 5) харак-

тер поведения фирм. В зависимости от содержания каждого признака и их комбинации формируются различные типы отраслевых рынков, характеризующиеся разной степенью конкурентности.

Численность продавцов на каждом рынке важна в смысле определения их способности оказывать влияние на рыночное равновесие. При большом количестве продавцов на рынке, при прочих равных условиях, спрос на продукцию каждого из них будет столь эластичным, что изменение любым из производителей цены или объема выпуска не повлечет за собой изменений в рыночном равновесии. Напротив, при малом количестве продавцов влияние каждого из них будет достаточно сильным, чтобы привести к возникновению рыночной власти. К тому же нескольким фирмам легко вступить в сговор.

Рыночные доли фирм (размер фирм) обуславливают возможности фирм оказывать влияние на рыночную цену. Небольшая фирма неспособна изменить рыночные условия и вынуждена приспосабливаться к ним, а рыночная структура характеризующаяся присутствием множества имеющих незначительные мощности фирм, будет более конкурентной. Рынки, где действуют фирмы крупного размера, будут менее конкурентными из-за значительного воздействия отдельных фирм на рыночное предложение.

Степень дифференциации продукта отражает наличие у предназначенных для удовлетворения одной потребности продуктов фирменных особенностей, отчего продукты разных фирм не являются совершенными заменителями. Независимо от того, на каких параметрах основана дифференциация продукта — технических данных, качестве, наборе услуг или каких-то иных, она имеет то существенное значение, что определяет уровень конкуренции на рынке. Чем выше степень дифференциации продукта, тем менее конкурентным будет поведение продавцов, а их рыночная власть больше. Напротив, чем более стандартизированной является отраслевая продукция, тем выше эластичность спроса на продукт каждого отдельного производителя и тем более конкурентным является рынок. В данном случае можно сказать, что эластичность спроса — функция от числа конкурентов и степени дифференциации их продукции.

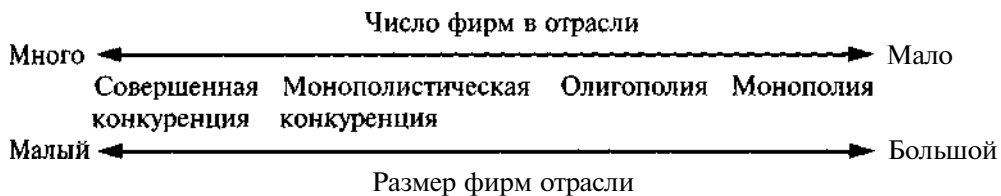
Условия вступления в отрасль и выхода из нее связаны с наличием или отсутствием отраслевых барьеров, к которым могут быть отнесены: значительный положительный эффект масштаба, патенты и лицензии, большая капиталоемкость производства, норма прибыли, согласованное поведение отраслевых фирм. Чем выше отраслевые барьеры, тем сложнее посторонним фирмам проникать на отраслевой рынок и тем больше возможностей для действующих фирм реализовать рыночную власть. Если отрасль является капиталоемкой и выход из нее связан со значительными безвозвратными издержками, фирмы склонны к проведению согласованной ценовой политики. И то, и другое препятствует развитию отраслевой конкуренции.

Степень контроля производителей над ценами является наиболее очевидным показателем степени конкурентности рынка. Чем больше контроль производителей над ценами, тем менее конкурентным является рынок. Степень контроля производителя над ценой не является статической величиной. С одной стороны, она детерминирована потребительскими предпочтениями и может изменяться независимо от производителя. С другой — устойчивость контроля над ценой зависит от характера порождающих его причин. Контроль над ценой может быть следствием рыночной доли фирмы или дифференциации продукта, которая обеспечивает большую его устойчивость.

Характер поведения фирм может быть нестратегическим, 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 с поведением других фирм отраслевого рынка. Стратегическое поведение обычно присуще рынкам с небольшим количеством фирм, каждая из которых обладает значительной долей рыночного предложения. Такие рынки характеризуются тесным взаимодействием фирм, усилением их рыночной власти и снижением конкурентного потенциала отрасли.

В конечном счете, все эти признаки найдут свое выражение в характерном для каждого типа рынка количестве и размере фирм, что дает возможность представить распределение основных типов рыночных структур в виде следующей схемы:



Рынок совершенной конкуренции представляет собой рыночную структуру, характеризующуюся большим числом небольших фирм, которые не оказывают влияния на рыночную цену. Определяющими его признаками являются:

- *атомизация рынка*, свидетельствующая о присутствии большого количества покупателей и продавцов, рыночные доли которых столь малы, что субъекты рынка полностью подчинены влиянию рыночных сил и не могут оказывать воздействия на рыночные цены;
- *стандартизация продукции*, означающая такую однородность продукции разных фирм, что у потребителей нет оснований предпочитать продукцию одной фирмы продукции другой;
- *прозрачность рынка*, подразумевающая, 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* указывает на то, что в отрасли отсутствуют какие-либо препятствия для того, чтобы помешать новым фирмам начать производство, а действующим — прекратить операции;
- *автономность поведения фирм*, свидетельствующая о том, что, принимая решения, фирмы не учитывают реакции своих конкурентов.

Рынок монополистической конкуренции — тип рыночной структуры, где обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара конкурируют друг с другом за объем продаж. Признаками такого рынка являются:

- *дифференциация продукта*, означающая, что, хотя товары разных фирм удовлетворяют одну и ту же потребность, товару каждой фирмы присущи свои уникальные особенности, обуславливающие высокую, но не абсолютную степень замещения их товаров, что приводит к возникновению ограниченной рыночной власти;
- *большое число продавцов*, достаточное для того, чтобы отрасль была конкурентной, однако меньше, чем при совершенной конкуренции и при большей рыночной доле каждой фирмы, что обуславливает способность фирмы оказывать влияние на рыночный спрос;
- *отсутствие барьеров проникновения в отрасль* хотя и сохраняется в виде отсутствия легальных (технологических и законодательных) препятствий, но при более высоких, нежели в условиях совершенной конкуренции, из-

держках проникновения в отрасль, обусловленных дифференциацией продукции (лояльность потребителя по отношению к торговой марке);

- *отсутствие стратегического поведения* из-за большого количества продавцов.

Рынок абсолютной (чистой) монополии — тип рыночной структуры, характеризующийся концентрацией всего отраслевого предложения у одного продавца. Его отличительными особенностями являются:

- *единственный продавец*, обеспечивающий весь объем отраслевого предложения, а одна фирма представляет собой отрасль;
- *отсутствие товарных заменителей*;
- *блокирование входа в отрасль* путем создания технологических (эффект масштаба) или законодательных барьеров (патенты, лицензии и т.п.);
- *отсутствие стратегического поведения*.

Рынок монополии — тип рыночной структуры, характеризующийся противостоянием обладающего рыночной властью единственного покупателя множеству продавцов. Его характерные признаки:

- *единственный покупатель*, представляющий весь объем рыночного спроса;
- *наличие большого числа продавцов*, имеющих небольшие рыночные доли;
- *стандартизированный товар*;
- *полная информированность покупателя* о рыночных ценах и альтернативах;
- *отсутствие стратегического поведения продавцов*.

Олигополистический рынок — тип рыночной структуры, характеризующийся затрудненным проникновением в отрасль и наличием стратегического взаимодействия немногочисленных фирм, конкурирующих за объем продаж. Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным (*чистая олигополия*), так и дифференцированным продуктом (*дифференцированная олигополия*). Важнейшими его признаками являются

- *ограниченное количество фирм*, поделивших между собой отраслевой рынок;
- *значительная концентрация производства у отдельных фирм*, что делает каждую фирму большой относительно совокупного рыночного спроса¹;
- *ограниченный доступ в отрасль*, что может быть обусловлено как формальными (патенты и лицензии), так и экономическими (эффект масштаба, высокие издержки проникновения) барьерами;
- *стратегическое поведение фирм*, являющееся принципиальной характеристикой олигополистического рынка, означает, что осознающие свою взаимозависимость фирмы строят свою конкурентную стратегию с учетом возможной реакции конкурентов на предпринимаемые действия.

Соревновательный рынок имеет место в том случае, когда поведение продавца обусловлено не характером организации рынка, а наличием потенциальной угрозы конкуренции, то есть когда объектом конкуренции являются не рыночные преимущества, а сам рынок. В этих условиях даже монополизировавшая рынок фирма вынуждена действовать в конкурентном режиме. Такая ситуация присуща рынкам, которые характеризуются:

- *малым объемом рыночного спроса*, так как в этом случае деятельность нескольких фирм на рынке оказывается заведомо нерентабельной;

¹ Данная характеристика указывает на то, что при небольших объемах рыночного спроса даже небольшая фирма может действовать в условиях олигопольного взаимодействия.

- *низкими безвозвратными издержками* (невосполнимые потери, вызванные изменением вида или места деятельности), что обуславливает возможность проникновения на рынок потенциальных конкурентов.

Низкая интенсивность загрузки внутрирайонных пассажирских маршрутов изначально предполагает их монополизацию. Однако, фирме-монополисту вряд ли удастся реализовать свое монопольное положение, так как отсутствие безвозвратных издержек не мешает другой транспортной фирме предложить более привлекательную цену за услуги и захватить рынок.

Влияние безвозвратных издержек на характер рыночного поведения фирм может проявляться и на рынках со значительным объемом спроса. Если в цене продукции существенную долю издержек составляют транспортные расходы, то часто именно это является фактором, препятствующим проникновению фирм на рынки других регионов. Между тем, транспортные расходы не образуют безвозвратных издержек и могут быть фактором конкурентной угрозы. Если действующая в данном регионе фирма повысит цену до уровня, обеспечивающего покрытие транспортных расходов по поставке продукции фирм из других регионов, то это приведет к проникновению на этот рынок посторонних фирм, что сделает рынок конкурентным. Поэтому, обладая внешними признаками даже монополии, региональные рынки чаще всего являются соревновательными.

Совершенная несовершенная конкуренция

В сущности, **конкуренция** — 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, обуславливающих 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.

Совершенная конкуренция — тип конкуренции, при котором фирмы не обладают рыночной властью и конкурируют по цене. Характерной ее особенностью является то, что продавцы не могут увеличить свои доходы за счет повышения цены и единственным доступным для них способом получения экономической прибыли является снижение издержек производства, а совершенная конкуренция становится условием обеспечения максимальной эффективности функционирования экономики. Совершенная конкуренция представляет собой скорее теоретическую модель, нежели тип реального соперничества фирм. Во-первых, сами условия совершенно конкурентного рынка на практике мало осуществимы, так как обычно рынки не являются атомизированными, а продукция фирм чаще всего дифференцирована. Фирмы используют разные технологии, а капиталоемкость современного производства такова, что сильно затрудняет межотраслевой перелив капитала. Во-вторых, посылка о пассивном приспособлении фирм к рыночным условиям и ценам не соответствует реальному характеру их деятельности, связанному с активным воздействием на окружающую рыночную среду. В-третьих, неполная доступность информации, а именно ее асимметрия, является движущим мотивом конкуренции. Наконец, если мы где-то и встретим условия, соответствующие требованиям совершенной конкуренции, то они будут всего лишь отражать результат процесса конкуренции, ничего не говоря о самом способе конкуренции.

Несовершенная конкуренция — тип конкуренции, при котором фирмы обладают рыночной властью и конкурируют за объем продаж. Данный тип конкуренции представляет способ соперничества фирм, имеющих разные размеры и издержки, отличительные характеристики продукта и разные цели, а также применяющих различные конкурентные стратегии. Экономическое содержание этого типа конкуренции состоит в том, что рыночное взаимодействие фирм представляет собой постоянно модифицирующийся процесс противодействия господству на рынке отдельных фирм. А его отличительной особенностью является использование преимущественно неценовых факторов конкуренции. Наиболее распространенные формы несовершенной конкуренции — это монополистическая конкуренция, представляющая соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена уникальными особенностями их товара, и олигополистическая конкуренция, представляющая соперничество между фирмами, рыночная власть которых обусловлена их рыночной долей.

Конкуренция реализуется не только через цены, но и посредством типа продукта, способов производства и сбыта. Она затрагивает не только потребителей, но и другие конкурентные силы — поставщиков ресурсов, посредников, производителей товаров-заменителей и т.д. Как функция рыночной структуры конкуренция может быть более или менее ограниченной. Главное, однако, состоит в том, чтобы определить, насколько соответствуют количество, качество и цены товаров запросам потребителей. В этом смысле конкуренция может быть эффективной и неэффективной.

Движущие силы конкуренции

Конкурентная среда любого отраслевого рынка формируется под влиянием пяти основных сил, определяющих интенсивность конкуренции: 1) отраслевых производителей, 2) покупателей, 3) поставщиков ресурсов, 4) наличия потенциальных конкурентов, 5) наличия товаров-заменителей,

Конкурентная сила отраслевых производителей зависит прежде всего от численности действующих в отрасли фирм и соотношения их производственных мощностей. В то же время интенсивность соперничества между фирмами будет зависеть от отраслевых особенностей производства (доля постоянных издержек, сезонность, возможности хранения продукции), динамики и особенностей спроса (соперничество усиливается при медленном росте спроса и когда издержки потребителей по замещению продукции низки), экономического состояния отрасли (рост, спад) и финансового положения фирм (уровень прибыльности), условий выхода из отрасли (большие безвозвратные издержки), типа конкурентных стратегий, применяемых фирмами, и национальной принадлежности последних.

Конкурентная сила покупателей связана с их способностью влиять на цены и другие условия сделки и зависит от рыночной доли отдельного покупателя и величины издержек по замещению, т.е. переходу к заменителям.

Конкурентная сила поставщиков состоит в их способности навязать условия сделки и зависит от степени дефицитности ресурса, степени концентрации ресурсов, наличия заменителей, значения ресурса для отрасли (доля ресурса в издержках отрасли), дифференциации поставок (одной отрасли или нескольким), возможности вертикальной интеграции. Если конкурентная сила поставщиков слаба, они стремятся оптимизировать свои отношения с покупателями ресурсов, связывая свое благополучие с благополучием отрасли, для которой осуществляются поставки. Если же поставщики обладают значительной конкурентной силой, то они стремятся перераспределить отраслевую прибыль в свою пользу, перекладывая издержки на плечи покупателей.

Таблица 12.1

Важнейшие признаки основных рыночных структур

Признаки рыночной структуры	Тип рыночной структуры				
	Совершенная конкуренция	Монополия	Монополия	Монополистическая конкуренция	Олигополия
Количество продавцов	Множество	Один	Много	Много	Мало
Рыночная доля фирмы	Незначительная	Большая	Любая	Небольшая	Значительная
Степень замещения продукта	Абсолютная (стандартизированный товар)	Отсутствие заменителей (уникальный товар)	Абсолютная (стандартизированный товар)	Высокая, но не абсолютная (дифференцированный товар)	Разная (стандартизированный и дифференцированный товар)
Доступность рыночной информации	Полная	Полная	Покупатель полностью информирован	Может быть и полной, и неполной	Может быть и полной, и неполной
Условия входа в отрасль и выхода из нее	Свободный	Вход полностью блокирован	Возможны технологические и институциональные препятствия	Отсутствие барьеров для входа	Наличие технологических и экономических препятствий
Степень рыночной власти у продавцов (коэффициент Лернера)	0	1,0	1,0 У покупателя	0,35-0,5	0,6-0,8
Характер взаимодействия продавцов	Отсутствие стратегического поведения	Отсутствие стратегического поведения	Отсутствие стратегического поведения	Отсутствие стратегического поведения	Наличие стратегического поведения
Цена равновесия	$P = MC = LRAC_{min}$	$P = P(1+1/Ed)$	Договорная	$P = LRAC$	Зависит от типа конкуренции
Эффективность	Высокая $Y = MC = LRAC_{min}$	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	Отсутствует	Отсутствует	Несовершенная, ценовая и неценовая за объем продаж	Несовершенная, неценовая за объем продаж
Типичная отрасль	Сельское хозяйство	Энергопередающие системы, коммунальное хозяйство, трубопроводный транспорт	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

Конкурентная сила потенциальных конкурентов состоит в их способности оказывать влияние на ценовую политику фирм отрасли посредством угрозы проникновения в отрасль. Она зависит от высоты барьеров входа в отрасль, доступа к технологиям, отраслевой капиталоемкости, перспектив роста отрасли, наличия нормативных ограничений, вероятной реакции действующих в отрасли фирм на появление конкурентов.

Конкурентная сила товаров-заменителей проявляется в их способности воздействовать на уровень цен отраслевой продукции и зависит от эксплуатационных особенностей продукта и величины издержек замещения для потребителей.

Сформированная под воздействием названных сил конкурентная среда не является статичной, а постоянно изменяется, находясь под воздействием факторов, которые приводят к изменению конкурентных условий, выступая в качестве движущих сил конкуренции. **Движущие силы конкуренции:** 1) изменения в динамике роста отрасли, влияющие на отраслевое равновесие, отраслевые барьеры и приток инвестиций; 2) изменения потребительских предпочтений и способов использования продукта, приводящие к модификациям каналов сбыта и наборов услуг; 3) технические изменения, оказывающие влияние на изменение границ отрасли, уровень издержек и оптимальный размер предприятия; 4) изменения продукции, определяющие степень дифференциации продукции, границы отрасли и рыночные доли фирм; 5) глобализация производства, влияющая на уровень издержек, размещение производства и характер управления; 6) изменения в образе жизни, обуславливающие трансформации в отраслевом спросе и отраслевой структуре экономики; 7) перемены в государственной политике, которые скажутся на структуре отрасли, уровне издержек, отраслевом спросе и стратегии поведения фирм.

Конкурентные стратегии фирм

Конкурентная стратегия — деятельность фирмы, направленная на приобретение и удержание конкурентных преимуществ в отношении конкурирующих с ней фирм. Завоевание и удержание конкурентного преимущества является едва ли не определяющей задачей фирмы, поскольку именно это обеспечит ей как надежный источник получения прибыли, так и хозяйственную устойчивость в долгосрочной перспективе. Фирма имеет конкурентное преимущество, когда она лучше своих конкурентов преодолевает силы конкуренции, а ее конкурентная стратегия является успешной, если фирма получает более высокую, нежели соперники, прибыль. Результативность той или иной конкурентной стратегии зависит от трех факторов: 1) правильного выбора типа конкурентной стратегии, основанного на учете отраслевых особенностей, и степени ее разработанности, 2) способности фирмы гибко реагировать на изменение условий, 3) типов стратегий, реализуемых конкурентами. Уже поэтому однозначно эффективных стратегий не существует, а сами они могут быть представлены в разнообразных комбинациях. Тем не менее, следует выделить три типа принципиального подхода к завоеванию конкурентного преимущества.

Стратегия лидерства по низким ценам нацелена на то, чтобы добиться осуществления производства с наиболее низкими отраслевыми издержками. Конкурентное преимущество здесь очевидно — низкие по сравнению с конкурентами издержки позволяют фирме диктовать нижний предел рыночной цены и, как следствие, увеличить свою долю рынка. Это обеспечивает фирме не только большую устойчивость по отношению к отраслевым конкурентам, но и большие возможности в противодействии проникновению на рынок посторонних фирм и товаров-заменителей. Применение этого типа стратегии эффективно тогда, когда отрасль

характеризуется высокой степенью стандартизации продукции, а отраслевой спрос чувствителен к изменению цен.

Стать лидером по цене фирма сможет лишь в том случае, если она а) обеспечит лучшее управление издержками (контроль над факторами производства) и б) окажется способной трансформировать цепи издержек в направлении их снижения. Первое может быть достигнуто путем интенсификации производства за счет отработки технологии, модернизации оборудования и распространения по подразделениям производственного опыта, а также наращивания экономии от масштаба производства посредством увеличения доли рынка и сокращения дифференциации продукции. Второе может быть реализовано за счет сокращения производственных издержек путем упрощения продукции, использования иной технологии, более дешевых материалов и автоматизации дорогостоящих процессов, а также за счет сокращения транзакционных издержек посредством использования новых методов продвижения товара, перемещения производства в экономически благоприятные регионы (близость источников сырья и покупателей, низкие налоги) и углубления вертикальной интеграции как в сторону поставщиков, так и в сторону каналов сбыта.

Вместе с тем концентрация усилий фирмы на снижении издержек делает ее уязвимой со стороны изменений в спросе. В случае технологических прорывов (создание нового типа продукта) и изменения потребительских предпочтений фирма может потерять весь спрос, несмотря на низкую цену. Кроме того, стратегия лидерства по низким ценам имеет тот недостаток, что может легко имитироваться конкурентами, сокращая возможности ее длительной эксплуатации, что ограничивает ценность этой стратегии для фирмы.

Стратегия дифференциации связана с приданием продукту специфических свойств, которые обеспечат фирме лояльность потребителей к ее продукции. Конкурентное преимущество фирмы состоит в том, что она добивается не только расширения спроса на свою продукцию, но и делает его неэластичным. Это позволяет фирме извлекать сверхприбыль за счет сокращения рыночной власти покупателей и установления повышенных цен, а также защищать себя от конкурентных стратегий соперников путем повышения отраслевых барьеров и противодействия товарам-заменителям. Применение стратегии дифференциации эффективно в том случае, когда имеет место высокая оценка потребителем отличительных свойств продукта и имеются разнообразные способы его использования, а сама дифференциация продукта имеет множество аспектов. Она может быть достигнута на основе технического превосходства, качества, предоставления услуг, повышения ценности денег (продажа в кредит). Наиболее привлекательна такая дифференциация, которую трудно или дорого имитировать.

Главная задача разработки стратегии дифференциации состоит в том, чтобы обеспечить снижение совокупных издержек потребителей по использованию продукта, что достигается посредством увеличения удобства и легкости пользования и расширения спектра удовлетворения нужд потребителя. Для этого фирма должна направить усилия на выявление источников ценности для потребителя, придание продукту свойств, повышающих удовлетворение потребителя, и обеспечение поддержки в процессе потребления продукта. Все это связано с проведением обширных НИОКР и активной маркетинговой деятельности. Так как успех стратегии дифференциации зависит от восприятия потребителем ценности продукта, то риски данной стратегии связаны с ошибками выбора базы дифференциации, изменениями потребительских предпочтений, превышением продажной цены над потребительской ценностью, игнорированием необходимости информирования потребителей.

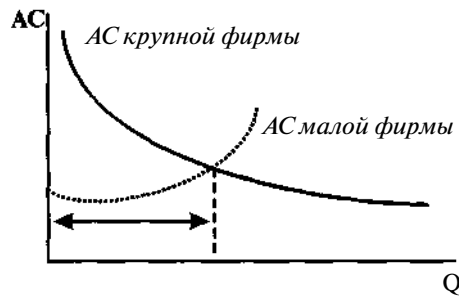


Рис. 12.6

рыночных ниш (рис. 12.6), когда до определенного объема выпуска, в данном случае Q_1 , малая фирма имеет более низкие издержки. Во втором случае источники конкурентного преимущества связаны с близостью к потребителям и лучшим знанием рынка. Стратегия, направленная на обслуживание рыночной ниши, эффективна при условии наличия разных сегментов спроса и достаточном для обеспечения прибыльности размере ниши, а также при ограниченности ресурсов фирмы. Выгоды такой стратегии обусловлены лояльностью потребителей, компенсирующей воздействие эффекта масштаба. Фирма может реализовать такую стратегию, если она способна обеспечить эффективное обслуживание ниши, а размер самой ниши достаточно мал, чтобы не привлекать крупные фирмы. Что же касается рисков стратегии рыночной ниши, то к ним следует отнести угрозу исчезновения ниши из-за изменения потребительских предпочтений и переполнения ниши конкурентами из-за ее высокой прибыльности.

Конкуренция на мировых рынках может реализовываться в форме *конкуренции на рынках многих стран*, когда конкуренция на одном национальном рынке не зависит от конкуренции на другом национальном рынке, и в форме *глобальной (международной) конкуренции*, когда конкуренция на одном национальном рынке влияет и подвержена влиянию конкуренции на другом национальном рынке.

В первом случае ее эффективность связана с институциональными (развитие рыночных институтов, антимонопольная и торговая политика), законодательными и экономическими (объем спроса, цены ресурсов, уровень конкуренции, налогов и инфляции) различиями между странами. При этом фирма выбирает конкурентную стратегию, исходя из особенностей того национального рынка, на котором она присутствует.

Во втором случае эффективность обусловлена глобализацией взаимодействия продавцов, которые конкурируют независимо от национальных условий. Такой тип конкуренции имеет место тогда, когда рассредоточение деятельности по национальным рынкам обуславливает снижение издержек из-за больших транспортных расходов или высоких торговых барьеров и необходимость более глубокой дифференциации продукта из-за национальных особенностей в спросе. При этом конкурентное преимущество фирмы будет связано не только с эффектом масштаба, что имеет место при конкуренции на нескольких национальных рынках, но и с универсальностью (применение одних и тех же методов управления и маркетинга в разных странах, распространение опыта, полученного в одной стране, на другие), позволяющей координировать конкурентную стратегию в международном масштабе. В этом смысле *рыночная сила глобально конкурирующей фирмы прямо пропорциональна количеству ее конкурентных преимуществ в каждой стране*.

Что касается собственно конкурентных стратегий на мировых рынках, то они могут быть направлены на достижение преимуществ в издержках, дифференциации продукта и нишевой специализации.

Стратегия конкуренции на основе рыночной ниши представляет собой такой тип стратегии, при котором фирма концентрирует свои усилия на узкой части рынка. Порождаемое специализацией деятельности конкурентное преимущество фирмы может быть связано как с более низкими издержками, так и с уникальностью продукции. В первом случае источником конкурентного преимущества будет выступить различие в издержках обслуживания разных

Стратегии ценообразования

В конкурентном соперничестве фирм цена всегда играет важную роль. Не являясь целевым фактором, она в значительной степени обуславливает достижение преследуемых фирмой целей. Выступая в таком качестве, цена характеризуется определенной противоречивостью. С одной стороны, она должна способствовать расширению или, по меньшей мере, сохранению контролируемой фирмой доли рынка, а с другой — обеспечить должный уровень доходности. Разрешение этой проблемы находит свое проявление в стратегии ценообразования, которая будет отражать приоритетность целевых установок фирмы. Наиболее распространенными на практике являются такие стратегии ценообразования, как: 1) цена целевого дохода, 2) цена повышения доходности, 3) цена проникновения, 4) снятие «ценовых сливок», 5) цена ведомого.

Стратегия цены целевого дохода представляет собой стратегию, нацеленную на получение желаемого уровня прибыли, который устанавливается под влиянием множества факторов, отражающих особенности отраслевого рынка и типа фирмы. Данная стратегия может быть реализована при помощи метода ценообразования по принципу «издержки плюс», когда цена устанавливается путем добавления к средним издержкам приемлемого процента. Другой способ реализации этой стратегии связан с обеспечением определенного уровня доходности на инвестированный капитал. В этом случае фирма определяет приемлемую для себя величину ежегодной прибыли и нормальный (отвечающий практическим возможностям производственных мощностей) ежегодный объем выпуска. Надбавка к средним издержкам единицы продукции в этом случае составит величину, равную частному от деления плановой прибыли на объем выпуска продукции. Стратегия ценообразования целевого дохода наиболее широко практикуется фирмами, поскольку позволяет достичь приемлемого дохода без дорогостоящего анализа рыночных и производственных факторов.

Стратегия ценообразования в целях повышения доходности, называемая также принципом «потеря—лидер», используется в том случае, когда при многономенклатурном производстве или широком ассортименте продукции (торговые фирмы) в условиях жесткой конкуренции определяющим фактором доходности является увеличение совокупного объема продаж. Устанавливая низкие цены на некоторые товары, фирма добивается положительной по отношению к себе реакции потребителей и, соответственно, роста совокупного объема продаж, при котором прирост совокупной выручки от увеличения реализации одних товаров перекрывает ее потери от снижения цены на другие товары.

Стратегия цены проникновения состоит в установлении низкой цены (близкой к уровню средних издержек) и применяется при решении узкоцелевых задач — расширение доли рынка или проникновение на новый рынок, создание отраслевого барьера для потенциальных конкурентов, выведение на рынок нового продукта. Использование данной стратегии ценообразования эффективно тогда, когда спрос характеризуется высокой ценовой эластичностью, а производство — большой положительной экономией от масштаба. Применение ее всегда имеет ограниченные временные рамки, так как она основана на отказе от краткосрочной прибыли в пользу долгосрочной.

Стратегия снятия «ценовых сливок» состоит в установлении высокой цены и является формой реализации рыночной власти, возникающей на базе инноваций (новый продукт), позволивших фирме значительно опередить конкурентов. Иногда она реализуется в форме ценовой дискриминации, когда отмечаются существенные различия в ценовой эластичности спроса для разных групп потребителей.

Стратегия цены ведомого представляет собой имитирование цен отраслевых лидеров, когда данная фирма не способна оказывать влияние на рынок, а рыночная цена позволяет ей извлекать приемлемую прибыль.

Основные термины

Фирма
Предпринимательская фирма
Капиталистическая фирма
Самоуправляющаяся фирма
Государственная фирма
Директорская фирма
Совокупная выручка
Предельная выручка
Прибыль
Принцип максимизации прибыли
Рыночная структура
Факторы, определяющие рыночную структуру
Отраслевой рынок
Дифференциация продукции
Условия вступления в отрасль
Концентрация рынка
Рыночная власть
Степень рыночной власти
Рынок совершенной конкуренции
Рынок монополистической конкуренции
Рынок чистой монополии
Рынок монополии
Олигополистический рынок
Соревновательный рынок
Конкуренция
Совершенная конкуренция
Несовершенная конкуренция
Движущие силы конкуренции
Конкурентная стратегия

Глава 13 Модель совершенной конкуренции

Формирование рыночного предложения — это установление взаимосвязи между рыночной ценой и количеством продукции, предлагаемым продавцами для каждого уровня цены. Определив кривые краткосрочного и долгосрочного предложения для отдельных продавцов, мы сможем построить кривые отрасли.

Спрос на продукцию совершенно конкурентной фирмы

Совершенно конкурентная фирма — фирма, действующая на совершенно конкурентном рынке. Среди присущих ей специфических черт следует выделить то, что совершенно конкурентная фирма не может воздействовать на рыночную цену и принимает рыночную цену как данную. Поэтому при совершенной конкуренции взаимодействие между фирмами лишено стратегического поведения, т.е. фирма не учитывает реакции своих конкурентов на принимаемые ею решения, а суть ее поведения сводится к приспособлению к складывающейся рыночной ситуации.

Поскольку продукция совершенно конкурентной фирмы является стандартизированной, то спрос на ее продукцию является абсолютно эластичным, а кривая спроса будет параллельной оси абсцисс (рис. 13.1). Следует иметь в виду, что речь идет не о том, что на совершенно конкурентном рынке спрос является совершенно эластичным, а лишь о том, что он совершенно эластичен в отношении продукции отдельной фирмы.

Для совершенно конкурентной фирмы рыночная цена продукции задается извне и с точки зрения принятия фирмой текущих решений может быть принята в качестве постоянной величины ($P = \text{const}$). В этом случае средняя выручка ($AR = TR/Q_f = PQ_f/Q_f = P$) и предельная выручка ($MR = \Delta TR/\Delta Q_f = \Delta(PQ_f)/\Delta Q_f = P\Delta Q_f/\Delta Q_f = P$) фирмы от реализации продукции будут равны рыночной цене. Это обстоятельство указывает на то, что для совершенно конкурентной фирмы условие максимизации прибыли $MR = MC$ трансформируется в форму $P = MC$, поскольку для данного типа фирмы $MR = P$. Таким образом, совершенно конкурентная фирма максимизирует прибыль при объеме выпуска, для которого предельные издержки производства равны рыночной цене единицы продукции, что является частным случаем общего принципа. При этом общая прибыль будет определяться как: $\pi = (P - AC)Q$.

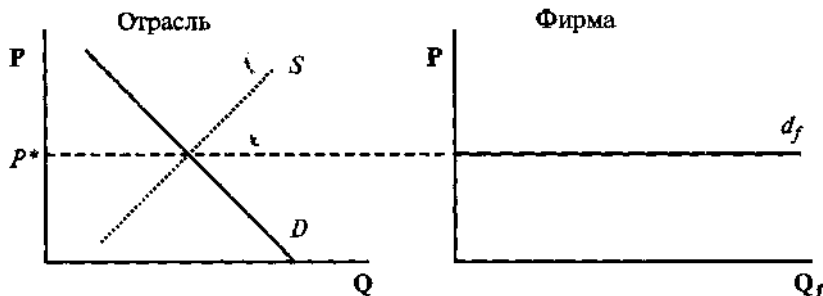


Рис. 13.1

**Предложение
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.

А. Случай максимизации прибыли (рис. 13.2)

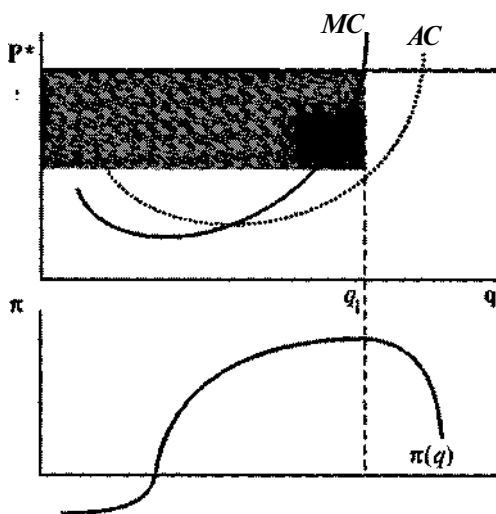


Рис. 13.2

Руководствуясь принципом максимизации прибыли, при цене P^* фирма будет осуществлять предложение, равное q_1 , получая при этом максимальную прибыль, равную $(P - AC)q_1$ — затемненная область. При этом следует обратить внимание на ряд обстоятельств: 1) максимальная прибыль получена при объеме выпуска, для которого средние издержки (AC) не являются минимальными; 2) выпуск, при котором прибыль максимизируется, не означает получение максимальной прибыли на единицу продукции; 3) следовательно, показатели уровня прибыли и издержек на единицу продукции не являются критериями получения максимальной прибыли.

Фирма всегда максимизирует совокупную прибыль при выпуске, для которого предельная выручка равна предельным издержкам. До тех пор, пока предельная выручка превышает предельные издержки ($MR > MC$), функция совокупной прибыли будет расти и фирма будет увеличивать предложение.

Б. Случай самокупаемости (рис. 13.3)

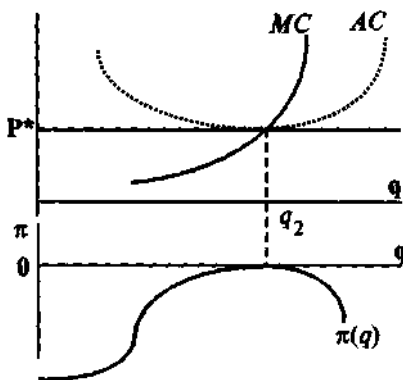


Рис. 13.3

В случае снижения рыночной цены до уровня минимальных средних издержек ($P = AC$) фирма будет продолжать производство, функционируя на основе самокупаемости. При этом, не получая экономической прибыли, фирма фактически будет иметь некоторую бухгалтерскую прибыль. Следовательно, *фирма всегда осуществляет производство, для которого совокупные издержки минимально превышают совокупную выручку.*

В. Случай минимизации убытков (рис. 13.4)

Если рыночная цена упадет ниже средних издержек, то фирма будет нести убытки. Но и в этом случае она не должна прекращать производство, поскольку, продолжая его, она компенсирует часть постоянных издержек. Только когда цена снизится до уровня минимальных средних переменных издержек (AVC), фирма вынуждена будет прекратить выпуск, т.к. при любом дальнейшем снижении цены убытки возрастут.

Таким образом, фирма всегда минимизирует убытки краткосрочного периода путем установки производства, если цена падает ниже средних переменных издержек. В случае прекращения производства убытки фирмы составят величину, равную совокупным постоянным издержкам.

Будет ли фирма в действительности извлекать прибыль или нести убытки, зависит от соотношения между рыночной ценой и средними издержками. Однако в любом случае решение об объеме предложения она будет принимать, руководствуясь принципом максимизации прибыли $MC = P$. Поскольку все точки оптимального, с точки зрения максимизации прибыли, выпуска лежат на кривой предельных издержек, то она отражает связь между ценой и объемом выпуска. Линия,

показывающая предлагаемое фирмой количество продукции для каждого данного уровня цены, называется кривой предложения совершенно конкурентной фирмы для краткосрочного периода.

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде представляет собой часть кривой ее предельных издержек, расположенную выше минимальных значений средних переменных издержек (рис. 13.5). Наклон кривой предложения совершенно конкурентной фирмы зависит от действия ряда факторов: количества фирм в отрасли; среднего размера фирмы; цен переменных ресурсов; применяемой технологии. Обратим внимание на то, что эта кривая, во-первых, имеет наклон вверх, поскольку предельные издержки растут по мере увеличения производства, а во-вторых, дает представление о вероятной доле фирмы в рыночном предложении при каждом уровне цены.

Предложение в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде фирма может изменить все факторы и даже уйти из отрасли, а другие фирмы могут войти в нее. Именно последнее обстоятельство и определяет характер установления долгосрочного рыночного равновесия (рис. 13.6). В случае смещения рыночного спроса на продукцию отрасли с D до D_1 равновесная рыночная цена вырастет до P_1 . Руководствуясь принципом максимизации прибыли, фирма увеличит

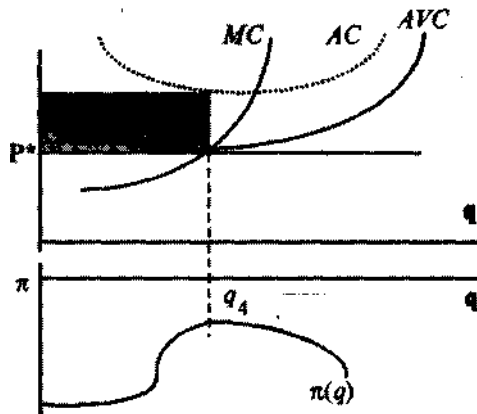


Рис. 13.4

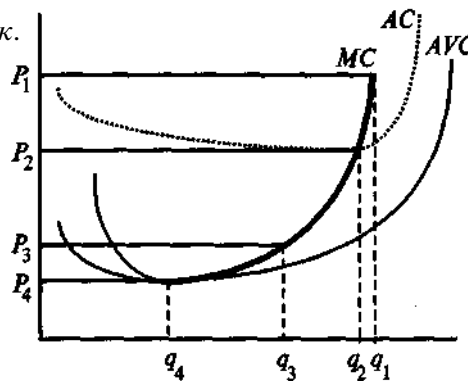


Рис. 13.5

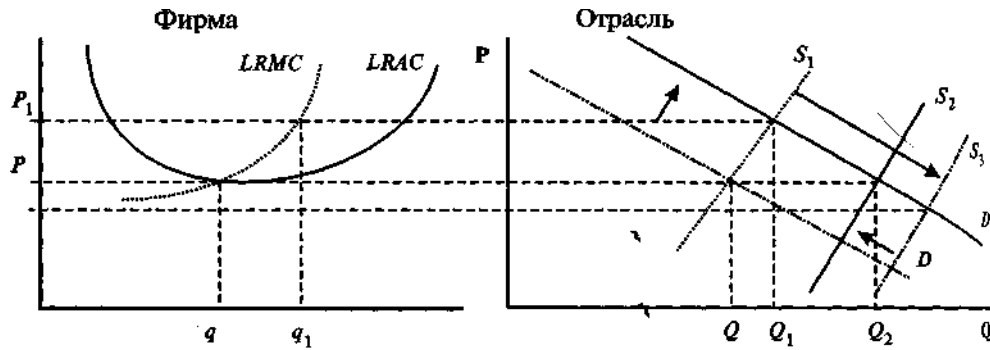


Рис. 13.6

предложение до q_1 , что означало бы увеличение отраслевого предложения до Q_1 . Поскольку уровень цены P_1 превышает минимальные средние долгосрочные издержки ($LRAC$), фирмы отрасли будут получать экономическую прибыль, что привлечет в отрасль новые фирмы и в результате приведет к росту отраслевого предложения.

Если отраслевое предложение увеличится до S_3 , то рыночная цена упадет ниже минимальных $LRAC$, что сделает производство убыточным, и многие фирмы уйдут из отрасли, в результате чего рыночная цена повысится. Связанные с изменениями рыночной цены флуктуации предложения приведут, в конечном счете, к возврату равновесной цены к первоначальному уровню P и установлению нового долгосрочного рыночного равновесия в точке Q_2 . При цене P , совпадающей с минимальными долгосрочными средними издержками, экономическая прибыль репрезентативной фирмы отрасли снова станет нулевой $\pi_{эк} = (P - LRAC)Q = 0$ при оптимальном выпуске q . Отсутствие экономической прибыли сделает отрасль непривлекательной, и приток в нее новых фирм прекратится, а фирмы, имеющие средние долгосрочные издержки не выше минимальных, не будут уходить из отрасли. Фирма и отрасль оказываются в положении долгосрочного равновесия. Рост же объема предложения отрасли с Q до Q_2 означает, что в отрасли появилось некоторое количество новых фирм, равное $(Q - Q_2)/q$. **Положение долгосрочного равновесия фирмы и отрасли** означает, что фирмы отрасли производят продукцию с минимальными долгосрочными средними издержками и не получают экономической прибыли.

Отсутствие экономической прибыли не означает, что фирмы не получают никакой прибыли. Во-первых, функционирование на уровне минимальных $LRAC$ позволяет фирме получать бухгалтерскую прибыль. Во-вторых, имеющие более низкие издержки фирмы смогут получать даже экономическую прибыль, которая в этом случае выступает в форме «экономической ренты». Причинами последней могут быть: более эффективное управление, более совершенные технологии, удобное расположение и т.п.

В то же время, анализируя механизм, регулирующий количество фирм в отрасли, следует принимать во внимание реалии хозяйственной практики. Так, учитывая трудности перелива капитала, данный механизм лучше работает на расширение, а не на сжатие. Кроме того, даже зная, что в долгосрочном периоде экономическая прибыль будет нулевой, фирмы могут входить в отрасль по целому ряду причин: стремление получить высокую прибыль в краткосрочном периоде; различие в реальных издержках; трудности установления долгосрочного равновесия; наличие бухгалтерской прибыли.

*Предложение
отрасли
в краткосрочном
периоде*

Отраслевое (рыночное) предложение представляет собой объем выпуска, осуществленный всеми фирмами отрасли. Если в отрасли достигнуто равновесие, то объем предложения каждой фирмы отрасли в краткосрочном периоде будет представлен кривой ее предельных издержек. Это означает, что для краткосрочного периода предложение отрасли будет равняться сумме предложения фирм для каждого уровня рыночной цены, а кривая отраслевого предложения является суммой краткосрочных кривых предложения фирм отрасли.

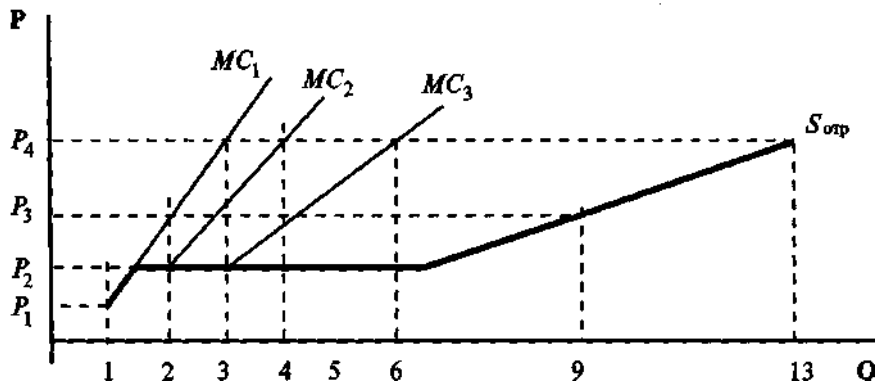


Рис. 13.7

Принцип суммирования кривых предложения фирм для определения кривой отраслевого предложения применим лишь в той степени, в какой цены на используемые в отрасли переменные факторы остаются неизменными. Так как увеличение предложения отрасли приведет к росту спроса на переменные факторы и может вызвать рост цен на них, то в реальной действительности построение кривой отраслевого предложения не сводится к сложению кривых предложения отдельных фирм. Сама же краткосрочная кривая отраслевого предложения будет детерминирована такими факторами, как: количество фирм в отрасли; средний размер фирм отрасли; цены используемых отраслью переменных ресурсов; применяемые в отрасли технологии.

*Предложение
отрасли
в долгосрочном
периоде*

Расширение или сокращение отрасли не влияет на цену рыночного равновесия, поскольку она неизбежно возвращается к уровню минимальных долгосрочных средних издержек. Это означает, что кривая долгосрочного отраслевого предложения является совершенно эластичной и должна быть представлена горизонтальной прямой. Однако, такое допущение справедливо лишь в случае неизменности цен на факторы производства. Но, так как цены факторов могут изменяться под влиянием спроса на них, то положение долгосрочной кривой предложения отрасли будет зависеть от того, в какой степени изменение объема производства в отрасли повлияло на цены факторов производства, используемых отраслью. В зависимости от характера этого влияния различают отрасли с а) постоянными издержками, б) растущими издержками и в) снижающимися издержками.

А. Отрасль с постоянными издержками (рис. 13.8)

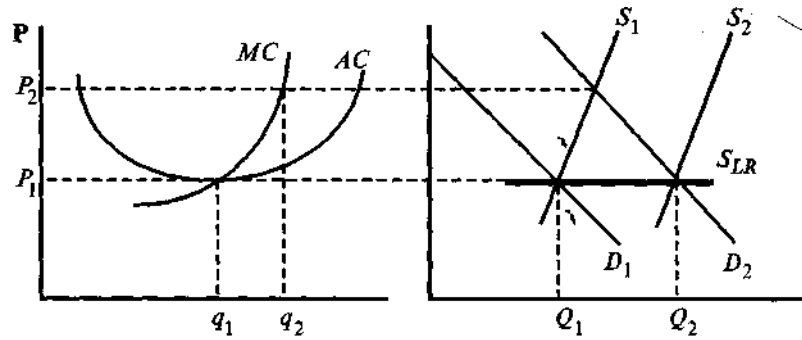


Рис. 13.8

Смещение спроса с D_1 до D_2 приводит к росту цены 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, что приведет к сдвигу в долгосрочном периоде кривой отраслевого предложения с S_1 до S_2 . Если цены на ресурсы из-за роста спроса на них не изменятся, то 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. Таким образом, для отрасли с постоянными издержками кривая долгосрочного рыночного предложения (S_{LR}) является горизонтальной прямой линией при цене, равной долговременным минимальным средним издержкам. Отрасль производит большее количество продукции при неизменных ценах на свой продукт.

Б. Отрасль с растущими издержками (рис. 13.9)

При смещении спроса с D_1 до D_2 произойдет рост цены с P_1 до P_2 . Реагируя на изменившиеся условия, фирма в краткосрочном периоде увеличивает производство с q_1 до q_2 , а кривая долгосрочного отраслевого предложения сместится с S_1 до S_2 . Если в связи с ростом отраслевого предложения увеличившийся спрос на ресурсы приведет к повышению цен на них, то издержки действующих в отрасли фирм вырастут — кривая средних долгосрочных издержек фирмы сместится вверх ($LRAC_2$), а кривая предельных издержек отклонится влево (MC_2). Новое долгосрочное равновесие установится при цене P_3 и издержках $LRAC_2$, что даст новое рыночное равновесие при отраслевом выпуске Q_2 .

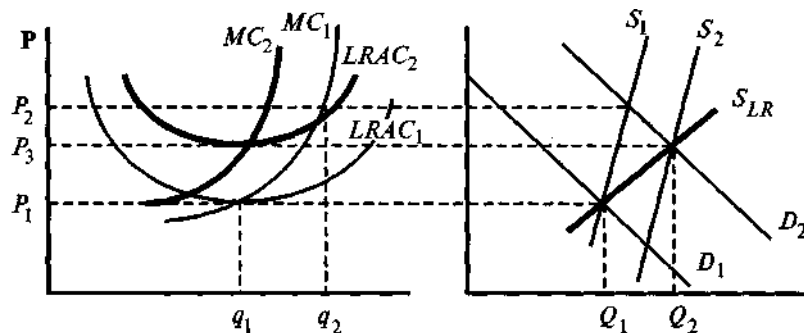


Рис. 13.9

Таким образом, для отрасли с растущими издержками кривая долговременного рыночного предложения (S_{LR}) имеет наклон вверх при цене, равной долговременным минимальным средним издержкам. Это означает, что отрасль производит большее количество продукции при более высоких ценах.

В. Отрасль со снижающимися издержками (рис. 13.10)

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 фирмы перемещаются вниз, а новое долгосрочное равновесие отрасли достигается при отраслевом выпуске Q_2 .

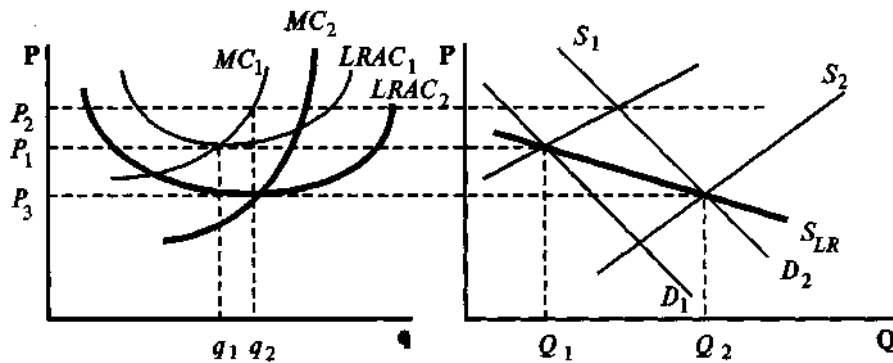


Рис. 13.10

Таким образом, для отрасли со снижающимися издержками кривая долговременного рыночного предложения (S_{LR}) имеет наклон вниз при цене, равной долговременным минимальным средним издержкам. Следовательно, отрасль производит большее количество продукции, а равновесная цена отрасли склонна снижаться по мере увеличения отраслевого выпуска.

Снижение цен на ресурсы вследствие расширения отрасли чрезвычайно редкое явление. Чаще всего снижение цен на продукцию отрасли является результатом применения более совершенных технологий. Поэтому далеко не всякое снижение отраслевых цен следует связывать со снижением цен на ресурсы в результате расширения отрасли.

Эластичность предложения

Эластичность рыночного предложения по цене показывает скорость реакции объема производства на изменение рыночной цены. Учитывая, что $E = (P/Q_s) \cdot (Q_s/\Delta P)$, где Q_s — объем предложения. Поскольку $\Delta Q_s/\Delta P$ — величина, обратная наклону кривой предложения, то мы можем сделать следующие выводы. Во-первых, эластичность предложения в краткосрочном периоде всегда положительна и кривая краткосрочного предложения всегда направлена вверх, причем больше для отрасли с растущими и меньше для отрасли с постоянными издержками, в то время как кривая долгосрочного предложения направлена вверх только в случае с растущими издержками. Во-вторых, эластичность предложения в долгосрочном периоде обычно выше, чем в краткосрочном, так как у фирмы меньше ограничений по изменению параметров производства. Для отрасли с постоянными издержками долгосрочное предложение будет абсолютно эластично и примет вид прямой линии. Имеющиеся оценки ценовой эластичности предложения по

казывают, что наиболее типичными являются отрасли с возрастающими издержками, а имеющее место понижение последних чаще всего является результатом влияния технического прогресса.

Эффективность конкурентных рынков

Проблема обеспечения рыночной эффективности состоит в том, чтобы, во-первых, рационально распределить ресурсы и, во-вторых, обеспечить их эффективное использование.

Рациональное распределение ресурсов достигается тогда, когда их распределение между отраслями обеспечивает производство оптимального с точки зрения общества, то есть соответствующего структуре его потребностей, набора благ. Так как рыночные цены отражают общественную ценность продукта, а предельные издержки его производства — ценность используемого для производства данного продукта ресурса, то соотношение этих показателей будет свидетельствовать о степени соответствия распределения ресурсов потребностям общества, то есть эффективности их распределения. Наиболее эффективное распределение ресурсов будет достигаться тогда, когда предельные издержки производства продукта будут равны его рыночной цене $MC = P$, так как в этом случае предельные издержки по ресурсу и предельные выгоды от его использования уравниваются.

Эффективное использование ресурсов достигается тогда, когда производство включенных в оптимальный набор благ осуществляется при наименьших для существующих технологий издержках. Это означает что в качестве показателя эффективности использования ресурсов должен быть принят уровень долгосрочных средних издержек.

Как мы уже знаем, на совершенно конкурентных рынках фирмы всегда осуществляют предложение в соответствии с принципом $MC = P$, а в условиях долго-

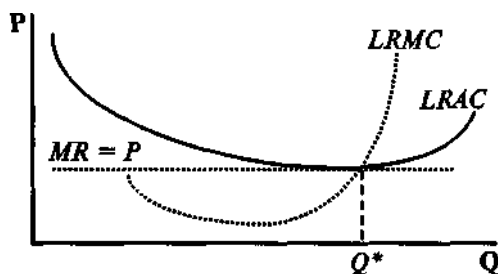


Рис. 13.11

срочного рыночного равновесия производят продукцию с минимальными средними издержками $P = LRAC_{\min}$. Это означает, что в рамках долгосрочного периода точка отраслевого равновесия совершенно конкурентного рынка соответствует положению $LRMC = P = LRAC_{\min}$ (рис. 13.11). Следовательно, для данного типа рынка выполняются оба условия эффективности и он является экономически эффективным.

Экономическую эффективность совершенно конкурентных рынков не следует рассматривать в качестве некоего абсолюта, к которому следует стремиться. Здесь имеются свои ограничения. Во-первых, указанная эффективность достижима только 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.

Основные термины

Совершенно конкурентная фирма

Кривая спроса на продукцию совершенно конкурентной фирмы

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Положение долгосрочного равновесия

Отраслевое предложение

Отрасль с постоянными издержками

Отрасль с растущими издержками

Отрасль со снижающимися издержками

Эластичность предложения

Эффективность конкурентных рынков

Глава 14

Конкурентные рынки факторов производства. Рынок труда

Спрос на фактор производства со стороны конкурентной фирмы и отрасли

Когда говорят о рынках факторов производства, часто различия между факторами производства и готовыми товарами видят в характере конечного использования. При этом теряется из виду принципиальное отличие факторов производства от сырья и материалов, которые тоже используются в произ-

водстве. Сделка по поводу купли и продажи этих товаров столь же проста, как и акт продажи потребительского блага, полностью переходящего в собственность нового владельца. Факторы производства, будучи источником дохода своих собственников, лишь на время передаются в пользование покупателя (производственной фирмы), который выплачивает цену за пользование услугами этих факторов, но не приобретает их в полную собственность. Большинство фирм в рыночной экономике нанимает работников и пользуется чужим (позаимствованным) капиталом. Когда же предприниматель вкладывает и свой труд, и свой капитал в дело, экономическая логика диктует ему такие критерии эффективности использования факторов, которые складываются на рынке факторов. Существует много различных видов ресурсов, называемых *факторами производства*, которые можно объединить в группы. Спрос на производственные ресурсы является **производным**, поскольку он зависит от спроса на конечный продукт.

Чем больше ресурсов фирма использует в процессе производства, тем больше продукции она производит. **Предельный продукт ресурса MP** — это дополнительное количество произведенной продукции в результате использования дополнительной единицы данного ресурса. Например, если фирма использует дополнительно час труда, то объем ее выпуска увеличивается на MP единиц.

Большинство технологических процессов характеризуется **убывающей производительностью**: при фиксированной величине всех прочих используемых ресурсов большему количеству используемого ресурса соответствует меньший предельный продукт каждой дополнительной его единицы.

Когда конкурентная фирма, максимизирующая прибыль, решает вопрос о том, нанимать или не нанимать дополнительную единицу ресурса, она прежде всего учитывает, как это повлияет на ее прибыль.

Фирма сопоставляет дополнительную выручку от выпуска продукции, полученную при использовании дополнительного количества ресурса, с величиной увеличения затрат. Объем дополнительных поступлений зависит как от цены на товар (P), так и от предельного продукта ресурса.

Затраты на покупку дополнительной единицы ресурса — предельные **факторные издержки** — равны его цене (в нашем примере — величине заработной платы W). Следовательно, изменение прибыли от привлечения дополнительной единицы труда составит:

$$\Delta \text{прибыли} = \text{Двыручки} - \text{Диздержек} = (P \cdot MP_L) - W.$$

Известно, что прибыль достигнет максимума, когда ее прирост будет равен нулю. Отсюда спрос фирмы на ресурс определяется равенством $P \cdot MP_L = W$. Это можно записать так: $MP_L = W/P$, где W/P — **реальная цена ресурса** (в нашем примере — реальная плата за труд), выраженная в единицах произведенной продукции, а не в деньгах.

График MP_L (рис. 14.1) наклонен вниз, так как MP_L снижается при росте L . Фирма нанимает работников до тех пор, пока реальная заработная плата W/P не станет равна MP_L . Таким образом, этот график представляет собой одновременно **кривую спроса фирмы на труд**.

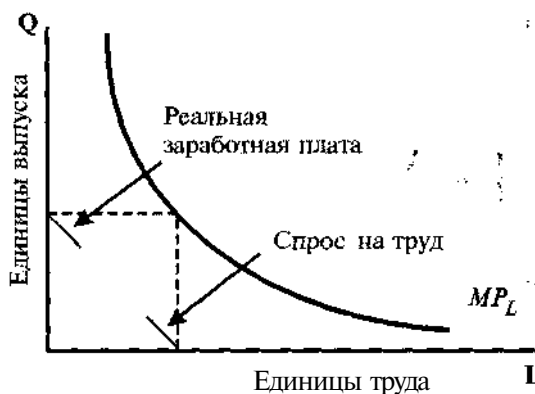


Рис. 14.1

Решение фирмы, максимизирующей свою прибыль, может быть сформулировано как решение задачи выбора оптимального количества каждого ресурса, которое предполагается использовать в процессе производства.

В результате получим **правило найма ресурсов**, которое гласит, что любой ресурс должен наниматься до тех пор, пока предельный продукт в денежной форме не будет равен предельным издержкам на наем ресурса. Для фирмы, не способной оказывать влияния на цены, **предельный продукт в денежной форме** равен предельному физическому продукту ресурса, умноженному на (постоянную) цену продукции, а предельные затраты на ресурс равны (постоянной) цене его единицы. Правило найма ресурсов и условие $MC = MR$ вытекают из решения задачи определения объема производства, максимизирующего прибыль фирмы.

Правило найма ресурсов непосредственно приводит к функции производственного спроса фирмы на каждый ресурс. Изменение цены ресурса ведет как к эффекту замены, так и к эффекту выпуска. **Эффект замены** заключается в том, что фирма заменяет относительно более дорогой ресурс относительно более дешевым. **Эффект выпуска** состоит в том, что фирма увеличивает выпуск продукции, когда цена ресурса снижается, и сокращает его, когда цена ресурса растет.

При анализе **отраслевого спроса** на рынке ресурса мы складываем функции спроса отдельных фирм. Условия рынка готовой продукции, в том числе **эластичность спроса**, оказывают прямое воздействие на условия формирования спроса на факторы производства этого продукта. Чем эластичнее спрос на продукт, тем эластичнее спрос на факторы производства. Кроме того, поведение фирмы при изменении цены фактора зависит от **возможностей замены факторов в производстве**. Существует различие между спросом *отдельной фирмы* и спросом *всех фирм отрасли*: при изменении величины спроса всех фирм на какой-то ресурс изменяется его цена. Поэтому величина рыночного спроса на ресурс будет зависеть еще и от **эластичности предложения данного ресурса и ресурсов-заменителей**.

Предложение факторов производства

Предложение фактора (ресурса) на отраслевом рынке зависит от решений собственников: если его цена P_f выше альтернативных доходов, то фактор продается на данном рынке (рис. 14.2). Превышение получаемых доходов над альтернативными издержками

(доходами) образуют **экономическую ренту владельцев ресурсов**.

Альтернативные издержки продавцов ресурса определяют минимальную цену, по которой он может быть предложен на данном отраслевом рынке. Если цена падает ниже **минимальной цены предложения**, то собственники ресурса предпочтут либо предлагать его на других рынках, либо вообще воздержатся от продажи — поэтому такая цена называется **«ценой отказа»**.

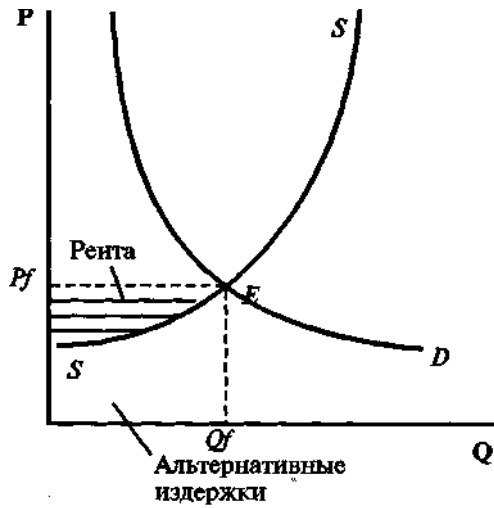


Рис. 14.2

Чем меньше эластичность предложения ресурса (чем «круче» кривая предложения), тем большую часть в доходах собственника ресурсов составляет рента. Особенность ренты заключается в том, что ее величина непосредственно не определяет решения о предложении ресурса на рынке.

На первый взгляд может показаться, что предложение факторов производства в обществе фиксировано и определяется в каждый данный момент времени численностью населения, территорией, производственными фондами. Однако существует разница между совокупными *запасами* фактора производства и его *предложением* на рынке. Основа подхода здесь заключается в

том, чтобы рассматривать решения о предложении труда и сбережений аналогично тому, как рассматриваются решения при анализе поведения потребителя на рынке потребительских товаров.

Вначале нужно определить, какое количество труда готово предложить типичное домашнее хозяйство при различных уровнях заработной платы. Решение этой задачи определяет как уровень потребления, так и предложение труда в экономике. Здесь имеет место *выбор между потреблением*, определяемым заработной платой, и *досугом*. Задача потребителя заключается в том, чтобы при каждом данном уровне заработной платы выбрать такую комбинацию потребления и досуга, которая максимизирует его полезность. Если досуг является более ценным благом, то эффекты дохода и замены действуют в противоположных направлениях. Повышение заработной платы ведет к росту реального дохода и спроса на досуг (эффект дохода), но приводит к вытеснению части досуга рабочим временем вдоль кривой безразличия, связывающей все комбинации досуга и дохода, имеющие одинаковую полезность (эффект замены). Таким образом, потребители могут реагировать на более высокий уровень заработной платы по-разному, сокращая или увеличивая предложение труда.

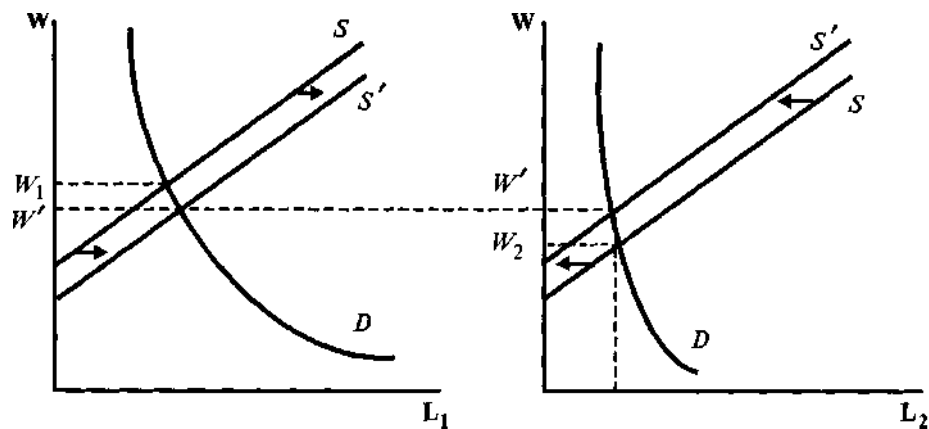


Рис. 14.3

Взаимозависимость рынков ресурсов приводит к тому, что при достаточной *мобильности* ресурса его цены на различных рынках выравниваются. Если первоначально на двух отраслевых рынках труда из-за различия в спросе на труд установилась разная заработная плата (на рис. 14.3 $W_1 > W_2$), то рабочие из второй отрасли будут переходить в первую. В результате кривая предложения на втором рынке будет смещаться влево, а на первом — вправо. Это будет продолжаться до тех пор, пока заработная плата в отраслях не выровняется (W').

В реальности мы наблюдаем дифференциацию заработной платы, вызываемую рядом причин, например, *дискриминацией* и *компенсирующими различиями* в заработной плате. **Дискриминацией** называют любые ограничения для свободного входа в отрасль новых работников. Часто различия в заработной плате связаны с разным предложением труда на разных отраслевых рынках из-за отличий в самом характере труда. Например, труд на лесоповале связан с большим риском, чем на лесопилке, поэтому зарплата будет включать некую **компенсирующую надбавку**, которую можно назвать *премией за риск*.

Равновесие на рынке факторов

Существенно, что в данной модели «безработица» является полностью добровольной — продавцы труда, не удовлетворенные текущей ставкой заработной платы, просто не предлагают его к продаже и предпочитают досуг. Борьба с такой «безработицей» нельзя: увеличивая заработную плату (например, повышая минимум заработной платы), можно достичь лишь уменьшения величины спроса на труд и появления настоящей безработицы — людей, которые хотели бы работать по текущей ставке заработной платы, но не могут найти работу.

В нашей модели предложения труда время не учитывается. Однако существует масса случаев, когда решение об использовании фактора производства имеет долгосрочные последствия. Речь идет в данном случае о *межвременном выборе*. Например, затраты на образование могут увеличить будущие доходы. Подобные затраты называются инвестициями в **человеческий капитал**. Как правило, устойчивые различия в заработной плате объясняются именно различием в человеческом капитале — навыках, образовании, опыте. Здесь потребитель должен решить, сколько он должен инвестировать в человеческий капитал (например, в обучение и профессиональную подготовку) и сколько потратить на потребление. Домашнее хозяйство может разделить эту задачу на две части: во-первых, выбрать такие затраты на обучение и профессиональную подготовку, которые обеспечат самый высокий за весь жизненный цикл доход, и, во-вторых, выбрать оптимальное распределение дохода, сбережений и заимствований в течение всей жизни. Такое «разделение» решений, как правило, невозможно без *рынков капитала*.

Рынки трудовых ресурсов в принципе отличаются от товарных рынков. Структура заработной платы и условия труда, складывающиеся под воздействием рыночных сил, в решающей степени определяют уровень благосостояния работников и их семей. Не случайно государство повсюду принимает самое деятельное участие в регулировании рынка труда.

Вмешательство государства обычно обусловлено неспособностью нерегулируемого рынка обеспечить оптимальное размещение трудовых ресурсов. При обосновании такого вмешательства чаще всего приводят следующие соображения: неравенство сторон рыночного трудового контракта, дискриминацию, недостаточную информацию и проблемы с личным страхованием от неблагоприятных условий рынка труда.

Неравноправное положение работника по сравнению с фирмой, приводящее к отчуждению работника от его труда, чувству неуверенности в будущем и сниже-

нию заинтересованности в росте эффективности, ведет к потерям благосостояния, поскольку работники неохотно тратят свое время на освоение навыков, отвечающие конкретным нуждам предприятия. Дискриминация на рынке труда означает не только несправедливость, но и снижение эффективности, поскольку ограничивает вклад дискриминируемых меньшинств в производство. Потери эффективности происходят и тогда, когда работники и работодатели не обладают достаточной информацией об условиях труда, в частности в вопросах безопасности. Это может привести к тому, что «экономия» для отдельного предприятия обернется куда большими затратами на лечение для общества в целом. И, наконец, рынок, как правило, не дает возможность работникам обезопасить себя от *риска временной нетрудоспособности или наступления старости*. А это **МОЖЕТ** выразиться в росте цены предложения труда (в которую будет включена и эта «премия за риск») и привести к обратному результату: росту нестабильности и сокращению занятости.

Почти во всех странах правительства устанавливают нормы, предусматривающие определенные условия труда, запрещающие дискриминацию и т.д. Список конкретных мер различен, но почти везде он состоит из следующих направлений: законодательное оформление и защита прав трудящихся; защита уязвимых групп населения; обеспечение минимальной оплаты труда; гарантирование приемлемых условий труда; обеспечение стабильного дохода и социальное страхование трудящихся.

Закрепленные в законодательстве положения о труде отнюдь не всегда имеют успех. Некоторые формы регулирования рынка труда обеспечивают защиту лишь относительно благополучной категории работников «формального» сектора за счет ограничения занятости в нем и вытеснения работников в «неформальный» сектор, подпольные формы занятости и т.д. Такое происходит тогда, когда установленный минимум заработной платы или иные стандарты либо заметно опережают реальный уровень развития страны, либо становятся препятствием для гибкости рынка труда.

Графически решение задачи на **поиск наилучшей комбинации факторов** аналогично решению задачи потребительского выбора. Производственная функция показывает, какой максимальный объем выпуска может быть получен при каждой данной комбинации ресурсов x_1 и x_2 . Она может быть представлена в виде карты *изоквант*, на которой каждая изокванта показывает все комбинации ресурсов, позволяющие получить данный объем выпуска. Наклон изокванты характеризует пропорцию замены одного ресурса другим. Взятый с обратным знаком тангенс угла наклона изокванты (производная изокванты как функция x_2 от x_1) равен *предельной норме технической замены MRTS*. Когда она уменьшается при движении вдоль изокванты, то изокванта имеет характерную, выпуклую к началу координат форму. Способность ресурсов заменять друг друга, или предельная норма технической замены, равна отношению предельных продуктов ресурсов:

$$MRS_{x_1x_2} = -\frac{dx_2}{dx_1} = \frac{MP_{x_1}}{MP_{x_2}}$$

Линия уровня функции издержек $C = p_1x_1 + p_2x_2$ называется **изокостой**. Карта изокост показывает различные комбинации ресурсов, которые могут быть приобретены при различных фиксированных уровнях расходов. Взятый с обратным знаком тангенс угла наклона (производная) изокосты равен *отношению цен на ресурсы*. Если нанести карту изокост и карту изоквант на один график, то становится возможным найти такие комбинации ресурсов, которые требуются, чтобы произвести заданное количество продукции при минимальных издержках (рис. 14.4).

В точке **оптимальных количеств используемых ресурсов** $A(x_1^0, x_2^0)$ изокванта / обязательно *касается* изокосты. Наклоны изокванты и изокосты в точке их каса-

ния совпадают. Поэтому предельная норма замены первого ресурса вторым в точке $A(x_1^0, x_2^0)$ (равная отношению предельных производительностей этих ресурсов) должна равняться отношению их цен:

$$\frac{MP_{x_1}}{MP_{x_2}} = \frac{p_1}{p_2}$$

Перегруппировав члены в этой пропорции, получаем:

$$\frac{MP_{x_1}}{p_1} = \frac{MP_{x_2}}{p_2}$$

Это означает, что «производительность» дополнительной денежной единицы, затрачиваемой на приобретение каждого из ресурсов, должна быть одинаковой. Это — необходимое условие оптимума в задаче определения спроса фирмы на факторы производства. Оно вытекает из условий равенства предельных производительностей ресурсов их реальным ценам:

$$MP_{x_1} = \frac{p_1}{P}; \quad MP_{x_2} = \frac{p_2}{P}$$

Эти два уравнения позволяют найти точку оптимума (в которой кроме того требуется проверить выполнение достаточного условия максимума прибыли).

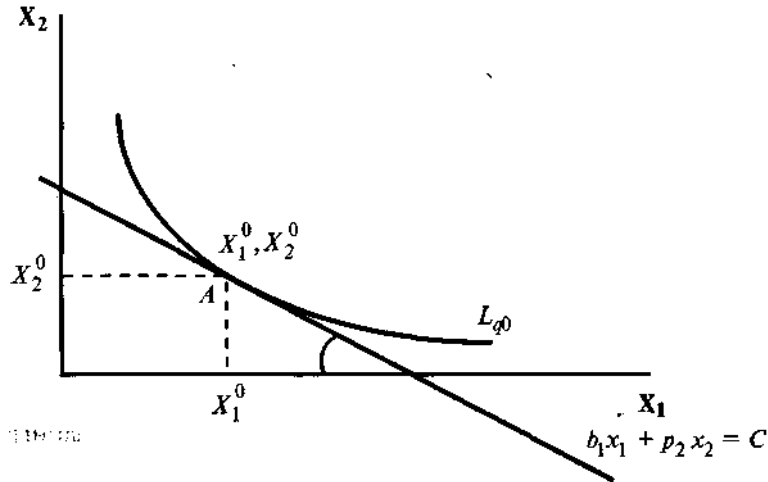


Рис. 14.4

Основные термины

- Кривая спроса на труд*
- Компенсирующая надбавка*
- Производный спрос*
- Экономическая рента*
- Правило найма ресурсов*
- Эффект замены ресурсов*
- Предельные факторные издержки*
- Предельный продукт в реальном выражении*
- Предельный продукт в денежном выражении*
- Эффект выпуска*

Глава 15

Рынки капитала

Структура и роль рынков капитала

Когда говорят о капитале как объекте купли-продажи на рынке, обычно имеют в виду не весь имеющийся в экономике запас капитальных благ, а поток нового капитала, который появляется в данный период в производстве. Спрос на услуги капитального производственного ресурса на фирме определяется разницей между потоком услуг *имеющихся* на фирме в данный момент капитальных благ и *желаемым* потоком услуг капитальных благ. Желаемое изменение запаса капитала есть планируемые инвестиции.

В целом в экономике фирмы предъявляют спрос не просто на какие-то материальные капитальные блага (станки, оборудование и т.д.), а на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на эти капитальные блага и вернуть, отдав часть прибыли от их использования в будущем. Поэтому спрос на инвестиции — это спрос на заемные средства, а ссудный процент есть цена заемных средств. Следовательно, когда мы говорим о рынке капитала, мы имеем в виду рынок денежного капитала. Поскольку основная сложность работы рынка капитала заключается в том, что объект купли-продажи переходит из рук в руки как бы на время, все экономические формы сделок очень тесно сплетены с системой прав собственности и отличаются большим разнообразием. Инструментами рынка капитала могут быть и непосредственно кредитные ресурсы, и ценные бумаги (акции, облигации и векселя), и всякого рода производные контракты.

Равновесие на рынке капитала

Величина спроса на денежный капитал снижается с ростом ставки процента. В состоянии равновесия предельная производительность инвестируемого капитала равна предельной норме временных предпочтений, т.е. показателю того, что теряет предельный инвестор, отказываясь от немедленного использования своих свободных средств. Тем самым обеспечивается максимизация отдачи от инвестиций в масштабе общества — делается ровно столько капиталовложений, сколько необходимо для получения отдачи, большей, чем (альтернативные) издержки (выгоды от их немедленного использования на потребление).

Поскольку владельцам денежного капитала все равно, куда вкладывать средства (с поправкой компенсирующих различий в доходности, связанных с различием риска), рынок обеспечивает выравнивание доходности капиталовложений и единую ставку процента. При этом все равно, с собственным или заемным капиталом работает фирма — принцип альтернативных издержек диктует необходимость обеспечить доходность не ниже рыночной даже на «свой» капитал.

Сложность анализа **инвестиций** заключается в необходимости сопоставления *двух потоков* — *затрат* и *будущих доходов*. Полезность доходов, получаемых в будущем, считается меньшей, чем сегодняшняя: на текущие доходы к будущему можно получить проценты. Поэтому нужно специальным образом пересчитывать будущие поступления путем *дисконтирования*.

Когда необходимо сравнить капиталовложения, которые предстоит сделать сейчас, с дополнительной выгодой, которую принесет осуществление проекта в будущем, нужно рассчитать **приведенную (настоящую) ценность** (*Present value*) будущих доходов.

Операция приведения к единому (начальному) моменту времени называется **дисконтированием**. **Ставка дисконта** — процент, который можно получить на рынке

за предоставленный в кредит капитал (возможная норма прибыли на вложенный капитал). Ставка дисконта r может быть *учетной ставкой процента (discount rate)*, то есть ставкой процента, под которую Центральный Банк выдает ссуды банкам, или какой-нибудь иной ставкой. Это зависит от того, какие альтернативные способы использования капитала доступны данному агенту. Если не вкладывать капитал в данный проект, то можно было бы заработать прибыль, произведя инвестиции во что-нибудь другое. Поэтому r можно рассматривать как норму прибыли, которую можно получить от наилучшего из всех альтернативных способов капиталовложения. При этом предполагается, что альтернативные способы капиталовложения обладают таким же риском. Как правило, чем более рискованно капиталовложение, тем больше должна быть ожидаемая от него в среднем прибыль. Поэтому при определении ставки дисконта r для данного проекта рассматриваются лишь альтернативные проекты или ценные бумаги с аналогичным риском. В случае, если проект совсем не связан с риском и в оценке ценности проекта рассматривается лишь *свободная от риска прибыль*, за ставку дисконта r принимается учетная ставка процента. Подробнее о риске и неопределенности мы поговорим несколько позже.

Спрос на инвестиции определяется выигрышем от капиталовложений: дисконтированными будущими прибылями (рассчитанными посредством умножения на **дисконтирующий множитель (discount factor)**, коэффициент $1/(1+i)^T$, который переводит деньги будущего к текущему периоду, где i — дисконтная ставка и T — порядковый номер периода в будущем). Поскольку будущие поступления менее ценны по сравнению с текущими, будущие поступления при дисконтировании уменьшаются. Например, при ставке процента 10% доход, который будет получен через 10 лет, следует уменьшить в $(1,1)^{10} = 2,6$ раза. Чистая приведенная ценность:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{R_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{C_t}{(1+i)^t},$$

где i — ставка дисконтирования, является критерием оценки инвестиционных проектов: если она положительна, то проект экономически оправдан.

Пусть m_0 — настоящая (текущая) ценность (*present value*) денежного дохода (или издержек), m_1 — его будущая ценность (*future value*) через некоторый промежуток времени, например через год. Тогда:

$$m_1 = m_0 \cdot (1+r); \quad m_0 = m_1 / (1+r).$$

Будущая ценность сегодняшнего денежного дохода m_0 через n лет равна:

$$m_n = m_0 \cdot (1+r)^n.$$

Настоящая ценность денежного дохода m_n , полученного через n лет, равна:

$$m_0 = m_n / (1+r)^n.$$

Критерии ценности. Чтобы ответить на вопрос, будут ли капиталовложения на осуществление проекта рентабельными, подсчитывается дисконтированная ценность будущих доходов, ожидаемых от инвестиций, которая затем сравнивается с размером инвестиций. Это — критерий чистой приведенной ценности (*Net Present Value, NPV*): следует инвестировать, если ожидаемые доходы больше, чем издержки на инвестиции. \surd

Пусть I — объем инвестиций в текущем году $t=0$; R_i, C_i — ожидаемые доходы и издержки в году $i, i=1, 2, 3, \dots$ и. Тогда чистая приведенная ценность равна:

$$NPV = -I + \frac{R_1 - C_1}{1+r} + \frac{R_2 - C_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n - C_n}{(1+r)^n},$$

где r — ставка дисконта, n — срок деятельности проекта. Если $NPV > 0$, то инвестиции оправданы; при $NPV < 0$ инвестиции неоправданы.

Если прибыль за каждый год есть постоянная величина в течение всего срока деятельности проекта: $R - C$, $i = 1, \dots, n$, то формула расчета принимает следующий вид:

$$NPV = -I + \frac{R-C}{r} \left(1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right).$$

При длительном сроке деятельности проекта (формально при $t \rightarrow \infty$) эта формула упрощается:

$$NPV = -I + \frac{R-C}{r}.$$

Величина NPV является функцией ставки дисконта r : $NPV = NPV(r)$.

Решение уравнения $NPV(r) = 0$ относительно ставки дисконта r называется **внутренней нормой окупаемости** инвестиций (или **внутренней нормой отдачи**) – *Internal Rate of Return (IRR)*. Величина IRR по проекту равна ставке дисконта, при которой суммарные выгоды равны расходам. Иными словами, IRR является ставкой дисконта, при которой чистая приведенная ценность равна нулю. Это значит, что IRR равняется *максимальному* проценту по ссудам, который можно платить за финансирование ресурсов, идущих на инвестирование и эксплуатацию проекта, работая при этом безубыточно.

Концепцию внутренней доходности можно использовать при анализе вложений в ценные бумаги. Так, *облигация* обычно обеспечивает некоторый поток дохода и *погашается* (ее номинал выплачивается владельцу) по истечении ее действия. Применив формулу к ежегодным платежам по **купонам** и дисконтируя собственную ценность облигации (номинал), которая будет выплачена при наступлении срока погашения, можно получить *внутреннюю доходность* вложения в облигацию. Сопоставляя ее с рыночной ставкой процента, определяем выгодность вложения средств в данный вид ценных бумаг.

Согласно критерию чистой приведенной ценности, инвестиции оправданы, если

$$NPV = -I + f(r) > 0,$$

где $f(r) = \sum_{i=1}^n \frac{R_i - C_i}{(1+r)^i}$.

Рассмотрим равенство $NPV = f(r)$, которое задает так называемую функцию инвестиционного спроса. Функция спроса на инвестиции является убывающей и отражает обратную зависимость между ставкой процента (ценой) и величиной расходов на инвестиции.

Следующая задача заключается в том, чтобы определить, какую часть своего дохода потребитель **предложит на рынок в виде сбережений** при различных значениях ставки процента. Эта проблема разрешается в рамках модели жизненного цикла, которая предполагает, что потребитель максимизирует свою суммарную полезность на протяжении жизни. Здесь достигается компромисс между сегодняшним и будущим потреблением. Связь между ними осуществляется через норму процента, в соответствии с которой потребитель будет вознагражден за свои сбережения и «наказан», если он наделал долгов. Для каждого уровня ставки процента потребитель определяет максимизирующий его полезность уровень настоящего и будущего потребления. В результате мы получаем **кривую предложения для сбережений**.

Предложение денежного капитала на рынке определяется решениями владельцев свободных денежных средств (фирм и домашних хозяйств). С ростом процентных ставок предоставление денег в кредит становится более выгодным, и поэтому кривая предложения наклонена вправо-вверх. Форма кривой предложения определяется *предельной нормой временного предпочтения*, т.е. относительной оценкой потребления в различные периоды времени, которая показывает, от какого будущего потребления индивид склонен отказаться, чтобы иметь дополнительную единицу текущего потребления (для последней, предельной единицы). Предельная норма временного предпочтения всех потребителей определяет альтернативные издержки, связанные со сбережениями. Поэтому ставка дисконтирования, используемая при принятии решений об инвестициях, равна предельной норме временных предпочтений.

Равновесие спроса и предложения дает нам уровень *рыночной процентной ставки*. Поскольку существует не какой-то единственный рынок капитала, а целая система рынков, где различается период кредитования, степень риска, используемые инструменты и т.д., то существует и целая система равновесных процентных ставок.

Диверсификация — вложение капитала в самые различные проекты — позволяет частично избавиться от риска. Обычно, если курс акций одной компании растет, курс акций другой фирмы вовсе не обязательно должен понижаться. Однако до тех пор, пока они не колеблются синхронно, диверсификация *понижает* риск. Конкретным подтверждением эффективности диверсификации является развитие инвестиционных фондов, которые скупают акции сразу многих компаний и выпускают в продажу свои собственные. Доход по таким акциям в значительной мере свободен от риска.

Говорят о *двух типах риска* — тот, от которого можно избавиться путем диверсификации, называют *отраслевым*, *частным* и т.д. Такой, который является непреодолимым, часто называют *системным* риском.

Разумеется, существуют типы риска, не подверженные диверсификации, — например риск, связанный с выбором профессии или с прямыми капитальными вложениями в неделимые материальные ценности (например, при покупке дома).

Показатели ожидаемого дохода и риска (разброса возможных исходов) позволяют лишь описать возможные ориентиры при принятии решения на рынке капитала. Однако принятие решения зависит от сопоставления *полезности различных исходов и выборе такого, который приносит наибольшую ожидаемую полезность*. Уровень полезности или благосостояния в условиях неопределенности зависит от того, как лицо, принимающее решение, расценивает риск.

Таким образом, требуется точно знать параметры риска. А как осуществить выбор, если таких сведений нет?

В условиях, когда нет ни объективных, ни субъективных оценок вероятностей исходов, возможны два критерия выбора. Первый требует выбора такой линии поведения, которая даже в самом худшем варианте даст результат, который будет наилучшим из всех *неблагоприятных* исходов, — такое поведение носит название *стратегии максимина*. Второй означает выбор варианта, который способен дать при наилучшем стечении *обстоятельств* максимальный результат.

Различие этих двух подходов можно понять на следующем примере. Представим инвестора, оценивающего два проекта с одинаковыми прочими параметрами:

	Доход в случае успеха	Доход в случае неудачи
Проект 1	2100	510
Проект 2	1510	1100

Неизвестны вероятности обоих исходов. Какой из проектов следует предпочесть? Если инвестора привлекает перспектива получения максимально возможного дохода, он выберет 1-й проект, но при этом рискует получить низкий доход в случае неудачи. Если же выбран второй проект, то можно сказать, что инвестор отличается осторожностью и неприятием риска: он готов отказаться от большого потенциального дохода, лишь бы подстраховаться на случай неудачи. Наконец, инвестор, которого не соблазняет высокий доход и не пугает возможность низкой прибыли, расценивал бы при отсутствии прочей информации оба проекта как равноценные. (Покажите это самостоятельно.)

Впервые на возможность соизмерения риска и дохода указал Бернулли, сформулировавший следующую задачу. Предположим, что имеется лотерея, в которой билет стоит 10 000, а выигрыш с вероятностью $1/2$ равен 20 000. Ясно, что ожидаемый результат равен 0. Однако мы вправе ожидать, что склонные к риску люди согласятся на такие условия. Одновременно, увеличивая постепенно размер выигрыша или его вероятность, мы можем привлекать новых и новых игроков. Таким образом, мы можем получить точную денежную оценку отрицательного отношения к риску (**премии за риск**). Существенно, что при разной цене билета (и выигрыше) мы будем иметь разную оценку риска. Интуитивно это достаточно очевидно: страх потерять состояние гораздо больше опасения лишиться небольшой суммы. На основе подобного эксперимента можно построить функцию полезности позволяющую понять, как осуществляется выбор. Такая функция носит название *функции Ноймана—Моргенштерна* по имени экономистов-математиков, впервые обосновавших ее свойства и применивших ее к анализу поведения в условиях неопределенности.

Конкретно функция полезности $N-M$ может иметь различный вид. Часто используются две формы:

$$U = a + \sqrt{I}.$$

$$U = a + \alpha I - \beta I^2.$$

Заметим, что обе они подходят для субъекта, не принимающего риск.

Простая модель, представленная здесь, имеет непосредственное приложение в теории финансовых отношений. Риск может быть объектом сделок. В самом деле, если состояние неопределенности уменьшает благосостояние не расположенных к риску агентов, они готовы заплатить тем экономическим агентам, которые возмуж на себя риск. Максимальный размер этой платы равен величине премии за риск. В этом заключается основа страхового контракта.

Страховая компания ведет дело в больших масштабах, что, вследствие закона больших чисел, означает наличие предсказуемости и отсутствие неопределенности. Таким образом, она действует как нейтрально относящийся к риску экономический агент.

Допустим, компания застраховала на случай пожара 10 000 домов стоимостью 100 000 долл. Известно, что вероятность пожара для каждого дома составляет $1/100$ в течение года. Значит, каждый год сгорает 100 домов. Если бы владельцы застраховали их на полную стоимость, компания должна была бы выплачивать 10 млн. долл. ежегодно; назначив ежегодный страховой взнос в 1000 долл. с каждого дома, она получила бы достаточно средств для выплаты страховок. Но для ведения дел компании необходимы средства для покрытия издержек. Где их взять? Владельцы застрахованных домов получают выигрыш в полезности, так как ситуация для них становится определенной — это больше не неопределенное состояние между 0 и 100 000, а вполне надежное положение, соответствующее доходу в 100 000 — 1000.

Поэтому заплатить за страховой полис они могут больше. Эта премия за риск и составляет основной источник доходов страховой компании. Заметим, что такой

контракт уже не будет «справедливым» — клиенты получают меньше в качестве страховых выплат, чем платят в качестве взносов. Выигрывают обе стороны: покупатели приобретают надежность, компания получает дополнительный доход. Более того, специализируясь на покрытии рисков, компания делает это с наименьшими издержками, обеспечивая тем самым эффективное распределение ресурсов в масштабах всего хозяйства.

Страхование от неблагоприятных исходов отнюдь не является прерогативой только специализированных учреждений. Деловые контракты часто включают в себя элементы премии за риск. Кроме того, существуют специальные рынки, на которых риск становится объектом спекуляции — т. наз. фьючерсные рынки.

Не следует думать, что оптимальное распределение ресурсов в ситуации неопределенности достигается без проблем. Само страхование способно породить ряд побочных эффектов, снижающих его эффективность.

Застрахованные клиенты часто меняют свое поведение, — становятся более легкомысленными, теряют осторожность. Это вполне объяснимо: даже при неблагоприятном исходе они имеют гарантированную компенсацию. Но это повышает риск именно для группы застрахованных субъектов. Поэтому расчеты страховой компании могут оказаться неточными, и она будет вынуждена выплачивать больше, чем ожидалось. Такое поведение носит название «**риска безответственности**» (*moral hazard*). Чтобы снизить этот риск, страховые контракты заключаются не на полную сумму страхуемого имущества, а лишь на часть его. Такое частичное покрытие имеет различные формы. Так, при страховке автомобилей от аварий в США, владелец сам платит за каждый ремонт первые 100 долл., а остальное покрывает страховая компания. Другой способ устанавливается при страховке домов. Компания устанавливает плату за каждый доллар получаемой страховки на достаточно высоком уровне, в результате чего потребители сами избирают не полное страховое покрытие своего имущества.

Другой проблемой является **отрицательная селекция** (*adverse selection*). Она возникает, когда информация о риске для разных групп клиентов недоступна страховой компании. В этих условиях страховать будут как раз те, кто имеет самый высокий риск. Если компания попытается исправить положение, увеличив плату за страховку, она только усугубит проблему: теперь страховать будет выгодно только тем, кто имеет самый высокий риск, гораздо выше, чем средний. У данной проблемы есть два решения: либо собирать необходимую информацию, расходуя на это средства, либо заставить клиентов как-то проявить свои свойства, сигнализировать о риске. Так, страхование автомобиля для молодежи обходится гораздо дороже, чем для пожилых людей, — компании полагают, что риск для первых выше, чем для вторых. Заметьте, что это — отнюдь не идеальное решение проблемы, так как риск может быть совершенно различным для разных людей и страховать по-прежнему будут прежде всего те, кто обладает самым большим риском (например, среди молодежи — самые неосторожные водители).

Естественным приложением теории неопределенности является область кредитования. Кредитор никогда не может быть уверен наверняка, что данные им займы деньги вернутся в срок. Поэтому страховая премия включается в процентную ставку. Различные типы заемщиков характеризуются различной вероятностью неуплаты. Поэтому процентные ставки выше для ненадежных должников (так как включают в себя высокую страховую премию) и ниже для надежных.

Кроме того, на рынке кредита действует эффект отрицательной селекции, о котором речь шла применительно к страхованию. Чем выше процентные ставки, тем сложнее вернуть кредит, вкладывая деньги только в надежные предприятия. Становится необходимым рисковать, т.к. именно рискованные проекты дают как

одну из возможностей самый высокий выигрыш. Но эти же проекты и крайне ненадежны. Банки, назначая высокие процентные ставки, как бы привлекают к себе самых ненадежных, подвергающихся максимальному риску клиентов. Чтобы избежать таких проблем, банки назначают ставки процента ниже равновесных и сами выбирают самых надежных клиентов. Такая практика носит название *рационализация кредита*.

Модели, описывающие поведение инвесторов на рынке ценных бумаг, называются теориями **портфельного анализа** (*portfolio analysis*). Речь идет о выборе оптимального набора ценных бумаг неприемлющим риск **вкладчиком** капитала, при котором при наименьшем риске достигается наибольшая доходность.

Доходность ценных бумаг прямо связана с рискованностью вложений — это достаточно легко объяснить на основе концепции премии за риск. Для того, чтобы привлечь инвесторов, более рискованные ценные бумаги должны обеспечивать большую доходность по сравнению с надежными. Так как доходность есть отношение поступлений к цене данного актива, курсы рискованных ценных бумаг будут понижаться до тех пор, пока прибыльность вложений в них не окажется достаточной, чтобы компенсировать риск. Чем выше степень **неприятности риска** для данного экономического субъекта, тем больше доля надежных, но низкодоходных ценных бумаг в его портфеле. Теория выбора оптимального портфеля в настоящее время широко используется в практике финансового планирования и прогнозирования колебаний биржевых курсов.

Основные термины

- { *Дисконтирующий множитель*
- (*Дисконтная ставка*
- Рыночная кривая предложения сбережений*
- Чистая приведенная ценность*
- Приведенная ценность*
- Риск*
- Отрицательный отбор*
- Портфельный анализ*

1000 00

Глава 16

Общее экономическое равновесие и благосостояние

Общее равновесие и эффективность

Мы убедились в том, что отдельно взятый конкурентный рынок обеспечивает максимизацию потребительского излишка и производство продукции наиболее эффективным способом или, если речь идет о рынке факторов, распределяет производственный ресурс так, что отдача от него максимальна. Но одной из главных особенностей рыночной экономики является то, что равновесие на одном рынке зависит от равновесия на многих других рынках. В условиях свободной конкуренции совокупность цен на товары соответствует состоянию **общего равновесия**, если удовлетворяются три следующие условия:

- 1) все потребители максимизируют свою полезность при данных бюджетных ограничениях;
- 2) все фирмы максимизируют свою прибыль при данной технологии;
- 3) для каждого товара предложение равно спросу.

Теперь, после того как мы по отдельности рассмотрели обмен, производство и потребление, мы в состоянии построить модель экономики в целом. Такая модель показывает все взаимосвязи в экономике. Модель общего равновесия включает в себя оба типа рынков — благ и факторов производства — в общем кругообороте. *Общее равновесие* будет достигнуто тогда, когда оба типа рынков — благ и факторов — будут одновременно находиться в состоянии равновесия.

Из анализа производства и потребления стало ясно, что основа функции спроса на рынке благ и предложения на рынке факторов — функции полезности потребителей, а основа функции предложения на рынке благ и функции спроса на рынке факторов — производственные функции и запасы факторов производства. Поэтому модель всего рыночного хозяйства в качестве строительных блоков должна включать в себя:

- функцию полезности потребителей;
- производственную функцию;
- наличные запасы факторов производства;
- условия равновесия на рынках.

Естественно, из-за многообразия этих связей сложность модели быстро растет при увеличении степени детализации. Существенно, что все ее блоки «равноправны». Для определения общего равновесия условия потребления столь же важны, как и условия производства. Понятно, что построение «реальной модели» хозяйства, включающей тысячи производственных функций и миллионы функций полезности, невозможно. Поэтому на практике стремятся ограничиться как можно меньшим числом благ, потребителей, фирм и факторов производства. Такие практически «обсчитываемые» модели называют CGE (computable general equilibrium models).

Спрос, предложение и цены всех благ и факторов образуют элементы единого решения модели общего равновесия. Любое искажение цен на одном из рынков немедленно меняет условия равновесия на всех прочих рынках.

Говорят, что при *данном предложении* товаров *потребление* является *экономически эффективным*, если благосостояние одного потребителя можно повысить лишь за счет снижения благосостояния других потребителей. Говорят, что при *данном предложении* ресурсов имеет место *эффективное с производственной точки зрения* их размещение, если невозможно увеличить производство одного товара, не уменьшив одновременно производство по крайней мере одного из других товаров.

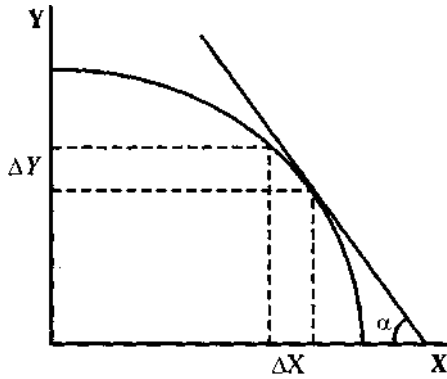


Рис. 16.1

Проиллюстрируем это утверждение с помощью **линии производственных возможностей**. Эта линия показывает максимальное количество одного товара, которое может быть произведено при данном объеме производства другого товара с использованием данных объемов ресурсов. Производство является *эффективным*, если достигается одна из точек на кривой производственных возможностей. Эта кривая показана на графике сплошной линией (рис. 16.1).

Сокращая производство блага Y (на ΔY единиц), мы можем увеличить производство блага X (на ΔX единиц), перемещая ресурсы из отрасли Y в отрасль X .

Соотношение $\Delta Y/\Delta X$, равное тангенсу угла наклона линии производственных возможностей, называется *предельной нормой трансформации* блага Y в благо X (MRT_{XY}). Мы можем выразить это и в терминах предельных издержек. То, что мы «выиграем», сокращая производство Y на небольшую величину ΔY , — это предельные издержки производства в отрасли Y . Используя полученные таким образом «ресурсы» $\Delta Y = \Delta C/MS_Y$ в отрасли X , мы получим прирост ее производства на $\Delta X = \Delta C/MS_X$. Отсюда следует, что наклон линии производственных возможностей, или предельная норма трансформации, определяется соотношением предельных издержек: $MRT_{XY} = MS_X/MS_Y$.

Рыночное равновесие и благосостояние

Теперь рассмотрим с помощью *диаграммы Эджуорта* эффективные варианты распределения *потребительских благ*. Возможные варианты распределения благ X и Y между участниками A и B представлены на графике (рис. 16.2) внутренними точками прямоугольника.

Пусть Z — начальное распределение благ X и Y : $X = X_A + X_B, Y = Y_A + Y_B$. На графике показаны кривые безразличия участников A и B (заметьте, что для участника A вершина координат находится в правом верхнем углу, поэтому кривые безразличия для него выпуклы вверх).

Линия на диаграмме Эджуорта, соединяющая точки O_A и O_B , есть *контрактная (договорная) кривая*. Она представляет собой множество точек, для которых

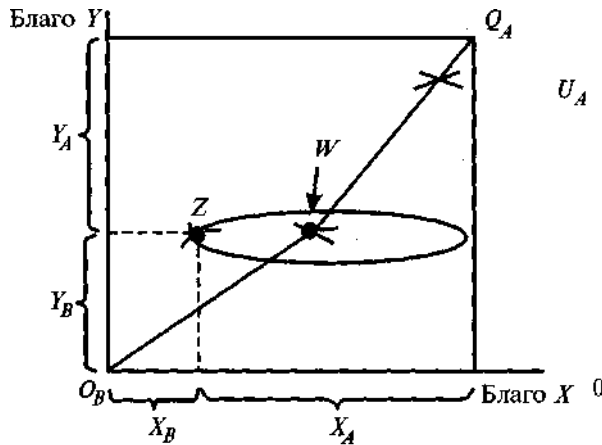


Рис. 16.2

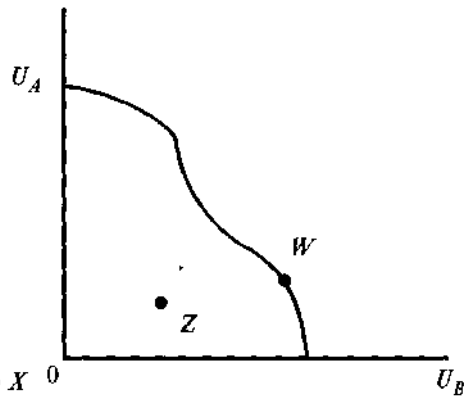


Рис. 16.3

выполняется условие: $MRS_{XY}^A = MRS_{XY}^B$. Если участники могут обменивать блага на основе принципов конкурентного рынка, то для них достижимо эффективное распределение, подобное точке W на диаграмме. Точка W лучше, чем Z , и для A , и для B . Совокупность эффективных распределений благ может быть описана с помощью **линии возможных полезностей** (рис. 16.3, где по осям координат отложены полезности участников A и B).

Как известно, фирмы, неспособные оказывать влияние на цены, максимизируют свою прибыль, производя такое количество продукции, при котором предельные издержки равны цене. Таким образом, в состоянии общего равновесия *отношение предельных издержек производства любых двух товаров, равно предельной норме трансформации между этими товарами, равно отношению их цен*.

Всякое вмешательство в процесс ценообразования, ведущее к отклонению цен от предельных издержек на *одном* рынке, неизбежно сказывается на *всей* системе рынков, приводя к потерям эффективности в распределении ресурсов. Например, если государство установило налог на какой-то один товар, то он с точки зрения общества будет недопроизводиться. Но ресурсы, которые высвобождаются при этом, не могут исчезнуть — они поступают на рынок, цены их падают, и в итоге остальные товары производятся в слишком большом (неэффективном) объеме. Это побуждает экономистов критиковать всякие налоги на отдельные товары или виды деятельности и высказываться в пользу универсальных, единообразных налогов. Если на всех рынках *цены отклонены от предельных издержек примерно в одной и той же пропорции*, то структура равновесных цен окажется не нарушенной, и, следовательно, ориентиры в распределении ресурсов будут обеспечивать эффективность общественного производства.

Основная теорема экономической теории благосостояния гласит, что рыночная экономика с совершенной конкуренцией автоматически достигает эффективного использования ресурсов, называемого **оптимальным по Парето**. При оптимальном по Парето использовании ресурсов никакое перераспределение производства или потребления не может увеличить полезность одного члена общества или фирмы, не снизив полезность по крайней мере одного другого члена общества (фирмы).

Существует бесконечное множество разных оптимальных по Парето вариантов распределения ресурсов, при которых уровень полезности, достигаемый *разными* членами общества, может сильно различаться. Экономическая теория сама по себе не способна указать, какое из оптимальных по Парето распределений ресурсов общества является наилучшим с социальной точки зрения. Выбор среди оптимальных (эффективных) вариантов использования ресурсов — это вопрос социальной справедливости, который требует применения *функции общественного благосостояния*. Движение из одной точки, соответствующей оптимальному по Парето распределению, к другой такой же точке часто требует вмешательства государства, связанного с перераспределением доходов или ресурсов общества.

Как правило, предпочтение отдается более равномерному распределению, и, как правило, общественная полезность уменьшается с ростом неравенства. Мера неравенства или изменение степени неравенства становятся важным параметром, который необходимо учитывать при принятии решений, затрагивающих общественное благосостояние.

Рынки и социальные цели

При прочих равных условиях более равномерное распределение доходов обычно предпочтительнее. Но вопрос — почему? Сразу же отметим, что вопрос о справедливости распределения мы оставляем в стороне как чисто нормативный и сосредоточимся на измерении неравенства и связи между неравенством и благо-

состоянием, а также на государственных программах, влияющих на распределение доходов.

В рыночной экономике нет внутренней тенденции к какой-либо политической или «социальной» справедливости. Основа справедливости с точки зрения рынка — это то, что распределение доходов определяется вкладом данного экономического агента в экономику, причем степень производительности этого вклада «взвешивается» безличными силами рынка. Таланты, наследство, и даже удача — все «снимается», исчезает в этой оценке. Такое «обезличенное» распределение результатов производства создает стимулы для производства необходимых обществу товаров и услуг. А это производство роставляет базу уровня жизни в обществе, его материального богатства, доступ к которому происходит *вообще* не на равных основаниях. Именно поэтому результаты функционирования такой системы нравятся отнюдь не всем. Но никакая другая система не обеспечивает столь всесторонних предпосылок для роста материального богатства общества в целом.

Существуют две основных позиции, с которых мы можем анализировать распределение доходов в обществе: распределение по источникам дохода и по размеру дохода из всех источников. Но как бы мы ни рассматривали распределение, мы всегда анализируем то, как доход общества распределяется между домашними хозяйствами, ибо именно они являются в конечном счете собственниками и продавцами производственных ресурсов (факторов).

Доход владельцев факторов определяется на рынке факторов. Какие же правила распределения доходов между владельцами факторов диктует рынок? Как мы знаем, владельцы предприятий выплачивают собственникам факторов (труда и капитала, для простоты отвлечемся от затрат на землю) плату, соответствующую предельному продукту каждого фактора.

Доход, остающийся в распоряжении фирм после того, как они оплатили расходы на все производственные ресурсы, называется *экономической прибылью* собственников фирм. *Теорема об исчерпании* устанавливает правила распределения доходов на совершенно конкурентных рынках. Она гласит, что если владельцы производственных ресурсов получают плату от фирмы за их использование, в точности равную предельному продукту этих ресурсов, то экономическая прибыль равна нулю (если предположить, что производственная функция обладает свойством постоянной отдачи от масштаба). Это неожиданное заключение следует из знаменитой *теоремы Эйлера*, которая утверждает, что если производственная функция $F(K, L)$ (где K — капитал, L — труд) имеет постоянную отдачу от масштаба, то общую величину (или стоимость) выпуска можно разложить по составляющим затрат труда и капитала:

$$F(K, L) = (MP_K \cdot K) + (MP_L \cdot L).$$

Эти составляющие представляют, соответственно, долю капитала и труда в доходе.

Если экономическая прибыль равна нулю, каким образом тогда можно объяснить существование «прибыли» в экономике? Ответ прост: термин «прибыль», в его обычном понимании, означает не то же самое, что экономическая прибыль. В реальном мире в большинстве случаев фирмы сами владеют капиталом, который они используют. Термин «прибыль» обычно подразумевает как экономическую прибыль, так и доход на капитал. Если мы определенную таким образом прибыль назовем бухгалтерской прибылью, мы можем записать: *бухгалтерская прибыль* = *экономическая прибыль* + $(MP_K \cdot K)$.

Итак, основные формы доходов в рыночной экономике следующие: трудовые доходы, доходы на капитал (процент), прибыль, доходы собственников небольших фирм, включающие не только доход на принадлежащий им капитал, но и на собственную землю и вложенный самим собственником труд, и рента — доход собственников земли.

Если раньше, в период классического капитализма, распределение источников дохода соответствовало «классовому» делению, то в настоящее время большинство домашних хозяйств получают доход разных типов.

Как же измерить степень неравенства по величине дохода? Наиболее простой способ — сравнение богатства (доходов) самых бедных и самых богатых членов общества. На практике используют *квintильные* и *децильные* коэффициенты. Их рассчитывают следующим образом: берут суммарные доходы (богатство) 20% (10%) наиболее богатых семей и соотносят с суммарными доходами 20% (10%) наиболее бедных семей.

Квintильные (децильные) коэффициенты дают лишь самую общую картину неравенства, не учитывая неравномерное распределение доходов среди «средних» классов общества. Более точной мерой неравенства является *индекс Джини (Gini Coefficient)*.

Мы можем построить линию распределения доходов в обществе и линию равенства. Линия распределения доходов в обществе называется **кривой Лоренца**.

Затемненная область (рис. 16.4) — интегральный показатель отличия действительного распределения доходов от полностью равного распределения. Соотнеся эту площадь и площадь большого треугольника, мы получаем интегральную меру неравенства.

Переход к рынку в России, как и в большинстве стран с плановой экономикой, привел к существенному снижению объемов производства и росту неравенства в распределении доходов. Если мы возьмем интегральную меру благосостояния, т.е. учтем тот факт, что общественные предпочтения отдают преимущество системе с более равным распределением дохода, то окажется, что падение благосостояния было особенно сильным. Коэффициент Джини в России возрос с 0,261 до 0,379.

Неравенство важно не **только** само по себе, но и потому, что оно является одной из причин гораздо более очевидной и острой проблемы, стоящей перед всеми правительствами, *проблемы бедности*.

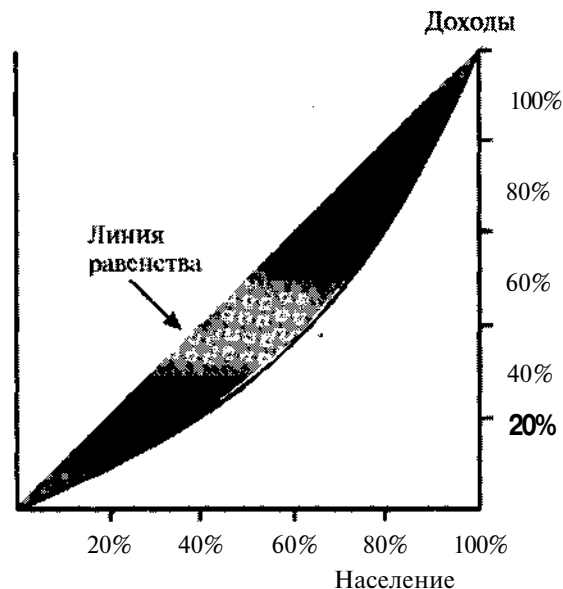


Рис. 16.4

Основные термины

Эффективность в потреблении

Фундаментальная теорема благосостояния

Оптимальное по Парето распределение

Индекс Джини

Кривая Лоренца

Линия возможных полезностей

Экономика благосостояния

Общее равновесие

Линия производственных возможностей

Предельная норма трансформации

Глава 17

Модель абсолютной монополии

Абсолютная (чистая) монополия — редкое для хозяйственной практики явление. Однако довольно часто приходится сталкиваться с монопольным влиянием, когда две-три фирмы обеспечивают все отраслевое предложение или один продавец господствует на локальном рынке. В этой связи анализ модели чистой монополии оказывается чрезвычайно полезным в аспекте исследования рыночного поведения обладающих рыночной властью фирм и уяснения причин и целей государственного вмешательства в работу рынка.

Источники монопольной власти

Абсолютная монополия имеет место тогда, когда весь объем отраслевого предложения концентрируется у одного продавца, а появление в отрасли других продавцов заблокировано. Такое положение возможно только в случае наличия чрезвычайно высоких, непреодолимых барьеров проникновения в отрасль, что и является причиной существования монополий. Способствующие формированию таких барьеров факторы служат источниками монопольной власти.

В качестве источника монопольной власти могут выступать **исключительные права**, предоставляемые производителю на ведение определенного рода деятельности. Такие права могут предоставляться органами государственной власти — например, в отношении предоставления услуг почтовой связи или коммунального хозяйства. Субъектом установления исключительных прав может быть и фирма, как в случае с франшизой, когда она предоставляет другой фирме монопольные права на осуществление определенной деятельности в рамках установленной территории. Часто источником монопольной власти, хотя и ограниченной во времени, являются авторские права. Реализуясь через **патенты и лицензии**, они позволяют их владельцу занимать монопольное положение на рынке какого-либо товара (услуги) или в применении в производстве некоей технологии. Источником монопольной власти может служить **собственность на производственный ресурс**. Если фирма обладает собственностью на весь объем предложения ключевого для производства какого-то товара ресурса, то это обеспечит ей и монополию на рынке данного товара. Источником монопольной власти может стать и **эффект масштаба**, если экономия от масштаба устойчиво растет с расширением производства вплоть до обеспечения всего долгосрочного рыночного спроса. В этом случае сама конкуренция по цене приводит к тому, что в отрасли останется лишь одна фирма, которая обеспечит наиболее низкие долгосрочные средние издержки. Иногда источниками монопольной власти могут выступать **предпочтения потребителей**, когда существует устойчивая лояльность торговой марке, и **нечестная конкуренция**, когда монопольное положение на рынке является следствием незаконных действий (подкуп государственных чиновников, картельные соглашения и т.п.).

Типы монополий

Используя критерии происхождения приведенных источников монопольной власти, выделяют несколько типов монополий.

Закрывающая монополия имеет место тогда, когда монопольное положение фирмы на рынке защищено законодательно или какими-либо юридическими правами, ограждающими ее от конкуренции. В этом смысле закрытая монополия представляет собой наиболее устойчивую форму монопольной власти, которая, одна-

ко, чаще всего не обуславливает получения монопольно высоких прибылей, так как предоставление исключительных прав всегда сопровождается ограничениями как в отношении уровня цен, так и нормы прибыли.

Открытая монополия обнаруживает себя 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 превзойдены или скопированы конкурентами. Тем не менее именно в условиях открытой монополии фирма может наиболее полно реализовать имеющуюся у нее рыночную власть и получить монопольно высокую прибыль.

Естественная монополия характерна для отраслей, в которых присутствие единственного производителя обуславливает минимальные средние издержки производства при обеспечении всего рыночного спроса. Поскольку причиной возникновения естественных монополий является проявляющаяся в положительном эффекте масштаба корреляция между объемом рыночного спроса и эффективным размером предприятия, то такого рода монополии находятся под патронатом государства, регулирующего их деятельность.

Монопосония представляет собой тип рыночной структуры, для которой характерна концентрация монопольной власти у покупателя. Монопосония возникает в том случае, когда одна фирма выступает единственным покупателем на отраслевом рынке при отсутствии возможностей альтернативного сбыта для продавцов. Рыночная власть монопосонии состоит в том, что монопосонист способен оказывать влияние на цены закупаемых им благ. Причем если монополист употребляет свою рыночную власть, чтобы производить меньшее количество блага по более высокой цене, то монопосонист использует имеющуюся у него рыночную власть для того, чтобы меньше покупать по более низким ценам. Нечасто встречающиеся случаи монопосонии можно наблюдать в сфере государственных закупок вооружений и на локальных рынках труда, где отдельная фирма является единственным работодателем на данной территории.

Двусторонняя монополия имеет место в том случае, когда монопольная сила продавца сталкивается с монопольной силой покупателя. Особенность ситуации состоит в том, что, хотя продавец и обладает монопольной властью, монопольное положение покупателя позволяет ему рассматривать кривую предельных издержек продавца в качестве кривой отраслевого предложения, т.е. аналогично условиям совершенной конкуренции. Поэтому покупатель устанавливает цену ниже той, которую запрашивает продавец для каждого данного объема спроса со стороны покупателя. Поскольку обе стороны обладают рыночной властью, договорные цена и количество будут находиться в пределах между предложениями покупателя и продавца, а конечный результат сделки будет функцией от степени информированности сторон друг о друге и способности каждой из них вести переговоры. Модель двусторонней монополии часто встречается на рынках вооружений, когда речь идет о подрядах на закупку типов вооружения, техническими возможностями производства которого располагает только одна-единственная фирма.

Предложение монополиста в краткосрочном периоде

Определяющая особенность чистой монополии как модели рынка состоит в том, что одна фирма олицетворяет собой отрасль. В силу этого кривая спроса на продукцию монополиста есть не что иное, как кривая рыночного спроса. Следовательно, кривая средней выручки фирмы совпадает с кривой рыночного спроса, а кривая предель-

ной выручки будет располагаться ниже кривой рыночных цен. Это означает, что в условиях монополии предельная выручка не равна цене.

Являясь единственным продавцом, монополист может оказывать влияние на цену своей продукции. Однако такое влияние не является произвольным.

Во-первых, в соответствии с законом спроса цена на продукцию монополиста будет функцией объема ее предложения.

Во-вторых, сталкиваясь с убывающей кривой спроса, монополист регулирует объем предложения так, чтобы оставаться на эластичной части кривой спроса. Таким образом, он может регулировать цену лишь посредством изменения объема своего предложения. Руководствуясь принципом максимизации прибыли, монополист выберет объем предложения (Q_m), для которого $MR = MC$, что даст цену P_m . При соответствующем спросе на его продукцию и данном для этого объема выпуска уровне средних издержек прибыль монополиста составит $\Pi = [AR(P) - AC(Q_m)]Q_m$ — (затемненный прямоугольник на рис. 17.1).

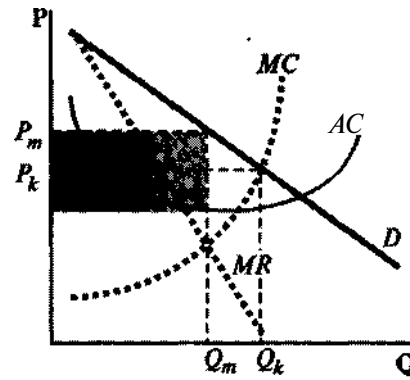


Рис. 17.1

Хотя и в модели совершенной конкуренции, и в модели монополии фирмы руководствуются одним и тем же принципом оптимизации предложения ($MR = MC$), при аналогичной функции средних издержек объем предложения монополия отрасли (Q_m) будет меньше предложения совершенно конкурентной отрасли (Q_k). При этом монополия цена (P_m) за единицу продукции выше конкурентной (P_k). Учитывая, что предельная выручка монополиста зависит от эластичности спроса $MR = P(1 + 1/E_d)$, он назначает цену, превышающую предельные издержки производства (MC) на величину, обратно пропорциональную эластичности спроса, взятой с отрицательным знаком ($-1/E_d$). Следовательно, чем более неэластичным является спрос (чем круче кривая спроса), тем больше рыночная власть монополиста [$P_m - MC(Q_m)$] и сильнее его влияние на рыночную цену.

Говоря о рыночной власти монополий, следует избегать неправильных ее трактовок. Во-первых, даже обладание большой рыночной властью не означает, что монополист взимает максимально возможную цену, поскольку в условиях убывающего спроса это не обеспечивает ему максимальной прибыли. Во-вторых, само обладание рыночной властью не является гарантией получения прибыли, поскольку прибыль зависит не только от цены, но и от уровня средних издержек, что при определенном их сочетании (в случае падения спроса) может принести убытки. В-третьих, само по себе монополия положение на рынке не является свидетельством получения высокой прибыли. Даже при отсутствии конкурентов низкий спрос и высокие издержки производства уже сами по себе ограничивают возможности извлечения высоких прибылей. С другой стороны, действуют факторы, ограничивающие монополиста в реализации имеющейся у него рыночной власти. Это опасения, связанные с применением антимонопольных мер в случае получения чрезмерно высоких прибылей. Почти всегда существующая угроза проникновения в отрасль потенциальных конкурентов заставляет монополиста умерить свои устремления к реализации всей рыночной власти в целях сохранения высоких барьеров проникновения в отрасль и, следовательно, своего монополия положения. («Лучшая монополия — спокойная жизнь».) Существуют ограничения и со стороны спроса, связанные с ростом противодействия потребителей по мере уси-

ления проявления рыночной власти монополии, — переход к заменителям, развитие вертикальной интеграции и т.п.

Предложение монополиста в долгосрочном периоде

Так как в условиях чистой монополии вход в отрасль других фирм блокирован, 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, монополист может выбрать любой объем выпуска (с долгосрочными средними издержками ниже или выше минимальных), позволяющий извлекать максимальную прибыль (рис. 17.2). Достигая равновесия при $MR = LRMC$, монополист выберет объем

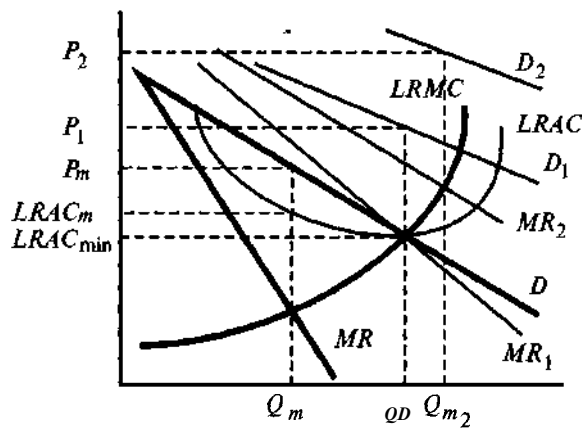


Рис. 17.2

предложения Q_m для спроса D_1 и Q_{m_2} для спроса D_2 . Поскольку и в том и в другом случае он производит с издержками выше минимальных, то это указывает на неэффективность использования ресурсов: в первом случае — из-за неполного использования имеющегося при данном объеме спроса эффекта масштаба, а во втором — из-за действия отрицательного эффекта масштаба.

Так как равновесное количество обусловлено уровнем спроса, то использование всего эффекта масштаба возможно и при монополии (D_1, MR_1). Однако причиной этого является не конкуренция, а уровень спроса, при котором $MC = MR_1$. Между тем проблема выбора оптимального, с точки зрения минимизации издержек, масштаба производства стоит и перед монополией, так как при прочих равных условиях позволяет получить большую прибыль. Являясь единственным продавцом в отрасли, монополист может увеличить прибыль путем осуществления производства не на одном заводе, а на нескольких, каждый из которых обеспечивает минимальный уровень издержек. Это возможно в том случае, когда спрос, при котором $MR = LRAC_{\min}$, является кратным выпуску, обеспечивающему минимальные долгосрочные средние издержки (рис. 17.3).

В случае увеличения рыночного спроса монополист может увеличить предложение до объема Q путем расширения производства на одном заводе. В этом случае, осуществляя производство с минимальными краткосрочными средними издержками AC_2 , он будет иметь долгосрочные средние издержки на уровне $LRAC_2$, которые значительно превышают их минимальные значения для объема выпуска, равного q . Если характер спроса таков, что позволяет оптимизировать предложение на уровне, кратном объему выпуска, дающего минимальные средние издержки, то, построив два завода масштаба q , монополист увеличит суммарное предложение до $2q$, что будет означать осуществление предложения при минимальных долгосрочных средних издержках, где $MR = LRMC = LRAC_{\min}$. В результате, несмотря на снижение рыночной цены с уровня P_Q до P , суммарная прибыль монополиста возрастет как за счет снижения средних издержек производства, так и за счет увеличения предложения. При этом, правда, максимизация прибыли будет

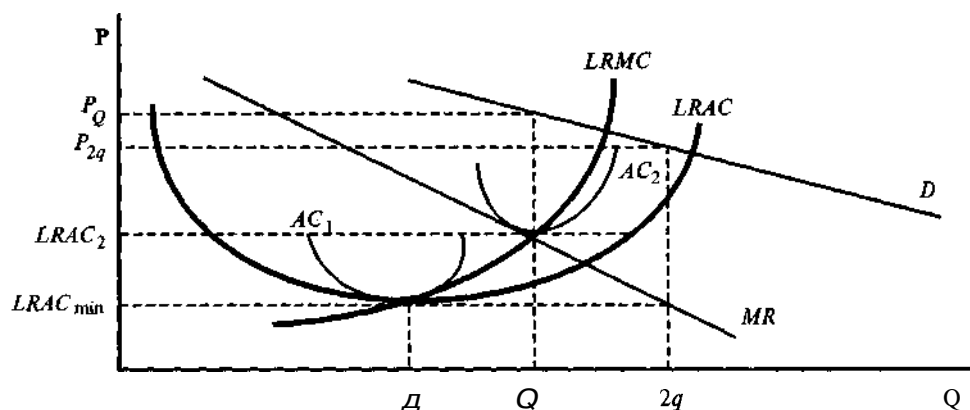


Рис. 17.3

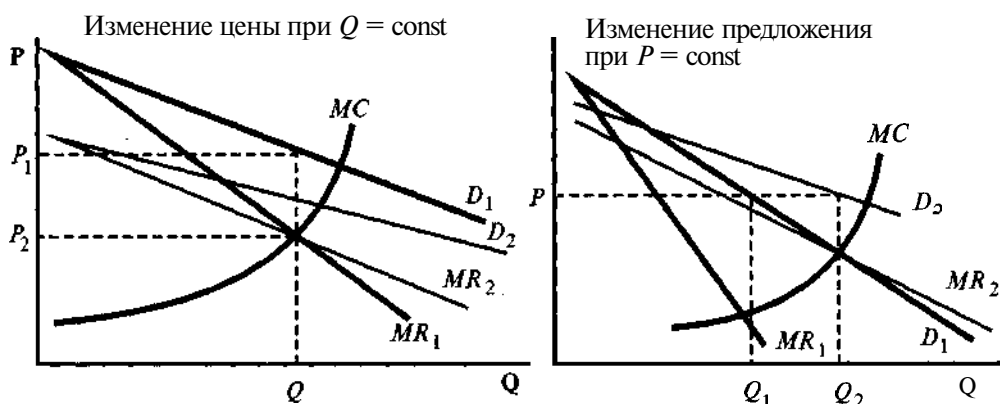


Рис. 17.4

Рис. 17.5

достигнута лишь при обеспечении равной эффективности использования факторов производства на обоих заводах.

Из всего сказанного следует тот важный вывод, что решение монополиста об объеме предложения зависит не столько от кривых издержек, сколько от характера спроса. При этом существенное значение для принятия им решения имеет не только сдвиг кривой спроса, но и эластичность последнего, влияющая на изменение положения кривой предельной выручки, что для монополиста является решающим. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что какой-то пропорциональной зависимости между ценой и объемом предложения в условиях монополии не существует. В зависимости от характера изменений в спросе при одном объеме предложения могут сформироваться разные цены (рис. 17.4), а одному уровню цены — соответствовать разные объемы предложения (рис. 17.5). Поэтому для монополия рынок кривой предложения, отражающей зависимость между рыночной ценой и объемом предложения, не существует.

Экономические последствия монополии

Несмотря на то что рынок в условиях монополии является равновесным, а монополист может иметь эффективное производство, монопольные рынки являются неэффективными. В условиях монополии рыночная цена продукции выше предельных издержек ее производства, что свидетельствует о неэффективном распределении ресурсов.

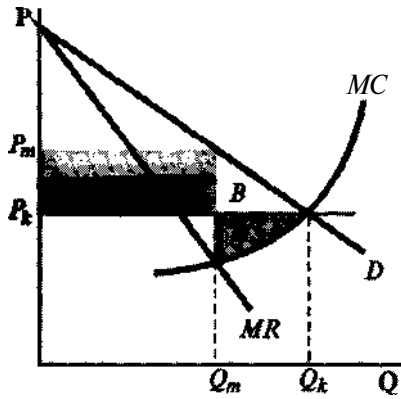


Рис. 17.6

Монопольный выпуск меньше конкурентного и осуществляется при средних долгосрочных издержках выше минимальных, что указывает на более низкую эффективность использования ресурсов. Производя слишком мало продукции и продавая ее по слишком высоким ценам, монополия ведет к сокращению общественного благосостояния.

Допустим, что функция спроса D линейна, предельные издержки фирмы равны MC (рис. 17.6). В этом случае монопольный выпуск составит Q_m против конкурентного Q при соответствующих ценах P_m и P_k . Превышение монопольной цены над конкурентной означает, что часть потребительского излишка, равная площади прямо-

угольника A , перераспределяется в пользу монополиста и присваивается им в форме монопольной прибыли. Меньший по сравнению с конкурентным объем монопольного выпуска свидетельствует о потере части потребительского излишка, равной площади треугольника B , и части излишка производителя, равной площади фигуры C . Общие потери благосостояния составят величину, равную сумме потерь со стороны потребителя и производителя, т.е. $(-A - B) + (A - C)$, что даст величину потерь, равную $(B + C)$. Следовательно, суть проблемы состоит не в перераспределении благосостояния в пользу монополиста, а в том, что монополизм приводит к чистым потерям общественного благосостояния. Представляющие собой общественные издержки неэффективности, чистые потери благосостояния являются социальной ценой монополии. Причем, даже если часть монопольной прибыли будет перераспределена в пользу потребителей посредством ее налогообложения, полной эффективности достигнуто не будет, так как объем предложения в условиях монополии меньше конкурентного.

При линейной функции спроса и неизменных предельных издержках ($MC = AC$) на уровне конкурентной цены P_k (рис. 17.6) в условиях совершенной конкуренции потребительский излишек составит величину, равную $Q_k(P - P_k)/2$. В случае с монополией он сокращается до $Q_m(P - P_m)/2$, а монопольная прибыль составит $Q_m(P_m - P_k)$. Если монополисту удастся установить отдельную цену для каждой единицы продукции, то он перераспределит весь излишек в свою пользу. Однако при монопольном ценообразовании происходит не только перераспределение потребительского излишка, но и его сокращение на величину, равную площади треугольника B , представляющей собой разницу между потерями потребителей и выигрышем монополиста. Разница между потерями потребителей в потребительском излишке и выигрышем монополиста называется потерями «мертвого груза» (W) и определяется как $W = (\Delta P \Delta Q) / 2$, где $AP = P - P_m$, а $AQ = Q_k - Q_m$. Определив относительную величину монопольной надбавки к цене $d = (P_m - P_k) / P_k = \Delta P / P_k$ и выразив через нее эластичность спроса $E_d = (\Delta Q / Q_k) / (\Delta P / P_k) = (\Delta Q / Q_k) / d$, мы можем определить $AQ = E_d d Q_k$ и $AP = P_k d$. В этом случае потери «мертвого груза» будут равны $W = 1/2 Q_k P_k E_d d^2$.

Потери «мертвого груза» — не единственная форма снижения эффективности в условиях монополии. Отсутствие давления конкурентных сил позволяет фирме функционировать не в оптимальном режиме, так как возникающую при этом неэффективность она может компенсировать за счет имеющейся рыночной власти. Потери эффективности, связанные с выбором неоптимальных методов производства и неоптимальных размеров, называются X -неэффективностью. Она может про-

являться в форме излишних производственных мощностей, чрезмерного управленческого персонала, неоправданно высоких расходов на рекламу. Главное же в том, что причиной ее является не неспособность оптимизировать производство, а недостаток конкуренции.

Хотя потери эффективности из-за монополии могут быть существенными, большинство экономистов склоняются к тому, что в действительности бремя монополии невелико. Связано это с тем, что, с одной стороны, чистая монополия встречается редко и чаще всего мы можем говорить лишь о монопольном влиянии, а с другой стороны, сами монополисты сталкиваются с противодействием ряда ранее упоминавшихся нами факторов, которые ограничивают реализацию их рыночной власти.

Монополия приводит не только к отрицательным последствиям — она дает и некоторые выгоды. Во-первых, позволяя получать экономическую прибыль, рыночная власть создает более широкие возможности для инновационной деятельности фирм и способствует научно-техническому прогрессу, особенно когда барьеры проникновения в отрасль невысоки. Во-вторых, рыночная власть ведет к экономии на информационных издержках, поскольку сама фирменная марка уже является информацией для потребителя. В-третьих, в условиях монополии существует возможность более полного извлечения экономии от масштабов и, следовательно, производства при более низких, нежели в условиях совершенной конкуренции, издержках.

Регулирование деятельности монополий

Регулирование деятельности монополий направлено на ограничение монопольных проявлений и осуществляется с целью снижения цен и увеличение выпуска продукции. Осуществляется оно посредством мер законодательного и экономического характера. Сведенные воедино, они образуют систему антимонопольного регулирования (схема 17.1).

Сведенные воедино, они образуют систему антимонопольного регулирования (схема 17.1).



Схема 17.1. 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 с а) коррекцией поведения монополистов, чтобы сделать его более конкурентным, и б) проведением структурной политики, в ходе которой сама отрасль становится более конкурентной.

Экономические меры регулирования деятельности монополий — это набор экономических инструментов, при помощи 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 или нижнего 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 частый случай применения «потолка цен» имеет место при естественной монополии.

Естественная монополия — тип рыночной структуры, при которой единственная фирма обеспечивает рыночный спрос при наименьших издержках производства. Она присуща отраслям, характеризующимся устойчиво растущей экономией от масштаба производства, таким как трубопроводный и железнодорожный транспорт, коммунальное хозяйство, системы электроснабжения и телекоммуникаций. В этих отраслях экономия от масштаба настолько велика, что удовлетворение рыночного спроса одной фирмой дает более низкие издержки, чем при конкуренции нескольких фирм. Поэтому государство может способствовать поддержке такого рода монополии, создавая при этом систему мер (контроль за ценой и качеством блага, определение набора предоставляемых услуг), противодействующих реализации монополистом имеющейся рыночной власти.

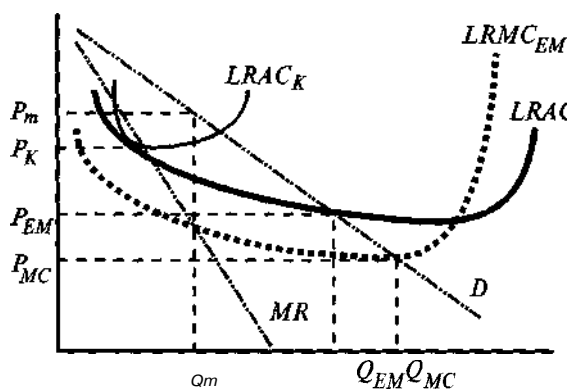


Рис. 17.7

В случае естественной монополии (рис. 17.7), когда из-за большой доли постоянных издержек эффект масштаба столь значителен, что кривая спроса D пересекает кривую средних долговременных издержек ($LRAC_{EM}$) на участке ее снижения, уровень $LRAC_{EM}$ всегда будет ниже конкурентных издержек $LRAC_K$. Используя свою рыночную власть, монополия может установить предложение на уровне Q_m при цене P и получать монополь-

ную прибыль, что и является причиной регулирования ее деятельности. 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 обеспечило бы эффективное распределение ресурсов.

Однако оптимальный выпуск Q_{MC} не обеспечивает эффективности производства, так как уровень средних долгосрочных издержек фирмы превышает установленную цену, что приведет к образованию убытков в краткосрочном периоде 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, обеспечивает его увеличение до Q_{EM} при более низких, чем при совершенной конкуренции P_K , ценах P_{EM} .

В реальной хозяйственной практике применение регулирования 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. Другая проблема связана с тем, что регулирование цен может способствовать росту X -неэффективности. Так, субсидируемые фирмы, зная, что их расходы будут компенсированы, утрачивают стимулы для снижения издержек. При установлении «справедливых цен», осуществляемом чаще всего по принципу «издержки плюс», фирмы прямо заинтересованы в увеличении издержек, так как это приводит к увеличению совокупной прибыли. Если же в качестве базы установления «справедливой цены» будут взяты ее капитальные активы, то в этом случае фирма будет стремиться к необоснованному замещению труда капиталом, что приведет к той же X -неэффективности, только в виде неэффективного распределения ресурсов внутри фирмы. Не следует упускать из виду и тот момент, что установление «потолков цен» чревато возникновением дефицита продукции.

Косвенное регулирование цен и прибыли осуществляется посредством налогообложения либо продукции, либо прибыли. В первом случае проблема состоит в том, что введение налога приведет к росту издержек и монополист сократит выпуск и повысит цену. Поэтому при введении налога на продукцию чрезвычайно важно учитывать степень эластичности спроса. Если она высока, то рост цены окажется меньше размера налога, что приведет к перераспределению части монопольной прибыли в пользу потребителей. Соответственно, при спросе, имеющем низкую эластичность, введение налога на продукцию приведет лишь к дополнительным потерям совокупного благосостояния.

Цель косвенного регулирования прибыли состоит в том, чтобы изъять у фирмы монопольную прибыль (рис. 17.8), оставив ей только нормальную прибыль. Налогообложение прибыли вводится только в случае устойчивого получения фирмой прибыли, превышающей по своему уровню среднюю. Налогообложение монопольной прибыли отличается от ценового регулирования тем, что налог не влияет на уровень цены и выра-

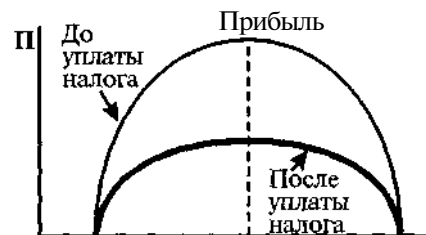


Рис. 17.8

ботку, а вся тяжесть налогообложения падает на производителя. При этом поступления от налога присваиваются всеми потребителями, а не только потребителями продукции монополиста. Метод налогообложения монопольной прибыли не тождествен налог с продаж (повышает MC и AC), при котором налоговое бремя распределяется между производителем и потребителем. При практической реализации мер по установлению предельного уровня прибыли возникают те же трудности, что и при установлении «потолка цен».

Монопсония

Монопсония имеет место тогда, когда на рынке господствует один покупатель. Хотя монопсония – редкое явление, она часто обнаруживает себя при государственных закупках и на местных рынках рабочей силы, где отсутствуют альтернативы занятости.

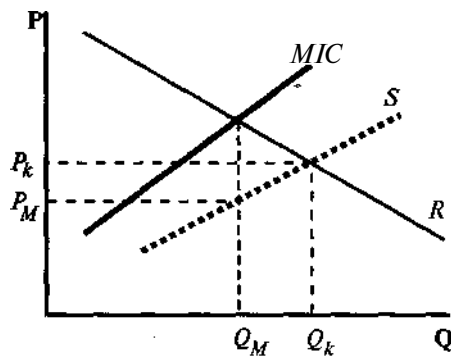


Рис. 17.9

Связывая приобретение товара с извлечением чистой выгоды, например предельного продукта от ресурса, мы получим убывающую кривую этой выгоды R (рис. 17.9). Если рыночное предложение представлено кривой S , то в условиях совершенной конкуренции фирмы приобретут Q_k товара по цене P_k , отражающей средние издержки покупки. Монополист, сталкиваясь с возрастающей кривой предложения, за каждую дополнительную единицу товара должен будет уплачивать более высокую цену. Так как приобретение каждой дополнительной единицы связано для него с дополнительными расходами,

он будет рассматривать их в качестве предельных издержек покупки товара MIC , превышающих средние издержки покупки. Руководствуясь принципом максимизации чистого дохода, монополист должен купить такое количество товара, для которого предельный доход от покупки равнялся бы предельным издержкам по ней. Следовательно, он приобретет количество Q_M по цене P_M . Нетрудно заметить, что приобретаемое им количество и цена покупки ниже, чем при совершенной конкуренции, что свидетельствует о проявлении рыночной власти монополиста, которая выражена в получаемой им сверхприбыли на единицу продукции как разнице между чистым доходом от покупки и ее средними издержками.

Основные термины

Монополия

Источники монопольной власти

Закрытая монополия

Открытая монополия

Естественная монополия

Монопсония

Двусторонняя монополия

Спрос на продукцию монополиста

Предложение в условиях монополии

Факторы, ограничивающие рыночную власть монополиста

Экономические последствия монополии

Потери «мертвого груза»

Законодательные меры регулирования монополии

Экономические меры регулирования монополии

Глава 18

Модели несовершенной конкуренции

Рынки несовершенной конкуренции — наиболее часто встречающиеся в реальной жизни структуры. Покоящиеся на конкуренции между фирмами за объем продаж, эти модели рынка дают наиболее близкое к реальной действительности представление о механизмах взаимодействия фирм на рынках.

Характеристика рынка монополистической конкуренции

Рынок монополистической конкуренции — тип рыночной структуры, при которой обладающие рыночной властью продавцы дифференцированного товара конкурируют за объем продаж. Отличительными особенностями этого типа рынка являются: дифференциация продукта, большое число продавцов, отсутствие отраслевых барьеров, отсутствие стратегического поведения.

Поставляя дифференцированный товар, фирма приобретает некоторую рыночную власть и сталкивается с убывающей кривой спроса на свою продукцию. С другой стороны, наличие товаров-заменителей делает кривую спроса на товар фирмы высокоэластичной (функция от числа конкурентов и степени дифференциации продукта) в каждом данном диапазоне цен, что придает взаимодействию фирм конкурентный характер. Таким образом, рынок дифференцированного товара обладает чертами как монополии, так и совершенной конкуренции. Эта двойственность приводит к тому, что фирмы конкурируют не только по цене, но и по неценовым параметрам (технические характеристики, качество, услуги), а содержательным моментом монополистической конкуренции становится конкуренция за объем продаж. Поэтому, допуская теоретически отсутствие на рынках с монополистической конкуренцией стратегического поведения фирм, следует учитывать, что на практике оно все же будет иметь место и проявится тем сильнее, чем меньше конкурентов имеет фирма.

Краткосрочное равновесие при монополистической конкуренции

Сталкиваясь с убывающей кривой спроса на свою продукцию D_f , фирма, действующая на рынке с монополистической конкуренцией, оптимизирует свое предложение Q при $MR = MC$ и цене P , что обеспечивает ей максимальную прибыль (затемненный прямоугольник на рис. 18.1). Прибыль фирмы зависит от уровня спроса на ее продукцию и уровня понесенных ею издержек производства. Поскольку фирма действует в конкурентной среде, а спрос на ее продукцию является эластичным, то она может столкнуться с проблемой низкого спроса D_1 , не обеспечивающего ей покрытия средних совокупных издержек. Как и в случае с совершенно конкурентной фирмой, монополистически конкурирующая фирма может минимизировать равные постоянным издержкам убытки до тех пор, пока цена на ее продукцию P_1 покрывает средние переменные издержки фирмы для данного объема выпуска Q_1 . Если же спрос настолько слаб, что никакая комбинация цены и выработки не обеспечивает покрытия совокупных переменных издержек, фирма минимизирует убытки в краткосрочном периоде путем остановки производства.

Несмотря на то что принципы принятия решений монополистически конкурирующей фирмой в отношении оптимального выпуска те же, что и у совершенно конкурентной фирмы, мы не можем рассматривать кривую ее предельных издержек в качестве кривой предложения фирмы. Все дело в том, что при убывающей

кривой спроса на продукцию фирмы невозможно установить четкой зависимости между ценой и объемом выпуска, поскольку они формируются под влиянием как предельных издержек фирмы, так и эластичности спроса на ее продукцию. Подобно тому как и в случае с монополией, при одном и том же объеме выпуска Q_f зависимости от спроса, фирма может установить разные цены на свою продукцию. Равно как и при одной и той же цене фирма может осуществлять выпуск разного объема. Таким образом, наличие дифференциации продукции не позволяет дать описания зависимостей между величинами спроса и предложения при каждой данной цене. Не имея комбинаций цены и выработки для каждого отдельного производителя, нельзя построить и кривые спроса и предложения для отрасли. Поэтому для рынков монополистической конкуренцией кривые отраслевого спроса и предложения не существуют.

*Долгосрочное
равновесие при
монополистической
конкуренции*

Если в краткосрочном периоде фирмы отрасли будут получать экономическую прибыль, то в долгосрочном периоде это приведет к увеличению отраслевого предложения. Во-первых, действующие в отрасли фирмы будут наращивать производство, стремясь увеличить прибыль за счет использования имеющейся экономии от масштаба (при неизменности цен на ресурсы). Во-вторых, а в данном случае это главное, увеличение отраслевого предложения произойдет за счет проникновения в отрасль (низкие барьеры входа) новых фирм, привлеченных возможностью получения экономической прибыли.

При сохранении рыночного спроса на продукцию отрасли на прежнем уровне вход в отрасль новых конкурентов приведет как к сокращению рыночной доли отдельной фирмы Q_f^{LR} , так и к повышению эластичности спроса на ее продукцию из-за увеличившегося количества заменителей. Это означает, что при прочих равных условиях кривые спроса на продукцию фирм отрасли в долгосрочном периоде будут смещаться влево к началу координат D_f^{LR} . Такое смещение будет происходить до тех пор, пока экономическая прибыль фирм отрасли не станет равной нулю. Вход в отрасль новых фирм прекратится, и она окажется в положении долгосрочного равновесия (рис. 18.2). Поскольку кривые спроса на продукцию фирм — касательные к их долгосрочным средним издержкам, это означает, что в условиях долгосрочного равновесия монополистически конкурирующие фирмы а) осуществляют предложение по ценам, равным средним долгосрочным издержкам: $P_f^{LR} = LRAC$ и б) не получают экономической прибыли, так как в точке равновесия $LRAC = AC$.

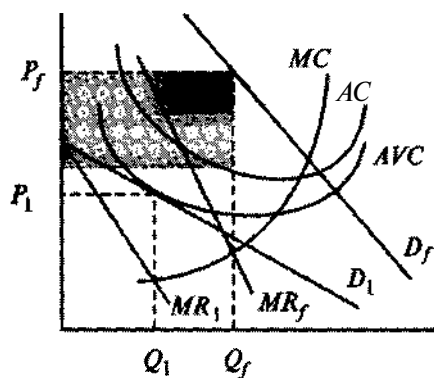


Рис. 18.1

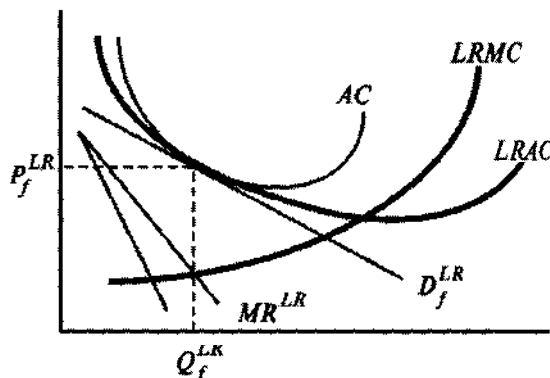


Рис. 18.2

На практике силы установления рыночного равновесия в условиях монополистической конкуренции не так сильны, как при совершенной конкуренции и движение к установлению равновесия при нулевой прибыли следует рассматривать лишь как тенденцию. Во-первых, монополистическая конкуренция предполагает сегментированный спрос, отдельные фирмы могут получать устойчивую экономическую прибыль за счет вывода на рынок уникального товара, более благоприятного географического положения, применения передовой технологии. Во-вторых, установлению рыночного равновесия при нулевой экономической прибыли препятствуют факторы, обусловленные самой дифференциацией продукции, — значительные инвестиции по разработке, высокие маркетинговые издержки, которые выступают в качестве своеобразных барьеров проникновения в отрасль. В-третьих, обладая рыночной властью, действующие в отрасли фирмы могут устанавливать такие цены на продукцию, которые, обеспечивая им получение небольшой экономической прибыли в долгосрочном периоде, одновременно выполняют роль барьера для проникновения в отрасль новых фирм. Наконец, возникающие при прекращении производства большие безвозвратные издержки всегда выступают фактором, сдерживающим уход фирм из отрасли даже в случае убыточности производства.

Неэффективность монополистической конкуренции

Несмотря на схожесть механизмов совершенной и монополистической конкуренции, последняя обладает существенными отличиями. Во-первых, при монополистической конкуренции долгосрочное равновесие отрасли достигается при объеме выпуска, для которого средние долгосрочные издержки не являются минимальными, что указывает на наличие в отрасли излишних производственных мощностей. Во-вторых, хотя монополистически конкурирующие фирмы могут и не получать экономической прибыли в долгосрочном периоде, их цены (P^{MK}) не равны предельным издержкам производства (рис. 18.3). Первое свидетельствует о том, что предложение осуществляется фирмами по ценам (P^{MK}) выше минимальных долгосрочных средних издержек, что оборачивается потерями эффективности в форме *уменьшения благосостояния из-за недоиспользования мощностей* ($Q^K - Q^{MK}$). Второе указывает на потери эффективности в форме *потери части излишка потребителя из-за рыночной власти* ($P^{MK} - P^K$).

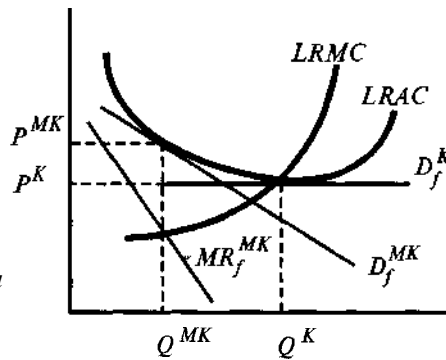


Рис. 18.3

Избыточные производственные мощности свидетельствуют о том, что в отрасли действует больше фирм, чем необходимо. Меньшее их количество могло бы предложить то же количество продукции по более низким ценам. Однако в условиях монополистической конкуренции, где фирмы обладают рыночной властью, сокращение количества фирм приведет лишь к росту степени этой власти, что при отраслевом равновесии даст более высокие цены. Поскольку в данном случае рыночная власть обусловлена дифференциацией продукта, наличие излишних производственных мощностей является своеобразной платой общества за такую дифференциацию, размер которой будет зависеть от рыночной власти продавцов. Чем разнообразнее продукт, тем ниже эффективность, и наоборот. Поэтому суть проблемы заключается в том, сколько потребитель готов платить за ассортиментную

дифференциацию. Учитывая, что рыночная власть фирм ограничена эластичностью спроса на их продукцию, потери благосостояния при монополистической конкуренции будут невелики. К тому же неэффективность рынков с монополистической конкуренцией в какой-то степени компенсируется за счет роста благосостояния потребителя, вызванного расширением ассортимента.

Характеристика олигополистического рынка

Олигополия представляет собой тип рыночной структуры, для которой характерно стратегическое взаимодействие немногих фирм, конкурирующих за объем продаж. В качестве определяющих особенности олигополистического рынка признаков следует указать такие, как: ограниченное количество фирм, значительная концентрация производства у отдельных фирм, ограниченный доступ в отрасль, стратегическое поведение фирм.

Олигополистический рынок может быть представлен как стандартизированным (*чистая олигополия*), так и дифференцированным (*дифференцированная олигополия*) продуктом. Вне зависимости от этого олигополистические рынки всегда характеризуются наличием у фирм значительной рыночной власти и убывающей кривой спроса на продукцию каждой отдельной фирмы. Однако их особенность состоит в том, что в условиях олигополистического взаимодействия (реагирование на действия друг друга) фирмы сталкиваются не только с реакцией потребителей, но 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.

В условиях олигополии конкурентное взаимодействие фирм затрагивает все сферы конкуренции — цену, объем продаж, долю рынка, дифференциацию продукции, стратегию стимулирования сбыта, инновационную деятельность, услуги. В зависимости от ситуации фирмы могут избрать разные конкурентные стратегии. Поэтому для олигополистических рынков единой точки равновесия, к которой стремятся фирмы, нет.

Поскольку общей модели олигополии не существует, фирмы одной отрасли могут взаимодействовать и как монополисты, и как конкурентные фирмы. Все зависит от характера взаимодействия фирм. Когда фирмы отрасли координируют свои действия путем имитации ценообразования и стратегии конкуренции друг с другом (кооперативная стратегия), цена и предложение будут тяготеть к монопольным, а крайней формой такой стратегии будет картель. Если же фирмы следуют некооперативной стратегии, т.е. проводят независимую, направленную на укрепление положения фирмы стратегию, цены и предложение будут приближаться к конкурентным. Крайней формой такого поведения являются «ценовые войны».

Модель картеля

Трудности диагностирования реакции конкурентов на олигополистических рынках усиливают склонность фирм к согласованию своих действий посредством сговора, образуя картель. **Картель** — это группа фирм, объединенная соглашением о разделе рынка и осуществляющая согласованные действия в отношении предложения (ограничение объемов выпуска) и цен (фиксация) с целью получения монопольной прибыли.

Представим отрасль из двух фирм, выпускающих одинаковую продукцию при одинаковых краткосрочных и долгосрочных издержках и постоянной отдаче от масштаба (рис. 18.4). 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 рыночного спроса, не получая

при этом экономической прибыли. Зная спрос на свою продукцию, фирмы, достигнув соглашения об ограничении объема выпуска Q_{kr} и фиксации цены на уровне P_{kr} , могли бы получать экономическую прибыль равную монополийной (затемненная фигура). Следовательно, для получения монополийной прибыли фирмы должны координировать свою деятельность так, чтобы их совместный выпуск равнялся рыночному спросу для установленной монополийной цены.

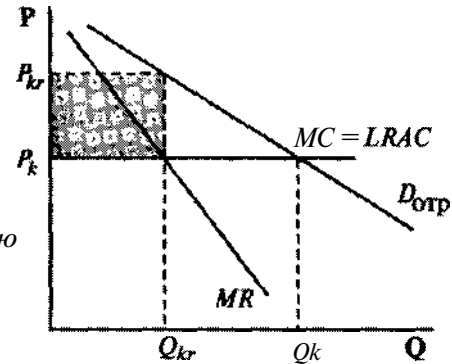


Рис. 18.4

Несмотря на очевидную выгоду для участников, картель является неустойчивым образованием. Во-первых, всегда существуют факторы, не только способствующие, но и противодействующие его возникновению. Чем меньше количество фирм в отрасли и чем больше их размер, чем более однородной является продукция и чем устойчивее спрос, тем выше вероятность картелизации отрасли. Напротив, при большом количестве фирм и низких отраслевых барьерах, высоких темпах роста отрасли и внедрения нововведений добиться координации деятельности фирм сложно и вероятность возникновения картеля падает. Во-вторых, даже в случае образования картеля возникает проблема обеспечения его стабильности, что представляет задачу куда более сложную, нежели его создание. В этом отношении важнейшей для сохранения картеля является проблема контроля за выполнением соглашения, тем более что внутри самого картеля заложен и механизм его разрушения (рис. 18.5).

В случае конкурентного равновесия предложение отрасли составило бы Q_k при цене P_k , а фирмы отрасли не получали бы экономической прибыли. При достижении картельного соглашения фирмы отрасли должны будут сократить предложение до Q_{kr} и продавать свою продукцию по установленной картельным соглашением цене P_{kr} , что обеспечит им получение монополийной прибыли при $MC = MR_{kr}$. Но это возможно только в том случае, если фирмы отрасли будут производить в объеме определенных для участников картеля квот q_{kr} . Проблема, однако, состоит в том, что для отдельной фирмы, входящей в картель, прибыль максимизируется при $P_{kr} = MC$ и она будет стремиться увеличить свой выпуск до q_1 . Если все члены картеля поступят подобным образом, то рыночный объем вырастет до Q_1 , а рыночная цена упадет до P_k и экономическая прибыль фирм отрасли снова станет нулевой, что будет означать разрушение картеля.

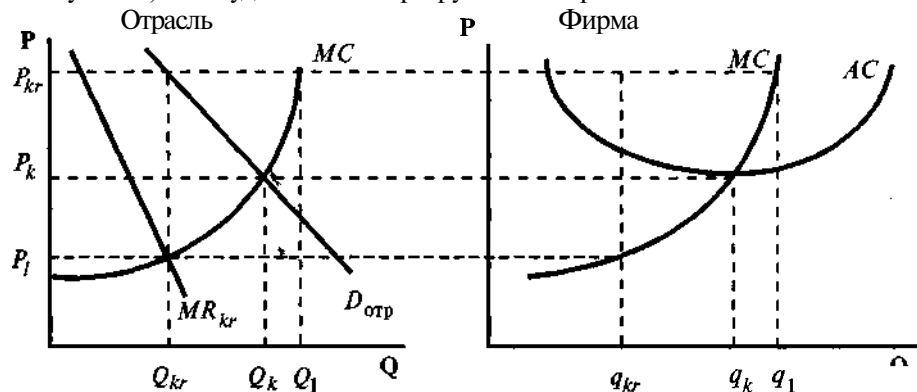


Рис. 18.5

Успех деятельности картеля зависит от способности его участников выявлять и пресекать нарушения достигнутых соглашений. Практическая же реализация такого требования осуществима только в том случае, если процедуры контроля и наложения санкций по соблюдению соглашения не требуют больших издержек, а применяемые в отношении нарушителей санкции превышают выгоды от нарушения соглашения.

Модель ценового лидерства

Так как обычной практикой является правовое преследование картельных соглашений, фирмы могут согласовывать свои действия в неявной форме. Такой тип поведения называется сознательным параллелизмом, при котором ценовая координация достигается через **ценовое лидерство**. Когда в отрасли имеется доминирующая фирма, обеспечивающая значительную долю отраслевого предложения, другие фирмы отрасли в своей ценовой политике предпочитают следовать за лидером. Устойчивость модели ценового лидерства обеспечивается не только при помощи возможных санкций со стороны лидера, но и заинтересованностью других участников рынка в наличии лидера, взваливающего на себя бремя исследования рынка и выработки оптимальной цены. Суть взаимодействия фирм в данной модели состоит в том, что *максимизирующая прибыль ценового лидера цена является фактором, задающим условия производства остальным фирмам отраслевого рынка* (рис. 18.6).

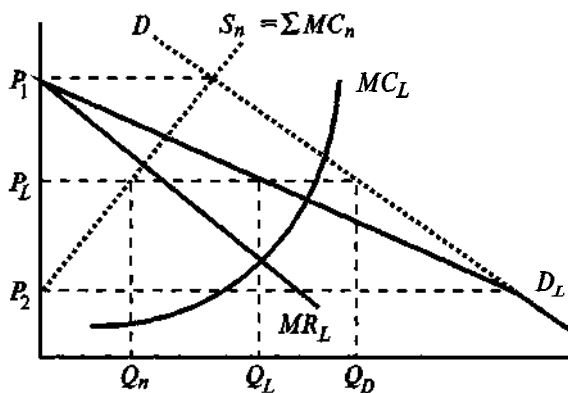


Рис. 18.6

Имея кривую рыночного спроса D и кривую предложения (сумма кривых предельных издержек) остальных фирм отрасли S_n , ценовой лидер определяет кривую спроса на свою продукцию D_L как разность между отраслевым спросом и предложением конкурентов. 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 сформируется в виде ломаной кривой $P_1P_2D_L$. Имея кривую предельных издержек MC_L , ценовой лидер установит цену P_L , обеспечивающую ему максимизацию прибыли ($MC_L = MR_L$). Если все фирмы отраслевого рынка принимают цену лидера в качестве равновесной рыночной цены, то предложение ценового лидера составит Q_L , а остальных фирм отрасли — Q_n ($P_L = S_n$), что в сумме даст совокупный объем отраслевого предложения $Q_D = Q_L + Q_n$. При этом предложение каждой отдельной фирмы будет формироваться в соответствии с ее предельными издержками.

Конкурентная стратегия ценового лидера заключается в том, что он должен ориентироваться на получение долгосрочной прибыли, агрессивно реагируя на вызовы конкурентов как в отношении цены, так и доли рынка. Напротив, конкурентная стратегия фирм, занимающих подчиненное положение, состоит в том, чтобы, избегая прямого противостояния лидеру, использовать меры (чаще всего

инновационного характера), на которые лидер отреагировать не сможет. Часто доминирующая фирма не располагает возможностями, чтобы навязать свою цену конкурентам. Но и в этом случае она остается для фирм отрасли своеобразным проводником ценовой политики (объявляет новые цены), и тогда говорят о барометрическом ценовом лидерстве.

*Модель
блокирующего
ценообразования*

Одной из форм проявления барометрического ценового лидерства является ценообразование, ограничивающее проникновение в отрасль новых фирм. Особенность олигополистического взаимодействия

состоит в том, что фирмы склонны сохранять сложившееся в отрасли status quo, всячески противодействуя его нарушению, так как именно сложившееся в отрасли равновесие обеспечивает им наиболее благоприятные условия для зарабатывания прибыли. Если барьеры проникновения в отрасль низки, то действующие в отрасли фирмы могут искусственно поднять их путем снижения рыночной цены. К примеру (рис. 18.7), реализуя кооперативную стратегию, фирмы отрасли могли бы получать экономическую прибыль, производя Q продукции и установив цену P . Однако наличие экономической прибыли стало бы притягательным фактором для проникновения в отрасль новых фирм, за чем последовало бы снижение прибыли, а возможно и вытеснение некоторых фирм из отрасли. Поэтому, зная уровень отраслевого спроса и издержек, а также оценив минимально возможные средние издержки претендентов на вход в отрасль, действующие в отрасли фирмы могут установить рыночную цену P_1 на уровне минимальных долгосрочных средних издержек, что лишает

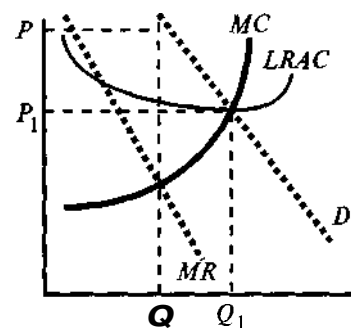


Рис. 18.7

лишит фирмы экономической прибыли, но одновременно делает проникновение «чужаков» в отрасль невозможным. Какой в действительности уровень цены выберут фирмы, зависит как от кривых их собственных издержек, так и от потенциала «чужаков». Если издержки последних выше среднеотраслевых, то отраслевая цена будет установлена на уровне выше минимальных издержек, но ниже минимальных издержек, которые могут обеспечить угрожающие входом на рынок фирмы.

Следует сказать, что подобная практика может использоваться в целях вытеснения конкурентов из отрасли, когда доминирующая в отрасли фирма устанавливает цены на уровне ниже минимальных краткосрочных средних издержек, рассчитывая компенсировать возникающие убытки в долгосрочном периоде.

*Модель
сознательного
соперничества*

Реализовать на практике кооперативные стратегии трудно, а подчас невозможно. Поэтому в целях увеличения прибыли фирмы идут на сознательное соперничество за увеличение доли рынка, приводящее к «ценовым войнам».

Допустим, отрасль представлена дуополией, а фирмы имеют одинаковые и постоянные средние издержки (рис. 18.8). При отраслевом спросе $D_{отр}$ фирмы делят рынок, производя Q продукции при цене P , и будут получать экономическую прибыль. Если одна из фирм снизит цену до P_1 , то она, увеличив предложение до q_1 , захватит весь рынок. Если конкурент также снизит цену, допустим до P_2 , то

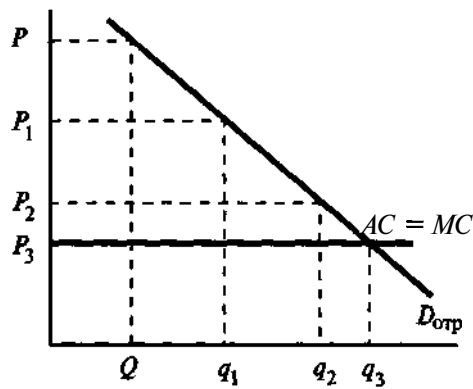


Рис. 18.8

весь рынок q_2 достанется ему, а лишившаяся прибыли фирма вынуждена будет пойти на дальнейшее снижение цены. Ответные действия конкурента заставят фирму снижать цену до тех пор, пока она не опустится до уровня средних издержек и ее дальнейшее снижение не принесет фирме никаких выгод — равновесие Бертрана. В результате «ценовой войны» выпуск q_3 и цена P_3 окажутся на уровне, характерном для случая совершенной конкуренции, при котором цена равна минимальным средним издержкам ($P_3 = AC = MC$), а фирмы не получают экономической прибыли. Следовательно, когда

фирмы ведут сознательное соперничество за объем продаж, равновесие в отрасли будет достигнуто при цене, равной средним издержкам.

Без сомнения, «ценовые войны» выгодны потребителям, так как ведут к перераспределению излишка благосостояния в их пользу, в то же время они обременительны для фирм из-за значительных потерь, которые несут все участники соперничества независимо от исхода борьбы. Кроме того, сами возможности использования стратегии соперничества по цене в условиях олигополии сильно ограничены. Во-первых, такая стратегия быстро и легко имитируется конкурентами и фирме сложно достичь поставленных целей. Во-вторых, легкость приспособления конкурентов таит в себе угрозу недостатка конкурентного потенциала у фирмы. Поэтому на олигополистических рынках предпочтение отдается неценовым методам конкуренции, которые трудно копировать.

Модель дуополии Курно

Модель дуополии Курно демонстрирует механизм установления рыночного равновесия в условиях, когда действующие в отрасли две фирмы одновременно принимают решения по объему выпуска стандартизированного блага, исходя из заданного объема выпуска конкурента. Суть взаимодействия фирм состоит в том, что каждая из них выбирает собственное решение об объеме выпуска, принимая объем производства другой постоянным (рис. 18.9).

Допустим, рыночный спрос представлен кривой D , а предельные издержки фирмы MC постоянны. Если фирма А считает, что другая фирма не будет производить, то максимизирующий прибыль объем ее выпуска составит Q . Если же она предполагает, что фирма Б будет осуществлять предложение в объеме Q единиц, то фирма А, воспринимая это как смещение на эту же величину спроса на свою продукцию D_1 , будет оптимизировать свой выпуск на уровне Q_1 . Любое дальнейшее увеличение предложения фирмой Б фирма А будет воспринимать как смещение спроса на свою продукцию D_2 и оптимизировать в соответствии с этим выпуск Q_2 . Таким образом, изменяясь в зависимости от предположений об объеме выпуска фирмы Б, решения по объему производства фирмы А представляют собой кривую реагирования Q^A на изменения выпуска фирмой Б. Действуя аналогично, фирма Б будет иметь свою кривую реагирования Q^B на предполагаемые действия фирмы А (рис. 18.10).

Отражая максимизирующий прибыль объем производства одной фирмы в зависимости от выпуска другой, **кривые реагирования** позволяют проследить, как

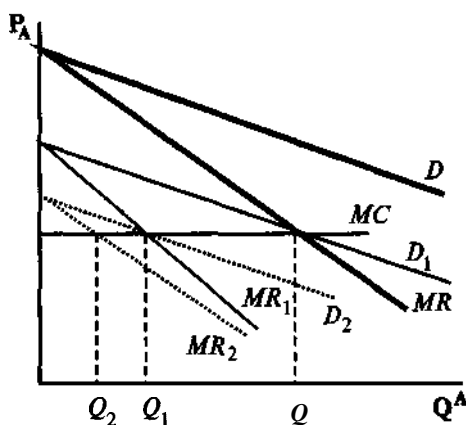


Рис. 18.9

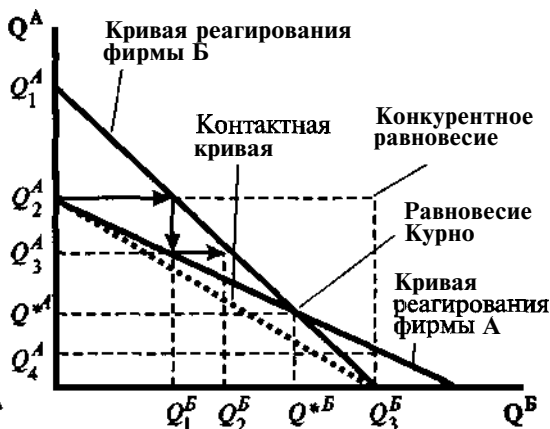


Рис. 18.10

устанавливается равновесный выпуск¹. Если фирма А будет производить Q^A_1 , то в соответствии со своей кривой реагирования фирма Б не будет производить, так как в этом случае рыночная цена продукции равна средним издержкам и любое увеличение выпуска приведет к ее снижению ниже средних издержек. Когда фирма А осуществляет производство на уровне Q^A_2 , фирма Б отреагирует на это выпуском Q^B_1 . Реагируя на выпуск конкурента Q^B_1 , фирма А сократив выпуск до Q^A_3 . В конечном счете, устанавливая объем выпуска в соответствии со своей кривой реагирования, фирмы достигнут равновесия в точке пересечения их кривых реагирования, что даст равновесный уровень объема их производства Q^A и Q^B . Такое равновесие называется *равновесием Курно*, которое *свидетельствует о наилучшем с точки зрения максимизации прибыли положении фирмы при заданных действиях конкурента*. Однако сама модель не объясняет, как достигается равновесие, так как предполагает объем производства конкурента постоянным.

Если бы фирмы производили на уровне предельных издержек $A = Q^A_2$; $B = Q^B_3$, они достигли бы конкурентного равновесия, при котором осуществляли бы больший выпуск, но не получали экономической прибыли. В этом смысле достижение равновесия Курно для них выгоднее, так как позволяет извлекать экономическую прибыль. Но если бы фирмы вступили в сговор и ограничили совокупный объем производства так, чтобы предельная выручка равнялась предельным издержкам, они бы увеличили свою прибыль, выбрав комбинацию выпуска на кривой $Q^A_2 Q^B_3$, называемой *контрактной кривой*.

Модель ломаной кривой спроса

Модель ломаной кривой спроса — отражает случай чисто ценовой конкуренции в условиях олигополии. Модель построена исходя из предпосылки, что в ус-

¹ Поскольку объем выпуска одной фирмы зависит от объема выпуска другой, то кривые реагирования фирм представляют выпуск одной фирмы как функцию от выпуска другой. Это позволяет определить кривые реагирования фирм. При линейной кривой спроса, к примеру $P = a - bQ$, где $Q = Q_A + Q_B$ и при нулевых предельных издержках фирм $MC_A = MC_B = 0$ получим $TR_A = PQ_A = (a - b(Q_A + Q_B))Q_A = aQ_A - bQ^2_A - bQ_A Q_B$, $MR_A = a - 2bQ_A - bQ_B$. Так как $MC_A = 0$, то, приравняв уравнение MR_A к нулю и решив его относительно Q_A , получим кривую реагирования фирмы А — $Q_A = 1/2a - 1/2Q_B$. Проведя подобные расчеты в отношении фирмы Б, получим ее кривую реагирования: $Q_B = 1/2a - 1/2Q_A$. Решив уравнения кривых реагирования, мы найдем равновесные объемы выпуска фирм.

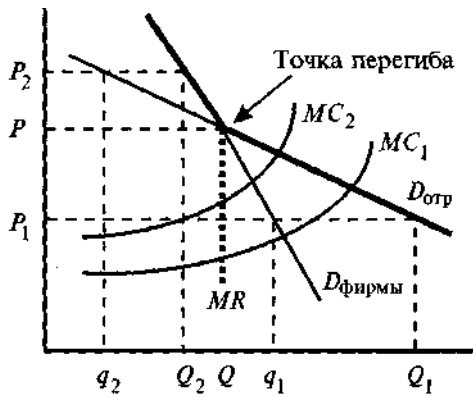


Рис. 18.11

ловиях тесного олигополистического взаимодействия конкуренты не будут реагировать на повышение фирмой цены и адекватно ответят на ее снижение.

Допустим, схожие фирмы продают идентичный товар по цене P , реализуя Q единиц (рис. 18.11). Если бы одна из фирм снизила цену до P_1 , то она могла бы увеличить объем продаж до Q_1 . Но так как другие фирмы отрасли последуют ее примеру, то фирма сможет реализовать только q_1 . Если же фирма повысит цену (P_2), то при отсутствии реакции со стороны других фирм она реализует q_2 , а при наличии таковой рыночное предложение

увеличится до Q_2 . Таким образом, кривая отраслевого спроса принимает вид ломаной кривой $D_{отр}$, точка перегиба которой является точкой превалярующей отраслевой цены. При этом нетрудно заметить, что кривая спроса на продукцию каждого олигополиста имеет тенденцию быть высокоэластичной выше точки перегиба и неэластичной ниже ее, так как предельная выручка MR становится резко отрицательной и валовый доход фирм будет снижаться. Это означает, что олигополистические фирмы: 1) будут воздерживаться от необоснованного повышения цен, опасаясь потери своей доли рынка и прибыли, и 2) будут воздерживаться от немотивированного снижения цен, боясь потери потенциала роста продаж, доли рынка и прибыли. Учитывая положение кривой предельной выручки MR , можно предположить, что даже при изменении предельных издержек в пределах вертикальной части кривой предельной выручки (MR , MC_2) цены и объемы продаж изменяться не будут. Однако на практике модель так работает не всегда, поскольку не всякое снижение цены воспринимается конкурентами как стремление завоевать рынок. Поскольку товары легко заменяемы, участники олигополистического рынка склонны продавать свой продукт при чистой олигополии по одинаковым, а при дифференцированной олигополии — по сравнимым ценам.

Модели теории игр

Когда между фирмами существует взаимодействие и поведение каждой из них обусловлено многими институциональными условиями — неполнотой информации, неопределенностью, наличием трансакционных издержек, множественностью целей, действием конкурентов и т.д., — опирающиеся на стабильность предпочтений и абсолютную рациональность участников рынка, полноту информации и существование единственного Парето-оптимального равновесия модели неоклассической теории становятся малоприменимыми для экономического анализа. Более предпочтительной для анализа взаимодействия участников рынка и обусловливающих такое взаимодействие условий является институциональная экономическая теория. Она исходит из того, что предпочтения не являются заданными и стабильными, а формируются под влиянием многих изменяющихся условий (институтов). Учитывая наличие информационных издержек и ограниченность знания, в качестве определяющего выбор принципа теория использует не оптимальность, а удовлетворенность. Наконец, она постулирует необязательность Парето-оптимального равновесия и допускает как множественность точек равновесия, так и отсутствие равновесия вообще. В институциональной теории используются разные методы анализа, в том числе и формальные модели, приме-

няемые для исследования взаимодействия фирм. В основе построения таких моделей лежит теория игр.

Теория игр представляет собой способ анализа взаимообусловленного поведения, когда решения одного участника оказывают влияние на решения другого, и наоборот. Она не требует полной рациональности в поведении и не предполагает наличия единственного равновесия. Поскольку речь идет о взаимообусловленном поведении, то вся игра строится на принципе оценки результатов стратегий участников игры. Для этого создается матрица выигрышей, представляющая собой варианты и оценки результатов решений участников взаимодействия, а сама игра может быть представлена в стратегической или развернутой форме (рис. 18.12). Кроме того, игры могут быть не кооперативными, когда не допускается обмен информацией между участниками, и кооперативными, когда такой обмен возможен.

Обе формы иллюстрируют возможные решения и оценку результатов этих решений. Если фирма А снизит цену на свою продукцию, то она увеличит свою прибыль, увеличив объем продаж, только в том случае, если фирма Б не снизит цену на свою продукцию (15; -10). Если же фирма Б последует примеру фирмы А и снизит цену, то это приведет к снижению прибыли у обеих фирм (-5; -5). Напротив, в случае снижения цены фирмой Б и сохранения ее фирмой А прибыли последней сократятся, а у фирмы Б — вырастут (-10; 15). Только в случае сохранения существующей цены у фирм не происходит изменения прибылей (0; 0). Суть игры заключается в том, чтобы в условиях неопределенности поведения конкурента выработать равновесную, то есть наиболее приемлемую с точки зрения последствий, стратегию взаимодействия.

В рамках взаимодействия фирм могут быть достигнуты различные типы равновесия. Когда действия фирмы А обеспечивают максимальный результат вне зависимости от характера реагирования фирмы Б, говорят о равновесии доминирующей стратегии. Оно достигается в случае пересечения доминирующих стратегий обеих фирм. Ситуация, при которой стратегия фирмы А обеспечивает максимальный результат в зависимости от действия фирмы Б, называется равновесием по Нэшу, которое означает, что ни одна из фирм не сможет увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке. Если же равновесие достигается при условии, что улучшение положения одной из фирм невозможно без ухудшения положения другой, то в этом случае имеет место равновесие по Парето. В случае, когда максимизация результатов участников игры достигается в результате принятия решения одной фирмой на основе известного ей решения другой фирмы, возникает равновесие по Штакельбергу, которое имеет место всегда.



Рис. 18.12

В приведенной игре равновесие доминирующих стратегий отсутствует, так как нет стратегий, дающих максимальный выигрыш независимо от действий конкурента. Равновесие по Нэшу будет достигнуто в точке $(0; 0)$, так как при данной стратегии ни один из участников не заинтересован ее менять. Равновесие по Парето достигается в точках $(0; 0)$ и $(-3; -3)$, поскольку в этих ситуациях нельзя улучшить положение одного участника без ухудшения положения другого. Что касается равновесия по Штакельбергу, то оно будет находиться для фирмы А в точке $(5; -10)$, а для фирмы Б — в точке $(-10; 5)$.

Модели теории игр позволяют не только проанализировать поведение участников рынка в той или иной ситуации, но и выявить возникающие в процессе их взаимодействия проблемы — координации, совместимости и кооперации. Поскольку в реальной практике фирмы находятся в постоянном взаимодействии (повторяющиеся игры), то принимаемые ими решения основываются на предыдущем опыте, а сами они приходят к выводу о том, что в долгосрочном периоде кооперативное поведение выгоднее некооперативного.

Ценовая дискриминация

Обладающая рыночной властью фирма всегда стремится реализовать эту власть как можно полнее, что может быть осуществлено посредством перераспределения потребительского излишка в пользу производителя. Учитывая существующие различия в спросе со стороны потребителей, фирма может достичь этого, применив метод ценовой дискриминации. **Ценовая дискриминация** имеет место тогда, когда реализация одного и того же блага осуществляется различным покупателям по разным ценам. Применение ценовой дискриминации не всегда возможно и предполагает наличие ряда условий. Во-первых, фирма должна обладать значительной рыночной властью. Во-вторых, она должна быть способной идентифицировать потребителей в соответствии с их спросом. В-третьих, должны быть созданы условия, исключающие перепродажу благ. В зависимости от проявления этих условий возможности фирм по реализации ценовой дискриминации будут разными. Различают три степени ценовой дискриминации.

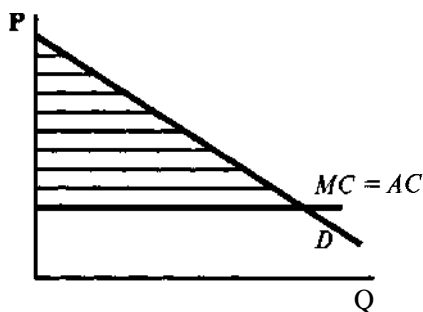


Рис. 18.13

Дискриминация первой степени (совершенная дискриминация) представляет собой диверсификацию цены в зависимости от дохода и имеет место тогда, когда благо продается потребителям по индивидуальным ценам (рис. 18.13). Установив индивидуальную цену для каждого отдельного потребителя, фирма захватит весь потребительский излишек и получит максимальную прибыль, так как в этом случае кривые среднего AR и предельного MR дохода будут совпадать с кривой спроса D . Равновесие производителя достигается в точке равенства цены и предельных издержек

$P = MC$, что может рассматриваться в качестве наиболее эффективного использования ресурса.

Дискриминация второй степени представляет собой диверсификацию цены в зависимости от объема потребления и предполагает установление разных цен для отдельных групп покупателей (рис. 18.14). Такая практика эффективна при положительном эффекте масштаба, когда средние и предельные издержки снижаются. Прибыль фирмы растет за счет перераспределения части потребительского излишка групп 1 и 2. Однако при этом растет и благосостояние потребителей, так как часть

излишка перераспределяется в пользу групп 3 и 4. Поэтому такая форма ценовой дискриминации поощряется государством.

Что касается цен, то фирма устанавливает их с учетом эластичности спроса, характерной для каждой группы. Так, при установлении разных цен, допустим P^1 и P^2 , фирма будет иметь две кривые предельной выручки — MR^1 и MR^2 . Следовательно, условие максимизации прибыли будет выполняться для нее при $MR^1 = MR^2 = MC$. Так как $MR = P(1 + 1/E_d)$, то соотношение цен $P^1/P^2 = (1 + 1/E_d^2)/(1 + 1/E_d^1)$.

Дискриминация третьей степени (сегментная дискриминация) представляет собой диверсификацию цены в зависимости от категории товара и предполагает установление разных цен для каждой группы блага. Основывается на сегментировании рынка, которое может быть осуществлено в зависимости от категории благ (билеты, лекарства), доходов потребителей, времени (сезонность спроса). Дискриминация третьей степени применяется тогда, когда эластичность по цене различна для каждого сегмента рынка.

Известно, что спрос на авиабилеты у различных групп населения разный. Вполне реалистично также допустить, что у командированных спрос на авиабилеты D значительно менее эластичен, чем у студентов D_s (рис. 18.15). 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, что эластичность спроса этих групп пассажиров разная, а фирма может идентифицировать клиентов с более эластичным спросом и исключить перепродажу билетов (продажа по студенческим билетам), 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, фирма определяет кривую совокупной выручки MR_t , горизонтально складывая кривые предельной выручки обеих групп пассажиров, и устанавливает максимизирующий прибыль объем выработки согласно условию $MR_t = MC$. Осталось установить, какую часть билетов следует продавать для студентов 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

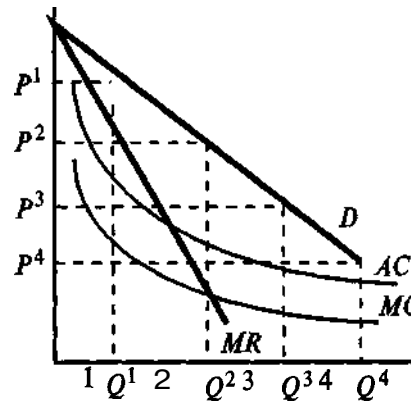


Рис. 18.14

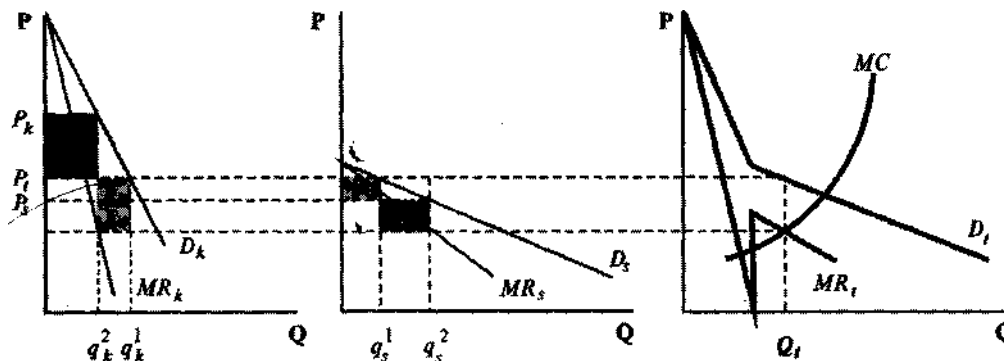


Рис. 18.15

цен фирме необходимо спроецировать уровень предельных издержек производства на кривые предельной выручки каждой из групп пассажиров, 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 для командированных по более высоким ценам, фирма, с одной стороны, теряет часть прибыли из-за сдвращения спроса (светлоокрашенный прямоугольник), но с другой — увеличивает прибыль за счет увеличения цены (темноокрашенный прямоугольник). В сегменте студенческого спроса, наоборот, фирма понесет потери за счет снижения цены (светлоокрашенный прямоугольник), но выиграет за счет увеличения спроса (темноокрашенный прямоугольник). 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_i), ценовая дискриминация фирме становится невыгодной и она предпочтет продавать билеты по одной цене.

Часто цены на вновь появившийся товар значительно превосходят цены, по которым данный товар будет продаваться впоследствии. Примером может служить продажа вновь вышедших книг, прокат новых кинофильмов. Обычно причину этого связывают со снижением издержек в процессе освоения производства. Однако предельные издержки в процессе освоения производства снижаются незначительно, и в действительности мы имеем дело с ценовой дискриминацией во времени, которая связана с желанием фирмы реализовать возможности, предоставляемые неэластичным спросом на данное благо.

Иногда колебания спроса во времени очень значительны (пиковый спрос) — например, взрывной рост спроса на туристические путевки в летнее время, посещение мест массового отдыха в выходные. Учитывая, что производственные мощности ограничены, предельные издержки в период массового спроса увеличиваются и цены должны быть выше. Поэтому ценовая дискриминация во времени и при пиковом спросе имеет разную базу. При первой цена устанавливается по принципу $MR^1 = MR^2 = MC$, т.е. MR каждой группы товаров должны быть равны, т.к. издержки обслуживания разных групп потребителей являются зависимыми друг от друга. При диверсификации цен пикового спроса цена устанавливается для каждой группы независимо, т.к. предельные издержки по одной группе не влияют на предельные издержки по другой, т.е. $MO = MR^1$, а $MO = MR^2$.

Таким образом, *ценовая дискриминация* широко применяется на практике. Ее экономические последствия состоят в том, что она *способствует*, во-первых, *увеличению прибылей* применяющих ее фирмы, во-вторых, *расширению объема выпуска*, так как позволяет компенсировать снижение предельного дохода при увеличении выпуска.

Неценовая конкуренция

Конкурируя за объем продаж, действующие в условиях несовершенной конкуренции фирмы имеют более сложную конкурентную стратегию. Поскольку в условиях несовершенной конкуренции снижение цен не является прибыльной стратегией, то фирмы концентрируют внимание на увеличении объемов сбыта и расширении своей доли рынка. Фирмы стремятся не только поднять спрос на свою продукцию, но и сделать этот спрос как можно менее эластичным. Основная роль в этом отводится неценовым факторам конкуренции.

Стратегия неценовой конкуренции может быть построена на базе одного или сразу нескольких факторов и может быть реализована путем углубления дифферен-

циации продукта путем придания ему новых свойств, которые могут повлечь за собой охват новых групп потребителей. Высокореzультативным способом расширения рыночной доли фирмы может стать политика долгосрочного послепродажного обслуживания и гарантий. Мощным фактором укрепления конкурентной позиции является предоставление льготных условий продажи (кредит, скидки).

Распространенным типом неценовой конкуренции является дифференциация на основе специализации (дешевый товар, товары среднего качества, дорогой, стильный товар). Положение кривых спроса и издержек, а также положение долгосрочного равновесия для каждой группы будет разным. Поэтому на рынке фирмы, реализующие свои товары по высоким ценам, будут сосуществовать с фирмами, продающими сходную продукцию по низким ценам.

Реклама

Важнейшее место среди неценовых факторов конкуренции отводится рекламе. Она позволяет снизить чувствительность потребителя к цене и повысить барьеры входа на рынок, что повышает рыночную власть фирмы.

Но увеличение рекламных издержек ведет к росту общего уровня издержек. Поэтому результативность рекламы (изменение величины прибыли) будет зависеть от характера изменения средних издержек $LRAC_R$ и изменений спроса (рис. 18.16). Так как уровень издержек $LRAC(Q)$ зависит от изменения спроса, то он может снизиться — $LRAC(Q_2)$ или возрасти $LRAC(Q_3)$, $LRAC(Q_4)$.

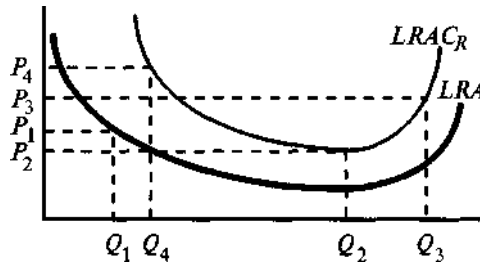


Рис. 18.16

Если положительные изменения в спросе D_R^1 окажутся существеннее роста средних издержек $LRAC_R^1$, то это принесет фирме большую прибыль (светлоокрашенный прямоугольник на рис. 18.17), свидетельствуя об эффективности рекламы. Если же изменения спроса D_R^2 и издержек производства $LRAC_R$ обернутся сокращением прибыли (рис. 18.18), то это свидетельствует о неэффективности рекламной деятельности.

Получение фирмой дополнительной прибыли в результате проведения рекламной кампании объясняется не только увеличением объема продаж, но и сни-

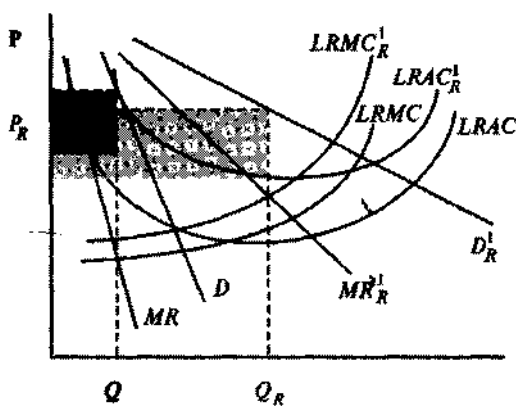


Рис. 18.17

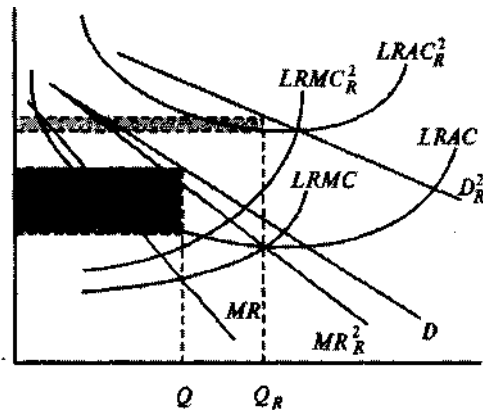


Рис. 18.18

жением средних издержек производства в следствие сокращения избыточных производственных мощностей (см. рис. 18.16). Причин неэффективной рекламной деятельности может быть много, так как она имеет и негативные последствия. Реклама может способствовать увеличению спроса на продукцию конкурентов, а при значительной экономической прибыли, и проникновению в отрасль новых фирм. Поэтому в долгосрочной перспективе спрос на продукцию данной фирмы может снизиться и прибыль, учитывая возросшие издержки, станет меньше, а может стать и нулевой. Неоднозначной является оценка последствий рекламы для общества. С одной стороны, реклама способствует расширению информации о товарах и ценах, а также экономическому росту эффективно работающих фирм. Но, с другой, — в ней усматривают угрозу подрыва суверенитета потребителя (формирует вкусы), причину жестких цен и источника долгосрочной ценовой инфляции.

Основные термины

Монополистическая конкуренция

Краткосрочное равновесие при монополистической конкуренции

Долгосрочное равновесие при монополистической конкуренции

Избыток производственных мощностей

Олигополия

Стратегическое поведение

Ломаная кривая спроса

Картель

Ценовое лидерство

Блокирующее ценообразование

«Ценовые войны»

Дуополия Курно

Кривые реагирования

Теория игр

Кооперативные и некооперативные стратегии

Равновесие по Нэшу

Равновесие по Парето

Равновесие по Штакельбергу

Ценовая дискриминация

Неценовая конкуренция

Реклама

Глава 19

Внешние эффекты в рыночной экономике и их государственное регулирование

Частные и социальные издержки и выгоды

Частные (внутренние) издержки характеризуют все внутренние для данного производства затраты производителей данного блага. *Внешние издержки* характеризуют затраты всех *третьих лиц* (экономических субъектов, не являющихся продавцами или покупателями данного товара и поэтому не принимающих участия в сделке по его купле-продаже), вызванные производством и потреблением блага. *Социальные (общественные) издержки* характеризуют совокупные затраты как производителей, так и всех третьих лиц, связанные с производством и потреблением данного продукта (рис. 19.1):

$$(T)SC = (T)PC + (T)EC,$$

где $(T)SC$ — (общие) социальные издержки;

$(T)PC$ — (общие) частные издержки;

$(T)EC$ — (общие) внешние издержки.

Соответственно, *предельные частные издержки* (MPC), *предельные внешние издержки* (MEC) и *предельные социальные издержки* (MSC) — это прирост частных, внешних и социальных издержек, вызванный увеличением производства данного продукта на некоторую величину (ΔQ):

$$MPC = \Delta PC / \Delta Q,$$

$$MEC = \Delta EC / \Delta Q,$$

$$MSC = \Delta SC / \Delta Q.$$

При небольших соответствующих изменениях, непрерывности и дифференцируемости функций издержек — это производные соответствующих функций общих издержек (рис. 19.2):

$$MPC = APC / AQ,$$

$$MEC = \Delta EC / \Delta Q,$$

$$MSC = ASC / AQ,$$

или еще

$$MSC = MPC + MEC$$

Аналогичным образом, *частная (внутренняя) выгода* характеризует рост благосостояния непосредственных потребителей данного блага, являющихся его покупателями. *Внешняя выгода* характеризует увеличение благосостояния всех третьих лиц, вызванное производством и потреблением данного блага. *Социальная (общественная) выгода* характеризует совокупную внутреннюю и внешнюю выгоду как непосредственных потребителей, так и всех третьих лиц, связанную с производством и потреблением данного продукта (рис. 19.3).

$$(T)SB = (T)PB + (T)EB,$$

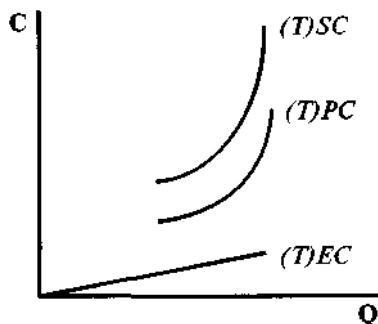


Рис. 19.1

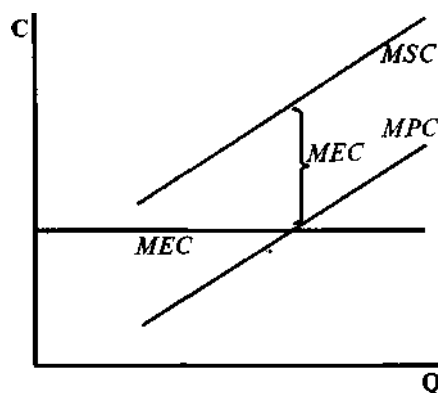


Рис. 19.2

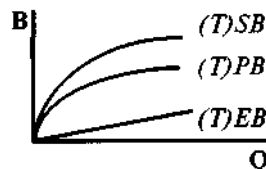


Рис. 19.3

где $(T)SB$ — (общая) социальная выгода;
 $(T)PB$ — (общая) частная выгода;
 $(T)EB$ — (общая) внешняя выгода.

Соответственно, **предельная частная выгода (MPB)**, **предельная внешняя выгода (MEB)** и **предельная социальная выгода (MSB)** — это прирост частной, внешней и социальной выгоды, вызванный увеличением производства и потребления данного продукта на некоторую величину (ΔQ):

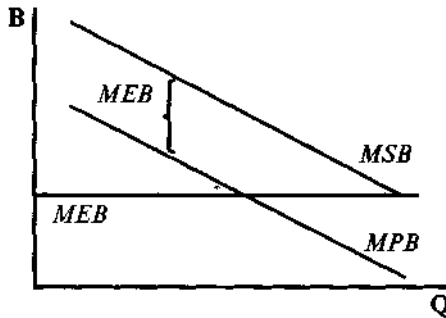


Рис. 19.4

$$\begin{aligned} MPB &= \Delta PB / \Delta Q, \\ MEB &= \Delta EB / \Delta Q, \\ MSB &= \Delta SB / \Delta Q. \end{aligned}$$

При небольших соответствующих изменениях, непрерывности и дифференцируемости функций выгоды — это производные соответствующих функций общей выгоды (рис. 19.4):

$$\begin{aligned} MPB &= \partial PB / \partial Q, \\ MEB &= \partial EB / \partial Q, \\ MSB &= \partial SB / \partial Q, \\ MSB &= MPB + MEB. \end{aligned}$$

Положительные и отрицательные внешние эффекты

Внешние эффекты (экстерналии) — это влияние действий экономических субъектов (или их агентов), участвующих в данной сделке, на третьих лиц (еще раз напомним, не принимающих участия в данной сделке). Таким образом, экстерналии не находят отражения в рыночном механизме ценообразования и, следовательно, приводят к снижению эффективности его работы и к неоптимальному размещению благ в экономике.

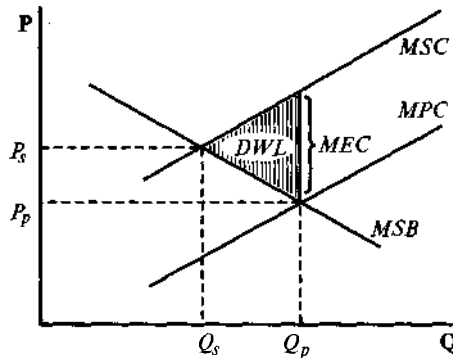


Рис. 19.5

Отрицательные внешние эффекты (негативные экстерналии) являются негативными воздействиями участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц. Фактически это означает не выявленное в данной сделке использование определенных ресурсов без соответствующей их оплаты (пример таких неявно используемых ресурсов — право на незагрязненную окружающую среду: чистый воздух, чистую воду и т.д.). Это ведет к возникновению внешних для данной сделки издержек производства данной продукции (TEC и MEC)

(на рис. 19.5 предполагается наличие внешних издержек и отсутствие внешних выгод).

Поскольку получающие внешние издержки третьи лица не участвуют в заключении и совершении сделок с данным товаром, их издержки не учитываются при заключении таких сделок, а устанавливающиеся на рынке равновесные цена и количество отличаются от тех величин, которые были бы получены при таком учете. Поэтому результатом негативной экстерналии является *недооценка* (занижение цены) и *перепроизводство* (избыточный выпуск) данного товара:

$$Q_p > Q_s, \text{ а } P_p < P_s.$$

Это ведет к использованию *излишних* ресурсов в производстве данного блага и, следовательно, неэффективному размещению благ в экономике. Важно подчеркнуть, что негативные экстерналии возникают независимо от воли и желания порождающих их своими действиями субъектов.

Положительные внешние эффекты (позитивные экстерналии) являются позитивными воздействиями участвующих в сделке экономических агентов на третьих лиц. Фактически они означают невыявленное в данной сделке производство определенного блага без соответствующей его оплаты. Это приводит к возникновению внешней для данной сделки выгоды при производстве и потреблении данного товара (*TEB* и *MEB*) (на рис. 19.6 предполагаются наличие внешней выгоды и отсутствие внешних издержек).

Поскольку получающие внешние выгоды третьи лица не участвуют в заключении и совершении сделок с данным товаром, их выгоды не учитываются при заключении таких сделок, а устанавливающиеся на рынке равновесные цена и количество отличаются от тех величин, которые были бы получены при таком учете. Поэтому результатом позитивной экстерналии являются *недопроизводство* (недостаточный выпуск) и *недооценка* (занижение цены) данной продукции:

$$Q_p < Q_s \text{ и } P_p < P_s$$

Это ведет к использованию ресурсов в производстве данного продукта в *недостаточном* количестве и, следовательно, неэффективному размещению благ в экономике.

Таким образом, как перепроизводство благ с негативными внешними эффектами, так и недопроизводство благ с позитивными экстерналиями обнаруживают сбой в работе рыночного механизма и приводят к снижению эффективности экономики и потерям «мертвого груза». (Эти потери (*DWL*) на рис. 19.5 и 19.6 показаны заштрихованными площадями.) В этом смысле между положительными и отрицательными внешними эффектами нет различий — и те, и другие отрицательно влияют на экономику, не говоря о многочисленных внеэкономических негативных последствиях внешних эффектов, например экологических.

Возникновение экстерналий указывает на недостатки в работе рыночного механизма, нередко связанные просто с *отсутствием* определенных рынков, что приводит к фактически бесплатному использованию некоторых специфических ресурсов и неоплачиваемому производству определенных благ. Это ведет, например, к чрезмерному загрязнению окружающей среды при производстве минеральных удобрений. Такое положение вызывается тем, что осуществление имеющих внешние эффекты действий (например, производство сульфатов, связанное с выбросом сернистого газа в атмосферу) по сути дела означает в неявном виде использование производителями *права на совершение подобных действий*. Это означает в сущности *наличие права собственности* на соответствующий ресурс или продукт, какой бы особый вид этот ресурс ни принимал (в нашем примере это право на чистый воздух). Но пока такие права собственности не выявлены, они не могут

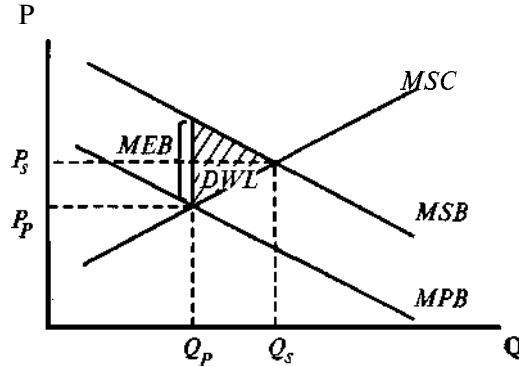


Рис. 19.6

найти отражения в рыночных сделках. Таким образом, *неопределенность*, размытость подобных *прав собственности* может являться препятствием в эффективной работе рыночного механизма и нередко вызывает столкновение интересов различных групп экономических субъектов (в нашем примере — производителей и потребителей минеральных удобрений, с одной стороны, и живущих рядом с таким заводом людей, с другой стороны). Следовательно, четкое определение прав собственности является одной из важных предпосылок решения проблемы экстерналий.

Проблема внешних эффектов и ее решение

Сущность **проблемы внешних эффектов** заключается в *неэффективном размещении и использовании ресурсов и продуктов в экономике вследствие расхождения частных и социальных издержек либо частной и общественной выгоды.*

Принцип решения проблемы внешних эффектов заключается поэтому в *достижении равенства предельных общественных издержек предельной общественной выгоде:*

$$MSC = MSB.$$

Поскольку $MSC = MPC + MEC$, а $MSB = MPB + MEB$, то

$$MPC + MEC = MPB + MEB.$$

При отрицательных внешних эффектах $MEB \sim 0$ и $MPB = MSB$, тогда решение проблемы негативных экстерналий в принципе выглядит так:

$$MPC + MEC = MSB.$$

При положительных внешних эффектах $MEC \approx 0$ и $MPC = MSC$, поэтому решение проблемы позитивных экстерналий в принципе таково:

$$MSC = MPB + MEB.$$

Важно подчеркнуть, что при решении проблемы экстерналий внешние эффекты получают выражение в виде соответствующих издержек и выгод уже для непосредственных участников сделок, и тогда действие рыночного механизма меняет цены и объемы производства соответствующих благ, а это вносит коррективы в распределение ресурсов и продуктов, которое становится эффективным. В то же время это означает, что соответствующие внешние эффекты трансформируются во внутренние. Тем самым осуществляется **интернализация** внешних эффектов.

Частный сектор и внешние эффекты. Теорема Коуза-Стиглера

В частном секторе экономики проблема экстерналий в определенных случаях может быть решена в ходе функционирования самого рыночного механизма без постороннего вмешательства. Этому могут способствовать соответствующие действия экономических субъектов, вовлеченных в такие ситуации.

Решению проблемы могут способствовать, например, **слияния**, то есть *объединения производителей и получателей внешних эффектов в одно целое*, — например, фирму, общество потребителей и т.д. Тем самым бывшие внешние эффекты автоматически становятся внутренними, и происходит необходимая корректировка объемов и технологий производства соответствующих благ.

Далее, проблема экстерналий может решаться путем формирования и действия общественных обычаев — *внеэкономических методов решения экономических проблем*, таких как моральные нормы, традиции и тому подобные способы влияния на поведение экономических субъектов, которое порождает внешние эффек-

ты. Эти способы, издавна используемые человечеством, реализуются через воспитание, общественное мнение (поддержка одних действий и осуждение других) и т.д. В определенных обстоятельствах они способствуют корректировке поведения таких лиц, поскольку издержки на устранение причин внешних эффектов оказываются меньше потерь, связанных с утратой репутации, в том числе порой ведущих к прямому экономическому ущербу для тех, кто игнорирует принятые в данном обществе правила поведения. Именно к таким средствам относится «золотое правило морали»: «Поступай с другими так, как ты хотел бы, чтобы поступали с тобой».

Выяснение и перераспределение соответствующих *прав собственности*, способствующие решению проблемы экстерналий, могут происходить путем **переговоров** вовлеченных в проблему внешних эффектов лиц. Иногда, в случае споров, к этому процессу могут привлекаться и судебные инстанции — например, для определения и защиты прав собственности. После того как права собственности на соответствующие ресурсы и продукты выяснены, их владельцы могут либо сами использовать их для производства и потребления соответствующей продукции, либо продать их заинтересованным лицам. В любом случае, «невидимые» прежде для рыночного механизма блага получают денежную оценку и вовлекаются в рыночный оборот, что и приводит к перераспределению ресурсов и продуктов и восстановлению эффективного их размещения.

Теорема Коуза (точнее **Коуза—Стиглера**, поскольку именно Стиглеру принадлежит само это определение и исходная формулировка теоремы) гласит: *при нулевых трансакционных издержках и четком установлении прав собственности, независимо от того, как эти права собственности распределены между экономическими субъектами, частные и социальные издержки будут равны. Другими словами, эффективное размещение ресурсов будет достигаться независимо от распределения прав собственности на эти ресурсы; достаточно только, чтобы издержки на установление и защиту прав собственности, ведение переговоров и достижение соглашения по перераспределению этих прав были незначительны. В результате таких переговоров все не учтенные ранее в рыночных расчетах ресурсы получают денежную оценку, и их собственником становится (или остается) тот экономический субъект, которому это наиболее выгодно.*

Действительно, если права собственности принадлежат источнику негативной экстерналии, то возможная плата получателя внешнего эффекта за снижение объема выпуска порождающего внешний эффект продукта вплоть до достижения социально оптимального его количества Q_s будет выше, чем разница между предельной выгодой и предельными частными издержками производителя такого продукта, поскольку на всем интервале от Q_p до Q_s $MEC > MSB - MPC$, например, для Q' (рис. 19.7).

Если же права собственности принадлежат получателю негативной экстерналии, то возможная плата источника внешнего эффекта за доведение объема выпуска порождающего внешний эффект продукта вплоть до достижения социально оптимального его количества Q_s будет выше, чем предельные внешние издержки, поскольку разница между предельной выгодой и предельными частными издержками производителя такого продукта $MSB - MPC$ на всем интервале от 0 до Q_p больше MEC , например для Q (рис. 19.8).

Итогом же переговоров в любом случае окажется социально оптимальное количество данного блага Q_s , что и следует из теоремы Коуза—Стиглера.

Важно отметить, что, хотя распределение прав собственности не влияет на оптимальное размещение ресурсов, оно существенно воздействует на доходы экономических субъектов, которые, конечно, будут различны при разных вариантах

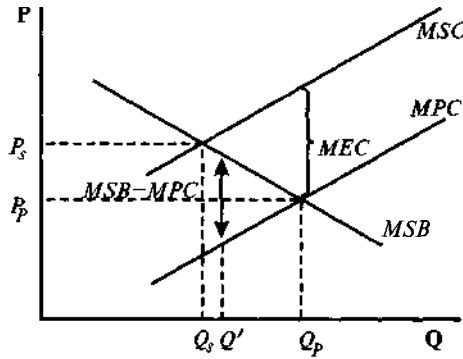


Рис. 19.7

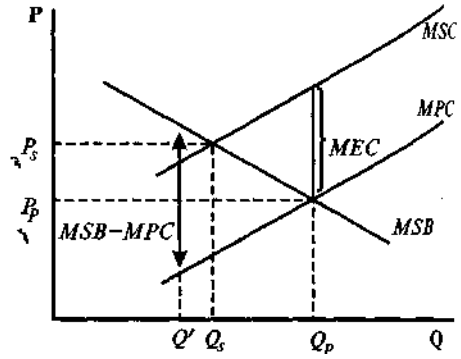


Рис. 19.8

распределения прав собственности. Эти две стороны значения прав собственности — для решения проблемы экстерналий и для имущественного положения экономических субъектов — нельзя смешивать.

Таким образом, в рамках возможностей адекватного функционирования частного сектора рыночной экономики экстерналии существуют только временно, лишь на тот период, который необходим рыночному механизму, чтобы выявить и «переварить» указанными выше способами возникающие расхождения между частными и социальными издержками и выгодами.

Государство и внешние эффекты

Тем не менее многие экстерналии существуют в экономике длительное время. Это означает, что транзакционные издержки на выяснение и перераспределение прав собственности существенны, и ими нельзя пренебречь. Если такие издержки превышают выгоду от переговоров, то экстерналии не будут устранены. К такому же результату ведут слишком большое число вовлеченных в проблему экстерналий субъектов, трудности в определении конкретных источников внешних эффектов, асимметричная информация относительно издержек и выгод участников переговоров. Когда экстерналии устойчиво существуют в экономике, к решению их проблемы необходимо привлечь государство. При этом возможны следующие формы государственного воздействия.

Наиболее распространенным методом является **административное регулирование**, которое заключается в *прямых запретах или, наоборот, требованиях выполнения вовлеченными экономическими субъектами определенных действий*, что подкрепляется мощью государственного аппарата принуждения. Оно осуществляется, например, в форме установления стандартов и предельных норм вредных воздействий на окружающую среду. Такие меры позволяют сократить размеры экстерналий, но не приводят, как правило, к оптимальному размещению ресурсов, так как не учитывают индивидуальных особенностей вовлеченных в подобные ситуации экономических субъектов. Например, если они живут и действуют в разных районах и предельные выгоды у них не совпадают, за исключением данной (определяемой единой рыночной ценой P_p), то установление единого допустимого административно определенного количества данного порождающего экстерналии товара Q_A не устранил неэффективного размещения ресурсов ($Q_A > Q_{1s}$, и первый производитель будет превышать социально оптимальный объем выпуска, но $Q_A < Q_{2s}$, и второй производитель не сможет достичь социально оптимального объема выпуска), хотя и может способствовать снижению размеров потерь эффективности (рис. 19.9).

Аналогичной будет ситуация при расхождении издержек у различных производителей товаров, порождающих внешние эффекты. И в этом случае установле-

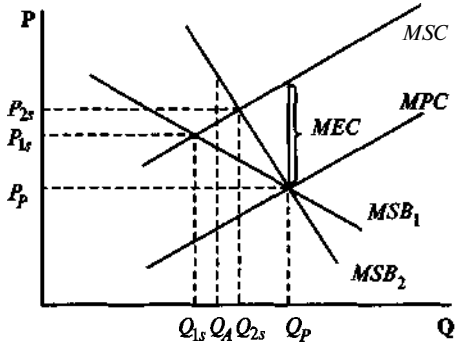


Рис. 19.9

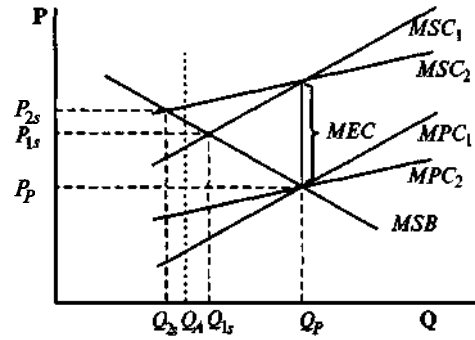


Рис. 19.10

ние единого допустимого, административно определенного количества подобного товара Q_A не устранил неэффективного размещения ресурсов (теперь $Q_A < Q_{1s}$, и первый производитель уже не сможет достичь социально оптимального объема выпуска, но $Q_A > Q_{2s}$, и второй производитель, наоборот, будет превышать социально оптимальный объем выпуска), хотя также может способствовать снижению размеров потерь эффективности (рис. 19.10).

Конечно, регулирующие деятельность продуцирующих внешние эффекты экономических субъектов административные органы теоретически могли бы установить каждому такому субъекту индивидуальные параметры деятельности (количество продукции, предельно допустимые концентрации выброса вредных веществ и т. д.), но это было бы связано со слишком высокими административными издержками на получение необходимой информации, определение таких параметров и проверку выполнения административных решений. К тому же число регулируемых таким образом экономических субъектов слишком велико. Поэтому в реальных экономических условиях это неосуществимо. Недавняя практика административного регулирования деятельности предприятий в нашей стране подтверждает этот вывод.

Корректирующие налоги и субсидии. Корректирующий налог (налог Пигу) на производителя негативной экстерналии устанавливается в размере, равном предельным внешним издержкам на каждую единицу выпускаемой продукции:

$$T = MEC,$$

где T — размер корректирующего налога.

Тогда $MPC + T = MSC$, и кривая предельных частных издержек с учетом налога Пигу совпадает с кривой предельных социальных издержек. Это ведет к сокращению производства продукции с отрицательными внешними эффектами до оптимального уровня: $Q_T = Q_S$ (рис. 19.11):

Корректирующая субсидия устанавливается в размере, равном предельной внешней выгоде на каждую единицу выпускаемой продукции с положительными экстерналиями:

$$G = MEB,$$

где G — размер корректирующей субсидии.

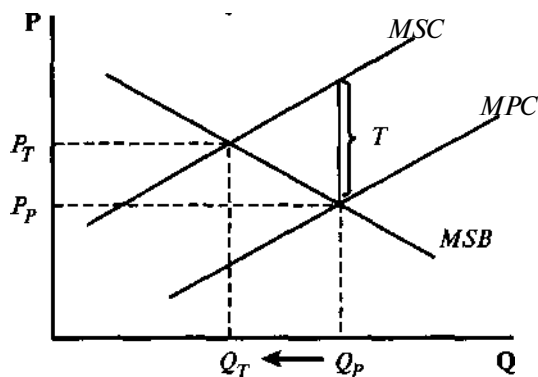


Рис. 19.11

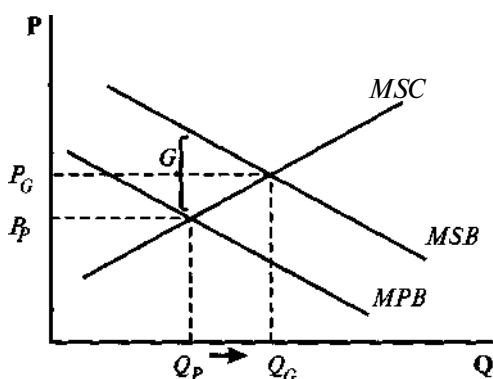


Рис. 19.12

Тогда $MPB + G = MSB$, и кривая предельной частной выгоды с учетом такой субсидии будет совпадать с кривой предельной общественной выгоды. Это приведет к росту производства продукции с положительными внешними эффектами до эффективного с точки зрения размещения ресурсов уровня: $Q_G = Q_S$ (рис. 19.12).

Однако реализовать на практике корректирующие налоги и субсидии не просто, так как это связано со значительными административными и транзакционными издержками, связан-

ными со сбором информации и контролем, в частности, установление конкретных субъектов и объектов, в том числе установления конкретных субъектов и объектов налогообложения и субсидирования, оценки конкретных размеров налогов и субсидий, практических измерений (например, выбросов в атмосферу) и т. д. Свою роль играет и взаимное противоречие интересов вовлеченных в такие проблемы сторон: производителей и потребителей продукции и получателей внешних эффектов. Тем не менее некоторые налоги и субсидии уже используются в практике отдельных стран.

Создание рынков прав на загрязнение. Важная сфера деятельности государства — создание прав собственности там, где они ранее отсутствовали. Это позволяет создать новые, отсутствовавшие ранее, рынки и подключить рыночный механизм к решению проблемы экстерналий под государственным контролем. Помимо прямого сокращения общих размеров внешних эффектов рынки прав на загрязнение (чаще всего — на определенные размеры или нормы вредных выбросов) позволяют приблизиться к решению проблемы неодинаковых эффектов от различных экономических субъектов и неодинаковых издержек на устранение экстерналий путем введения механизма перепродажи лицензий на загрязнение.

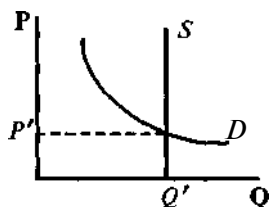


Рис. 19.13

Устанавливая конкретный допустимый объем загрязнений Q' , государство тем самым определяет фиксированный объем S предложения прав на загрязнение. Рыночная цена P' определяется с учетом спроса D на загрязнение (рис. 19.13).

Те субъекты загрязнения, для которых данная цена окажется выше издержек на снижение или ликвидацию вредных выбросов, предпочтут не покупать такую лицензию, а осуществить необходимые сравнительно более дешевые меры. В ином случае им придется купить лицензию и сократить производство данной продукции — или же полностью отказаться от него, если суммарные затраты окажутся слишком высокими.

Основные термины

Частные издержки

Внешние издержки

Социальные издержки

Предельные частные издержки

Предельные внешние издержки

Предельные социальные издержки

Частная выгода

Внешняя выгода

Социальная выгода

Предельная частная выгода

Предельная внешняя выгода

Предельная социальная выгода

Внешний эффект (экстерналия)

Неопределенность прав собственности и внешние эффекты

Проблема внешних эффектов

Интернализация

Теорема Коуза—Стиглера

Корректирующие налоги и субсидии

Глава 20

Общественные блага.

Общественный выбор и благосостояние: роль государства

Классификация экономических благ. Частные и общественные блага

Для проведения классификации экономических благ необходимо определить критерии их разграничения — **разумеется**, в зависимости от особенностей классифицируемых таким образом объектов микроэкономического анализа.

Первым таким критерием является **конкурентность (соперничество)** различных сравниваемых благ в потреблении. *Конкурентными (соперничающими)* в потреблении блага будут в том случае, когда *получение выгоды от потребления данного блага одним экономическим субъектом делает невозможным получение этих выгод в том же самом отношении от того же самого блага каким-либо другим экономическим субъектом*. *Неконкурентными* же в потреблении являются такие блага, получение выгод от потребления которых данным экономическим субъектом содержит в себе возможность для других экономических субъектов получения от подобного блага таких же выгод в том же самом отношении.

Например, если один потребитель не даст другому яблоко, а будет есть его сам, то второй потребитель сможет (если, конечно, захочет) получить удовольствие от вида данного румяного плода, может быть, его запаха — но это не будет означать неконкурентности данного яблока: ведь все указанные выгоды в потреблении могут быть получены только в другом отношении, а не в отношении вкуса данного яблока и получения соответствующих содержащихся в яблоке полезных веществ. А вот регулирующий уличное движение инспектор ГИБДД, задерживающий движение по одной из улиц перекрестка и одновременно разрешающий проезд по поперечной улице, оказывает данную услугу сразу нескольким водителям, проезжающим по этой улице. Выгода от возможности проехать по ней, полученная одним экономическим субъектом, не означает невозможности извлечь точно такую же выгоду от того же самого движения регулировщика остальным водителям, проезжающим по той же самой дороге. Таким образом, услуга регулирующего дорожное движение инспектора ГИБДД оказывается неконкурентной в потреблении водителями автотранспорта, проезжающими по данной улице.

Следующим принципиальным критерием разграничения различных видов благ является **исключаемость** из потребления различных товаров и услуг. *Исключаемыми* из потребления являются такие блага, обладание правом пользования которыми данным экономическим субъектом одновременно означает для него *возможность воспрепятствовать всем остальным экономическим субъектам потреблять подобное благо*. Вернемся к тому же яблоку. Ясно, что оно является исключаемым из потребления всех возможных его потребителей.

Если же благо не обладает хоть в какой-то степени исключаемостью из потребления, сама проблема его *распределения* может стать неактуальной. Вместо этого на первый план выходит проблема *обеспечения* им возможных потребителей, поскольку существенным свойством *неисключаемых* из потребления благ является невозможность (или высокая стоимость) запрещения кому-либо участвовать в потреблении подобных благ. Это сильно затрудняет производство и реализацию таких благ на обычных рыночных началах. Следовательно, настоятельная потребность в неисключаемых благах приводит к необходимости поиска иных путей обеспечения ими всех желающих. Традиционным примером таких благ являются услуги

органов охраны правопорядка. Тот уровень защиты личных и общественных прав, который обеспечивается данными органами на данной территории в данное время, распространяется на всех находящихся в данном месте (в данной стране и т.п.), и потребление этих услуг каким-либо лицом ничуть не препятствует остальным получать те же самые услуги. Равным образом отсутствие должного правопорядка будет распространяться на всех данных субъектов, страдающих от этого. Конечно, одного конкретного человека можно, например, выдворить за пределы конкретной страны, в результате чего он лишится услуг органов власти, ответственных за охрану правопорядка. Но это исключение, как известно, лишь будет подтверждать общее правило: ведь все оставшиеся будут продолжать беспрепятственно получать данные услуги, а выдворить все население, по крайней мере экономически, нецелесообразно. Способы же получения необходимых для финансирования деятельности правоохранительных органов средств, разумеется, отличаются от рыночных.

Итак, мы выявили как минимум четыре класса экономических благ, различающихся по своим принципиальным характерным признакам. Результаты этого анализа сведены в простую матрицу 2x2:

Неконкурентные и исключаемые блага	Конкурентные и исключаемые блага
Неконкурентные и неисключаемые блага	Конкурентные и неисключаемые блага

Конечно, это лишь первое приближение к пониманию различий в основных характеристиках экономических благ. Но уже оно дает представление о многомерности «мира благ» и необходимости в связи с этим различать особенности способов координации экономической деятельности, обеспечивающей потребителей этими различными видами благ.

Обратимся далее к конкретным характеристикам различных, определенных таким образом, видов благ. Очевидно, что конкурентные и одновременно исключаемые блага обладают свойствами, делающими их максимально приспособленными для обращения в рыночном кругообороте. Именно поэтому подобные блага называют **частными**. Потребление данного частного блага каким-либо экономическим субъектом делает практически невозможным для всех остальных субъектов потребление этого же блага в том же отношении без разрешения его владельца. Более конкретный и подробный анализ мог бы выявить не только два полюса в наличии свойства конкурентности — 100% и 0%, — но и весь спектр промежуточных значений — от полной (или стопроцентной) конкурентности через высокую (преобладающую) конкурентность в сочетании с некоторой неконкурентностью до низкой конкурентности с соответствующей высокой неконкурентностью и, наконец, полной неконкурентности различных конкретных благ. Но в данном случае достаточно провести границу между благами с высокой и низкой конкурентностью.

К частным благам мы можем отнести блага с высокой конкурентностью в потреблении, достаточной для того, чтобы сосредоточить в руках потребляющего их субъекта основную часть из набора полезных свойств подобного блага. Аналогичным образом можно поступить и со второй их рассматриваемой характеристикой. Здесь черту можно провести между высокой и низкой исключаемостью в потреблении. Частными при этом будут считаться блага с высокой исключаемостью, достаточной для того, чтобы воспрепятствовать всем остальным экономическим

субъектам, не являющимся владельцами данного блага, участвовать в его потреблении. Точнее будет сказать, что воспретить остальным лицам потреблять частное благо можно с достаточно низкими издержками, и чем выше исключаемость блага, тем ниже — разумеется, при прочих равных условиях — уровень подобных издержек запрета.

Теперь рассмотрим противоположное сочетание ключевых характеристик потребления благ. В отличие от чистых частных благ чистыми **общественными** будут считаться такие блага, которые объединяют в себе низкую (вплоть до нулевой) конкурентность с невысокой исключаемостью остальных экономических субъектов из потребления. Нулевая конкурентность чистых общественных благ означает, что *предельные издержки предоставления подобного блага каждому дополнительному потребителю (после первого) равны нулю*. Например, рождение еще одного жителя страны нисколько не увеличивает расходы на государственную оборону. Низкая же исключаемость общественных благ означает, что подобные блага вполне могут, да и чаще всего действительно потребляются сообща, коллективно, поскольку никто из владельцев не может (а точнее, недостаточно материально заинтересован) воспрепятствовать потреблять такие блага всем остальным экономическим субъектам.

Таким образом, два противоположных полюса двумерной шкалы сопоставления конкурентности и исключаемости благ в потреблении занимают чистые частные и чистые общественные блага. Но «мир благ» к этому не сводится. Кратко охарактеризуем промежуточные варианты сочетания данных двух свойств в их различных пропорциях. Высокая конкурентность в сочетании с низкой исключаемостью дает **общие (совместно потребляемые)** блага. Из истории нам известно немало их примеров: общинные земли, леса, воды и т.п. В современном мире подобных благ осталось уже не так много — можно привести в качестве примера общественные парки для отдыха, общественные водоемы с рыбой и иными продуктами подводного мира и т.д. Причиной сокращения числа общих благ служит именно высокая их конкурентность: на всех их часто просто не хватает (пойманная кем-либо в таком озере рыба уже никому другому не достанется), и поэтому здесь действует давно установившееся правило «*primus veni, primus occipavi*» — «первый пришел, первый занял» со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями. Иногда общие блага называют также **коммунальными**.

Обратная ситуация возникает в случае низкой конкурентности, но достаточно высокой исключаемости благ. Здесь реально возможен контроль собственника над процессом потребления подобных благ, хотя такой процесс часто протекает в различных коллективных формах. Поэтому подобные блага часто называют **исключаемыми общественными**.

Последнее определение наводит на мысль, что все-таки не исключаемость выступает в качестве решающего критерия при выделении общественных благ в особую группу, хотя она чаще бывает источником практических проблем и поэтому иногда кажется более важной экономистам с прагматичной (позитивистской) методологической ориентацией (но единодушия в этом вопросе нет). Все же возможность распространять выгоду от потребления неконкурентных благ на дополнительных экономических субъектов с практически нулевыми предельными издержками имеет более существенное значение, тем более что под эту характеристику подпадает такое важное в современных условиях благо как информация.

В итоге мы можем свести полученные результаты в схему (рис. 20.1). В отличие от матрицы с ее простой группировкой признаков вертикальная и горизонтальная протяженность этой схемы будет разделяться на общие по качеству отрезки измерения (например, от 0 до 100% — как области на графике).

Исключаемость	Высокая	Исключаемые общественные блага	Чистые частные блага
	Низкая	Чистые общественные блага	Общие (совместные) блага
		Низкая	Высокая
		Конкурентность	

Рис. 20.1

Проблема «безбилетника» и обеспечение общественными благами

Проблема «безбилетника» (или неплательщика) возникает, когда один из экономических субъектов может *получить выгоду* от действий другого субъекта, *не оплачивая ее*. Фактически это свидетельствует о наличии *положительных внешних эффектов*, плохо поддающихся интернализации. Если с этой точки

зрения рассматривать возможность обеспечения производства неисключаемых благ, то окажется, что в сущности никто из потенциальных потребителей, несмотря на свою заинтересованность в потреблении таких благ, не будет склонен оплачивать это потребление. Ведь заплативший за данное неисключаемое благо потребитель не получает никаких преимуществ перед незаплатившим. При этом обычные рыночные сделки теряют свой смысл: если я не могу помешать другому потреблять данное благо просто так, то как же мне его заставить купить это же благо? Иначе говоря: если я не могу в данном положении эффективно защитить свое право собственности от посягательств на него посторонних лиц, то как тогда вынудить кого-нибудь заплатить за приобретение такого слабого права деньги? Ясно, что ни одной сделки по купле-продаже подобного блага в обычных условиях не состоится.

Таким образом, потребность в чистых общественных благах ставит перед экономикой две проблемы: как достичь экономически эффективного объема производства таких благ и как обеспечить их производство при наличии «безбилетников».

Спрос на общественные блага и эффективный объем общественных благ

Спрос на общественные блага не во всем идентичен спросу на частные блага. Прежде всего, каждый потребитель не может произвольно изменять количество используемого им общественного блага, а вынужден потреблять данное количество целиком. Например, все жители данной страны пользуются одним и тем же количеством военных самолетов, защищающих их от внешнего нападения. Очевидно, что у всех потребителей эти индивидуальные количества равны:

$$Q_s = q_1 = q_2 = \dots = q_n,$$

где Q - общий объем предложения данного общественного блага, равный **социальному количеству общественного блага**;

q_i — количество данного общественного блага, потребляемое i -м потребителем ($i = 1, 2, \dots, n$).

Далее, все потребители получают определенную выгоду от потребления общественного блага одновременно. Следовательно, предельная общественная вы-

года от потребления дополнительной единицы общественного блага складывается из суммы всех предельных выгод его потребления:

$$MSB = MB_1 + MB_2 + \dots + MB_n = \sum_{i=1}^n MB_i,$$

где MSB — предельная социальная выгода от потребления дополнительной единицы общественного блага,

MB_i — предельная выгода от потребления дополнительной единицы общественного блага, полученная i -м потребителем ($i = 1, 2, \dots, n$).

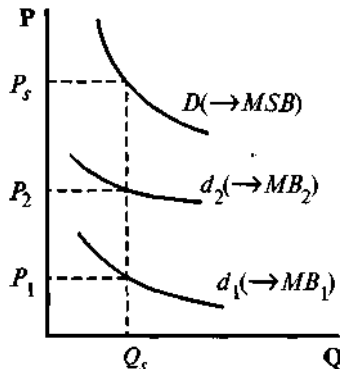


Рис. 20.2

Таким образом, общая кривая спроса на общественное благо может быть получена путем не горизонтального, а вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса, выражающих индивидуальную готовность каждого из потребителей оплатить данное количество общественного блага в соответствии со своей индивидуальной выгодой от потребления этого блага.

На рис. 20.2 общая кривая спроса D на объем Q_s данного общественного блага получается (в простейшем случае) в результате вертикального сложения двух кривых индивидуального спроса d_1 и d_2 , причем цена P_s , которую данное общество готово заплатить за данный объем Q_s , складывается из индивидуаль-

ных цен P и P потребителей:

$$P_s = P_1 + P_2.$$

Для достижения эффективного использования ресурсов общественное благо должно производиться в таком объеме, при котором, по общему правилу принятия оптимальных экономических решений, предельная выгода от потребления блага равна предельным издержкам выпуска данного блага.

Таким образом, существует некоторый *однозначно* определяемый **оптимальный объем общественного блага**, который обеспечивает наибольшую эффективность использования ресурсов. Он может быть определен по формуле

$$MSB(Q_s) = MC(Q_s),$$

где $MSB(Q_s)$ — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Q_s ;

$MC(Q_s)$ — предельные издержки производства и обеспечения потребителей данным общественным благом в количестве Q_s (рис. 20.3).

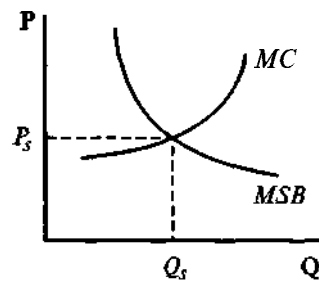


Рис. 20.3

Итак, для эффективного размещения благ в экономике данное общественное благо должно производиться в таком объеме, чтобы предельная общественная выгода от потребления данного объема стала равной предельным издержкам выпуска дополнительного количества данного блага до общего объема выпуска Q_s . Другими словами, данное общественное благо должно выпускаться до такого количества Q_s , пока общественная (напомним, суммарная) готовность оплатить это количество (в размере P_s) не станет равной предельным издержкам выпуска этого количества данного блага (в размере

$MC(Q_s)$ ¹. Для определения этого объема нужно точно знать общественные предпочтения в отношении общественного блага.

Обеспечение общественными благами: возможности рынка и государства

Напомним, что исключаемые общественные блага одновременно являются *неконкурентными* и *исключаемыми*. В отличие от чистых общественных благ доступ к ним легко ограничить. Следовательно, несмотря на то что их потребление происходит коллективно, проблемы «безбилетника» в таких случаях не возникает. Это означает, что исключаемые общественные блага могут производиться и нередко действительно производятся в частном порядке, без привлечения государственных институтов. Типичным примером рыночного обеспечения исключаемыми общественными благами является шоу-бизнес, процветающий во многих странах.

Существует довольно много благ, имеющих некоторые характеристики общественных. Степень неконкурентности их потребления может быть различной в разных условиях, это же относится и к степени их исключаемости. Многое здесь зависит от характера рыночных условий, в том числе от развития рыночной инфраструктуры, и от уровня развития соответствующих технологий. Такие блага называют **условными общественными благами**. В определенных случаях они также могут приобретать необходимую степень исключаемости, с тем чтобы их производство и продажа стали возможными для рыночного сектора экономики.

Например, некоторые из условных общественных благ становятся конкурентными в потреблении при достижении определенного объема таких благ, приходящегося на одного потребителя — или, что то же самое, когда количество потребителей данного объема таких благ превышает определенную *пограничную величину* или *величину перегрузки*. После этого предельные издержки, приходящиеся на каждого следующего потребителя данного объема блага, становятся выше нуля. При этом предельная выгода для каждого следующего потребителя начинает снижаться. Если такие блага приобретают достаточную исключаемость для установления цен на них, уровень цены может быть использован для регулирования количества потребителей такого **перегружаемого общественного блага**. Типичный пример таких благ — общественные помещения: библиотечные, лекционные и т.д. Они используются без проблем при количестве потребителей (читателей, слушателей и т.д.), не превышающем их нормальную *вместимость*, которая и является *величиной перегрузки*. Дорожное движение также сильно осложняется после достижения определенного числа одновременно проезжающих по данной дороге автомобилей вплоть до возникновения «пробок».

Еще одним интересным способом подключения рыночного механизма к производству условных и исключаемых общественных благ является объединение потребителей таких благ в специально создаваемые для этого организации — **клубы**. Они выступают во внешнем, вполне «рыночном» мире как обычные покупатели подобных благ, а во внутренней сфере ограничивают доступ потенциальных потребителей к подобным благам, обуславливая его необходимостью вступления в ряды членов клуба, одновременно сокращая индивидуальные затраты таких членов на получение подобных **клубных благ**.

В определенных случаях даже обладающие крайне низкой исключаемостью чистые общественные блага могут производиться и продаваться в частном секторе экономики. Для этого применяется прием, называемый **пакетированием** (**увязыва-**

¹ В этом случае не имеет значения, каким именно образом будет оплачиваться данное благо.

нием). Суть его заключается в объединении подобного чистого общественного блага с другим благом, обладающим достаточной степенью исключаемости, в единый набор, *пакет*, для участия всего пакета в рыночных сделках. Классический пример пакетирования, исследованный Рональдом Коузом, — частное владение маяками в Англии в XVII—XIX веках, когда маячные пошлины собирались в портах при оказании судам портовых услуг.

Во всех остальных случаях, и прежде всего когда степень исключаемости общественных благ недостаточно высока для их производства в частном секторе экономики, они могут производиться в **государственном** секторе, а издержки их производства при этом покрываются из налоговых поступлений. Это позволяет избежать последствий проблемы «безбилетника». Невозможность обойтись без государства в данном случае признается экономистами даже самых крайних либеральных взглядов.

Однако далеко не все производимые (или обеспечиваемые) государством блага являются чистыми общественными благами. Многие из них обладают уровнем исключаемости, достаточно высоким для того, чтобы их производство (и последующая продажа) стало возможным и в частном секторе, а некоторые вообще представляют собой чистые частные блага. Тем не менее они также производятся в государственном секторе по разным причинам. Одна из них — *высокий уровень положительных внешних эффектов* от таких благ, который при их выпуске в частном секторе приводит к их устойчивому недопроизводству. Примером таких благ могут послужить здравоохранение и образование.

Вместе с тем важно подчеркнуть, что производство благ в государственном секторе вовсе не означает автоматического достижения экономически эффективного объема их выпуска, хотя оно и является часто наиболее целесообразным способом обеспечения такими благами потребителей.

Общественный выбор

Существует несколько причин, по которым рынок не может самостоятельно справиться с задачей эффективного использования ресурсов. Это и несовершенство конкуренции при наличии рыночной власти, и внешние эффекты, и общественные блага. Все эти явления называют **недостатками рынка**. Как было показано, когда рынок дает сбой, государство может откорректировать результаты его работы и добиться улучшения в распределении ресурсов. Однако здесь возможны новые проблемы.

Теория **общественного выбора** исходит из предположения, что, занимаясь политической деятельностью и, в частности, участвуя в выработке и осуществлении государственных решений в экономической сфере, экономические субъекты используют политические институты для достижения своих *индивидуальных* целей. Эта гипотеза об основополагающей роли индивидуального интереса в политической деятельности, в сущности, аналогична предположению о рациональности поведения различных субъектов в экономической деятельности.

Политические (общественные) решения принимаются на основе **выявления предпочтений граждан или членов любого другого сообщества**. В современных условиях это чаще всего предполагает **голосование** путем объявления своей позиции каждым имеющим право голоса субъектом в определенной *процедуре принятия общественного решения*. Самый распространенный принцип принятия решения при голосовании — **правило большинства голосов**. При принятии решения большинством голосов возможна ситуация, когда общество не может четко определить приоритетность своих предпочтений, — так называемый **парадокс голосования**. Это происходит тогда, когда предпочтения каждого из голосующих транзи-

тивны, однако предпочтения общества в целом транзитивностью не обладают. Часто общественные решения, принятые большинством голосов, отражают позицию «**среднего избирателя**», чьи предпочтения располагаются в середине некоторой возможной шкалы. Например, объем производства некоторого общественного блага будет в таких случаях близок к величине, средней между его максимальным и минимальным количествами.

Если некоторые интересы ряда субъектов совпадают, то они могут объединиться на этом основании в группу. **Лоббизм** называется деятельность, направленная на обеспечение принятия общественных решений в интересах группы. Сплоченная **группа с особыми интересами**, действуя активно и целенаправленно, может добиться принятия общественных решений, выгодных для меньшинства, если их противники разобщены, а индивидуальная выгода каждого из них в отдельности меньше необходимых для ее получения затрат. Вероятность принятия коллективных решений в интересах меньшинства повышается при объединении различных групп с особыми интересами на основе **взаимной поддержки** таких решений (обмена голосами, или **логроллинга**): каждая из использующих логроллинг лоббирующих групп голосует за решение, выгодное другой вовлеченной во взаимную поддержку группе, в обмен на аналогичную ее помощь при принятии выгодного ей самой решения. Конечно, при этом существует и просто **торговля голосами**.

Поиск ренты — это деятельность, направленная на достижение или сохранение определенных экономических выгод путем использования политических институтов. Нередко при этом используются лоббизм, логроллинг, скупка голосов. Конкретными целями поиска ренты часто становятся государственные субсидии и государственное ограничение конкуренции, а также иные распределяемые государством привилегии, которые приводят к перераспределению ресурсов в интересах добывающегося такой ренты меньшинства. Может случиться и так, что почти вся получаемая путем поиска ренты выгода расходуется в процессе обеспечения и поддержания необходимых для получения ренты привилегий — это называется **распылением (диссипацией)** соответствующих **рентных доходов**. Вместе с возникающим при поиске ренты спросом на обеспечивающие ее получение привилегии появляется и **предложение таких привилегий** субъектами, принимающими политические решения.

Обобщая все вышесказанное, можно утверждать, что сама по себе государственная экономическая деятельность вовсе не является гарантией преодоления недостатков рынка и достижения экономически эффективного размещения ресурсов. Более того, указанные недостатки государственной экономической активности сами могут служить источниками экономической неэффективности. Таким образом, принимая решения об осуществлении той или иной экономической деятельности частным либо государственным сектором, приходится выбирать между институтами, имеющими каждый свои плюсы и минусы. При этом необходимо сопоставлять как достоинства, так и недостатки рыночного и государственного механизмов координации экономической деятельности и получения данного конкретного вида благ.

Основные термины

Конкурентность (соперничество)

Исключаемость

Частные блага

Общественные блага

Общие (совместно потребляемые) блага

Исключаемые общественные блага
Проблема «безбилетника»
Спрос на общественное благо
Оптимальный объем общественного блага
Условные общественные блага
Перегружаемые общественные блага
Величина перегрузки
Клубные блага
Пакетирование (увязывание)
Общественный выбор
Правило большинства голосов
• Парадокс голосования
Принцип «среднего избирателя»
Группа с особыми интересами
Лоббизм
Взаимная поддержка (логроллинг)
Торговля голосами
Поиск ренты

Раздел II. МАКРОЭКОНОМИКА

Теория рационального использования ограниченных ресурсов, исследующая и изучающая экономику в целом, — **макроэкономика**.

В центре внимания макроэкономики оказываются проблемы, отличные от микроэкономических, а именно: 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. Выделяются бюджетно-налоговая и кредитно-денежная формы экономической политики. Бюджетно-налоговая политика (в том числе и внешнеторговая) осуществляется преимущественно Правительством, а кредитно-денежная политика — преимущественно 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 фискальную и кредитно-денежную 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.

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.

Наряду с классификацией экономических переменных на **эндогенные** и **экзогенные** в макроэкономике очень 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.

Широко используемые в макроэкономическом анализе модели также имеют особенности по сравнению с микроэкономическими моделями.

В основу макроэкономического анализа положена общая **модель круговых потоков** с учетом деятельности государства и связи экономики с внешним миром. В этом случае в модель вводятся две другие группы экономических агентов — правительство и остальной мир. В результате равенство «доходы-расходы» и «ресурсы-продукция» 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.

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 (см. рис. 1).

Если домашние хозяйства решают тратить меньше, то фирмы вынуждены сокращать выпуск продукции, что, в свою очередь, приводит к снижению доходов. Уровень спроса на товары определяет уровень производства и занятости, а

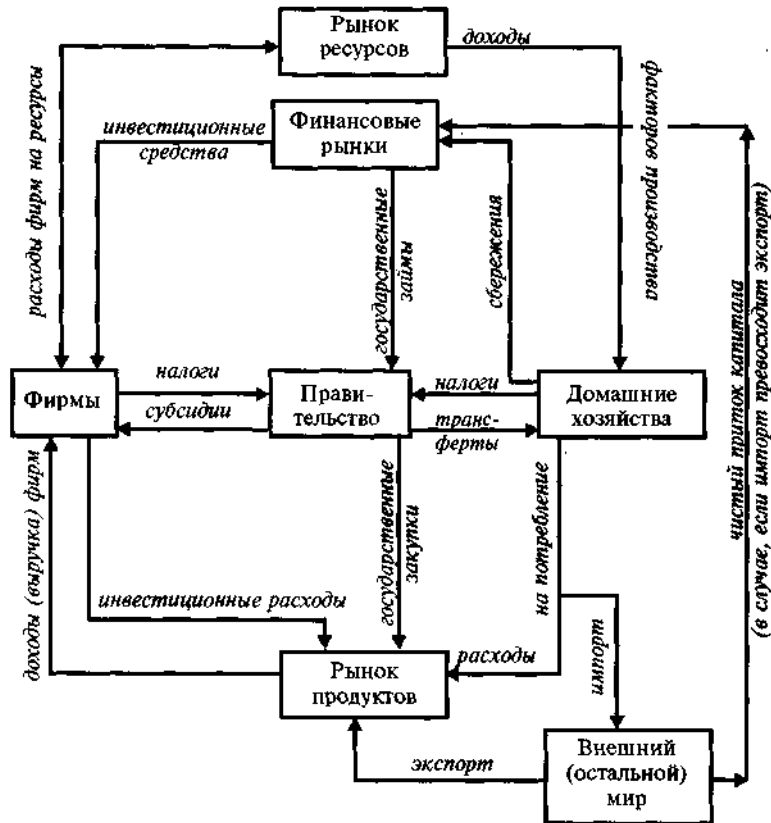


Рис. 1.

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. (см. рис. 2). Причина и следствие меняются местами, и модель круговых потоков принимает вид кругооборота:

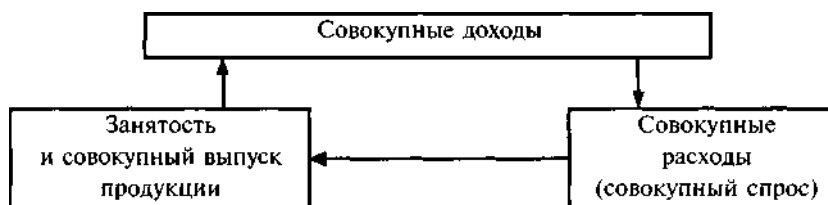


Рис. 2

Анализ макроэкономики начинается с характеристики показателей результатов экономической деятельности.

Глава 21

Измерение результатов экономической деятельности. Индекс цен

ВВП и другие показатели дохода и продукта

Макроэкономический анализ предполагает использование множества экономических показателей, которые предоставляются статистикой и, в частности, системой национальных счетов (СНС)¹. 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)² измеряет стоимость конечной продукции, произведенной резидентами данной страны за определенный период времени.

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 включаются 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 территории³ данной страны (занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года).

Существуют три способа измерения ВВП:

а) по добавленной стоимости (производственный метод);

¹ Подробнее о СНС см. раздел «Национальные счета».

² 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.

³ 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.

- 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.

При подсчете ВВП **производственным** методом суммируется стоимость, добавленная на каждой стадии производства конечного продукта.

Добавленная стоимость — это разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (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 двойного 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 и 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 экономике¹.

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 государствен-

¹ 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.

ных расходов, которые включаются в госбюджет. Сюда не входят, например, трансфертные платежи¹.

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, произведенных в данной стране, в том числе и расходы 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 импорта².

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 двойного счета.

Среди компонентов **ВВП** самыми большими обычно бывают потребительские расходы (C), а самыми изменчивыми — инвестиционные расходы (I) (табл. 21.1).

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 форме и др., исчисленные до выплаты налогов и других удержаний; отчисления работодателей на социальное страхование;

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.

² В СНС при исчислении ВВП по расходам (методом конечного использования), помимо указанных компонентов: а) учитываются расходы на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства (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); б) 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 растёт); сюда относятся драгоценные металлы и камни, антиквариат, коллекции, ювелирные изделия и т.п., которые ранее учитывались в составе потребительских расходов.

Таблица 21.1

**Данные о структуре ВВП по разным странам
за 1997 год ¹,%**

Страны	Потребление частного сектора (C)	Государственное потребление (G)	Валовые внутренние инвестиции (I)	Чистый экспорт товаров и нефакторных услуг
Россия	63	11	22	3
Польша	64	18	22	-4
Венгрия	64	10	27	-1
Южная Корея	65	11	35	-1
Гонконг	61	9	34	-4
Сингапур	39	9	37	14
Чили	65	9	28	-2
Израиль	58	29	24	-10
Австрия	61	18	21	0
США	68	16	18	-2
Япония	60	10	29	1

— 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 собственности³. 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 управления⁴.

¹ World Development Report, 1998-1999, p. 214-215.

² Знак (—) означает превышение импорта над экспортом.

³ В СНС доходами от собственности считаются доходы, возникающие в результате предоставления в ссуду или сдачи в аренду финансовых и материальных непроектированных 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.

⁴ Отметим, что налоги на доходы и собственность не рассматриваются как первичные доходы, а трактуются как перераспределительные платежи.

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 доходов¹, 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 наших резидентов, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу из данной страны (выплаченными резидентами данной страны нерезидентам). Эту разницу называют также «чистым доходом из-за границы».

$$ВНД = ВВП + \text{сальдо первичных доходов из-за границы}$$

Таким образом, оба показателя (ВВП и ВНД) относятся ко всей экономике, но один измеряет выпуск (ВВП), а другой — доход (ВНД). 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.

¹К 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.

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)**¹.

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 процента, в том числе процент 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 (С) — 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, — налоги (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 на уровне 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:

$$Y = C + I + G + X.$$

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

$$\text{Расходы на ВВП} = \text{Потребление} + \text{Инвестиции}.$$

¹ В учебной литературе по экономической теории, основанной на американских источниках, обычно рассчитывался чистый национальный продукт (ЧНП). Он был равен ВВП за вычетом амортизации. Национальный доход (НД) равнялся ЧНП за вычетом косвенных налогов. В новой редакции СНС косвенные налоги включаются в состав национального дохода.

По определению сбережений можем записать:

Доход, или ВВП, измеренный по доходам, — Сбережения + Потребление

Поскольку расходы на **ВВП** и доходы, полученные в результате производства **ВВП**, равны, то, приравнявая 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), государственные (S) и сбережения остального мира (S_r):

$$S = S_p + S_g + S_r.$$

Частные сбережения равны сумме доходов (Y), трансфертов (77?), 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):

$$S_r = IM - X, \text{ или } S_r = -X.$$

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 не обязательно 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.

$$S_p + S_g + S_r = (Y + TR + N - T) - C + (T - TR - N) - G + (-X_r);$$

$$S_p + S_g + S_r = Y - C - G - X_r;$$

$$S = I.$$

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. Тогда государственные сбережения могут быть использованы либо на покрытие государственного долга, либо для сокращения денежной массы.

$$S_g = -(AM + AB),$$

где AM — изменение денежной массы;

AB — изменение суммы выпущенных государственных облигаций.

Данное выражение называют **тождеством госбюджета**. Если имеется дефицит бюджета, то он может быть профинансирован выпуском денег или облигаций:

$$BD = -S_p \text{ или } BD = AM + \Delta B_p.$$

Частные сбережения также могут быть использованы как для увеличения реальных активов, так и оставаться в форме государственных облигаций или наличности.

$$S_p = I + AM + \Delta B_p.$$

Сбережения остального мира, аналогично, могут быть использованы на покупку государственных облигаций нашей страны, и тогда мы имеем:

$$S_r = AB_r.$$

Сумма трех видов сбережений с точки зрения их использования опять даст нам известное тождество¹:

$$S = I.$$

Номинальные и реальные показатели. Индексы цен

Номинальный ВВП рассчитывается в ценах текущего года, а **реальный ВВП** — в сопоставимых (то есть постоянных, базисных) ценах, что дает возможность оценить изменение физического объема выпуска за определенный промежуток времени. На величину

номинального ВВП оказывают влияние два процесса:

- динамика реального объема производства;
- динамика уровня цен.

Реальный ВВП рассчитывается с помощью корректировки номинального ВВП на индекс цен:

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Индекс цен}}.$$

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 в английской аббревиатуре — *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):

где

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0},$$

где P_i^0 и P_i^t — цены i -го блага соответственно в базисном (0) и текущем (t) периоде;
 Q_i^0 — количество i -го блага в базисном периоде.

¹Предполагается, что все облигации, выпущенные государством (ΔB), покупаются либо частным сектором (ΔB_p), либо иностранцами (AB), т.е. $AB = \Delta B_p + AB$.

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, не принимает во внимание изменения 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:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i' \cdot Q_i'}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i'}$$

где Q_i' — 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:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}$$

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 значения:

$$P_F = \sqrt{P_L \times P_p}$$

Сложности подсчета показателей дохода и продукта

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 теневой 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 с недостаточным государственным контролем за деятельностью частного сектора. Расширение теневой экономики и невозможность учета ее масштабов приводит к занижению данных о производстве ВВП по сравнению с данными о его использовании, так как нелегально созданные продукты и доходы расходуются на потребление и накопление легально.

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.

Существуют 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 способны 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, продолжительности 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 термины

Валовой внутренний продукт (ВВП)

Чистый внутренний продукт (ЧВП)

Валовой национальный доход (ВНД)

Чистый национальный доход (ЧНД)

Личный доход

Располагаемый личный доход

Потребление (С)

Инвестиции (I)

Чистые инвестиции

Валовые инвестиции

Амортизация

Государственные закупки товаров и услуг (G)

Чистый экспорт (XJ)

Расчет ВВП по доходам

Расчет ВВП по расходам
Расчет ВВП по добавленной стоимости
Чистые факторные доходы из-за рубежа
Сбережения (S)
Совокупные сбережения (S)
Частные сбережения (S)
Государственные сбережения (S)
Сбережения внешнего (остального) мира (S_r)
Основное макроэкономическое тождество
Тождество сбережений и инвестиций
Тождество госбюджета
Номинальный ВВП
Реальный ВВП
Инфлирование
Дефлирование
Индекс Ласпейреса
Индекс потребительских цен
Индекс Пааше
Дефлятор ВВП
Индекс Фишера

Глава 22

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. 22.1).

Основными фазами экономического цикла являются **подъем** и **спад**, в ходе которых происходит отклонение от средних показателей экономической динамики (рис. 22.1).

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.

Полная занятость ресурсов предполагает поддержание доли незагруженных производственных мощностей на уровне 10–20% от их общего объема и есте-

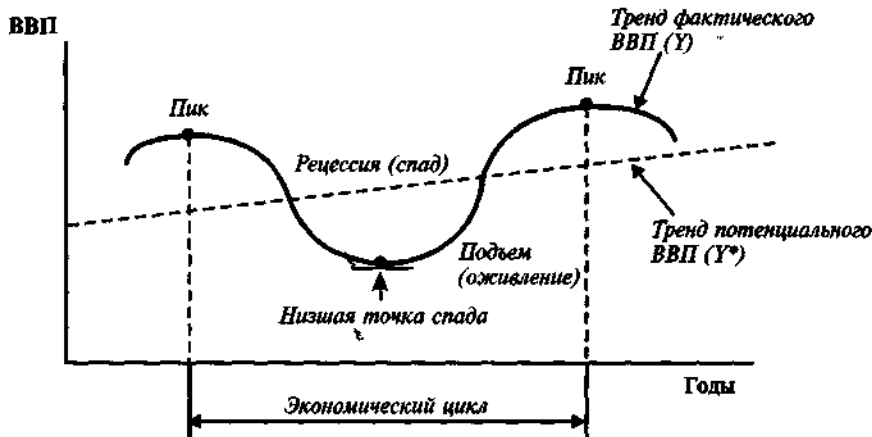


Рис. 22.1

ственного уровня безработицы в размере 5,5—6,5% от общей численности рабочей силы. Эти показатели 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. Соответственно 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. 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 предпочте-

ниям, 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 работы 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 исследования, но активно ищет ее и готов приступить к работе немедленно. 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 поиски ее, 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 теря-

ющих 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 «теневое» 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. 22.2).

«Жесткость» заработной платы приводит к относительной нехватке рабочих мест: работники становятся безработными потому, что при данном уровне заработной платы $\frac{P}{L}$ 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

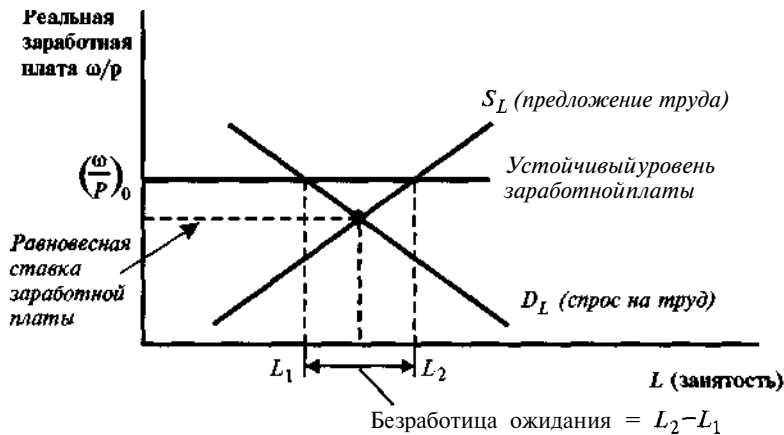


Рис. 22.2

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.

Закон Оукена

Закон Оукена связывает колебания уровня безработицы с колебаниями ВВП:

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} = -\beta(u - u^*),$$

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 $\beta\%$.

Коэффициент β 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.

$$\frac{Y - Y_{-1}}{Y_{-1}} = 3\% - 2(u - u_{-1}),$$

где Y — фактический объем производства в текущем году;
 Y_{-1} — фактический объем производства в предыдущем году;
 u — фактический уровень безработицы в текущем году;
 u_{-1} — фактический уровень безработицы в предыдущем 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**

Инфляция — устойчивая тенденция к повышению среднего (общего) уровня цен.

В условиях инфляции различные виды цен изменяются неравномерно: одни цены быстро увеличиваются, другие медленно растут, 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 прошлом году.

Средний уровень цен измеряется индексами цен.

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**, то есть 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 темпов 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 самоограничена: 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 является 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.

Ожидаемая и неожиданная инфляция

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 сопровождаются 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)**¹ (рис. 22.3).

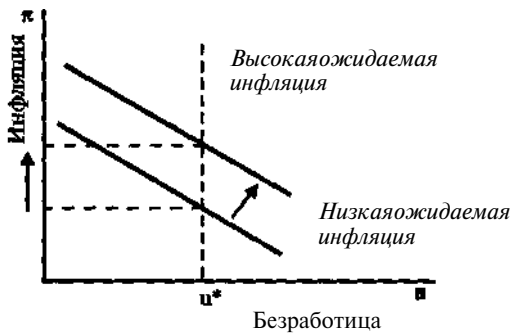


Рис. 22.3

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;

$$f\left(\frac{y - y^*}{y^*}\right)$$

ε — внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Поскольку $\frac{y - y^*}{y^*}$ определяется динамикой циклической безработицы в со-

ответствии 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 уровень безработицы (соответственно);

ε — внешний ценовой шок;

γ — эмпирический коэффициент.

¹ Подробнее о кривой Филлипса см. главу 29 «Совокупное предложение и кривая Филлипса. Политика смулирования предложения».

Основные термины

Экономический цикл
Спад (рецессия)
Подъем (оживление)
Пик
Низшая точка спада
Потенциальный ВВП
Безработные
Занятые
Рабочая сила
Фрикционная безработица
Структурная безработица
Циклическая безработица
Уровень безработицы
Естественный уровень безработицы
Страхование по безработице
«Жесткость» заработной платы
Безработица ожидания
Закон Оукена
Инфляция
Дефляция
Инфляция спроса
Инфляция издержек
Стагфляция
Инфляционная спираль
Ожидаемая инфляция
Непредвиденная инфляция
Уравнение Фишера
Гиперинфляция
Кривая Филлипса
«Индекс нищеты»

Глава 23

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 раз-

личные 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 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 английского *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 совокупного спроса, 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 отразится на графике сдвигом кривой AD вправо (рис. 23.1), а снижение спроса на нефть на мировом рынке и соответствующее сокращение экспорта отразится графически сдвигом AD влево (рис. 23.2).

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., то есть сокращает другие компоненты совокупного спроса.

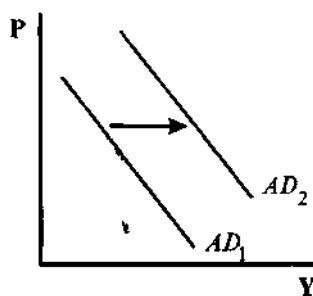


Рис. 23.1

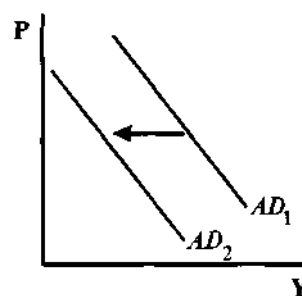


Рис. 23.2

Совокупное предложение: классическая кейнсианская модели

Совокупное предложение — это общее количество конечных товаров и услуг, произведенных в экономике (в стоимостном выражении). Это понятие часто используется как синоним валового национального (или внутреннего) продукта.

Кривая совокупного предложения — *AS* (от английского *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 на ресурсы, 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 совокупного спроса за короткий отрезок времени или же нас интересуют долгосрочные последствия воздействия данного фактора.

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:

- объем выпуска зависит только от количества факторов производства (труда и капитала) 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 вы-

зовет 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). Корректировки номинальной заработной платы происходят быстро, поэтому при любом изменении уровня цен совокупное предложение (объем выпуска) останется неизменным на уровне потенциала (Y^*).

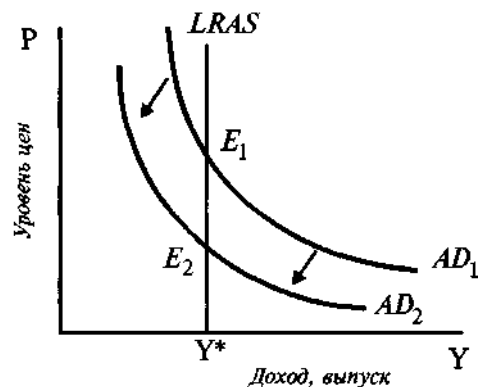


Рис. 23.3

Сдвиги AS возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии. Если такие изменения отсутствуют, то кривая AS в долгосрочном периоде ($LRAS$ — от английского *long run aggregate supply curve*) фиксирована на уровне потенциального выпуска, и любые колебания совокупного спроса отражаются лишь на уровне цен (рис. 23.3).

Кейнсианская модель рассматривает функционирование экономики на сравнительно коротких отрезках времени. Анализ совокупного предложения базируется на следующих предпосылках:

- 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)¹.

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 заработ-

¹ Более подробно о краткосрочной кривой совокупного предложения см. главу 29 «Совокупное предложение и кривая Филлипса...».

ная плата не меняется, появляется положительная зависимость между уровнем цен и объемом выпуска. Кривая AS в этих условиях имеет положительный наклон.

Разумность и реальность 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 условиях 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. 23.4, где $SRAS$ – краткосрочная кривая совокупного предложения, от английского *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. (см. рис. 23.4).

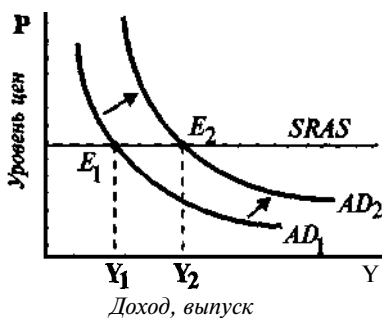


Рис. 23.4

Краткосрочное и долгосрочное равновесие в модели совокупного спроса и предложения

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. 23.5).

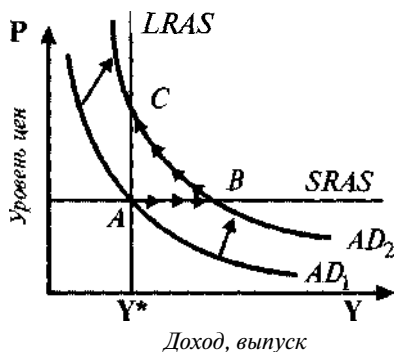


Рис. 23.5

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 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 (см. рис. 23.5).

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, 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

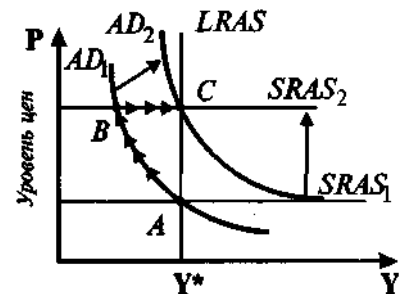
Резкие изменения совокупного спроса и предложения — **шоки** — приводят к отклонению объема выпуска и занятости от потенциального уровня. Шоки со стороны **спроса** могут возникать, например, вследствие резкого изменения предложения денег

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, изменением 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. 23.6).

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 постепен-



Доход, выпуск
Рис. 23.6

но 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.

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. 23.7). Иногда используется «усредненный» вариант, когда кривая AS имеет положительный наклон, что удобно, например, для иллюстрации «инфляционной спирали» и разграничения в ней инфляции спроса и инфляции издержек.

Например в экономике, близкой к полной занятости (см. рис. 23.8), 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, происходящих в переходной экономике России и других стран.

Последствия форсированной либерализации хозяйственной деятельности в России отразились на состоянии совокупного спроса и предложения: либерализа-

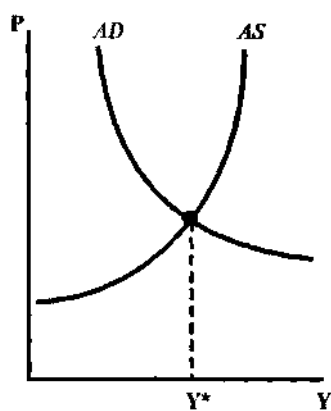


Рис. 23.7

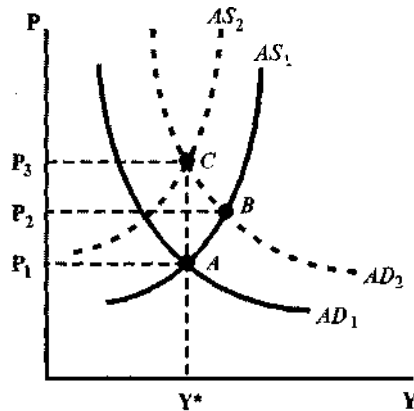


Рис. 27.8

ция 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 бы быть отражено сдвигом вправо — вверх кривой AD , что показывало бы 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 перераспределение 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 направлении 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 отразить графически сдвигом $LRAS$ влево от прежнего уровня потенциального выпуска.

Краткосрочная кривая AS , если предположить ее положительный наклон, окажется слева от $LRAS$ и также будет смещаться влево—вверх под воздействием, например, ценовых шоков, таких как рост цен на топливно-энергетические ресурсы. Все это будет иметь 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 действовало 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 термины

Совокупный спрос

Совокупное предложение

Неценовые факторы совокупного спроса и предложения

Классическая модель совокупного предложения

Кейнсианская модель совокупного предложения

Гибкость номинальных переменных в классической модели

Жесткость номинальных переменных в кейнсианской модели

Краткосрочное равновесие совокупного спроса и предложения

Долгосрочное равновесие совокупного спроса и предложения

Корректировка цен

Шоки спроса

Шоки предложения

Стабилизационная политика

Глава 24

Макроэкономическое равновесие на товарном рынке.

Кейнсианская модель доходов и расходов

Общее макроэкономическое равновесие и полная занятость ресурсов

Классическая экономическая теория исходит из двух основных положений. Во-первых, утверждается, что вряд ли возможна ситуация, в которой уровень совокупных расходов $Y = C + I + G$ будет недостаточен для закупки продукции, произведенной при полной занятости ресурсов (то есть вряд ли возмож-

на 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^* .

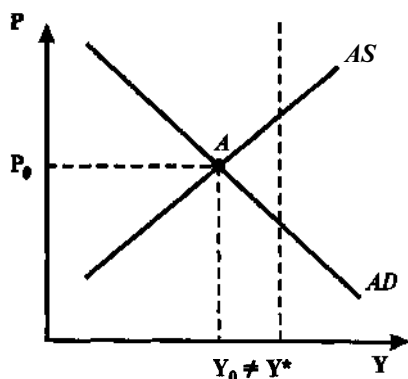


Рис. 24.1

Кейнсианская экономическая теория оспаривает существование такого механизма саморегулирования. На основе эмпирических данных, полученных в период Великой Депрессии, Д. Кейнсу удалось доказать, что полная занятость в нерегулируемой экономике может возникнуть только случайно. Равновесие спроса и предложения (рис. 24.1), как правило, не совпадает с полной занятостью ресурсов: в точке A устанавливается равенство $AD = AS$, однако равновесный объем производства $Y_0 < Y^*$.

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 сбереже-

ний 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.

**Компоненты
 совокупного спроса.
 Потребление,
 и сбережения.
 Инвестиции**

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 MPC — предельная склонность к потреблению; 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 APC — средняя склонность к потреблению; 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 MPS — предельная склонность к сбережению; 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 APS — средняя склонность к сбережению; S — величина сбережений; Y_d — величина располагаемого дохода.

В краткосрочной перспективе по мере роста текущего располагаемого дохода APC убывает, а APS возрастает, то есть 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 решение 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 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 увеличивается 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 u — 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 обуславливает колебания фактического объема производства вокруг потенциального уровня, 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. Равновесие в кресте Кейнса

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 $I + G + X$.

В данном случае для простоты анализа предполагается, что величина чистого экспорта автономна по отношению к динамике 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

$$X_n = g - m' Y,$$

где X_n — чистый экспорт; 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 отечественных, 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.

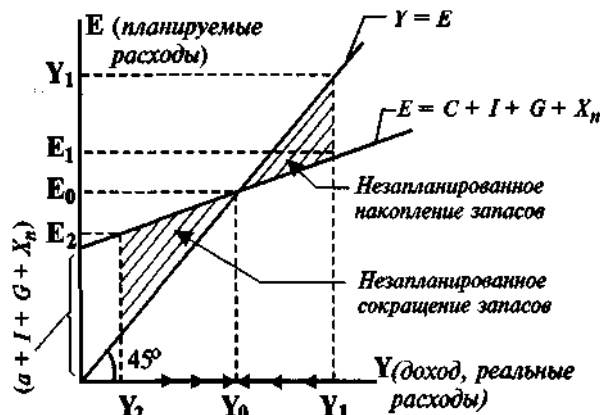


Рис. 24.2

Очевидно, что линия планируемых расходов пересечет линию, на которой реальные и планируемые расходы равны друг другу (то есть линию $Y = E$), в какой-то одной точке A (рис. 24.2). 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, то есть устанавливается **макроэкономическое равновесие**.

Если фактический объем производства Y_1 превышает равновесный Y_0 , то это означает, что покупатели приобретают товаров меньше, чем фирмы производят, то есть $AD < AS$. 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 , то есть 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, то есть $AD > AS$. 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 и мульти-
пликатор авто-
номных расходов**

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 кривую 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 — отношение изменения равновесного ВВП к изменению любого компонента автономных расходов.

$$m = \frac{\Delta Y}{\Delta A},$$

где m — мультипликатор автономных расходов; 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 какую-то 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 $MPC \times C_A$ и так далее по схеме кругооборота «доходы—расходы». Возникает цепочка:

$$/ \quad \Delta C_A \uparrow \Rightarrow AD \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \Rightarrow C \uparrow \Rightarrow AD \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \Rightarrow C \uparrow \Rightarrow AD \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \text{ и т.д.}$$

/ 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 , /или G , 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). 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 и инфляционный разрывы

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. 24.3), 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.

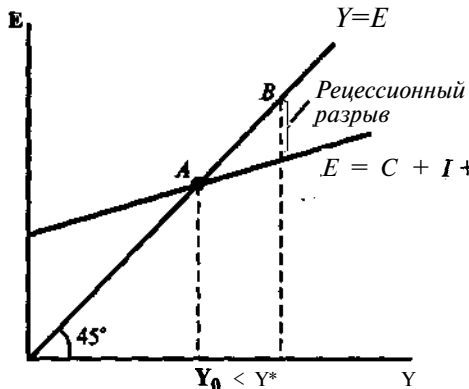


Рис. 24.3

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:

$$\Delta Y = \text{Величина рецессионного разрыва} \times \text{Величина мультипликатора автономных расходов}$$

Инфляционный разрыв — величина, на которую должен сократиться совокупный спрос (совокупные расходы), чтобы снизить равновесный ВВП до неинфляционного уровня полной занятости.

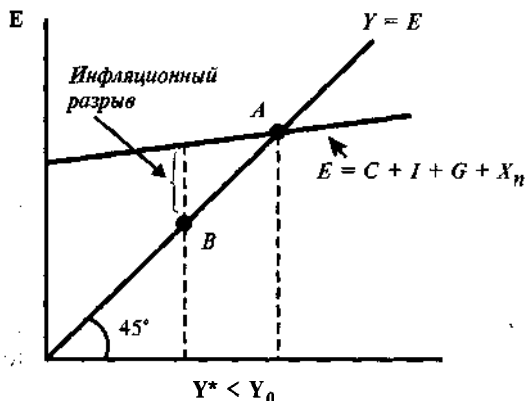


Рис. 24.4

Если фактический равновесный уровень выпуска Y_0 (рис. 24.4) 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 расширить производство адекватно растущему совокупному спросу, так как все ресурсы уже заняты.

Преодоление инфляционного разрыва предполагает сдерживание совокупного спроса и «перемещение» равновесия из точки A в точку B (полная занятость ресурсов). При этом сокращение равновесного совокупного дохода ΔY составляет:

$$\Delta Y = - \text{Величина инфляционного разрыва} \times \text{Величина мультипликатора автономных расходов}$$

**Парадокс
бережливости**

Парадокс бережливости — попытка общества больше сберегать оборачивается таким же или меньшим объемом сбережений. 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. 24.5). В ожидании спада домашние хозяйства стремятся побороть 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*.

Если одновременно с ростом сбережений от *S* до *S'* возрастут и запланированные инвестиции от *I* до *I'*, то равновесный уровень выпуска останется равным Y_0 и спад 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.

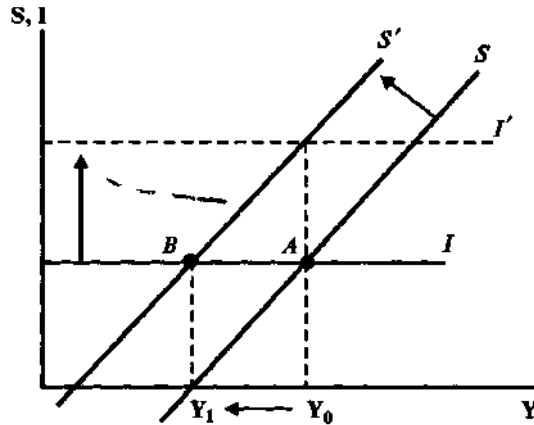


Рис. 24.5

**Взаимосвязь модели
AD-AS
и Кейнсианского
креста**

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 *AD₁*, что сопровождается спадом производства от Y_1 до Y_2 и снижением уровня цен от P_1 до P_2 (рис. 24.6).

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

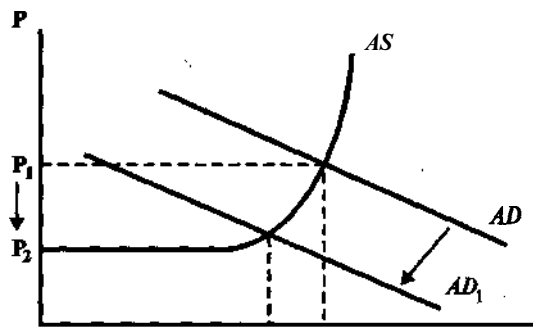


Рис. 24.6

макроэкономической политики, связанных с ростом или снижением уровня инфляции.

Основные термины

Классическая экономическая теория

Кейнсианская экономическая теория

Потребительские расходы

Сбережения

Инвестиции

Несоответствие планов инвестиций и сбережений

Мотивы сбережений

Мотивы инвестиций

Функция потребления

Предельная склонность к потреблению

Средняя склонность к потреблению

Функция сбережений

Предельная склонность к сбережению

Средняя склонность к сбережению

Функция инвестиций

Предельная склонность к инвестированию

Запланированные и фактические расходы

Крест Кейнса

Равновесный объем производства (выпуска)

Рецессионный разрыв

Инфляционный разрыв

Мультипликатор автономных расходов

Парадокс бережливости

Глава 25

Бюджетно-налоговая политика

Цели и инструменты бюджетно-налоговой политики

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 долгом 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.

Мультипликатор государственных расходов

Если государственные расходы увеличиваются на ΔG , то кривая планируемых расходов сдвигается вверх на эту же величину (рис. 25.1), а равновесный объем производства возрастает от Y_1 до Y_2 на величину $\Delta Y = \Delta G \cdot m_g$, 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 потребле-

ния на величину $b \times AG$. Этот рост потребления вновь увеличивает расходы и доход, что снова приводит к росту потребления на величину $b^2 \times AG$ и т.д. Совокупный эффект равен:

первоначальное изменение расходов = AG ;
 первое изменение потребления = $b \times \Delta G$;
 второе изменение потребления = $b^2 \times \Delta G$;

$$AY = AG(1 + b + b^2 + \dots).$$

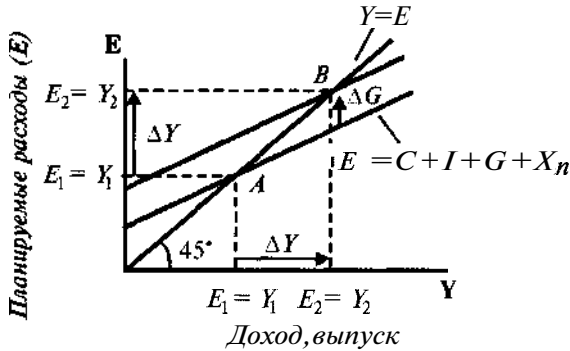


Рис. 25.1

Мультипликатор государ-

ственных 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:

$$Y = a + bY + I + G \Rightarrow Y - bY = a + I + G \Rightarrow Y(1 - b) = a + I + G.$$

$$Y = \frac{1}{1-b}(a + I + G), \text{ где } (a + I + G) \text{ — автономные расходы, не зависящие от}$$

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 (МРС).

С учетом налогообложения дохода Y изменится вид потребительской функции и соответственно модель мультипликатора:

$$\begin{cases} Y = C + I + G \\ C = a + b(1-t)Y \end{cases} \Rightarrow Y = \frac{1}{1-b(1-t)}(a + I + G),$$

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 t — предельная ставка налогообложения; 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; $X = g - m'Y$ — функция чистого экспорта.

$$Y = \frac{1}{1 - b(1-t) + m'}(a + I + G + g),$$

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 (рис. 25.2). Потребительские расходы соответственно увеличиваются на величину $\Delta T \times b$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y , до Y_2 на величину $\Delta Y = -\Delta T \frac{b}{1-b}$, где $\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-b}{1-b}$ — мультипликатор налогов.

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 (рис. 25.2). Потребительские расходы соответственно увеличиваются на величину $\Delta T \times b$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y , до Y_2 на величину $\Delta Y = -\Delta T \frac{b}{1-b}$, где $\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-b}{1-b}$ — мультипликатор налогов.

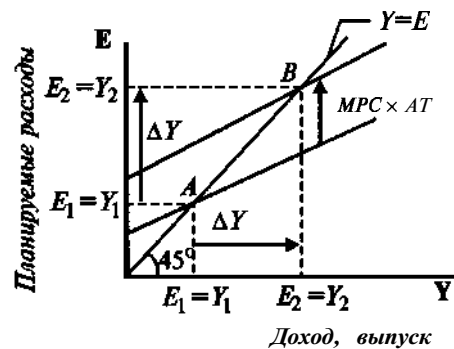


Рис. 25.2

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:

$$Y = \frac{1}{1 - b(1 - t) + m'}(a + I + G + g) - \frac{b}{1 - b(1 - t) + m'}T_a,$$

где $\frac{-b}{1 - b(1 - t) + m'}$ — мультипликатор налогов в открытой экономике.

При этом суммарное изменение дохода ΔY в результате одновременного изменения величин госрасходов и автономных налогов определяется как:

$$\Delta Y = \Delta G \frac{1}{1 - b(1 - t) + m'} - \Delta T_a \frac{b}{1 - b(1 - t) + m'}.$$

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, то есть 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:

$$\Delta Y = \Delta G \frac{1}{1 - b(1 - t) + m'}$$

Если правительство одновременно повысит автономные налоги на $\Delta T_a = \Delta G$, то равновесный объем выпуска снизится на величину:

$$\Delta Y = -\Delta T_a \frac{b}{1 - b(1 - t) + m'}$$

Суммарное изменение равновесного объема выпуска составит:

$$\Delta Y = \underbrace{\Delta G}_{\Delta T_a} \left(\frac{1}{1 - b(1 - t) + m'} - \frac{b}{1 - b(1 - t) + m'} \right),$$

< 1

то есть $\Delta Y < \Delta G = \Delta T_a$.

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
фискальная
политика
и встроенные
стабилизаторы
экономики**

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** вслед-

ствии 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 государственных 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 и структурный дефициты госбюджета

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. 25.3).

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.

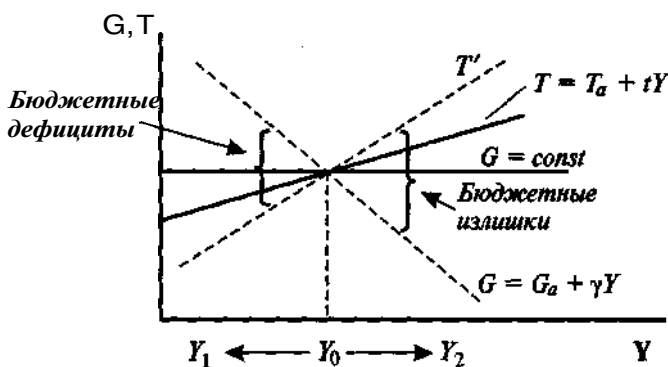


Рис. 25.3

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 γ , которая характеризует соот-

ношение 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, не зависящая 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 не сбалансированного 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.

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.

Инфляционные и неинфляционные способы финансирования бюджетного дефицита

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.) будут 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 результате 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 краткосрочном 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 термины

Фискальная политика (бюджетно-налоговая политика)

Мультипликатор государственных расходов

Мультипликатор налогов (налоговый мультипликатор)

Мультипликатор сбалансированного бюджета

Предельная налоговая ставка

Дефицит государственного бюджета (бюджетный дефицит)

Бюджетный излишек

Дискреционная фискальная политика

Недискреционная фискальная политика

Чистые налоговые поступления в бюджет

Встроенные (автоматические) стабилизаторы экономики

Циклический дефицит госбюджета

Структурный дефицит госбюджета

Инфляционное и неинфляционное финансирование дефицита госбюджета

Монетизация дефицита

Сеньораж

Долговое финансирование

Эффект вытеснения

Налоговая реформа

Кривая Лаффера

Эффект Оливэра—Танзи

Глава 26

Денежный рынок: спрос на деньги, предложение денег, равновесие на денежном рынке

Деньги и их функции.

Основные денежные агрегаты

Макроэкономика рассматривает **деньги как 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 лю-

бые 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 тыс. долл., срочные соглашения об обратном выкупе, депозитные сертификаты и др.;

L — $M3$ плюс казначейские сберегательные облигации, краткосрочные государственные обязательства, коммерческие бумаги и пр.

В макроэкономическом анализе чаще других используются агрегаты $M1$ и $M2$. Иногда выделяется показатель наличности ($M0$, или C — от английского «currency») как часть $M1$, а также показатель «квазиденьги» (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 используются агрегаты $M1$ («Деньги»), «Квазиденьги» (срочные и сберегательные депозиты) и $M2$ («Широкие деньги»).

Классическая и кейнсианская теория 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.

¹ Первоначально уравнение количественной теории выглядело как $MV = PT$, где T — количество сделок в экономике в течение определенного периода времени, а P — цена типичной сделки. Но сложности определения величины T привели к замене ее на реальный объем выпуска, а величины P — на индекс цен. Поэтому в уравнении $MV = PY$ правая часть представляет собой номинальный объем выпуска.

Предполагается, что скорость обращения — величина постоянная, т.к. 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:

$$MV = PY.$$

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 процента¹, но в данном случае для простоты принимаются постоянными. Кембриджское уравнение предполагает наличие разных видов финансовых активов с разной доходностью (а не только наличность или M) и возможность выбора между ними при решении вопроса, в какой форме хранить доход.

Чтобы элиминировать влияние инфляции, обычно рассматривают **реальный спрос на деньги**, то есть

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = kY,$$

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.

где величина M — носит название «**реальных запасов денежных средств**», или «**реальных денежных остатков**».

Кейнсианская теория спроса на деньги — **теория предпочтения ликвидности** — выделяет три мотива, побуждающих людей хранить часть денег в виде наличности:

- *транзакционный 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 облигации 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 (подробнее о спекулятивном мотиве спроса на деньги см. Задачу 1 в разделе «Задачи и решения»).

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 взглядах среди эконо-

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, т.к. эти деньги могут принести 8000 руб. дохода при существующей рыночной ставке. Предполагая, что 5000 руб. соответствуют 8% дохода, получаем новый курс облигации, равный 62500 руб. Общая формула для определения текущего курса облигации такова:

$$B = a/i,$$

где B — курс облигации в данный момент; a — фиксированная сумма дохода, которую приносит облигация; i — текущая рыночная ставка процента. В нашем примере $5 = 5000 / 0,08 = 62500$. Кейнс для простоты предположил, что существуют только две формы финансовых активов: наличности и облигации.

номистов, мы можем представить функцию спроса на реальные денежные остатки следующим образом¹:

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = L(R, Y),$$

где R — ставка процента; Y — реальный доход.

Если предположить линейную зависимость², 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 приведет к сдвигу кривой спроса на деньги L^D вправо на величину $k\Delta Y$ (рис. 26.1).

Эмпирические данные подтверждают теоретическую модель спроса на деньги, обнаруживая, однако, наличие определенного временного лага между изменением факторов и реакцией спроса на деньги.

Различают номинальную и реальную ставку 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:

$$i = r + n,$$

где i — номинальная ставка процента; n — темп инфляции; r — реальная ставка процента.

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**.

Отметим, что в долгосрочном периоде сохраняется отмеченная классиками «нейтральность денег», то есть изменение номинальной переменной (в данном случае n) 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

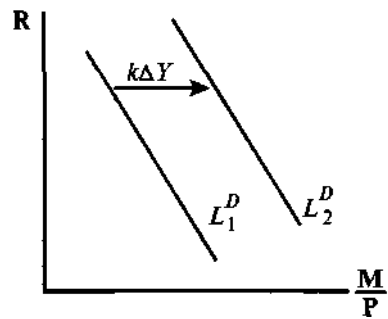


Рис. 26.1

¹ Очевидно, что фактором номинального спроса на деньги (M^D) является также уровень цен.

² Возможна и нелинейная форма зависимости, например: $\left(\frac{M}{P}\right)^D = \bar{k}Y \frac{h}{K}$

изменении темпов инфляции банки могут не сразу изменить назначаемую ими ставку процента (i), тогда, например, рост инфляции (n) 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 инфляционных ожиданий экономических агентов в экономике, 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 не известно, 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 транзакционный 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 другую¹.

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 зависимости 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 – 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

¹ См. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика, М., 1994, гл. 18.

не приносят дохода, но по степени риска почти аналогичны многим активам в правой части приведенной формулы (например, государственными 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 предшествующие периоды соотношениях между спросом на деньги и ВВП, ставкой процента, инфляцией. Однако в условиях переходной экономики при проведении структурной перестройки, финансовой реформы и пр., 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 (то есть 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 $M1$):

$$M^S = C + D.$$

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%, то есть 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, то есть банковская система с частичным резервным покрытием способна увеличить предложение денег.

Далее, если эти 800 единиц опять попадают в банк, процесс возобновляется: 20%, то есть 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 так далее.

Если процесс продлится до использования последней денежной единицы, то количество денег в системе можно будет определить следующим образом:

$$\text{Первоначальный вклад} = 1000$$

$$\text{Ссуда 1-го банка (дополнительное предложение денег)} = (1 - 0,2) \times 1000 = 800$$

$$\text{Ссуда 2-го банка} = (1 - 0,2)[(1 - 0,2) \times 1000] = (1 - 0,2)^2 \times 1000 = 640$$

$$\text{Ссуда 3-го банка} = (1 - 0,2)[(1 - 0,2)^2 \times 1000] = (1 - 0,2)^3 \times 1000 = 512$$

Суммарное предложение денег равно:

$$1000 \times [1 + (1 - 0,2) + (1 - 0,2)^2 + (1 - 0,2)^3 + \dots] = \frac{1}{0,2} \times 1000$$

(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 дополнительное предложение денег, возникшее в результате появления нового депозита, 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**.

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. 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 до востребования.

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:

$$m = \frac{cr + 1}{cr + rr},$$

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**, устанавливаемой Центральным Банком, и от величины **избыточных резервов**, которые коммерческие банки предполагают держать сверх необходимой суммы.

Теперь предложение денег можно представить как¹

$$M^s = \frac{cr+1}{cr+rr} MB.$$

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), то есть ставки, по которой Центральный Банк кредитует коммерческие банки;
- 2) изменение *нормы обязательных резервов*, то есть 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 (подробнее они будут рассмотрены в следующей главе).

¹ Представленная формула может быть получена и другим путем. Для этого выразим M^s и MB через коэффициенты cr и rr и депозиты:

$$M^s = C + D = crD + D = D(cr + 1), \text{ отсюда } D = \frac{M^s}{1+cr}.$$

$$MB = C + R = crD + rrD = D(cr + rr), \text{ отсюда } D = \frac{MB}{cr+rr}.$$

Поскольку D в обоих уравнениях — одна и та же величина, можно приравнять правые части выражений для D :

$$\frac{M^s}{1+cr} = \frac{MB}{cr+rr}, \text{ отсюда } M^s = MB \frac{1+cr}{rr+cr}, \text{ где } \frac{1+cr}{rr+cr} = m.$$

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 r 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 наденежномрынке

Модель денежного рынка соединяет спрос и предложение денег. Вначале для простоты можно предположить, что предложение денег контролируется

Центральным Банком и фиксировано на уровне M . Уровень цен также приемлем стабильным, что вполне допустимо для краткосрочной модели. Тогда реальное

предложение денег будет фиксировано на уровне $\frac{M}{P}$ и на графике представлено вертикальной прямой L^S (рис. 26.2).

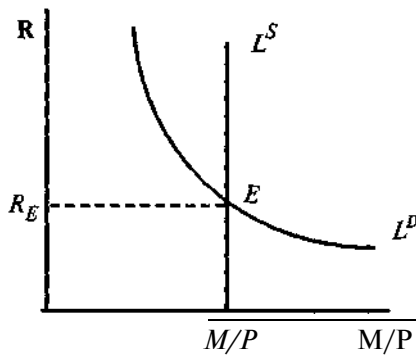


Рис. 26.2

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.

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. 26.3), 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. 26.4).

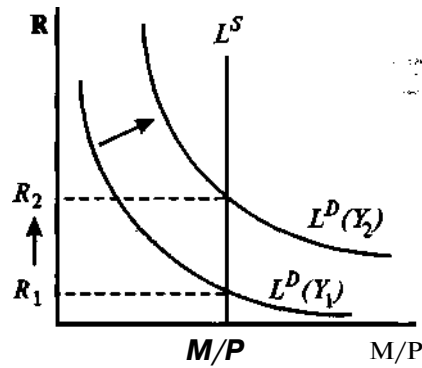


Рис. 26.3

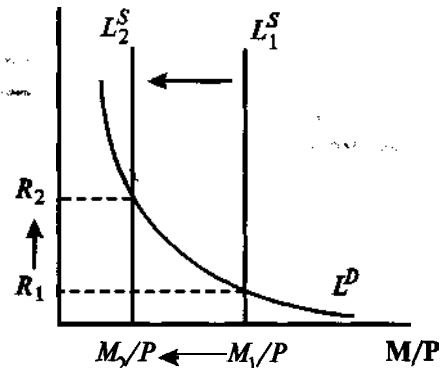


Рис. 26.4

Подобный механизм установления и поддержания равновесия на денежном рынке может успешно работать в сложившейся рыночной экономике с развитым рынком ценных бумаг, с устойчивыми поведенческими связями — типичной реакцией экономических агентов на изменение тех или иных переменных, скажем, ставки процента.

Основные термины

- Деньги
- Ликвидность
- Функции денег
- Денежные агрегаты
- Квази-деньги
- Уравнение обмена количественной теории денег
- Нейтральность денег
- Правило монетаристов
- Реальные запасы денежных средств, или реальные денежные остатки
- Теория предпочтения ликвидности
- Транзакционный мотив спроса на деньги
- Мотив предосторожности
- Спекулятивный мотив
- Альтернативная стоимость хранения наличности
- Номинальная ставка процента
- Реальная ставка процента
- Уравнение Фишера
- Эффект Фишера
- Портфельный подход
- Предложение денег
- Кредитная мультипликация
- Банковский мультипликатор
- Денежная база, или деньги повышенной мощности
- Денежный мультипликатор
- Отношение «наличность — депозиты» (коэффициент депонирования)
- Отношение «резервы — депозиты» (норма резервирования)
- Обязательные резервы
- Избыточные резервы
- Инструменты денежной политики
- Изменение учетной ставки
- Изменение нормы обязательных резервов
- Операции на открытом рынке

Глава 27

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. Посред-

ством 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 с помощью в основном косвенных инструментов.

Нередко в процессе формирования банковской системы в странах, переходящих к рыночным отношениям, усиление степени независимости Центрального Банка в проведении денежной политики сопровождается стремлением денежных властей к достижению конечной цели, тогда как реально они в состоянии контролировать лишь определенные промежуточные номинальные величины.

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 выполняют не столько 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.

Банки могут хранить и **избыточные резервы** — некоторые суммы сверх обязательных резервов, например для непредвиденных случаев увеличения потребности в ликвидных средствах. Однако это лишает банки суммы дохода, который они могли бы получить, пуская эти деньги в оборот. Поэтому с ростом процентной ставки уровень избыточных резервов обычно снижается.

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.

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. Предложение 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 затруд-

нения. 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 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 политики Центрального Банка. 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.

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 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 массы¹. 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 продажи и ценой обратного выкупа. **Соглаше-**

¹ Если продавцом ценных бумаг является частное лицо, то, получив чек от Центрального Банка и предъявив его коммерческому 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, то есть в результате возрастает денежная база.

ния об обратном выкупе широко распространены в деятельности коммерческих банков и фирм.

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 денег¹.

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 поддержания 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 ставке процента (рис. 27.1), либо на денежной массе (рис. 27.2).

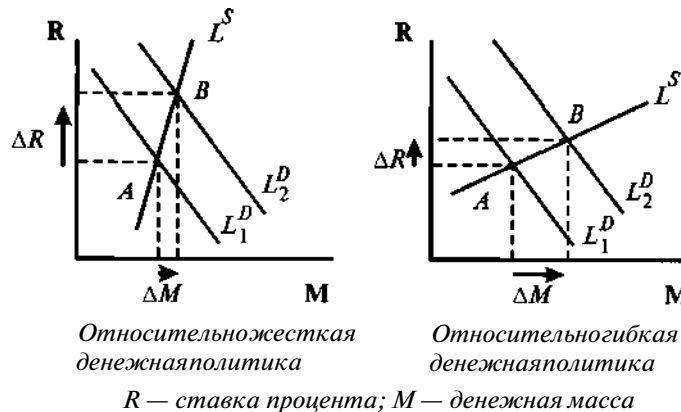


Рис. 27.1

Рис. 27.2

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 — —, 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 коэф-

С

фициента cr ($cr = \frac{r}{r+r}$) В результате увеличится денежный мультипликатор и, соответственно, предложение денег.

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 (кривая L^D сдвинется вправо и точка равновесия переместится вправо вдоль кривой L^S).

Передаточный механизм кредитно-денежной политики

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 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).

Между изменением предложения денег и реакцией совокупного предложения расположены еще две промежуточные ступени, прохождение через которые существенно влияет на конечный результат.

Изменение рыночной ставки процента происходит путем изменения структуры портфеля активов экономических агентов после того, как вследствие, 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, то есть в итоге — снижение ставки процента (рис. 27.3, 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, то результатом увеличения денежной массы станет незначительное изменение ставки процента. И наоборот: если спрос на деньги слабо реагирует на ставку процента (круглая кривая L^D), то увеличение предложения денег приведет к существенному падению процентной ставки (рис. 27.3, б, 27.3, *).

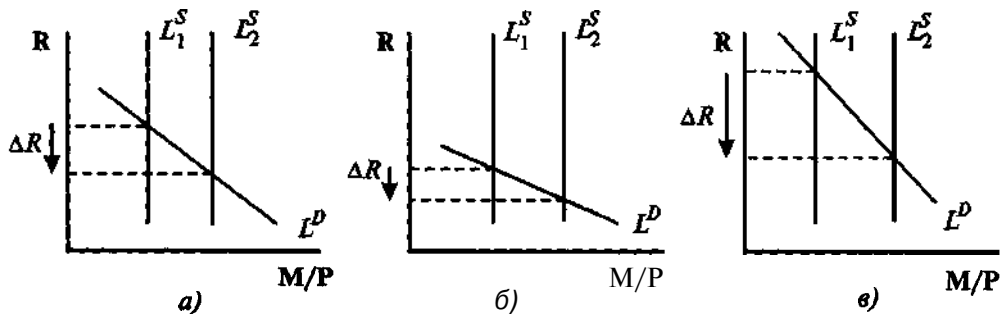


Рис. 27.3

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. 24).

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. 29).

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 транзакционный 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 на-

личность, и отношение $\frac{C}{S} = cr$ увеличится, банки могут увеличить свои избыточ-

ные 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), т.к. 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, т.к. 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 вызвать 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. Последняя 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, решения 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 в 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.

Взаимосвязь денежной, бюджетно-налоговой и валютной политики

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 уве-

личение 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). Исключение составляет лишь ситуация, когда Центральный Банк проводит **стерилизацию** притока или оттока валютных резервов, нейтрализуя колебания денежной массы, происшедшие вследствие валютных операций, изменением объема внутреннего кредита с помощью известных инструментов денежной политики.

Определенные трудности связаны с вопросом согласованности, 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, то есть 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.

Эффективная стабильная денежная политика (под которой подразумевается обычно низкий устойчивый темп роста денежной массы) в большинстве случаев не может сосуществовать с фискальной политикой, допускающей 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 термины

Коммерческие банки

Центральный Банк

Конечные цели кредитно-денежной политики

Промежуточные цели

Инструменты кредитно-денежной политики

Обязательные резервы

Избыточные резервы

Изменение нормы обязательных резервов

Изменение учетной ставки

Операции на открытом рынке

Соглашения об обратном выкупе (РЕПО)

Жесткая денежная политика

Гибкая денежная политика

Передаточный механизм кредитно-денежной политики

Внешний лаг денежной политики

Степень независимости Центрального Банка

Глава 28

Макроэкономическое равновесие на товарном и денежном рынках. Модель IS-LM

Взаимосвязь моделей AD-AS и IS-LM. Вывод 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 $T = T + tY$.
- 3) $I = e - dR$ — функция инвестиций.
- 4) $X_n = g - m'Y - nR$ — функция чистого экспорта.
- 5) $\frac{M}{P} = kY - hR$ — 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 $P = const$, номинальные и реальные значения всех переменных совпадают.

В долгосрочном периоде, когда экономика находится в состоянии полной занятости ресурсов ($Y \neq Y^*$), 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, функциям 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. 28.1).

На рис. 28.1,*а* изображена функция сбережений: с ростом дохода от Y_1 до Y_2 сбережения увеличиваются с S_1 до S_2 .

На рис. 28.1,*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 $I = S$, а $I_2 = S_2$.

На рис. 28.1,*в* изображена кривая *IS*: чем ниже ставка процента, тем выше уровень дохода.

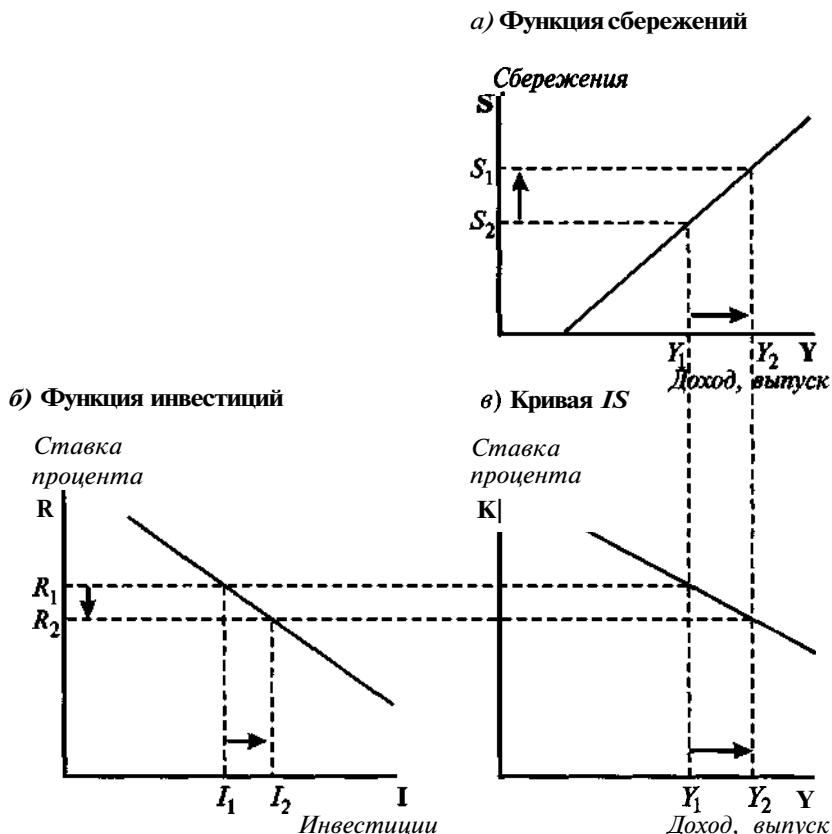


Рис. 28.1

Аналогичные выводы могут быть получены с использованием модели Кейнсианского креста (рис. 28.2).

На рис. 28.2,*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. 28.2,*б* изображен крест Кейнса: уменьшение планируемых инвестиций сокращает доход с Y_1 до Y_2 .

На рис. 28.2,*в* показана кривая *IS*: чем выше ставка процента, тем ниже уровень дохода.

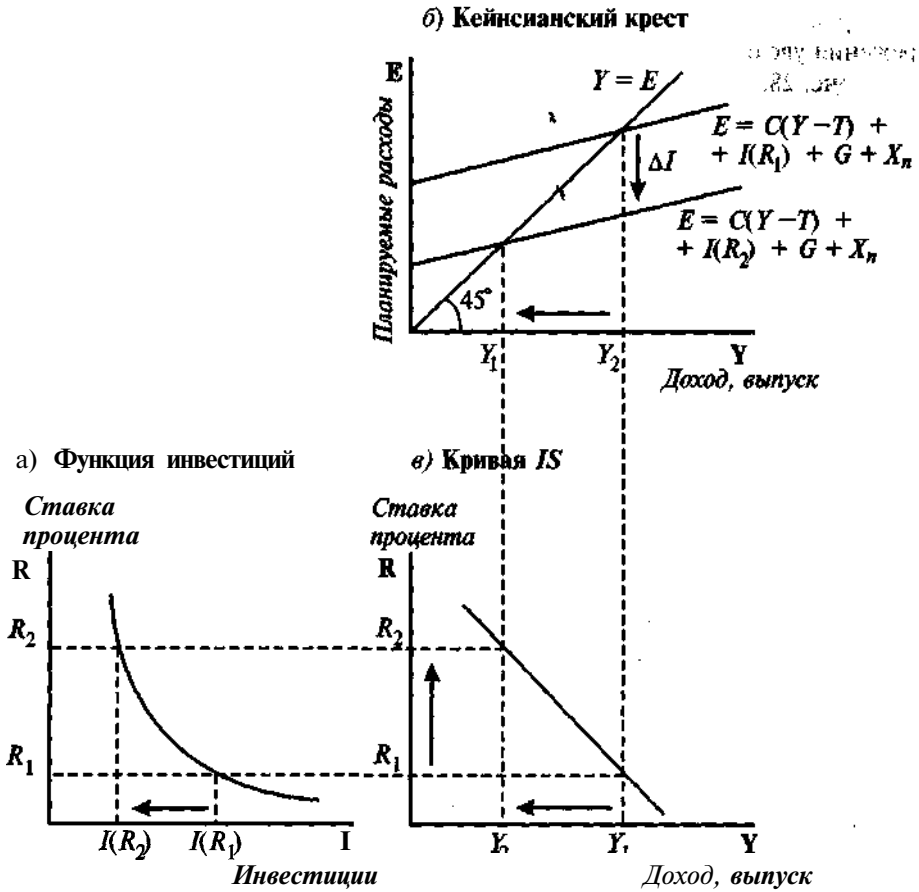


Рис. 28.2. Графический вывод кривой AS из креста Кейнса

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:

$$R = \frac{a+e+g}{d+n} - \frac{1-b(1-t)+m'}{d+n} Y + \frac{1}{d+n} G - \frac{b}{d+n} T_a,$$

где $T = T_a + tY$.

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 $T = T_a + tY$.

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.

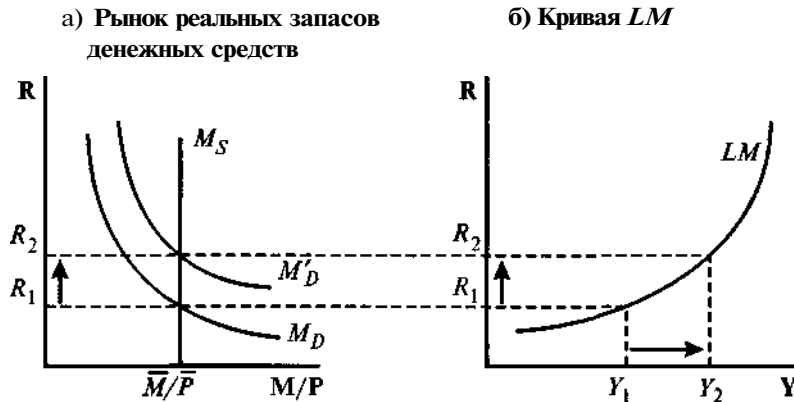


Рис. 28.3. Графический вывод кривой *LM*

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 денежном 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. 28.3).

Рис. 28.3,а показывает денежный рынок: рост дохода от *Y₁* до *Y₂*, увеличивает спрос на деньги и, следовательно, повышает ставку процента от *R₁* до *R₂*. Рис. 28.3,б показывает кривую *LM*: чем выше уровень дохода, тем выше ставка процента.

Алгебраический вывод кривой *LM*

Уравнение кривой *LM* может быть получено путем решения уравнения 5 модели относительно *R* и *Y*.

Уравнение кривой *LM* имеет вид:

$$R = \frac{k}{h} Y - \frac{1}{h} \frac{M}{P} \quad (\text{относительно } R);$$

$$Y = \frac{1}{k} \frac{M}{P} + \frac{h}{k} R \quad (\text{относительно } Y).$$

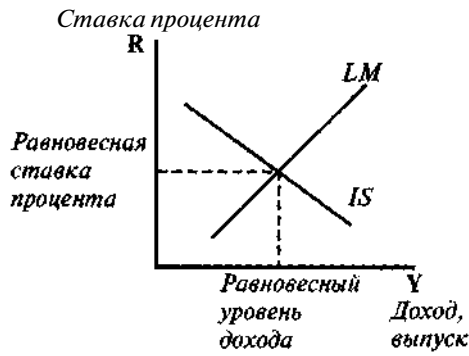


Рис. 28.4

Коэффициент κ 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 (κ) 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. 28.4).

Алгебраически равновесный объем производства может быть найден путем подстановки значения R из уравнения IS в уравнение LM и решения последнего относительно Y .

$$Y = h \frac{a + e + g + G - bT_a}{k(d+n) + h[1 - b(1-t) + m']} + \frac{d+n}{k(d+n) + h[1 - b(1-t) + m']} \frac{M}{P}$$

(при условии, что $T = T_a + tY$).

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. 28.5).

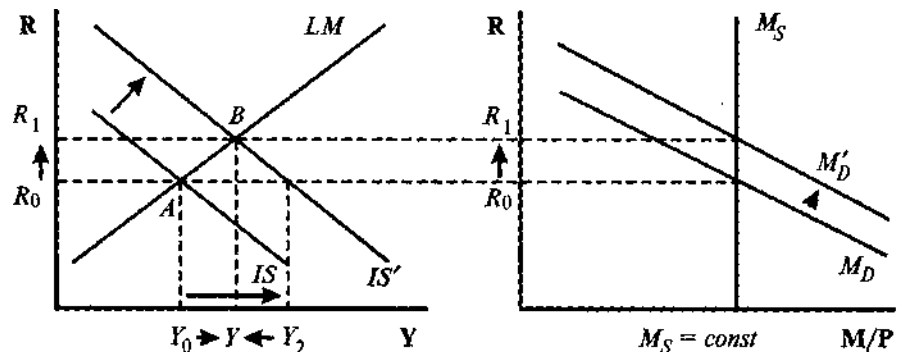


Рис. 28.5

$$G \uparrow (\text{или } T \downarrow) \Rightarrow Y \uparrow \Rightarrow C \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \Rightarrow M_D \uparrow \Rightarrow R \uparrow \Rightarrow \underbrace{I \downarrow, X_n \downarrow}_{\text{эффект вытеснения}} \Rightarrow Y \downarrow$$

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 / 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 $(Y_0 Y_2)$. Однако вследствие эффекта вытеснения действительное увеличение Y составляет только $(Y_0 Y)$.

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 M_S сопровождается снижением процентных ставок R (рис. 28.6), 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).

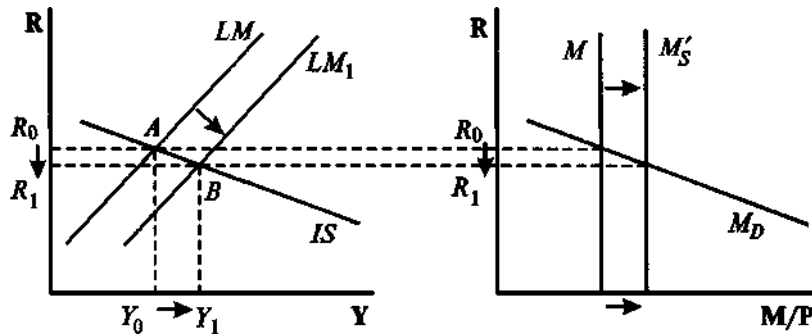


Рис. 28.6

$$M_S \uparrow \Rightarrow R \downarrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow \Rightarrow Y_d \uparrow \Rightarrow C \uparrow, X_n ?$$

$$? X_n = g - m' \underline{Y \uparrow} - n \cdot \underline{R \downarrow}$$

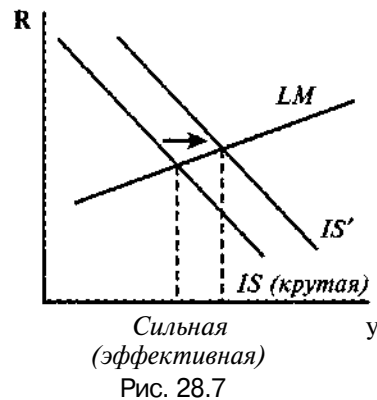
Относительная эффективность стимулирующей фискальной политики определяется величиной эффекта вытеснения. Если эффект вытеснения меньше, чем эффект роста выпуска, то, при прочих равных условиях, фискальная политика эффективна.

Эффект вытеснения оказывается относительно **незначительным** в двух случаях:

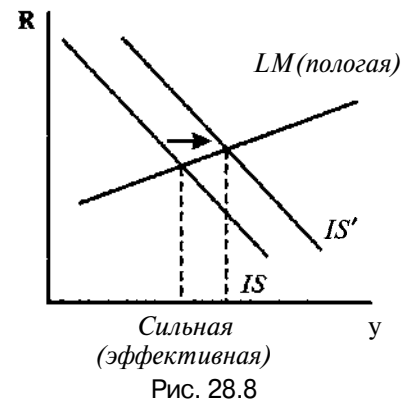
1. Если инвестиции и чистый экспорт *малочувствительны* к повышению процентных ставок на денежном рынке, то есть если коэффициенты чувствительности d и n относительно малы. В этом случае даже значительное увеличение R вызовет лишь небольшое вытеснение $/i X_c$, и поэтому общий прирост Y будет существенным. Графически эта ситуация иллюстрируется более *крутой* кривой IS (рис. 28.7). Наклон кривой LM имеет в данном случае второстепенное значение.

2. Если *спрос на деньги высокочувствителен* к повышению процентных ставки 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 к динамике R). Графически эта ситуация иллюстрируется более *пологой* кривой LM (рис. 28.8). Наклон кривой IS имеет в данном случае второстепенное значение.

Инвестиции и чистый экспорт *малочувствительны* к динамике процентных ставок



Спрос на деньги *высокочувствителен* к динамике процентных ставок



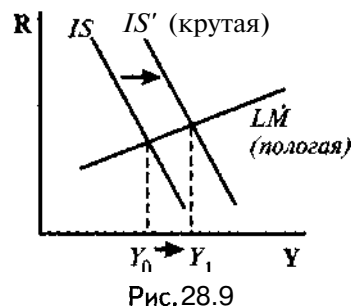
Стимулирующая фискальная политика оказывается наиболее эффективной при сочетании относительно крутой IS и относительно пологой LM (рис. 28.9). В этом случае эффект вытеснения очень мал, так как и повышение ставок процента очень незначительно, и коэффициенты d и n очень малы. Общий прирост Y составляет величину

ОД/

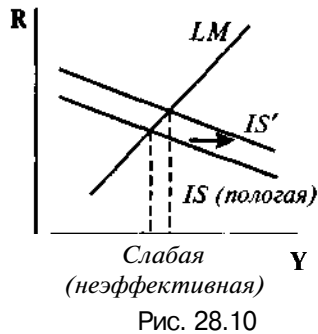
Стимулирующая фискальная политика относительно неэффективна, если эффект вытеснения превосходит эффект прироста выпуска.

Эффект вытеснения значителен, если:

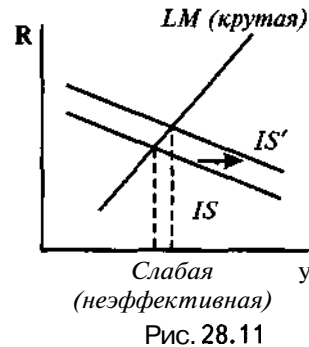
1) *инвестиции и чистый экспорт высокочувствительны* к динамике процентных ставок, то есть коэффициенты d и n очень велики. В этом случае даже незначительное увеличение R вызовет большое сни-



Инвестиции и чистый экспорт *высоко-*
чувствительны к динамике процент-
 ных ставок

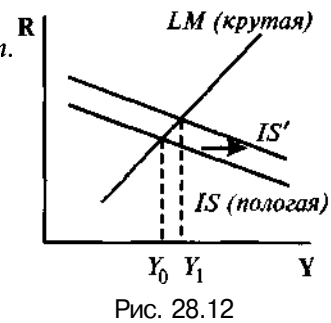


Спрос на деньги *малочувстви-*
телен к динамике процентных
 ставок



жение i и X_n и поэтому общий прирост Y будет мал. Графически эта ситуация иллюстрируется относительно *пологой* кривой IS (рис. 28.10) Наклон кривой LM в данном случае имеет второстепенное значение.

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. 28.11). Наклон кривой IS в данном случае имеет второстепенное значение.



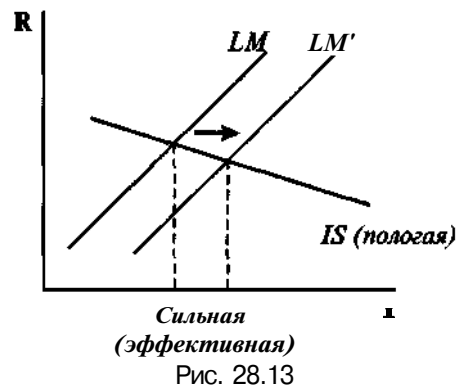
Стимулирующая фискальная политика оказывается наименее эффективной в случае сочетания относительно *пологой* IS и *крутой* LM . В этом случае прирост Y , равный $(Y_1 - Y_0)$, очень мал, так как и повышение ставок процента очень велико, и коэффициенты d и n значительны (рис. 28.12).

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.

Инвестиции и чистый экспорт *высо-*
кочувствительны к динамике про-
 центных ставок

Стимулирующий эффект на i и X_n относительно велик в 2 случаях:

1. Если i и X_n *высокочувствительны* к динамике процентных ставок. Графически это соответствует относительно *пологой* IS (рис. 28.13). 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.



2. Если *спрос на деньги малочувствителен* к динамике R . Графически это соответ-

Спрос на деньги малочувствителен к динамике процентных ставок.

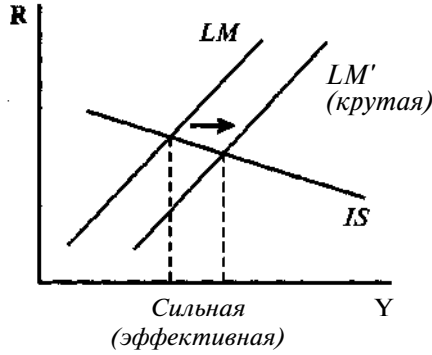


Рис. 28.14

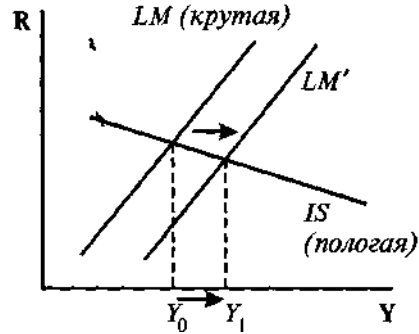


Рис. 28.15

ствует относительно крутой LM (рис. 28.14). В этом случае прирост денежной массы сопровождается очень большим снижением процентных ставок, что сильно увеличивает I и X даже при относительно незначительных коэффициентах d и n . Угол наклона IS в данном случае имеет второстепенное значение.

Стимулирующая денежно-кредитная политика наиболее эффективна при сочетании *относительно крутой LM и пологой IS* (рис. 28.15). В этом случае и снижение процентных ставок весьма существенно и коэффициенты d и n значительны. Поэтому прирост Y , равный $(Y_0 Y_1)$, относительно велик.

Стимулирующая денежно-кредитная политика относительно неэффективна при высокой чувствительности спроса на деньги к динамике R , а также низкой чувствительности инвестиций и чистого экспорта к динамике ставки процента.

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 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. 28. 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 увели-

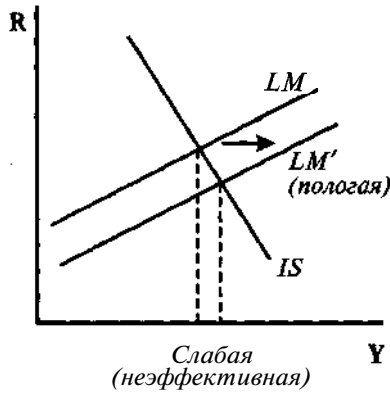


Рис. 28.16

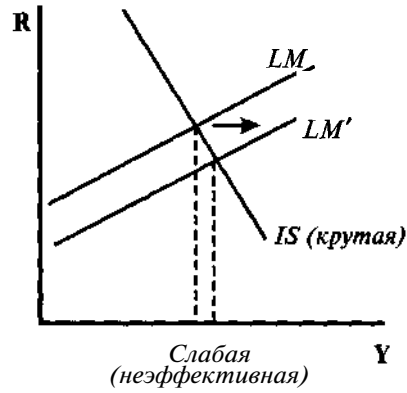


Рис. 28.17

чении денежного предложения и существенном снижении ставок процента (рис. 28.17).

Монетарная политика наименее эффективна при одновременном сочетании крутой *IS* и пологой *LM*. В этом случае и *R* снижается незначительно, и реакция на это со стороны *I* и *X* очень слабая. Поэтому общий прирост очень невелик и равен *ОД*; (рис. 28.18).

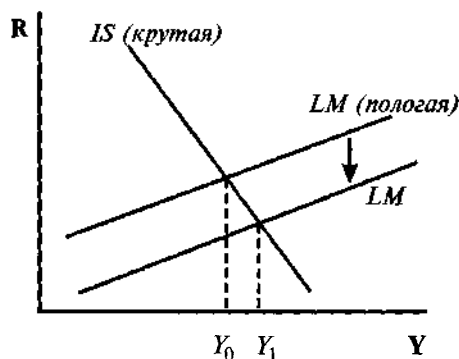


Рис. 28.18

Вывод кривой совокупного спроса. Экономическая политика в моделях AD-AS и IS-LM при изменениях уровня цен

Уравнение совокупного спроса можно получить из алгебраического выражения для равновесного *Y* в модели *IS—LM* (см. §1 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.

Повышение уровня цен от P_1 до P_2 снижает реальное предложение денег, что графически соответствует сдвигу кривой *LM* влево (рис. 28.19,а). Снижение предложения денег повышает ставку процента *R*, что приводит к снижению инвестиций /и относительно сокращает чистый экспорт *X*. В итоге объем производства *Y* снижается от Y_1 до Y_2 (рис. 28.19,б).

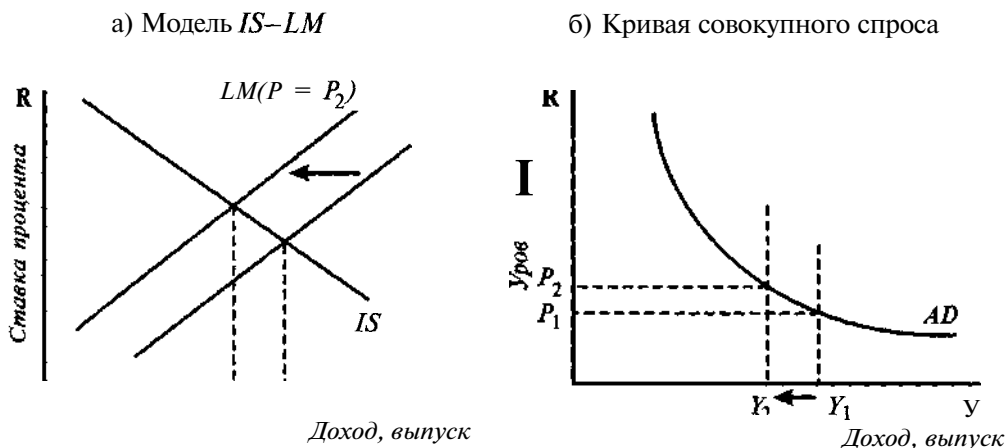


Рис. 28.19. Графическое выведение кривой *AD* из модели *IS—LM*

Увеличение государственных расходов, сокращение налогов или увеличение предложения денег сдвигают кривую совокупного спроса вправо. Однотипный сдвиг кривой *AD* сопровождается совершенно различными сдвигами кривых *IS* и *LM*, соответствующие мерам стимулирующей бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики (рис. 28.20 и рис. 28.21).

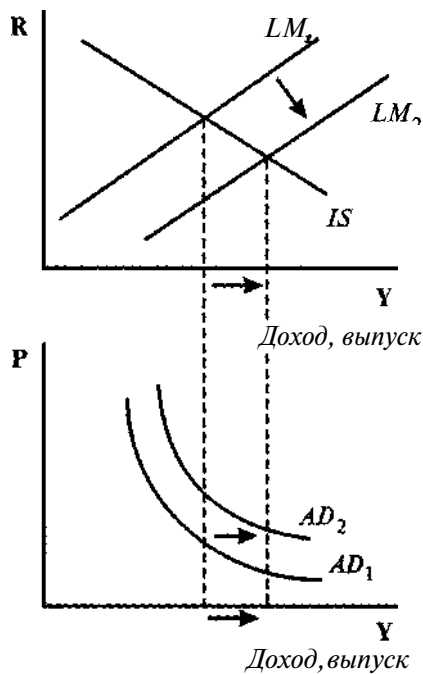


Рис. 28.20. Стимулирующая кредитно-денежная политика

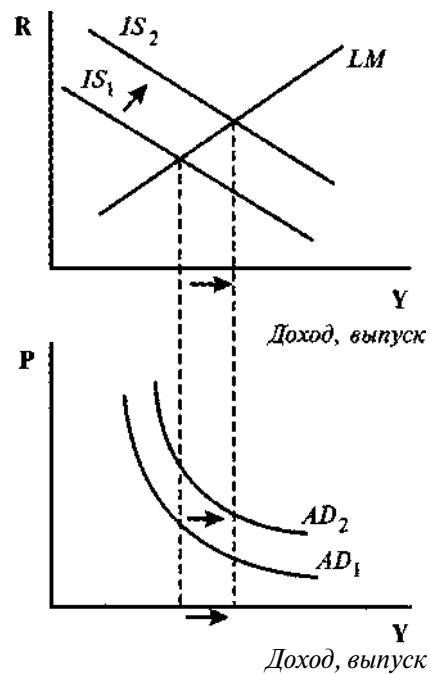


Рис. 28.21. Стимулирующая бюджетно-налоговая политика

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика при изменении уровня цен

Экономика стартует в точке C (рис. 28.22).

При росте госрасходов G (или снижении налогов τ) кривая IS смещается в положение IS' , 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 смеща-

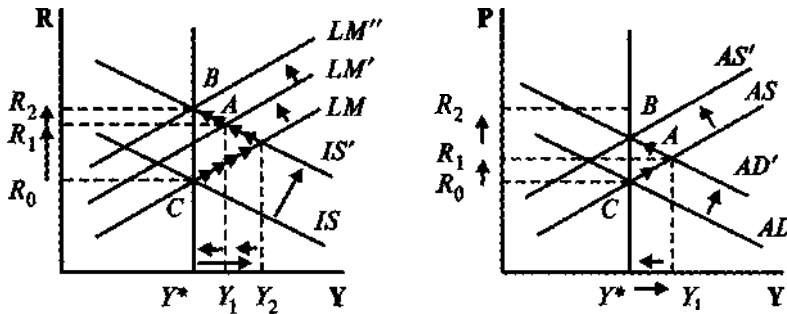


Рис. 28.22

ется 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 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. 28.23).

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.

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 денежной 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

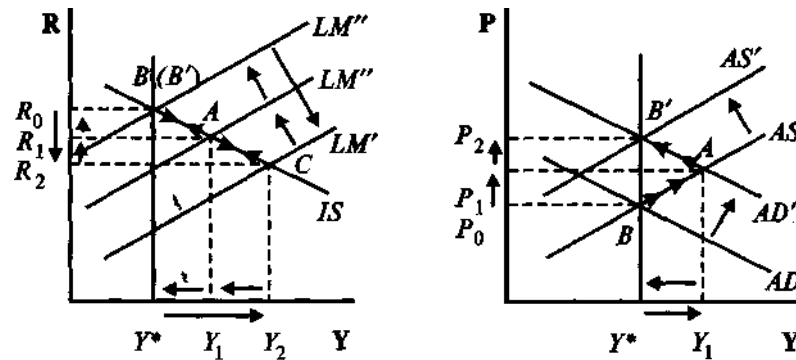


Рис. 28.23

потенциала. Задача обеспечения долгосрочного экономического роста не может быть решена с помощью политики регулирования совокупного спроса. Стимулы экономического роста связаны с политикой в области совокупного предложения.

Основные термины

*Кривая «инвестиции–сбережения» (IS) *

Кривая «предпочтение ликвидности — деньги» (LM)

Модель IS–LM

Относительная эффективность бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики

Эффект вытеснения

Чувствительность экономических переменных

Уравнение совокупного спроса

Бюджетно-налоговая политика при изменении уровня цен

Кредитно-денежная политика при изменении уровня цен

Нейтральность денег

Глава 29

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 модель 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.

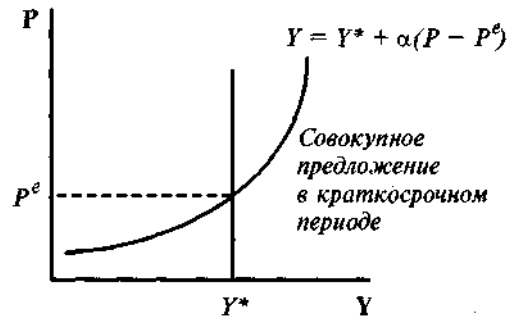
Современные последователи как классического, так и кейнсианского направления рассматривают совокупное предложение как величину, зависящую от уровня цен в краткосрочном периоде; соответственно, кривая AS имеет *положительный наклон* и ее уравнение можно представить как

$$Y = Y^* + \alpha(P - P^e),$$

где Y^* — потенциальный ВВП;
 P — уровень цен (фактический);
 P^e — ожидаемый уровень цен;
 α — положительный коэффициент.

В этом случае уровень выпуска отклоняется от потенциального, если ожидаемый уровень цен не совпадает с фактическим (рис. 29.1).

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 заработной 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 требовать такого повышения номинальной заработной платы, которое компенсировало бы рост цен и сохраняло прежнюю реальную заработную плату.

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 увеличивается 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, обуславливающие относительную жесткость номинальных величин (заработной платы, цен) в коротком периоде (о некоторых из них уже говорилось в гл. 23, 24). 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, для сокращения текучести квалифицированной рабочей силы, то есть 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 (а следовательно, непригодности классической вертикальной кривой AS для объяснения этого процесса) является **отсутствие координации** в поведении фирм. Например, очевидно, что последствием увеличения денежной массы в конечном итоге 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, в какой 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 ощущаться (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.

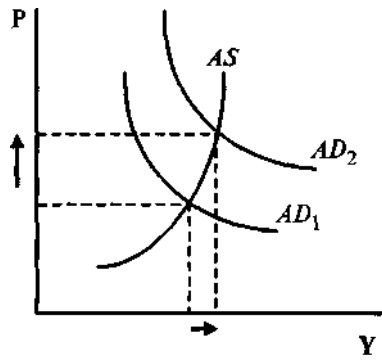


Рис. 29.2

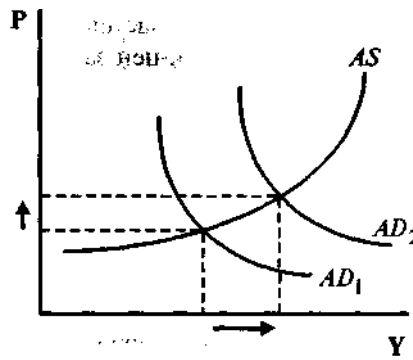


Рис. 29.3

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. 29.2). 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 изменений 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. 29.3). 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 коротком периоде).

Кривая Филлипса как иное выражение кривой совокупного предложения.

Взаимосвязь безработицы и инфляции в краткосрочном и долгосрочном периоде

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**. Уравнение совокупного предложения $Y = Y^* + \alpha(P - P^e)$, представим в

$$\text{виде } P = P^e + \frac{1}{\alpha} (Y - Y^*).$$

Вычтем из обеих частей уравнения уровень цен предшествующего периода P_{-1} , а разницу уровней цен заменим показателем темпа инфляции¹:

$$P^e - P_{-1} = \pi^e.$$

Используя закон Оукена, отклонение фактического уровня выпуска от потенциального заменим отклонением фактического уровня безработицы от ее естественного уровня, т.е. вместо $-(Y - Y^*)$ 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 уровень инфляции; u и u^* — фактический и естественный уровни безработицы; β — параметр, больший нуля; ε — резкие 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 видно, 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 (названная в честь британского экономиста А. У. 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**²: инфляция будет продолжаться 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 долго-

¹ Математически подобная замена не совсем точна (см. *Мэнкью Г.* Макроэкономика. - М., 1994. — С. 455), но это не меняет общий смысл выводов.

² Феномен инфляционной инерции довольно отчетливо проявляется в странах с переходной экономикой на фоне продолжительной высокой инфляции, связанной с либерализацией хозяйственной жизни. Так, по некоторым оценкам, доля инерционного фактора, обусловленного инфляционными ожиданиями, в росте оптовых цен (без отраслей ТЭК) в России колебалась в 1994—1995 гг. в пределах от 43,2% до 59,1% (по разным кварталам), тогда как доля такого фактора, как рост денежной массы, составляла максимум 19,5%. (Экономический мониторинг России. Институт народно-хозяйственного прогнозирования РАН // Бюллетень, 1996, № 7. - С. 47).

срочных 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_1^e . Прибыли фирм относительно 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 изменяют 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_2^e (сдвиг кривой Филлипса вправо — вверх и движение экономики из точки B в точку C , см. рис. 29.4).

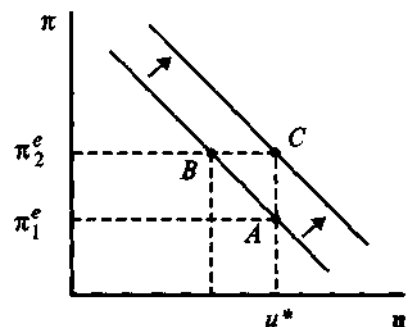


Рис. 29.4

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 итоге 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 позднее¹.

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 они могут верно оценить последствия стимулирующей политики государства и достаточно быстро изменить свои инфляционные ожидания, что отразится, 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

¹Р. 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 недолговечен.

приводит лишь к росту цен (движение из точки *A* в точку *C*, минуя точку *B*). Исключения 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 занятость¹. 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 пункт². 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.

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. 29.5).

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 либерали-

¹ Можно предположить, что в дальнейшем новые трудовые контракты в условиях снизившейся инфляции и возросшей безработицы зафиксируют более низкий уровень заработной платы. Это относительно 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 $8/2 = 4$.

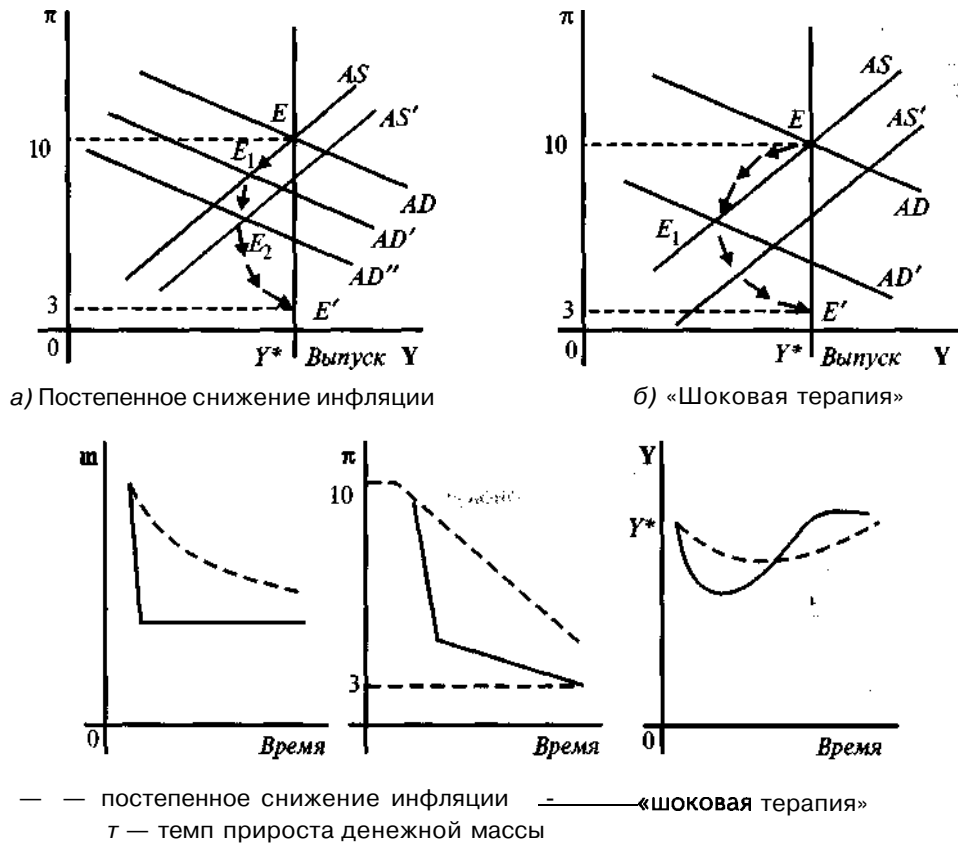


Рис. 29.5¹

зацию хозяйственной жизни, освобождение цен, свертывание хозяйственной активности государства, жесткое ограничение роста денежной массы, балансирование бюджета главным образом за счет сокращения социальных программ 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.

¹ Подробное описание данного рис. см.: Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. — М., 1997. Гл. 14.

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, 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.

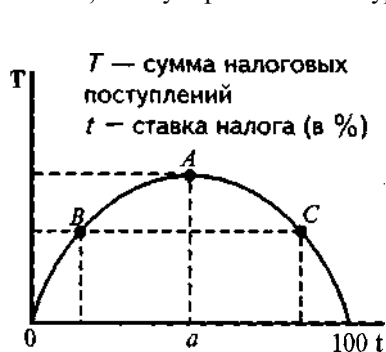


Рис. 29.6

Одним из действенных факторов увеличения совокупного предложения сторонники данной концепции считают *снижение налогов*. При этом они опираются на *кривую Лаффера* (рис. 29.6). 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.

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.

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 ставке¹.

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 ставке¹.

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 прессы 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.

Критики данного подхода указывают на тот факт, что налоговые стимулы смогут привести к росту производства лишь в долгосрочном периоде. К тому же, сработают ли эти стимулы? Во многом это зависит от чувствительности экономики к изменению налоговых ставок. Нельзя, например, однозначно утверждать, что при снижении подоходных налогов 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 дальше или ближе 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*, 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 термины

Краткосрочная кривая AS

Жесткость цен и заработной платы в краткосрочном периоде

Эффективная заработная плата

Отсутствие координации в поведении фирм

Ступенчатый характер изменения цен и заработной платы

Кривая Филлипса

Инфляционные ожидания

Адаптивные ожидания

Рациональные ожидания

Инфляционная инерция

Краткосрочная кривая Филлипса

Долгосрочная кривая Филлипса

Коэффициент потерь

Антиинфляционная политика

«Шоковая терапия»

Постепенное снижение инфляции

Теория «экономики предложения»

Кривая Лаффера

Меры по стимулированию совокупного предложения

Глава 30 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 увеличение реального дохода в экономике (ВВП или ВНД), а также рост реального выпуска в расчете на душу населения¹. Соответственно, для измерения экономического роста используются показатели абсолютного прироста или темпов прироста реального объема выпуска в целом или на душу населения. Например:

$$\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1} \quad \text{или} \quad y_t = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}},$$

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, труда², к интенсивным — технологический прогресс, экономию на масштабах, рост образовательного и профессионального уровня работников, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством, соответствующее улучшение законодательства и т.д., т.е. все, что позволяет качественно усовершенствовать как сами факторы производства, так и

¹ Иногда выделяют и рост дохода в расчете на одного занятого. Этот показатель может отличаться от показателей роста дохода в 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.

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 кейнсианские 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 40-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 обуславливает 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 $\Delta Y_{AS} = \alpha \Delta R$, где α — предельная производительность капитала (по условию — постоянна).

Прирост капитала ΔK обеспечивается соответствующим объемом инвестиций I , поэтому можно записать:

$$\Delta Y_{AS} = \alpha I_k$$

Равновесный экономический рост будет достигнут при условии равенства спроса и предложения:

$$\frac{\Delta I}{s} = \alpha I \quad \text{или} \quad \frac{\Delta I}{I} = \alpha s,$$

т.е. темп прироста инвестиций должен быть равен произведению предельной производительности капитала и предельной склонности к сбережению. Величина α 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

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta I}{I} = \alpha s.$$

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 капиталот-

даче $\left(\frac{\Delta Y}{Y}\right)$. Инвестиции и доход растут с одинаковым постоянным во времени темпом.

Такое динамическое равновесие оказывается неустойчивым, как только темп роста плановых инвестиций частного сектора отклоняется 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 г.), включив в нее эндогенную функцию инвестиций (в отличие от экзогенно заданных инвестиций у Домара) на основе принципа акселератора и ожиданий предпринимателей¹.

Согласно принципу акселератора любой рост (сокращение) дохода вызывает рост (сокращение) капиталовложений, пропорциональный изменению дохода:

где v — 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

¹ Предпосылки модели Харрода остаются теми же, что и модели Домара.

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:

$$\frac{v(Y_t - Y_{t-1})}{s} = Y_{t-1} \left(a \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} \right).$$

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 сохраняют 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:

$$\frac{v}{s} \cdot \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} + 1,$$

$$\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{s}{v - s}.$$

отсюда равновесный темп прироста объема выпуска составит:

Харрод назвал выражение $\frac{s}{v - s}$ «гарантированным» темпом роста: поддерживая его, предприниматели будут полностью удовлетворены своими решениями, по-

сколькx спрос будет равен предложению и их ожидания будут сбываться. Такой темп роста обеспечивает полное использование производственных мощностей (капитала), но полная занятость при этом не всегда достигается.

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 отдалается от состояния равновесия.

Помимо гарантированного темпа роста Харрод вводит понятие «естественного» темпа роста. Это максимальный темп, допускаемый ростом активного населения и техническим прогрессом¹.

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. Из обеих моделей следует вывод, что при данных технических условиях производства темп экономического роста определяется величиной предельной склонности к сбережению, а динамическое равновесие может существовать в условиях неполной занятости.

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 гг., но для более поздних наблюдений (50—70-е гг.) 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.

¹Технический прогресс в модели Харрода не меняет соотношений $\frac{K}{Y}$ и $\frac{\Delta K}{\Delta Y}$.

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 $z = 1/L$, то $\frac{Y}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right)$.

Обозначим y через y , а $\frac{K}{L}$ через k и перепишем исходную функцию в форме

взаимосвязи между производительностью и фондovo-оруженностью (капиталovo-оруженностью): $y = f(k)$ (рис. 30.1). Тангенс угла наклона данной производственной функции соответствует предельному продукту капитала (MPK), который убывает по мере роста фондovo-оруженности (k).

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 сбережениям¹ и пропорциональны доходу.

Условия равенства спроса и предложения могут быть представлены как

$$f(k) = c + i \text{ или } f(k) = \frac{c}{s}.$$

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 капиталovo-оруженности). Объем капитала меняется под воздействием инвестиций и выбытия: инвестиции увеличивают запас капитала, выбытие — уменьшает.

¹ Предполагается, согласно неоклассической теории, что реальная ставка процента корректируется, обеспечивая равновесие на рынке инвестиций — сбережений.

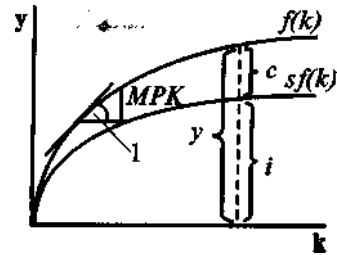


Рис. 30.1

Инвестиции зависят от фондовооруженности и нормы накопления, что следует из условия равенства спроса и предложения в экономике: $i = sf(k)$. Норма накопления определяет деление продукта на инвестиции и потребление при любом значении k (рис. 30.1):

$$y = f(k), i = sf(k), c = (1-s)f(k).$$

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 dk . На графике эта связь отражается прямой, выходящей из точки начала координат, с угловым коэффициентом d (рис. 30.2).

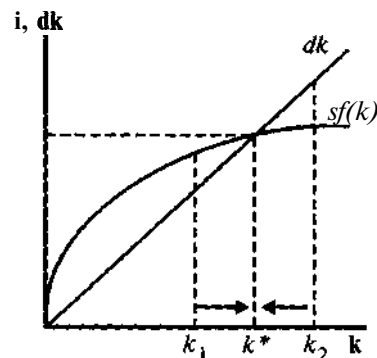


Рис. 30.2

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 ($sf(k)$) 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. 30.2).

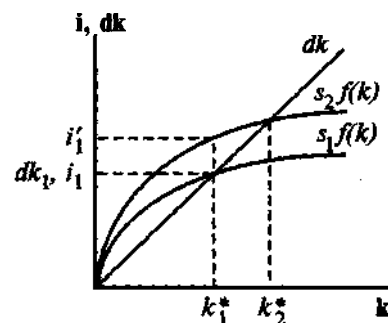


Рис. 30.3

Влияние инвестиций и выбытия на динамику запасов капитала можно представить уравнением $\Delta k = i - dk$, или, используя равенство инвестиций и сбережений, $\Delta k = sf(k) - dk$. Запас капитала (k) будет увеличиваться ($\Delta k > 0$) до уровня, при котором инвестиции будут равны величине выбытия, т.е. $sf(k) = dk$. 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.

Норма накопления (сбережения) непосредственно влияет на устойчивый уровень фондовооруженности. Рост нормы сбережения с s_1 до s_2 сдвигает кривую инвестиций вверх из положения $s_1f(k)$ до $s_2f(k)$ (рис. 30.3).

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) 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).

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 эко-

номического 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 экономического роста. 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:

$$\Delta k = i - dk - nk \text{ или } \Delta k = i - (d + n)k.$$

Рост населения, как и выбытие, 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 бы 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 прежних.

Условие устойчивого равновесия в экономике при неизменной фондовооруженности k^* можно будет записать теперь так:

$$\Delta k = sf(k) - (d + n)k = 0 \text{ или } sf(k) = (d + n)k.$$

Данное состояние характеризуется полной занятостью ресурсов (рис. 30.4)¹.

В устойчивом состоянии экономики капитал и выпуск на одного занятого, т.е. фондовооруженность (k) и производительность труда (y) остаются неизменными. Но чтобы фондовооруженность оставалась постоянной и при росте населения, капитал должен возрастать с тем же темпом, что и население,

$$\text{т.е. } \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta L}{L} = \frac{\Delta K}{K} = n.$$

Таким образом, рост населения становится одной из причин непрерывного экономического роста в условиях равновесия.

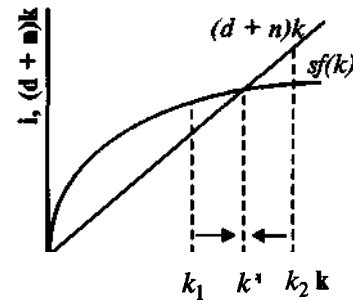


Рис. 30.4

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.

Отметим, что с увеличением темпа роста 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 $Y = F(K, LE)$, где E — эффективность труда, а (LE) — 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 (LE) 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 постоянной эффективностью, т.е. $k' = \frac{K}{LE}$ а $y' = \frac{Y}{LE}$ то результаты роста эффективных единиц труда, ана-

логичны росту численности занятых (увеличение количества единиц труда с постоянной эффективностью снижает величину капитала, приходящегося на одну такую единицу). В состоянии устойчивого равновесия (рис. 30.5) уровень фондовооруженности k^* уравнивает, 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:

$$sAk' = (d + n + g)k'$$

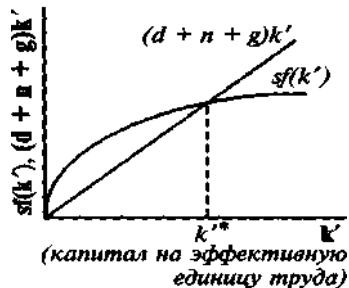


Рис. 30.5

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 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. Технологический прогресс в модели Солоу

является, следовательно, 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 сбаланси-

**Характеристика основных переменных модели Солоу
в состоянии устойчивого равновесия**

При отсутствии роста населения и технологического прогресса		При росте населения с темпом n		При росте населения с темпом n и технологическом прогрессе с темпом g	
переменная	темп роста	переменная	темп роста	переменная	темп роста
L	0	L	n	L	n
K	0	K	n	LE	$n + g$
				K	$n + g$
				$k' = \frac{K}{LE}$	0
$k = \frac{K}{L}$	0	$k = \frac{K}{L}$	0	$k = \frac{K}{L}$	g
Y	0	Y	n	Y	$n + g$
				$y' = \frac{Y}{LE}$	0
$y = \frac{Y}{L}$	0	$y = \frac{Y}{L}$	0	$y = \frac{Y}{L}$	g

рованному 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 значения 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 фондовооруженности, 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:

$$c = y - i, \quad c^* = f(k^*) - dk^*,$$

где c^* - потребление в состоянии устойчивого роста, а $i = sf(k) = dk$ 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. 30.6).

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

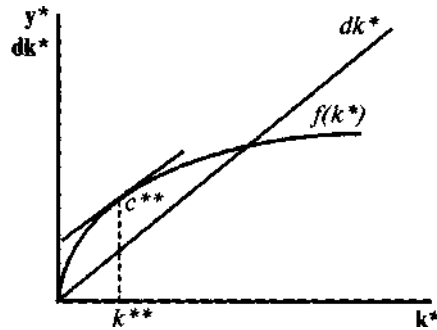


Рис. 30.6

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:

вие: $MPK = d$ (предельный продукт капитала равен норме выбытия)¹, а с учетом роста населения и технологического прогресса: $MPK = d + n + g$.

Если экономика в исходном состоянии имеет запас капитала, больший, чем следует по «золотому правилу», необходима программа по снижению нормы накопления. Эта программа обуславливает 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», 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 — было бы предпочтительнее 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.

¹Этот же результат можно получить, учитывая тот факт, что функция потребления достигает максимума при равенстве нулю ее первой производной:

$$(c^*) = [f(k^*) - dk^*] = 0.$$

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 термины

Экономический рост

Экстенсивный рост

Интенсивный рост

Модель экономического роста Е. Домара

Модель экономического роста Р. Ф. Харрода

«Гарантированный» темп роста

«Естественный» темп роста

Модель экономического роста Р. Солоу

Устойчивый уровень фондовооруженности

«Золотое правило» Э. Фелпса

Глава 31

Выбор моделей макроэкономической политики

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 поэтому должно быть сведено 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 этой меры. Такие внешние лаги характерны для *денежно-кредитной* политики в большей мере, 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 известное 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 (то есть 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 нало-

гообложения и страхования занятости является первоочередной задачей и для переходных экономик, где объективные сложности стабилизационной политики сочетаются с отсутствием адекватных фискальных, 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.

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 состоит 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 оценивает их использование 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:

$$\underbrace{\pi_e}_{\text{Ожидаемая инфляция}} = \underbrace{0,4\pi_{-1} + 0,2\pi_{-2} + 0,1\pi_{-3} + \dots}_{\text{Адаптивный (инерционный) компонент}} + \underbrace{\sigma}_{\text{Рациональный компонент}}$$

где π_{-1} — уровень инфляции прошлого года;

π_{-2} — уровень инфляции двухгодичной давности;

π_{-3} — уровень инфляции трехлетней давности и т.д.

Уравнение ожидаемой инфляции является составной частью общей модели равновесия «совокупный спрос — совокупное предложение»:

$$1) Y = a + \beta G - \gamma T_a + \theta \frac{M}{P} \quad (\text{уравнение совокупного спроса})$$

$$2) \pi = \pi_e - \lambda(u - u^*) + \varepsilon \quad (\text{уравнение кривой Филлипса, полученное из уравнения кривой AS})$$

$$\begin{cases} 3) \pi e = 0,4\pi_1 + 0,2\pi_2 + 0,1\pi_3 + \dots + a & (\text{уравнение ожидаемой инфляции}) \\ 4) P = (1 + n)P_1 & (\text{уравнение уровня цен}) \end{cases}$$

Внешними переменными модели являются госрасходы G , налоги Γ 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 это означает, что результаты решения модели $AD-AS$ не смогут оказаться 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 вопрос о выборе модели стабилизационной политики.

Политика твердого курса и произвольная макроэкономическая политика

Выбор между активной и пассивной моделями макроэкономической политики не тождественен 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 приняты в той или иной ситуации и которые определяют 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 прошлом 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 шире, чем в контексте дискреционной фискальной политики, о которой шла речь в главе 25. «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 обстоятельствами. *Во-первых*, некомпетентное решение правительства может возникнуть стихийно, как результат столкновения противоречивых интересов различных социальных групп. *Во-вторых*, несовершенство информации является «питательной почвой» для действий дилетантов, предлагающих заманчивые, но мало-реалистичные 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 безра-

ботицы, 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 ограничить 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 боятся 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.

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 курсов бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики

Возможные «твердые курсы» бюджетно-налоговой политики правительства:

- а) государственный бюджет, балансируемый ежегодно;
- б) государственный бюджет, балансируемый в более долгом 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.

Поскольку курс на ежегодно сбалансированный бюджет связан со значительными издержками, 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 или превышение чистого объема инвестиций над чистым объемом государственного долга.

Указанные целевые ориентиры сдерживают «аппетиты» расходующих государственных ведомств, которые вынуждены соотносить свои требования новых бюджетных ресурсов с этими ограничениями. Без подобных ограничений динамика фактического дефицита государственного бюджета может оказаться трудноуправляемой.

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. 31.1). Этот курс ЦБ оказывается эффективным при относительно стабильной скорости обращения денег.

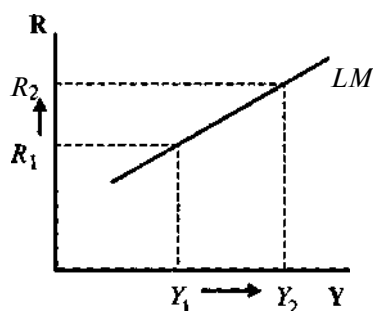


Рис. 31.1

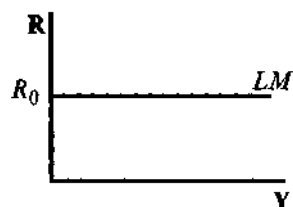


Рис. 31.2

При стабилизации процентной ставки ЦБ изменяет денежное предложение с помощью указанных инструментов таким образом, 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. 31.2).

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. 31.3):

Антиинфляционный потенциал курса на стабилизацию темпов изменения денежной массы выше, чем курса на стабилизацию рыночной ставки процента, однако в первом случае не удастся 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. 31.4).

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 долгом 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 транзакционного 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. 31.5).

Описанный курс политики оказывается наиболее эффективным в ситуациях, когда снижение уровня инфляции становится первоочередной 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.

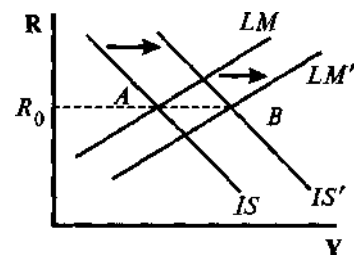


Рис. 31.3

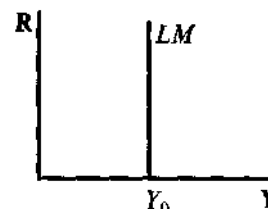


Рис. 31.4

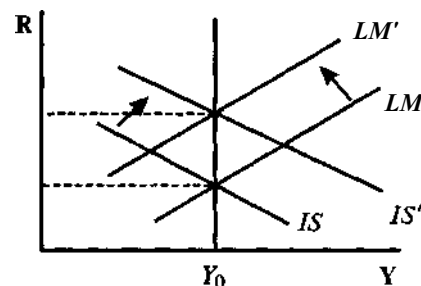


Рис. 31.5

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 значительно расходятся по времени. Снижение уровня инфляции и стабилизация доли бюджетного дефицита в ВВП России частично достигается путем «задержек» выплаты заработной платы и накопления отсроченных платежей, а также активного долгового финансирования бюджетных расходов. В этой ситуации эффекты антиинфляционной политики вряд ли могут оказаться долговременными.

Основные термины

Внутренний временной лаг

Внешний временной лаг

Индекс опережающих индикаторов

«Критика Лукаса» 

Активная и пассивная макроэкономическая политика

Правила (твердые курсы) макроэкономической политики

Свобода действий в макроэкономической политике

Некомпетентность в макроэкономической политике

Политический бизнес-цикл

Непоследовательность макроэкономической политики

Доверие к политике правительства и Центрального Банка

Глава 32

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 расходов¹.

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 выгоду 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, издержки производства которых в других странах ниже, — все это дает возможность обеспечить общую экономию затрат торгующих стран, поскольку каждая из них производит главным

¹В 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:

$$\frac{1}{1 - b(1 - t) + m'}$$

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 рисунке 32.1, *a*). 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. 32.1, *b*). Очевидно, страна *B* обладает абсолютным преимуществом в производстве обоих товаров, а страна *A* не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров¹. 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 $60 Y = 30 X$, или $2 Y = 1 X$, а в стране *B* соответственно $0,8 Y = 1 X$ (для единицы товара *Y* эти же соотношения

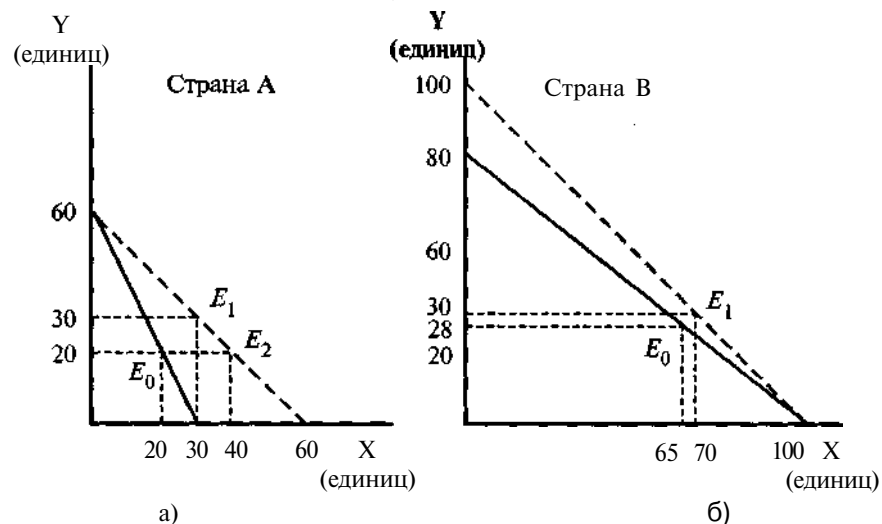


Рис. 32.1

¹ Вместо количества произведенных товаров можно рассматривать рабочее время, необходимое для производства заданного количества товаров, что не изменит смысла рассуждений.

будут: $1Y = 0,5X$ 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 потребляется столько товаров, 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 (точка E_0 на рис. 32.1,а)¹, а страна B соответственно 65 X и 287 (точка E_0 на рис. 32.1,б)².

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 странах³. 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, то есть, 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. 32.1,а и 32.1,б). Теперь, например, страна A может либо производить 60 Y и обменивать их на 60 X , либо производить 60 Y , частично потреблять товары Y , а частично обменивать их на X . Если потребление товаров Y останется на прежнем уровне (20 Y в точке E_0), то из произведенных 60 Y останется 40 Y страна может обменять на 40 X на мировом рынке, увеличив в 2 раза потребление товара X (точка E_2). Можно выбрать и другое сочетание товаров X и Y , например, 30 X и 30 Y ⁴ (точка E , на рис. 32.1,а). Аналогичные рассуждения можно провести и для страны B , специализирующейся полностью на производстве товара X (потребление может возрасти до уровня, соответствующего точке E_1).

В целом потребление в двух странах в результате установления торговых отношений и специализации производства существенно расширится (табл. 32.1).

¹ Уравнение кривой производственных возможностей для страны A при заданных условиях будет выглядеть так: $Y = 60 - 2X$, тогда если $X = 20$, то $Y = 20$.

² Уравнение кривой производственных возможностей страны B : $Y = 80 - 0,8X$, тогда если $X = 65$, то $Y = 28$.

³ Объем внешней торговли расширяется до тех пор, пока не исчезает разница в относительных ценах товаров между торгующими странами.

⁴ В новых условиях уравнение кривой торговых возможностей для страны A (пунктирная линия на рис. 32.1,а) будет: $Y = 60 - X$, а для страны B : $Y = 100 - X$.

Суммарное производство товаров X и Y 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.

Таблица 32.1

	Закрытые рынки			Открытые рынки		
	Товар X	Товар Y	Всего	Товар X	Товар Y	Всего
Страна А (потребление)	20	20	40	30	30	60
Страна В (потребление)	65	28	93	70	30	100
Всего (производство и потребление)	85	48	133	100	60	160

Цифры даны для соотношений, представленных на графиках 32.1,а и 32.1,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 следующее: в какой бы точке кривой производственных возможностей страны А мы ни находились, для производства дополнительной единицы товара X мы должны были отказаться от выпуска двух единиц товара Y (или для увеличения на единицу производства товара Y мы должны были отказаться от производства 0,5 единицы товара X). Графически это отражалось в том, что кривые производственных возможностей имели постоянный наклон на всем протяжении, то есть были 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 и по той причине, что для выпуска разных видов товара требовалось 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 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. 32.2). 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

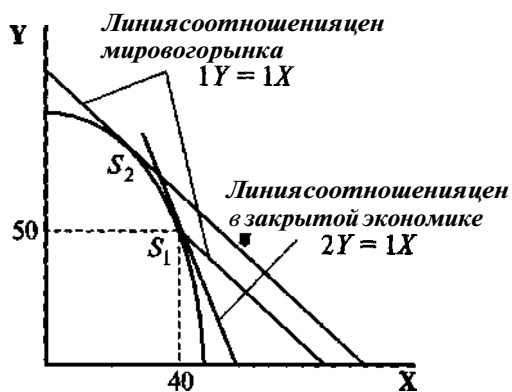


Рис. 32.2

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. 32.2). 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. 32.2). 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.

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 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 продвигает 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 дефицит-

¹ Расширение возможностей потребления в условиях внешней торговли представлено 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.

ные. Интенсивное использование 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* 2 единицы товара *У* стоят 1 единицу товара *X*, это можно объяснить тем, что данная страна обладает относительно большим количеством факторов, интенсивно используемых в производстве товара *У*. Очевидно, что эти факторы при прочих равных будут здесь дешевле, чем в других странах, где их относительно мало. Соответственно ниже будут и издержки производства товара *У* 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 *У* объясняют экспорт товара *У* 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 (особенно европейских) необходимыми производственными ресурсами относительно выравнивается, что должно было 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, то есть 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 году США, считавшиеся капиталоизбыточной страной, экспортировали не капиталоёмкую, а трудоёмкую 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 подтвердилась: 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**¹, 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;
- 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 обуславливая 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 конкретных 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 обошлось без участия государства в той или иной форме. Это тем более 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 (см. рис. 32.3).

Предположим, что страна В обладает сравнительным преимуществом в производстве товара X и в отсутствие внешней торговли соотношение цен на внутрен-

¹См. Портер М. Международная конкуренция. — М., 1993.

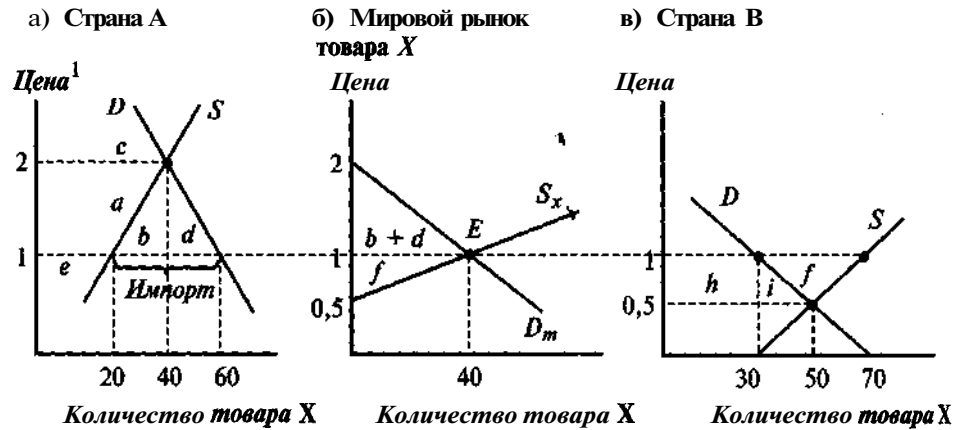


Рис. 32.3

нем рынке устанавливается на уровне $1X=0,5Y$ (рис. 32.3, в). В стране А аналогичное соотношение цен будет выглядеть так: $1X=2Y$. Очевидно, что страна В будет экспортировать относительно дешевый товар X в страну А.

Кривая спроса мирового рынка (D_m) на товар X (в данном случае спроса страны А на импорт товара X) строится на основе величины избыточного спроса в стране А при ценах, более низких, чем внутренняя цена равновесия (2 Уза 1X). Кривая предложения на мировом рынке (S_x) получена исходя из величины избыточного предложения в стране В при ценах выше внутренней цены равновесия (0,5 Уза 1X).

Существует лишь один уровень цен, при котором спрос на мировом рынке товара X равен предложению (точка E на рис. 32.3, б). Это будет цена 1 Уза 1X, при которой избыточный спрос на товар X в стране А равен избыточному предложению данного товара в стране В.

Общий итог установления торговых отношений можно подвести, определив выигрыши и потери производителей и потребителей обеих стран, а также мирового хозяйства в целом.

В стране А после снижения цен с 2 Удо 1Y, то есть 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 А 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 составила только область (e). Таким образом, потребители страны А 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 В 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 (A + 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. 32.3, б).

¹ Цена товара X выражена в единицах товара К

Распределение выгод между странами зависит от того, в какой степени изменятся 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 изменениям 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

$$\frac{\text{Выигрыш страны } A}{\text{Выигрыш страны } B} = \frac{D\%}{S\%}.$$

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 цен². Рост этого показателя обычно называют «улучшением» условий торговли. Однако анализировать его динамику следует вместе с данными об изменениях 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 владельцы факторов, используемых в растущей экс-

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 $P_x = \sum X_i P_i$, где *X_i* — доля *i*-го товара в суммарной стоимости экспорта в базисном году, $\frac{P_i}{P_m}$ — отношение текущей цены *i*-го товара к его цене в базисном году. Аналогично рассчитывается P_m .

портной 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 относительно 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 относительно 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 термины

Теория абсолютного преимущества

Теория сравнительного преимущества

Полная и частичная специализация

Теория Хекшера — Олина

Избыточные факторы производства

Дефицитные факторы производства

Парадокс Леонтьева

Теория международной конкуренции М. Портера

Цена равновесия на мировом рынке

Правило распределения выгод

«Условия торговли»

Глава 33 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 выступает 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:

$$\text{Внутренняя цена импортного товара} = \text{Мировая цена} + \underbrace{\left(\frac{\text{Мировая цена} \times \text{Тарифная ставка}}{\text{цена}} \right)}_{\text{Величина тарифа}}$$

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 покрывается за счет импорта (рис. 33.1).

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 поэтому могут производить свои товары с более высокими предельными издержками, чем на мировом рынке. Тариф на импорт, таким образом, может **защитить** 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. **Численные потери потребителей** от введения тарифа образуют область $(a + b + c + d)$, которая характеризует сокращение величины потребительского излишка.

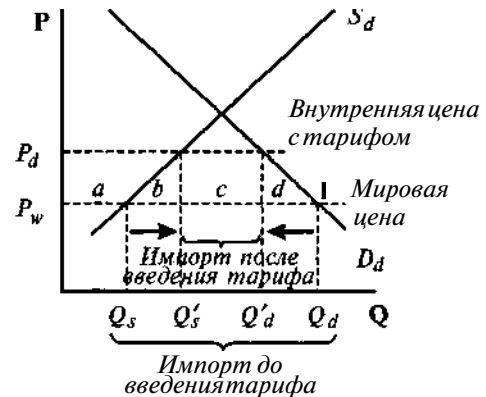


Рис. 33.1

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. Последние 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 так далее. 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 контр-аргументы. 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 относительно 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

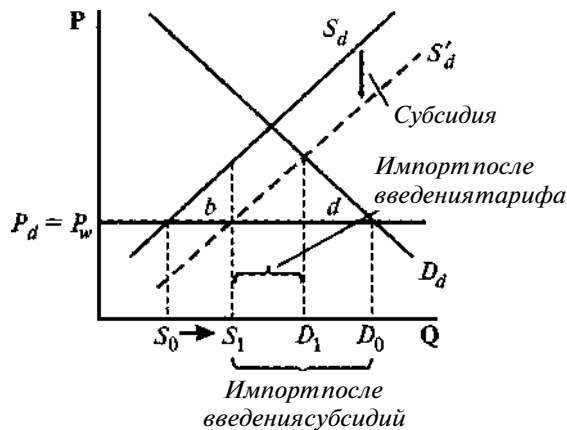


Рис. 33.2

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. 33.2).

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 застраховывают 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 смогут 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**. 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

могут быть достигнуты с меньшими издержками. Альтернативным способом разрешения проблемы «защиты» оборонных, «молоды» 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 отече-

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 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 относительно 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, то есть 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 скорее характерна 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 ниже их себестоимости. Иногда время демпинга удлиняется за счет предоставления правительством экспортных субси-

дий 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**, впоследствии ВТО) 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 (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 гг. 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 продажу 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 огра-

дывает импортную квоту на экспорт. Импортная квота ограничивает количество импортных товаров, ввозимых в страну, а экспортная квота ограничивает количество экспортных товаров, вывозимых из страны. Импортная квота устанавливается в отношении товаров, импорт которых ограничен. Экспортная квота устанавливается в отношении товаров, экспорт которых ограничен. Импортная квота устанавливается в отношении товаров, импорт которых ограничен. Экспортная квота устанавливается в отношении товаров, экспорт которых ограничен.

ничивает 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. первую рубрику 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 легче, 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. 33.3.).

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

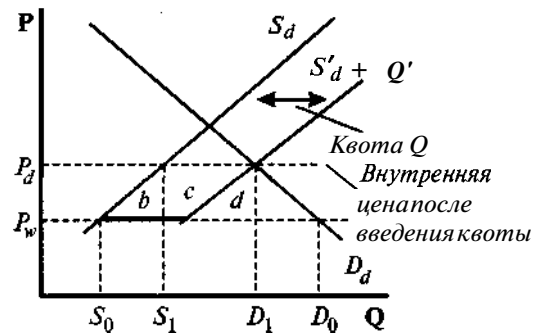


Рис. 33.3

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 в переговорах 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 оказывается ниже мировой P_w (рис. 33.4). 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 никаким 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 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.

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.

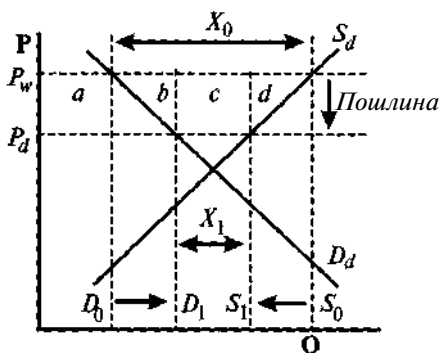


Рис. 33.4

*Причины
«выборочной»
протекционистской
политики и общая
тенденция
к либерализации
международной
торговли*

В послевоенный период благодаря действию ГАТТ, а впоследствии — ВТО, в мировой экономике была 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 (то есть относительно прямолинейные «запреты») ввести легче, чем производственную субсидию. Их «запретительная» направленность против иностранных конкурентов более очевидна и встречает большую поддержку общественного мнения, которое нередко не совсем правильно ориентировано в отношении всех последствий протекционизма и «подталкивает» законодателей на осуществление 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 крупные потери отечественных потребителей остаются в тени.

Протекционистские тенденции в международной торговле относительно 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 термины

Торговая политика

Тариф (пошлина)

Фактический уровень защитного тарифа

Производственный эффект тарифа

Потребительский эффект тарифа

Оптимальная ставка тарифа

Производственная субсидия

Демпинг

Субсидирование экспорта

Компенсационные (антидемпинговые) пошлины

Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ, впоследствии ВТО)

Нетарифные барьеры

Квота

Лицензия

Добровольные экспортные ограничения (ДЭО)

Либерализация торговли

Протекционизм

Таможенные союзы (зоны свободной торговли)

Глава 34

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 времени (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, то есть акт, в котором передается право собственности на товар, оказывается экономическая услуга или право собственности на активы переходит 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 будут впоследствии платить, возможно, наличными деньгами, то есть 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 включает 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.

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 экспортноподобные операции) учитываются со знаком плюс и выступают как кредит потому, что создают запасы иностранной валю-

Обобщенная структура платежного баланса¹

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	

ты 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 экспорте- 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 они будут отрицательными.

Иногда активы и пассивы данной страны наращиваются без осозаемых потоков ценностей между странами. Наиболее частым примером такого рода является невозвращение на Родину прибылей отечественных корпораций, реинвестируемых в иностранных фирмах. В этом случае отечественная материнская компания увеличивает свои активы за рубежом, но не репатрирует их на Родину в виде дивидендов. В обычной государственной статистике такие прибыли и их реинвестирование за границей полностью исключаются из статей платежного баланса, *и* будто никаких международных сделок не произошло, пока эти прибыли не будут репатрированы в страну материнской компании.

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)** технически сложен, так как невозможно сопоставить два взаи-

¹ Обобщенная структура платежного баланса приводится исключительно в учебных целях. Стандартная классификация платежного баланса в соответствии с методологией СНС имеет более сложную композицию. Подробнее об этом см.: Система национальных счетов — инструмент макроэкономического анализа: Учебное пособие / Под ред. Ю.Н. Иванова. — М.: Финстатинформ, 1996.

мопогашающих 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:

$$X - M - X \quad Y - \underbrace{(C + I + G)}_{\text{Абсорбция}}$$

Экспорт *Импорт* *Чистый*
(иэкспорто- *(и импор-* *экспорт*
подобные *топодоб-*
операции) *ные операции)*

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 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.

¹Строго 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 факторный 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.

$$\begin{array}{l} \text{Баланс} \\ \text{движения} \\ \text{капитала} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Поступления} \\ \text{от продажи} \\ \text{активов} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Расходы на} \\ \text{покупку активов} \\ \text{за границей} \end{array}$$

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. 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 рубежом.

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:

$$\begin{aligned} Y &= C + I + G + X \\ Y - C - G &= C + I + G + X - (C + G) \\ S_n &= I + X_n, \text{ где } S_n \text{ — национальные сбережения} \end{aligned}$$

$(I - S) + X_n = 0$ (в режиме гибкого валютного курса без вмешательства Центрального Банка).

Величина $(I - S)$ представляет собой избыток внутренних инвестиций над внутренними сбережениями 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 уравнивают друг друга, то есть

$$\underbrace{X - M}_{\text{Внешний баланс}} = X = -(I - S) = \underbrace{S - I}_{\text{Внутренний баланс}}$$

Это означает, что дефицит платежного баланса по текущим операциям финансируется в основном **чистым притоком капитала** на финансовый счет:

$$\begin{cases} X_n < 0 \Rightarrow X - M < 0 \Rightarrow X < M \\ I - S > 0 \Rightarrow I - S \Rightarrow \text{Приток капитала из-за рубежа (должники)}. \end{cases}$$

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 ($M > X$), то есть 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 ($X > M$), то есть 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:

$$\begin{cases} X_n > 0 \Rightarrow X - M > 0 \Rightarrow X > M \\ I - S < 0 \Rightarrow I < S \Rightarrow \text{Отток (вывоз) капитала за границу (кредиторы)}. \end{cases}$$

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 взаимоуравновешивание 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 макроэкономического политикана состоянии платежного баланса. Дефицит и кризис платежного баланса

Необходимость такого взаимоуравновешивания 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, кредитную долю страны в МВФ плюс специальные права заимствования (SDR) и так далее. 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 экспортной и учитывается в кредите со знаком плюс (хотя запасы иностранной валюты в Центральном Банке страны снижаются). При этом предложение национальной валюты на внутреннем рынке относительно уменьшается, а ее обменный курс относительно 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 импортной. При этом предложение национальной валюты на внутреннем рынке относительно увеличивается, а ее обменный курс — относительно 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, ис-

пользуются 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 резервов должна составить ноль.

Оценки актива или дефицита платежного баланса 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 «**дефицитом 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, 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 трудно прогнозируемым, критерий «реалистичности» валютного курса оказывается весьма расплывчатым.

В краткосрочной перспективе сальдо текущего счета, финансового счета и платежного баланса в целом может измениться под влиянием факторов, 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 термины

Платежный баланс

Товарный экспорт

Товарный импорт

Абсорбция

Счет текущих операций (текущий счет)

Торговый баланс

Счет движения капитала и финансовых операций (финансовый счет, капитальный счет)

Чистые факторные доходы из-за рубежа

Чистые текущие трансферты

Чистые зарубежные активы

Чистые капитальные трансферты

Приток капитала

Отток капитала

Официальные резервы

Дефицит и положительное сальдо (пассив и актив) платежного баланса

Кризис платежного баланса

Корректировка платежного баланса

Глава 35 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, то есть 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 фунт стерлингов до 1 долл. за 1 ф. ст.

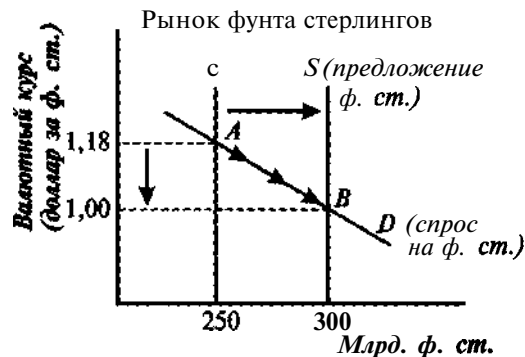


Рис. 35.1

(рис. 35.1). 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 труднопрогнозируемыми, 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, 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. 35.2), 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 фунт стерлингов, 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.

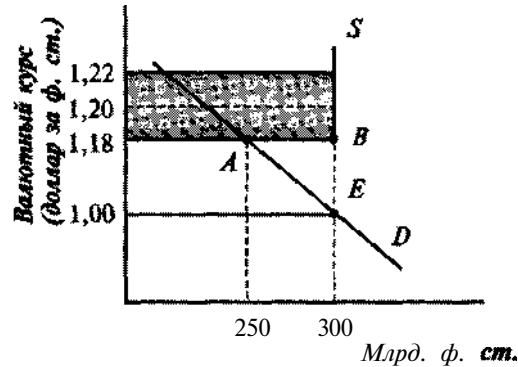


Рис. 35.2

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 колебаний устанавливаются в отношении коллективных расчетных валют — SDR (СДР) и EURO (ЕВРО). Поскольку происходит удорожание или удешевление национальной валюты относительно «корзины» нескольких валют, то 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 обменным курсом 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 валютными курсами достаточно сложна и раскрытие ее содержания требует числовой иллюстрации.

Допустим, что в базисном 1980 году определенная рыночная корзина товаров и услуг стоит 1000 долларов в США и 3000 марок в Германии. Номинальный валютный курс в 1980 году составляет 3 марки за 1 доллар. Так как в базисном году ценные индексы равны единице, то реальный валютный курс составит:

$$E_R \frac{\text{марка}}{\text{доллар}} = 3 \frac{\text{марка}}{\text{доллар}} \times \frac{\frac{1000 \text{ долл.}}{1000 \text{ долл.}} = 1,0}{\frac{3000 \text{ марок}}{3000 \text{ марок}} = 1,0} = 3 \frac{\text{марка}}{\text{доллар}},$$

то есть 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 году 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 отношении 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 $\frac{2}{3}$ 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 в размере 1:1 до $\frac{2}{3}$: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**, то есть 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:

$$E_R \frac{\text{марка}}{\text{доллар}} = 3 \frac{\text{марка}}{\text{доллар}} \times \frac{\frac{1500 \text{ долл.}}{1000 \text{ долл.}} = 1,5}{\frac{3000 \text{ марок}}{3000 \text{ марок}} = 1,0} = 4,5 \frac{\text{марка}}{\text{доллар}}.$$

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 номиналь-

ного курса доллара (и повышение номинального курса марки) с 3 до 2 марок за 1 доллар:

$$2 \frac{\text{марка}}{\text{доллар}} \cdot \frac{1,5}{1,0} = 3 \frac{\text{марка}}{\text{доллар}}$$

$$E_N \cdot \frac{P_d}{P_f} = E_R$$

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 относительно 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 $X_n = g - m' \cdot Y - nR$ конкретизируется в отрицательную зависимость чистого экспорта от динамики реального валютного курса $X = g - m' \cdot Y - \lambda e$, где e — 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 противополож-

ную динамику чистого экспорта, что и фиксируется в вышеприведенных функциональных зависимостях.

Поскольку валютный рынок является составной частью денежного рынка, классическая концепция **нейтральности** денег в **долгосрочном** периоде определяет взаимозависимость номинального и реального валютных курсов: в коротком 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 ВВП 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 (π_e и $\pi_{e,f}$), 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 (π_e);
- понизится ожидаемая инфляция в иностранном государстве ($\pi_{e,f}$);
- ухудшится 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 способствует 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 (рис. 35.3) устанавливается на уровне, соответствующем точке пересечения вертикальной линии, обозначающей разность между сбережениями и инвестициями, и наклоненного вправо — вниз графика чистого экспорта.

В этой точке предложение национальной валюты в качестве кредитов за границу уравнивает спрос на национальную валюту, предъявляемый иностранцами, приобретающими чистый экспорт из данной страны. Это означает, что реальный валютный курс уравнивает предложение национальной валюты по операциям с капиталом и спрос на нее, предъявляемый для текущих операций.

В малой открытой экономике, для которой внутренняя рыночная ставка процента определяется средним мировым уровнем, а мобильность капитала является совершенной, то есть 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. 35.4). 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.

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 равно-

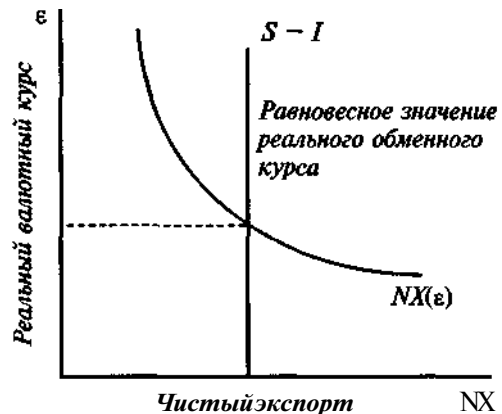


Рис. 35.3

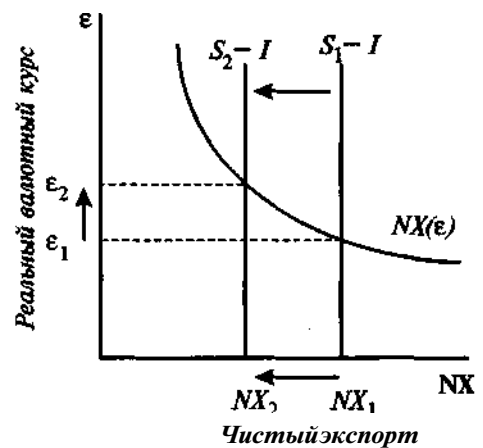


Рис. 35.4

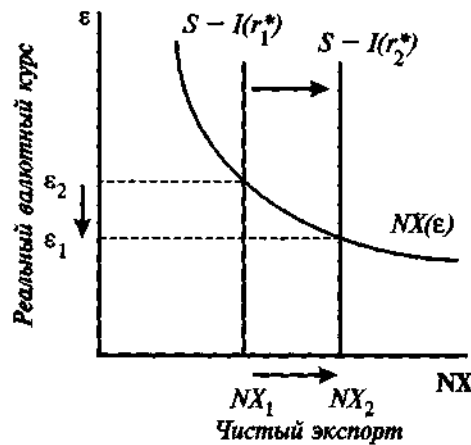


Рис. 35.5

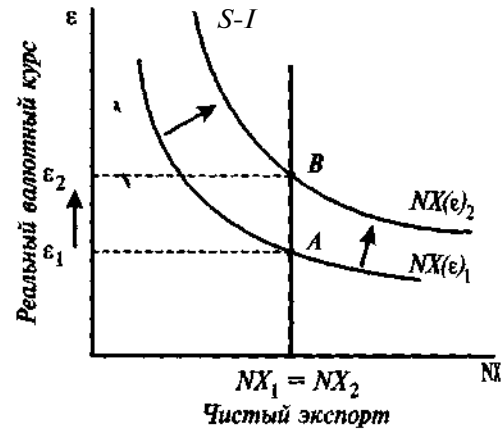


Рис. 35.6

весный 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. 35.5). 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 $NX(\epsilon)_1$ в положение $NX(\epsilon)_2$ (рис. 35.6).

Равновесный реальный валютный курс повышается, отечественные товары относительно дорожают, и чистый экспорт снижается, элиминируя его первоначальное увеличение, вызванное протекционистскими мерами. 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 долгом периоде номинальный курс валюты E_N снижается настолько, 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 валютного курса

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 тор-

говые 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 деле 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 не объявленную 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 позволяет оценить сравнительную эффективность режимов гибкого и фиксированного валютных курсов.

Фиксированный курс	Гибкий курс
1. Эффективен при <i>значительных валютных резервах ЦБ</i>	1. Эффективен в стабильных экономиках с многосторонними внешнеторговыми отношениями, с предсказуемой фискальной и монетарной политикой
2. Эффективен как <i>номинальный «якорь»</i> при отсутствии неожиданных ценовых шоков (в целях сближения темпов инфляции в двух странах)	2. Эффективен в условиях <i>гиперинфляции</i>
3. Эффективен в случае «привязки» к <i>SDR</i> или <i>ECU</i>	3. Эффективен в системе <i>«управляемого плавания»</i>
4. <i>Неэффективен при кризисе платежного баланса</i> , так как неизбежна макроэкономическая корректировка	4. Эффективен для урегулирования <i>кризиса платежного баланса</i>
5. В режиме фиксированного курса <i>эффективность фискальной политики относительно выше, чем монетарной</i> , так как весь «эффект» от изменения денежной массы «уходит» на цели поддержания валютного курса и не затрагивает уровни занятости и выпуска	5. В режиме гибкого курса <i>эффективность монетарной политики относительно выше, чем фискальной</i> , так как свободные колебания валютного курса могут усиливать <i>эффект вытеснения и инфляционное давление</i> , сопровождающие фискальную экспансию

Основные термины

Валютный рынок

Спрос и предложение валюты

Номинальный валютный курс (обменный курс)

Фиксированный валютный курс

Гибкий валютный курс

Управляемые плавающие валютные курсы

Золотой стандарт

Удорожание и обесценивание валюты

Девальвация

Ревальвация

Эффективный номинальный валютный курс

Валютная интервенция

Реальный валютный курс

Эффективный реальный валютный курс

Паритет покупательной способности

Равновесный реальный валютный курс

«Якорь» номинальный

Валютный контроль

Глава 36

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**, то есть 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, $n = R_n - R_r$. При высоких темпах инфляции эта погрешность может быть весьма значитель-

ной, так как в периоды роста инфляции $R_r = \frac{n}{1+n}$. Завышение бюджетного де-

фицита 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:

$$\begin{array}{l} \text{Реальный} \\ \text{дефицит} \\ \text{госбюджета} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Номинальный} \\ \text{дефицит} \\ \text{госбюджета} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Величина} \\ \text{государственного} \\ \text{долга на начало года} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Темп} \\ \text{инфляции} \end{array}$$

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**.

$$\left. \begin{array}{l} 1) \frac{\text{Долг}}{\text{ВВП}} \\ 2) \frac{\text{Долг}}{\text{Экспорт товаров и услуг}} \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{Показатели запаса, характеризующие время} \\ \text{долга в более долгом периоде, то есть степень} \\ \text{зависимости национальной экономики} \\ \text{от прошлого притока иностранного} \\ \text{капитала} \end{array}$$

3) $\frac{\text{Сумма обслуживания долга}}{\text{ВВП}}$	}	Показатели потока: чем они выше, тем в более активной краткосрочной корректировке нуждается внешнеторговая и валютная политика в целях уравнивания платежного баланса (особенно если велика доля внешнего долга)
4) $\frac{\text{Сумма обслуживания долга}}{\text{Экспорт товаров и услуг}}$		

В макроэкономическом анализе также используется сравнительная динамика показателей

$$\frac{\text{ВВП}}{\text{Численность населения страны}} \quad \text{и} \quad \frac{\text{Долг}}{\text{Численность населения страны}}$$

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 факторов экономического роста является соотношение

$$\frac{\text{долг}}{\text{ВВП}}$$

Динамика этого соотношения зависит от следующих факторов:

1) от величины реальной ставки процента, которая определяет размер процентных выплат по долгу;

2) от темпов роста реального **ВВП**;

3) от 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 увеличиваются и основная сумма долга, и коэффициент его обслуживания, то есть возрастает «бремя долга» в экономике. Увеличение **первичного излишка** позволяет избежать самовоспроизводства долга.

$$\begin{aligned} \text{ВД общий} &= (G + N + F) - T \\ &\text{Государственные закупки} \quad \text{Выплаты по обслуживанию долга} \quad \text{Трансферты} \quad \text{Налоговые поступления в бюджет} \end{aligned}$$

$$\text{ВД первичный} = (G + F) - T$$

$$N = D \times R_r,$$

где N — выплаты по обслуживанию долга, D — величина долга, R_r — реальная ставка процента.

Механизм самовоспроизводства государственного долга:

$$\begin{aligned} \text{ВД первичный} \uparrow &\Rightarrow \text{Государственные займы} \uparrow \Rightarrow \text{Государственный долг} \uparrow \Rightarrow NT \Rightarrow \\ &\Rightarrow \text{ВД общий} \uparrow \Rightarrow \text{Новые государственные займы} \uparrow \Rightarrow \text{Долг} \uparrow \Rightarrow NT \text{ и т.д.} \end{aligned}$$

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 $\text{долг}/\text{ВВП}$, характеризующее *бремя долга*.

Для прогнозирования динамики соотношения $\text{долг}/\text{ВВП}$ используется зависимость:

$$\Delta\lambda = \lambda \left(R_r - \frac{\Delta Y}{Y} \right) - \sigma,$$

где $\Delta\lambda$ — изменение соотношения $\text{долг}/\text{ВВП}$;
 λ — исходное значение соотношения $\text{долг}/\text{ВВП}$,
 R_r — реальная ставка процента,
 $\frac{\Delta Y}{Y}$ — темп роста реального **ВВП**,
 σ — доля первичного бюджетного излишка в **ВВП**.

Для снижения соотношения 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 $N/ВВП$ является нижней границей ставки подоходного налога:

$$\frac{N}{Y} \leq \frac{T}{Y},$$

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 инвестированию. Поэтому существование большого государственного долга косвенно ограничивает возможности экономического роста.

Для того чтобы избежать этих ограничений и не увеличивать налоги, правительство может **рефинансировать долг**, то есть выпустить новый государственный заем и использовать выручку от его размещения для выплаты процентов по «старым» долгам. Так как правительство всегда имеет 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, то 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), то 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 относительно 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.

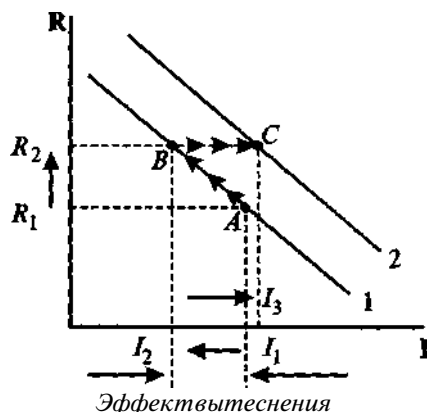


Рис. 36.1

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 предло-

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. 36.1),

жения 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 воздействие на экономику: в экспортных и в конкурирующих с импортом отраслях снижается 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 относительно 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 году, 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-е годы, 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 быстро растущие 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 аккумулятивное 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 возможности для таких операций в целях опережения конкурентов.

В результате активизации международного кредита к 1985 году 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, то есть активов того или иного вида, которые могут перейти в собственность кредитора в случае приостановки страной-должником выплат по долгу.

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 автономно 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 сопровождается налоговой реформой 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 являются в России и

других переходных экономиках ведущими факторами 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 термины

Государственный долг

Внутренний долг

Внешний долг

Частный долг

Обслуживание государственного долга

Амортизация долга

Квазибюджетные (квазифискальные) операции

Первичный дефицит (излишек) государственного бюджета

Рефинансирование государственного долга

Кризис внешней задолженности

Реструктуризация долга

Выкуп долга

Своп

Глава 37

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 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. 28).

Рассмотрим возможные последствия применения этих же мер для внешнего баланса. На состояние платежного баланса **фискальная политика** воздействует по *двум направлениям*: через уровень дохода и через 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 разработан *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 политики¹. Соответственно для достижения трех целей экономической политики должны быть использованы три инструмента и так далее.

В работах Р. Манделла было показано, что использование инструментов кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики позволяет одновременно достичь двух целей — внешнего и внутреннего равновесия 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.

¹ Идея этого принципа принадлежит Я. Тинбергену.

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 37.1 кривая BB представляет собой набор сочетаний объемов государственных расходов (G) и значений ставки процента (R), соответствующих поддержанию внешнего баланса, то есть ситуации, когда сальдо платежного баланса равно нулю ($BP = 0$).

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 страну иностранный капитал. Рост процентной ставки (движение из точки A в точку C на рис. 37.1) должен быть достаточным 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).

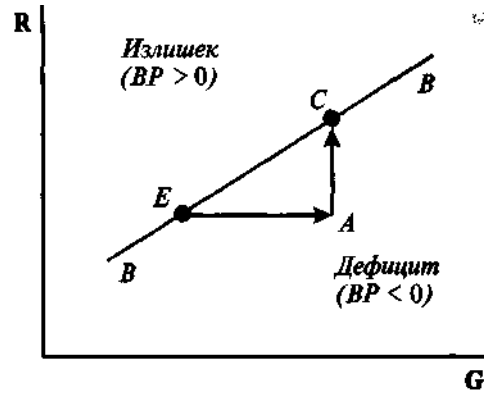


Рис. 37.1

¹ Вместо G можно использовать сальдо госбюджета.

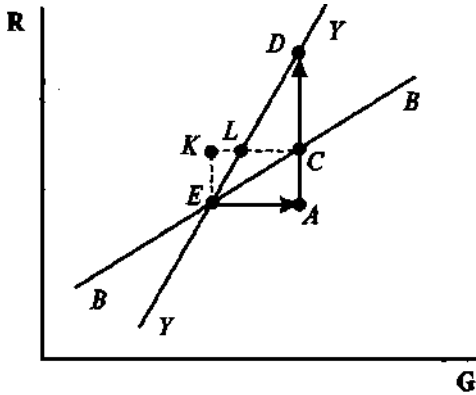


Рис.37.2

Рассмотрим графическое представление внутреннего баланса (рис. 37.2), то есть 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.

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 $R \downarrow$). Точки 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, то есть кривая BB будет более полой, 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 точка D точкой дефицита или же точкой 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 условиях, 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.

¹При нулевой мобильности капитала, то есть 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 сверхтого, 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.

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), то есть 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. 27), 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 ли эти колебания потребностям внутренней политики или нет.

Для простоты представим все коммерческие банки и Центральный Банк страны как единый банк, в котором сконцентрированы все иностранные активы и пассивы, а денежное обращение представлено наличностью и депозитами. В пассиве баланса такого гипотетического банка¹ 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: $M = Res + DC$, то есть 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 (то есть 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 экономическо-

¹ В публикуемых отчетах Центрального Банка этот гипотетический банк соответствует так называемому денежному обзору, который представляет собой консолидированный баланс банковской системы страны, исключая межбанковские операции. Денежный обзор показывает внутренние и внешние источники формирования фактического предложения денег в экономике.

го 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**¹ 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 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 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 (рис. 37.2) 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 , рис. 37.2), 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

¹ Напомним, что стерилизация проводится лишь при режиме фиксированного курса.

предложение денег. Это создает наряду с ростом государственных расходов дополнительный стимул к расширению дохода¹. 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 возрастает с увеличением мобильности капитала.

Каким образом в соответствии с представленной выше графической интерпретацией внутреннего и внешнего равновесия можно, используя различные инструменты экономической политики, достигать полного, то есть внутреннего и внешнего равновесия в экономике?

На рис. 37.3 можно выделить четыре сектора, характеризующиеся определенным сочетанием состояний внешнего и внутреннего равновесия. Зона /соответствует дефициту платежного баланса ($BP < 0$) и избыточному спросу, что сопровождается инфляцией (π). Зона // соответствует дефициту платежного баланса ($BP < 0$) и избыточному предложению, которое сопряжено с безработицей (u). Зона /// соответствует положительному сальдо платежного баланса ($BP > 0$) и избыточному предложению (u). Наконец, зона IV указывает на положительное сальдо платежного баланса и избыточный спрос (π). На основе

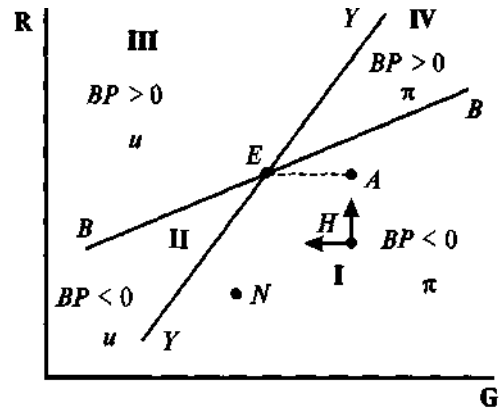


Рис. 37.3

данного графика можно составить представление относительно правильного выбора направлений и инструментов экономической политики в целях приближения к полному равновесию (точка E).

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 занятости².

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. 37.2).

² 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 Y, и на BP).

В зонах / и /// необходимые направления изменения фискальной и денежной политики зависят от относительной величины внутреннего и внешнего дисбаланса. В зонах // и IУ можно совершенно определенно указать направления изменения обоих инструментов политики (G и R) для достижения равновесия в точке E . В зоне /У дефицит платежного баланса 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 // 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 50-х — начале 60-х годов. Она соответствовала условиям зоны //: 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 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 сколь угодно существенно, а задача поддержания фиксированного обменного курса полностью определяет движение денежной массы в экономике¹.

Правительствам часто приходится сталкиваться с множеством задач, которые оно вынуждено решать путем децентрализации полномочий и закреплением 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

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, то есть 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, то есть 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.

его результаты с точки зрения достижения общего (внутреннего и внешнего) равновесия.

Предположим, что имеются 2 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 координации¹. Существенным является лишь точное определение обязанностей каждого органа.

Пусть распределение полномочий произошло таким образом (в соответствии с выводами Р. Манделла и М. Флеминга), что Центральному Банку поручено было 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. 37.4) 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 влияние МФ, которое решает продолжить сокращение государственных расходов (движение влево от точки F). Дальнейшие самостоятельные действия двух органов, очевидно, приведут экономику к точке E , где достигается внутреннее и внешнее равновесие одновременно.

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. 37.5), ЦБ в целях преодо-

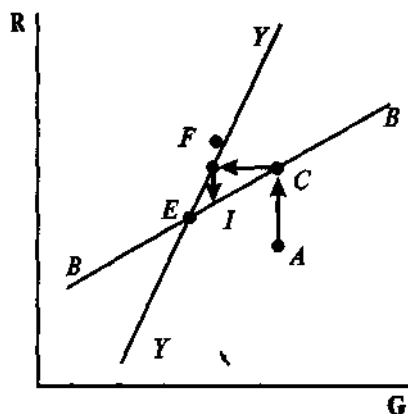


Рис. 37.4

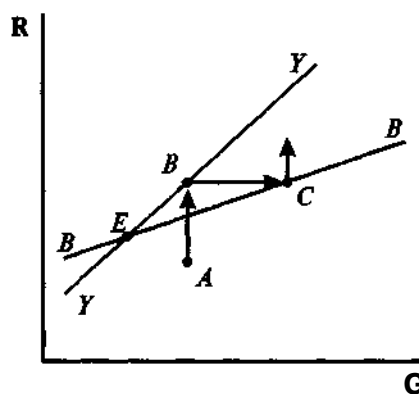


Рис. 37.5

¹ Независимость в данном случае означает, что органы управления реагируют на состояние экономики, а не на действия другого органа.

ления 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 новая точка внешнего равновесия (точка *C*) окажется правее точки *B*, то есть 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.

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.

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 обесценивание 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 рас-

ширения 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 ВВП окажется практически нулевым вследствие мощного эффекта вытеснения: частных инвестиций через повышенную ставку процента и экспорта через рост обменного курса¹.

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 ВВП 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 капитала². При плавающем курсе на внутренний объем производ-

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», то есть незначительное влияние на экономику, негативных денежных шоков, которые в этом случае автоматически погашаются. Аналогично, неэффективность фискальной политики в отношении ВВП при плавающем курсе и высокой мобильности капитала означает, что экономика в этих условиях легче справится с негативными реальными шоками, например, инвестиционными.

ства 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, 3 цели и 3 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);
- 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 политика, 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 устойчиво-

сти задолженности). Используется следующее уравнение динамики внутренней задолженности:

$$DX = \lambda(r - n) + p - s,$$

- где X — отношение долга к ВВП;
 r — реальная ставка процента,
 n — темп прироста реального ВВП,
 p — первичный дефицит как доля ВВП,
 s — отношение эмиссионного дохода к ВВП¹.

Эмиссионный доход включает как инфляционный налог, так и реальный рост спроса на деньги по мере роста экономики страны.

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, вычисляются исходя из темпов роста благосостояния соответствующих кредитующих слоев населения (покупающих долговые обязательства). Допустимые темпы роста показателя доли долга в ВВП принимаются равными нулю ($AX = 0$). 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 нужное время.

¹ Данное уравнение аналогично приведенному в гл. 36 «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.

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, наклон кривых и т.д.).

Неопределенность любого вида может привести к серьезным ошибкам в политике. Так, оценка состояния экономики США в 70-е годы 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 запланированный 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 предсказывают, 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 термины

Внутренний баланс (внутреннее равновесие)

Внешний баланс (внешнее равновесие)

Правило распределения ролей

Модель внутреннего и внешнего равновесия

Сравнительные преимущества отдельных видов экономической политики в регулировании внутреннего и внешнего баланса

Стерилизация изменения валютных резервов

Динамика доли долга в ВВП

Временные лаги

Фактор неопределенности

Ожидания

Политические ограничения

Часть III

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раздел I. ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ

Глава 38

Принципы анализа и особенности национальной экономики России

Принципы анализа

Экономическая жизнь общества осуществляется в конкретных странах. В данный период времени она является продуктом предшествующей истории страны, составной частью которой является и история экономической жизни общества. Осуществляемые модели экономической жизни общества неизбежно несут в себе своеобразие не только этой истории — в них отражаются более общие экономические процессы и закономерности, свойственные общественному развитию в целом, а также своеобразие эволюции данной страны. В силу этого национальная экономика как экономика данной страны — исключительно сложный продукт взаимодействия общеэкономических, общемировых, региональных и страновых экономических процессов. Она в то же время — результат исторических изменений стран, взятых в единстве с эволюцией цивилизационных основ общества.

Как показывает история экономической мысли, 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. История Германии начала XIX в. выдвинула теорию национальной экономики в лице **Фридриха Листа** не случайно. В начале XIX в. Германия 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 Ф. Листа (Национальная система политической экономии, 1841).

Вопрос о национальной экономике обостряется и в современных условиях в переходных экономиках. Это диктуется выбором национальных моделей экономики практически во всех странах и необходимостью определения экономических границ стран, их национальной экономической безопасностью. Интерес к национальным экономическим системам и их изучению усиливается и в случае интеграционных процессов при определении места стран в системе крупных интеграционных объединений.

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 подхода в других дисциплинах. В центре внимания здесь оказывается *экономический строй* страны, или его *национальная экономическая система*. Экономическая теория рассматривает экономику стран как определенным образом субординированную систему экономических отношений, взятую в единстве типа экономической системы и многообразия форм экономической жизни общества, присущих данной стране. Это означает, что свойственные любой экономической системе необходимость координации экономической деятельности (формы хозяйствования); формы распределения факторов экономи-

ческой деятельности (собственность); разнообразие форм распределения и перераспределения доходов; принципы индивидуального и общественного производства и т. д. — не только обладают общими свойствами для ряда стран, принадлежащих к данному типу экономических систем, но и значительным своеобразием. Последнее диктуется не только особым преломлением этих общих для любой экономики элементов экономического строя (национальной моделью экономики), но и сосуществованием других типов отношений, которые воспроизводятся одновременно в рамках единой национальной экономики. Свидетельством этого является наличие в ряде национальных экономик наряду с капиталистическим типом отношений мелкотоварного, натурального и даже патриархального укладов (экономика ряда стран Азии, большинства стран Африки и т. д.).

Национальная система — *воспроизводящаяся система*. Это означает, что вопрос о внутренних источниках ее простого и расширенного производства — центральный вопрос экономической выживаемости страны. Соответственно, определение этих источников, оптимальной структуры экономики, распределения прав собственности, экономических финансовых механизмов, типа социально-трудовых отношений, форм связи с внешним миром, системы управления экономикой в целом, экономических границ национальной экономики — ключевые элементы системы национальной экономики.

Воспроизводство национальной экономики, как это вытекает из ее содержания, следует рассматривать и в связи с другими сферами жизни общества, и прежде всего с социальным укладом жизни людей, т.е. социальной структурой общества, типом организации воспроизводства семей и индивидов в обществе. В сферах социальных и политических отношений формируются институты, деятельность которых ставит ограничения на экономическую жизнь общества, что во многом определяет эффективность или неэффективность национально-ориентированных экономических решений.

Изучение экономического строя общества, национальной экономической системы должно опираться на выявление как общих закономерностей экономического развития, которые неизбежно преломляются в экономике страны, так и ее своеобразия, вытекающего из неэкономических основ жизни общества и сочетания различных укладов экономической жизни страны.

Экономические системы изменяются и возникают как результат развития экономики и общества. В силу этого основные черты национальной экономической системы, ее существенные свойства — продукт развития общества на том или ином этапе. Вот почему первый принцип исследования новой системы — *учет закономерных объективных тенденций развития*, которые сформировались в экономике и устойчиво проявляют себя в жизни государств. Этот принцип предполагает учет не только позитивного, но и отрицательного опыта развития тех или иных государств. 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 ведет экономическую систему к неразрешимым противоречиям и, в конечном счете, даже к гибели.

С этой точки зрения интересен исторический факт существования 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 к новой мо-

дела прежней экономической системы, предпринятые в 1985 г., в силу ряда причин оказались безуспешными, что привело к более радикальным последствиям — разрушению прежней и переходу к новой экономической системе. Одним из бесспорных выводов из опыта социализма является то, что игнорирование реальной роли рыночных отношений, товарного производства и, следовательно, предпринимательства было одним из решающих факторов неэффективности системы. Попытка построить «чисто социалистическую» модель на деле обернулась упрощенчеством, игнорированием сложностей современной экономики.

Сложность экономики, ее отношений по мере развития возрастает. Это находит выражение не только в более развитых отношениях внутри отдельных стран и усилении межгосударственных и международных отношений, но и в увеличении многообразия моделей экономики.

Второй принцип анализа во многом объясняет многообразие форм современной экономики и требует *учета национальных и индивидуальных особенностей* той или иной экономической системы. Влияние этих особенностей весьма велико. Об этом свидетельствует то, что даже в странах с примерно одинаковым уровнем развития неизбежно формируются различные модели экономики. Различия американской, германской, шведской, японской и других моделей развития связаны в конечном счете с неэкономическими причинами, в свою очередь, обусловленными историческими и национальными особенностями развития тех или иных стран. Структура данной группы факторов включает в себя следующие элементы:

- Географические и другие *естественные особенности* страны. Существенными факторами формирования моделей экономики являются местоположение, ресурсные возможности, богатство полезными ископаемыми, размеры 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 бедность природными ресурсами, 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 ролью территориального фактора. 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 предопределило 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 мере отвечает традициям конкретной страны. Система экономического порядка как элемент социального рыночного хозяйства Германии во многом определяется сложившимися традициями по упорядочиванию 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 соотношения между различными уровнями управления и другими особенностями. Цивилизационный фактор постоянно оказывал и оказывает существенное влияние и на особенности российской экономики.

Таким образом, формирование национальной экономической модели России осуществляется под действием ряда тенденций, которые сложились в развитии экономики и общества к началу переходного периода. Учет этих тенденций в контексте конкретных национальных, исторических и цивилизационных особенностей страны — непереносимое условие успешности мер по преобразованию общества и созданию будущей эффективной экономической системы.

Основные тенденции современного развития и их отражение в национальной экономике

Мировой опыт развития XX в., включая опыт бывших социалистических стран, позволяет выявить ряд устойчивых закономерных тенденций, которые проявились в экономике различных, и прежде всего развитых, государств в настоящее время.

Первое. *Рыночная экономика, рыночное распределение ресурсов и оценка их эффективности еще раз доказали свою ключевую роль в развитии общества.* Данная ключевая роль определяется тем, что это 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 хозяйствования. 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 данные элементы. Недооценка любого из них может привести к тому, что потенциал рыночного хозяйства страны будет недоиспользован. Отсюда особая задача, стоящая перед переходной экономикой, — *создание рыночной системы* как основы экономики.

Второе. Объективная потребность в *сознательном регулировании всего народного хозяйства* 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 о том, что речь идет не просто о воздействии на ход воспроизводства, что имело место и ранее, а о новом явлении, когда сознательно и постоянно регулируется все общественное хозяйство.

Принципиальный вывод о необходимости такого регулирования был сделан еще в конце прошлого века. 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. 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 рыночной экономики. В этом регулировании возрастает роль не только государства, но и других структур в связи с тем, что основное звено экономики все больше отходит от специализации на производстве какого-либо вида продукта, 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 большую роль играют наряду с государством не только корпорации, но и международные структуры.

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. Эта тенденция неизбежно должна быть реализована и в переходной экономике.

Третье. Ясно обнаружилась тенденция к формированию *социально-устойчивых обществ*, в которых создаются условия для социально устроенного существования всех граждан.

Данная тенденция нашла проявление 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 в новейшей истории 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 господствовавшего в период капитализма XIX—XX вв. 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 развитой системы социальных гарантий в СССР и бывших социалистических странах. Другими словами, социальное благополучие, социально-устойчивое положение граждан в начале XXI в. становится столь же активным и самостоятельным фактором экономического развития, как труд, капитал, технология, предпринимательство. Практический опыт функционирования современных 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 современной развитой экономики в начале XXI в.

Из сказанного следует, что переходная экономика России в поисках национального своеобразия своей экономической системы не может и не должна оказаться вне путей реализации общемировых тенденций к справедливому социальному устройству. Попытки упростить проблему, рассмотреть содержание социально-экономической ориентации переходной экономики лишь через призму общего элемента переходной системы — рыночных отношений — противоречат и общемировым тенденциям.

Четвертое. Экономика современных государств — это *открытая экономика*. Подобная тенденция настойчиво проявляла себя 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 социалистических государств показывает, 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 как *национальное воспроизводство*. Следовательно, перед переходными экономиками возникает сложная проблема формирования открытой экономики и одновременно поиска модели национального воспроизводства.

Вышеперечисленные тенденции развития экономики в XX в. стали возможны благодаря преобразованиям в технологической основе экономики, а именно переходу от *индустриального* к *постиндустриальному* развитию. 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 данной 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 широкому распространению новых форм распределения, основанных на участии граждан в управлении деятельностью экономических единиц и более справедливым 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 ведет к созданию определенной модели смешанной экономики.

Таким образом, во второй половине XX в. в развитых государствах сформировался новый, присущий XXI в. тип экономических систем — смешанная экономика, которая сочетает в себе, в различных формах и соотношениях, разнородные типы экономических отношений. В развитых странах этот тип экономической системы стал преобладающим. Формирование новой модели экономической системы России, следовательно, — это формирование *национальной модели смешанной экономики*, реализующей прогрессивные тенденции экономического развития и соединяющей эти элементы (параметры) в сочетании, присущем только экономике России.

Объективные основы специфики российской экономики

Перед российским обществом, переживающим сейчас глубокую трансформацию, со всей остротой стоит вопрос о перспективах переходного трансформационного процесса, о его сопряженности не только с общемировыми тенденциями развития, но и с самобытными ценностями российского общества. В связи с этим возникает вопрос о содержании и глубине российской специфики, о ее влиянии на преобразовательные процессы в стране.

Опыт всех российских реформ убедительно показывает, какова цена невнимания к специфическим национальным особенностям. Попытки форсированного продвижения к той или иной заранее избранной модели становились одной из причин половинчатости российских реформ, приводили к смене реформ контрреформами. Напротив, история целого ряда других стран показывает, насколько эффективным и перспективным оказывается путь, увязывающий общие тенденции мирового развития с национальными особенностями.

Конечно, было бы утопией и регрессом сохранять под флагом российской специфики отсталые и неэффективные формы, отгораживаться от прогрессивных сторон мирового социально-экономического развития. Однако не перспективна и тотальная универсализация российского развития. Многовековая история России показала, что многочисленные неудачи проводившихся в стране реформ были во многом расплатой за игнорирование национальных российских особенностей.

В России действует целый ряд устойчивых факторов (притом во многом уникальных), которые оказывают существенное воздействие на экономическую систему страны. Постоянный, долговременный характер этих факторов позволяет считать их *объективными основаниями* специфики российской экономики.

Природно-климатический фактор. Суровые условия на большей части территории страны, разнообразие зон, **неустойчивость** погоды и т. п. Экономическими следствиями этого являются неприемлемость однообразных, стандартных форм хозяйствования, повышение энергоемкости и в целом **ресурсоемкости** производства, снижение производительности труда и конкурентоспособности продукции, необходимость больших резервов (ресурсных и продовольственных) и экономической поддержки многих регионов.

Экономико-географический фактор. Огромные расстояния, континентальность территории, удаленность и **трудодоступность** основных сырьевых центров и т. п. Экономическими следствиями этого являются высокие транспортные издержки, снижение конкурентоспособности продукции, опасность экономической и политической дезинтеграции, разрыв единого экономического пространства.

Геополитический фактор. Самые протяженные границы в мире, наличие явных и потенциальных угроз, геополитическая уязвимость территории, необходимость сохранения сильных политических позиций в мире обуславливают 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.

Социокультурный (цивилизационный) фактор. Важное место в системе ценностей Российской цивилизации занимают следующие исторически сформировавшиеся ценности: комплексное социо-духовно-экономическое восприятие явлений, важная 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, развитие 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 в направлении традиции *многомерного понимания* 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. Булаков, 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. Чул-

ров и др.), которые в России стали возникать раньше, чем западные теории смешанной экономики.

Таким образом, российская духовная традиция в значительной мере ориентирована на многомерное восприятие мира, на его многосторонность, на его сочетание с духовным измерением, на несводимость мира 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 реформаций. В России государство никогда не понималось лишь как орган управления — оно всегда мыслилось в широких координатах духовных, социальных и экономических ценностей. Этот образ государства нередко эксплуатировался в России разного рода авторитарными режимами, отчего и сформировался расхожий поверхностный стереотип о российской тоске 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 открывалась его слитность с крепостничеством, а позднее с «диким капитализмом», и когда за социалистической фразеологией нового режима открывалась его слитность с бюрократической элитой), возникали настроения недоверия к государственным структурам, что, в конечном итоге, 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, срощенной со слоем нуворишей, коррупционеров, дельцов спекулятивного капитала и т. п.

Традиции российского «государственного строя», ментальность «государственности» могут эффективно соединиться с потребностями современного социально-экономического развития и выхода страны из кризиса. 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 будущей модели последнего 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 устой-

чивость общества. И в условиях текущего переходного периода 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 проч. способствовали формированию на Руси коллективных форм организации труда, отношений взаимопомощи и сотрудничества, таких человеческих качеств, как терпение, великодушие, доброта, справедливость, неприятие жадности 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.

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 пытается 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 бы уживались 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, российская социальная традиция в отличие от европейской всегда отличалась сильной *надэкономической доминантой*, 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 более 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.

*Цели национального
экономического
развития*

Цели, стоящие перед национальной экономикой, разнообразны. Это прежде всего цели, направленные на обеспечение единства экономического и социального развития страны и требующие социально-устойчивого развития экономики. Эти цели вместе с тем не могут быть ограничены общеэкономическими характеристиками (эффективность, благосостояние и производные от них), хотя последние, безусловно, являются базисными целями экономики, экономического развития. Имеются специфические цели национальной экономики.

Во-первых, в рамках национальной экономики реализуются и неэкономические цели, имеющие государствообразующее значение. Для России — это *обеспечение жизнестойкости* огромного пространства страны, сохранение территориальной целостности в условиях крупного многонационального государства, обладание надежным оборонительным потенциалом и весомыми политическими позициями в мире. Они могут находиться в противоречии с базисными экономическими целями и выступать как их своеобразные ограничения, однако они не могут быть отторгнуты в силу их важного 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) предполагает выработку и реализацию в России четкой стратегии развития (в максимальном 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 России могут и должны стать все еще остающиеся высокими образовательный и научный потенциал, укоренившаяся в обществе ориентация на получение и повышение уровня образования и на творческий поиск, а также традиционные духовные российские ценности, во многом смыкающиеся с ценностями постиндустриализма. Важная роль принадлежит способности нации объединиться в трудное время для решения сложных задач, патриотизму граждан.

В-третьих, для национальной экономики весьма значимой является проблема обеспечения *экономической безопасности страны*. Для России с ее весомой ролью в мире это имеет особо 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, для национальной экономики важным аспектом ее развития 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, 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. Ключевая за-

дача — обеспечение единого экономического пространства страны, недопущение ее дезинтеграции.

Таким образом, в рамках национальной экономики реализуется целый комплекс взаимосвязанных целей, который хотя и включает в себя социально-экономические цели общества, но не сводится к ним.

Отличительные черты российской экономики

Каждое общество всегда стоит перед выбором вариантов развития. Сложность реальных экономических процессов, их противоречивость и неоднозначность в переходной экономике чрезвычайно затрудняют выбор направлений экономической политики, отвечающих прогрессивной тенденции развития общества. 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, прибыльности, и необходимости социально-ориентированного развития; тенденции к открытости экономики и необходимости обеспечить защиту национального воспроизводства — особенно в тех секторах, где национальная промышленность еще не конкурентоспособна. 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. Усиление позиций России на мировых рынках современных технологий прямо сталкивается с другой тенденцией — стремлением превратить российскую экономику в сырьевую базу для экономики других государств.

В этой связи перед экономической политикой стоит выбор между *односторонним* подходом к закономерным тенденциям развития и национальным традициям 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 может 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 последствий 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 мо-

жет служить реальный учет сложностей и противоречий современной экономики и национальных особенностей переходной экономики. *Экономическая политика и экономические действия государства должны быть последовательно ориентированы на создание социально-устойчивой экономики с учетом национальных особенности России. Только такая модель, являясь особой национальной моделью современной смешанной экономики, позволяет обеспечить будущее российской экономики.*

Российская экономика не может не быть смешанной экономикой. Во-первых, это соответствует логике развития экономики в XX в., в ходе которого свободный рыночный механизм дополнялся в развитых странах 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. При этом неизбежна более весомая роль 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.).

Во-вторых, 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-третьих, это социальная устойчивость положения граждан в сочетании с их социальной ответственностью за рост эффективности при приоритетном развитии форм собственности, ориентированных на участие 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 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-пятых, это формирование адекватное 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.

У российского типа экономической системы ключевыми являются два взаимодополняющих параметра — смешанная экономика и социальная устойчивость.

Социальная устойчивость, понимаемая не в узком потребительском смысле, а как результат развития экономики, требует учета сложнейшей взаимосвязи всех элементов смешанной экономики.

В свете сказанного требует уточнения теоретическое положение о *социальной рыночной экономике*. Это понятие используется для отражения взаимосвязи рыночной основы экономики и ее социальной ориентации в национальных моделях современных государств. Спорность данного термина обусловлена тем, что 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 и с теоретической, и с практической точки зрения экономически более точным является определение «*социально-устойчивая экономика*».

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 ориентацией. Принятие модели капиталистического хозяйства в качестве основы для будущего неизбежно отбрасывает экономику России от перспективных путей развития XXI века.

Только последовательная реализация закономерных мировых тенденций развития экономики, а также учет специфических особенностей России позволяют сформировать прогрессивную экономическую модель национальной экономики России.

Основные термины

Национальная экономика

Национальная экономическая система

Национальная модель экономики

Закономерные тенденции развития экономики

Национальные особенности

Элементы смешанной экономики

Национальная модель смешанной экономики

Основа специфики национальной экономики

Исторические традиции российской экономики

Цели национального экономического развития

Социальная ориентация экономики

Социально-устойчивая экономика

Основные черты российской экономики

Глава 39

Содержание переходной экономики

Становление современной модели национальной экономики России и других государств происходит в условиях переходной экономики. Одновременное решение задач формирования новой экономики и переходной экономики придает исключительную сложность современному состоянию общества, что требует выработки целенаправленной научно обоснованной экономической политики. Результат преобразований — формирование эффективной модели национальной экономики — предопределяет цель и логику перехода от прежней системы к новой.

Общесодержание 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 прежних 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 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. Феодалная 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 прежней системы 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 экономической системе. 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 в себя 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, имеющих источником своего функционирования и развития 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 базис, 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 случаях 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, измен-

чивость отличает 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 времени, а смешанная современная экономика — это постоянное состояние развитых экономических систем конца XX — начала XXI вв.

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 30-х годах. Теоретическое обоснование содержания экономики переходного периода основывалось на положениях о противоположности капиталистической и социалистической систем, а также 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 в себя 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 наличие укладов в развитой системе. Задача переходного периода — превращение экономики в одноукладную социалистическую систему.

В-третьих, особая роль и значимость отводилась 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 времени. 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, однако 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 вв. со всей очевидностью показал несостоятельность прежнего подхода к регулированию экономической жизни, основанного на слепом следовании «невидимой руке» 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 характеризовали наступление нового этапа развития капиталистической системы. Данные изменения охватили довольно длительный период современной истории и продолжительное время обеспечивали относительно стабильное развитие стран Запада.

Иные последствия вызвал нефтяной кризис в середине 70-х годов. 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 своих стран, 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, связанный 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, которые на протяжении более 20 лет постоянными спутниками развития имели высокую инфляцию, низкие темпы экономического роста, увеличивающийся внешний долг, нерациональное использование внешних заимствований, резкую поляризацию доходов и однобокость социальной структуры с количественным преобладанием беднейших слоев. Опыт Латинской Америки, а также других стран стал систематическим использованием *стабилизационных программ* различного типа. Этот опыт во многом полезен и для переходной экономики России.

Таким образом, современная экономика XX в. показала примеры нескольких разновидностей переходной экономики. Все эти процессы имели существенные особенности в различных регионах и странах. Переходная экономика, присущая 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 огосударственного 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, кризис 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 случаях 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. Преведная, социалистическая экономическая система, в отличие от предреволюционной России 1917 г., имела только социалистические огосударственные отношения. Негосударственные формы собственности (колхозно-кооперативная, личная) по сути были огосударвлены. 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 преведней экономикой состоит в различном решении социальных задач. Преведняя экономическая система отличалась всеобщей системой гарантий. Этого фактора не было в истории предреволюционной России XIX — начала XX вв. Огосударственный 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 стороны, 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. В силу разрыва исторически сложившихся народнохозяйственных связей уменьшаются возможности мобилизации источников расширенного воспроизводства за счет координации деятельности, требуется значительное время для взаимного экономического сотрудничества.

Во-вторых, следует иметь в виду геополитический характер современной переходной экономики. Он затрагивает не только 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
преведней
экономической
системы***

Содержание переходной экономики и особенности национальной модели экономики в значительной мере определяются содержанием преведней 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 насчитывает многовековую историю.

Она получила развитие в трудах многих ученых и общественных деятелей, представлена различными вариантами концепций.

Модель коммунистического общества классиков марксизма, в качестве одного 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 формой связи между субъектами экономики является планомерность. 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 потенциала 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 60-е годы 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 был ограничен не только 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. Проявление гражданами завышенных по сравнению с ростом эффективности запросов к государству стало правилом, что все больше расшатывало устой 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;
- *отсутствиереальнойсистемытоварныхотношений*, что является следствием первого свойства. 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 большой и 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, все более перерождался;
- *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 огосударственного 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 существенных 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 огосударственного 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 70—80-е годы. Свидетельством этого может служить неблагоприятная динамика основных макроэкономических показателей в СССР (см. табл. 39.1).

Таблица 39.1

**Среднегодовые социально-экономические показатели СССР
(прирост в процентах)**

	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

Как видно из таблицы 39.1, к середине 80-х годов со всей очевидностью обнаружилось, что экономическая система исчерпала потенциал своего роста и постепенно входила 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 гг. 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 огосударственного 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 у других государств. 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 отношению к ВВП ($M2/VBP$) 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. Наиболее 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 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 с неизбежностью привело к наиболее сложному и противоречивому процессу преобразований в последней группе стран, включающей Россию.

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 таких преобразований является создание основ рыночной системы или рыночной экономики. Все другие преобразования, а именно: создание нового типа государственного регулирования экономики, приватизация, 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 последние предъявляют 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. Предприятия работали не просто в условиях мягких бюджетных ограничений, но и в условиях отсутствия угрозы банкротства в случае неэффективной работы. 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 сказать, 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 государственной 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 данном 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 неаустрийцев конечным и самым общим определением рынка выступает трактовка его как сферы, 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 не просто внешними признаками, а обособленным положением частных производителей и потребителей, продавцов и покупателей, наличием не только рыночного обмена, сво-

бодного ценообразования, но и целой системы развитых институтов, обеспечивающих нормальное функционирование рыночной системы. Рыночное поведение 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.

К числу производных от рыночной системы следует отнести и 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 имеется еще одно его основание — *структурные преобразования собственности*, которые неизбежно тесно связаны с основами формирования рынка.

Социальные преобразования, достижение социальной устойчивости экономики в известном смысле также являются производными 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.

Либерализация экономики — это система мер по освобождению от ограничений государственной 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 государственной структуры, прежде всего путем преобразования отношений собственности через разгосударствление и приватизацию.

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 *данных* элементов (методов) формирования рынка на первоначальном этапе особое значение имеет *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 пред-

принимательской деятельности; снижение государственного контроля над обменными операциями; отмену централизованного распределения ресурсов.

Иной характер носит *преобразование структуры народного хозяйства*. Данное направление преобразований 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.

*Характер
и особенности
преобразований
в переходной
экономике России*

Осуществление преобразований в российской экономике вызвало коренные радикальные изменения экономических отношений в стране. Уже во второй половине 90-х годов произошло окончательное разрушение плановых форм регулирования экономической жизни общества, системы рыночного рас-

пределения ресурсов. Были устранены ограничения в деятельности предприятий различных форм собственности, постоянно шел активный процесс создания комбинированных и смешанных форм собственности на базе ускоренной приватизации, становления различных форм капитала, осуществлена либерализация цен, внутренней и внешней торговли, созданы условия для более активного влияния цены на поведение производителей и потребителей, а также на структуру народного хозяйства. Создаются институты рыночной экономики, охватывающие как правовое оформление рыночных преобразований, так и финансовую и банковскую системы. Развивается система форм макроэкономической политики, ориентированная на воздействие на экономику.

Все это свидетельствует о том, что на первом этапе преобразований достигнуты значительные результаты в создании *основ рыночной экономики*. Однако еще нельзя утверждать, что такая экономика уже создана. Формирование рыночных отношений в России происходило не в условиях роста экономики и активной предпринимательской деятельности в основных ее отраслях, а в условиях спада и разрушения прежней структуры народного хозяйства. Еще не созданы эффективные собственники. Банковская система находится в состоянии кризиса и требует реорганизации, велик удельный вес теневой экономики и т. д. Имеется ряд других признаков, свидетельствующих о том, что экономика России еще не воспроизводится как рыночная экономическая система.

Однако преобразования сопровождались тяжелыми для страны и ее населения последствиями, что нашло выражение в изменении ряда ключевых экономических показателей (см. табл. 39.2).

Как видно из таблицы 39.2, в годы реформирования происходило ухудшение основных макроэкономических показателей. Таким образом, радикальные изменения экономической жизни российского общества в годы преобразований сочетались с явно неблагоприятными экономическими и социальными результатами преобразований. «Цена» преобразований оказалась, по мнению большинства исследователей, очень высокой для общества. Это было вызвано как факторами, прямо не связанными с переходными преобразованиями, так и экономической политикой переходного периода.

Таблица 39,2

Социально-экономические показатели России в 1991—1999 гг.

	1991 г.	1993 г.	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Снижение ВВП — отношение к уровню 1990 г., %	5,0	18,0	37,8	39,4	42,8	43
Снижение объема промышленного производства — к уровню 1990 г.	8,0	24,6	50,4	51,4	53,9	54
Доля промышленности в структуре ВВП, %	37,6	32,4	28,7	25,7	24,9	24
Доля убыточных предприятий промышленности, %	7,0	7,8	26,4	46,9	49,2	39,2
Износ основных фондов в промышленности, %	41	44	45,1	49,4	50,4	51,6
Экономически активное население, млн. человек	—	72,9	70,9	68,1	66,7	70,4
Занято в экономике, млн. человек	73,8	70,9	66,4	64,6	63,6	64,0
в том числе в непродуцирующей сфере, %	26,64	26,72	29,55	30,75	31,29	32
Безработные, млн. человек	3,6	4,16	6,43	8,18	9,7	9,2
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, млн. человек	6,1	46,9	36,6	30,7	34,3	43,8
Доля этой части населения в его общей численности, %	4,1	31,5	24,7	20,8	23,4	29,9
Государственный внешний долг, млрд. долл.	80,8	112,7	120,5	130,8	150,8	158,6
Доля в экспорте товаров минерально-сырьевой группы, %		45	42,0	47,9	42,3	42,8

К первой группе факторов следует отнести развал СССР и Совета Экономической Взаимопомощи, что неизбежно привело к снижению объема общественного продукта, утрате традиционных рынков сбыта, распаду народнохозяйственных связей и, как следствие, разрушению значительной части имеющегося экономического потенциала.

Вторая группа причин связана с теоретическими концепциями преобразований, выбранным вариантом экономической политики и недооценкой сложности экономической трансформации в России и других государствах.

Во-первых, господствующим теоретическим концепциям преобразований была свойственна абсолютизация роли рыночной системы в современной экономике. Идеи быстрее становления рынка и капитализма игнорировали сложную структуру современной экономики и общемировые тенденции создания смешанной экономики. Для сторонников 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, теоретически принятая 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.

Третья 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 (государственная поддержка науки и образования, совершенствование накопленного

потенциала, концентрации рентного дохода в руках у государства, сохранение естественных богатств и среды обитания как общего достояния нации и т. д.).

Избранный на основе данных подходов вариант экономической политики усугубил сложность преобразований. Это проявилось по ряду направлений.

Сочетание радикализма с чрезмерной скоростью преобразований. Для российской экономики характерно преобладание ориентированных на быстрые изменения *радикальных вариантов* экономических преобразований. 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.

Быстрота преобразований в условиях несформировавшейся рыночной структуры привела к тому, что предприниматели начинали строить свой бизнес на выгодах от слабости государства и законов. Формирование олигархического капитализма — следствие форсированного реформирования в условиях отсутствия законных источников накопления частного капитала. Через возникший механизм псевдобанковской деятельности, форсированное снятие ограничений на вывоз капитала, схему искусственного банкротства был создан крупный капитал, который во многом связан с теневой деятельностью. Построение банковской системы не было ориентировано на производство и даже на ростовщический тип действий, а происходило часто путем незаконного присвоения и обогащения.

Переходная экономика не может функционировать без радикальных преобразований. По своей сути она требует замены прежних отношений, коренного изменения методов регулирования. При этом степень радикализации преобразований постоянно должна соотноситься с эффективностью экономики и возможностями ее воспроизводства, так как радикальные преобразования уже сами по себе ведут к неизбежным потерям ВВП, вызванным отмиранием прежних структур и изменением форм координации. Но чрезмерная скорость преобразований, как это показывает опыт реформирования в России, приводит к такому разрушению производственных структур, которое подрывает условия даже для простого воспроизводства экономического потенциала общества на протяжении относительно длительного периода времени.

Необходим переход к этапу *умеренно-радикального подхода* к преобразованиям, который ориентирован на постепенность перемен и стабильность условий воспроизводства. Подобный подход имеет определенные преимущества, так как позволяет сохранить условия простого воспроизводства валового национального продукта и обеспечить постепенное накопление предпосылок расширенного производства.

Среди методов преобразований обычно различают методы «шоковой терапии» и методы постепенных преобразований. Если *методы «шоковой терапии»* предполагают использование одномоментных решительных и радикальных мер по реформированию экономики, то методы постепенных преобразований — «мягкое», постепенное приспособление экономической политики к изменяющимся условиям. В практике переходных экономик обычно имеет место *сочетание методов «шоковой терапии»* с приемами постепенных преобразований. Различия существуют лишь в степени использования тех или иных методов.

Российский вариант преобразований 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

характеризуется преимущественным использованием именно методов «шоковой терапии».

Односторонность структурных преобразований. Переходные экономики различаются преимущественным использованием на том или ином этапе различных направлений структурных преобразований в широком смысле слова. В этом отношении переходная экономика России характеризуется использованием главным образом структурных преобразований, связанных с формированием рыночной системы (преобразование собственности, либерализация цен как средство ликвидации стоимостных пропорций и т. д.) и одновременно явной недооценкой необходимости целенаправленных преобразований структуры народного хозяйства, недостаточным учетом данного фактора при определении меры радикализации и жесткости экономической политики.

Преувеличенные значения финансовой стабилизации. По значимости и роли стабилизационной политики в переходной экономике она выделяется из других форм экономической политики. Стабилизация в переходной экономике становится условием успешности преобразований и создания предпосылок для экономического роста, для достижения политической стабильности в обществе. Все это определяет важное место стабилизации в переходной экономике.

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, может сочетаться с сохранением значительного дефицита бюджета, нарастающим государственным долгом, падением конкурентоспособности отраслей 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 ВВП 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.

Опыт преобразований в России показывает, что ее макроэкономическая политика, была *ориентирована на финансовый вариант макростабилизации*, т.е. ставила 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 имеется 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», высокая степень милитаризации, разрыв между ценами на сырьевую и конечную продукцию; высокая степень монополизации экономики, в том числе на товарных рынках; и т. д.

Российская экономика в результате преобразований оказалась в тисках глубоких нестандартных для рыночной экономики 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 года.

Макроэкономическая стабилизация в России прошла ряд подэтапов.

I подэтап охватывал 1992 г., за исключением летних месяцев. По ряду существенных параметров (дефицит бюджета, кредиты ЦБ Минфину) проводилась ограничительная политика. Ее близость к жесткому типу политики проявилась в ликвидации в результате либерализации цен денежного «навеса» и соответствующем сжатии денежной массы.

II подэтап — середина 1992 г. и первая половина 1993 г. В результате проведения в середине 1992 г. взаимозачета образовавшихся на предыдущем этапе неплатежей, мощной кредитной эмиссии (сумма всех кредитов ЦБ достигла в среднем в 1992 г. 50% к ВВП) макроэкономическая политика приобрела сверхэкспансионистский характер. Кредитная эмиссия в усиленном режиме продолжалась и с декабря 1992 г. с постепенным затуханием к лету 1993 г. Среднемесячные темпы инфляции вышли на рубеж 20—25%.

III подэтап охватывал вторую половину 1993 г. и первую половину 1994 г. По ряду параметров (дефицит бюджета, кредиты ЦБ, темпы роста денежной массы M2 и валютного курса) происходил переход к умеренной или тяготеющей к умеренной макроэкономической политике.

IV подэтап (вторая половина 1994 г. — первая половина 1995 г.) отличается противоречивостью и непоследовательностью. В целом происходило смягчение макроэкономической политики, начавшееся еще в первой половине 1994 г.: кредиты ЦБ Минфину выросли к концу 1994 г. до 10% к ВВП, на валютном рынке произошел обвал рубля в знаменитый «черный вторник» 11 октября, выросла инфляция. В январе-августе 1995 г. динамика инфляции в целом соответствовала предшествующему периоду (примерно 10% в месяц). Сложившаяся динамика валютного курса усилила экспортные возможности сырьевых отраслей, что способствовало некоторой стабилизации производства.

V подэтап, начавшийся с осени 1995 г., характеризовался поворотом к ужесточению макроэкономической политики, которая приняла по многим параметрам черты ограничительного и даже жесткого типа. Фактически прекратилось кредитование ЦБ Минфина, дефицит бюджета стал покрываться в основном за счет неинфляционных источников (внутренние и внешние займы), курс рубля с июля 1995 г. устанавливается в валютном «коридоре» (с мая 1996 г. «коридор» стал наклонным), среднемесячные темпы инфляции упали до 1—2%. Появились основания для вывода о позитивных сдвигах в области финансовой стабилизации.

VI подэтап — к середине 1997 г. обнаружилось черты нового подэтапа: более четко проявилась тенденция к стабильно низкому уровню инфляции; начался переход к ужесточению налоговой дисциплины, особым мерам по стабилизации денежного обращения (денежная реформа и т. д.), наметился рост производства. Вместе с тем нарастал государственный внутренний долг, пирамида ГКО приняла угрожающие размеры, происходило стремительное нарастание и внешнего долга, в том числе скрытого. **Кризис августа 1998 года обнаружил несостоятельность прежней экономической политики.**

VII подэтап — период стабилизации (сентябрь 1998 г. — первая половина 1999 г.) — связан с попытками изменить курс экономической политики за счет повышения роли государственного регулирования, осуществления промышленной по-

литики. Однако с уходом правительства Е. Примакова в отставку данный курс был фактически свернут.

Для нового этапа характерен дальнейший уход государства от прямого участия в экономической деятельности, активное использование финансовых и монетарных способов активизации и модернизации экономики. Мы полагаем, что современный этап преобразований неизбежно должен быть более последовательно ориентирован на переход к *реальной стабилизации и устойчивому экономическому* росту на базе развития и совершенствования национального потенциала страны, укрепления и развития на рыночной основе реального сектора экономики и деятельности всех субъектов и институтов экономики.

Переход от экономического роста на основе «выигрышей» экономики от девальвации и роста цен на энергоносители к экономическому росту, вызванному эффективной экономической деятельностью, прежде всего в реальном секторе экономики, — основная задача и проблема нового этапа стабилизации.

Основные термины

Переходная экономика

Экономика переходного периода

Изменение форм регулирования

Многоукладность экономики

Дефицит

- *Огосударствление*

Огосударственный социализм

Всеобщие социальные гарантии

Исходные условия преобразований

Направление преобразований

Либерализация экономики

Структурные преобразования

Институциональные преобразования

Изменение структуры народного хозяйства

Финансовая стабилизация

Этапы преобразований

Глава 40

Собственность. Преобразование собственности

Собственность относится к числу наиболее важных и сложных категорий, и, одновременно, проблем экономики и 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 большое 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 неинституциональные исследования собственности.

В традиционном понимании собственность трактуется чаще всего как юридическое понятие, отражающее законодательное регулирование имущественных отношений. Менее отчетливо определено ее экономическое содержание.

Юридическое понятие собственности

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 правами 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 представлено в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Изложение соответствующих статей имеет определенную логику и охватывает три аспекта: 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, оставаясь собственником, по своему усмотрению передавать другим лицам права владения, пользования, распоряжения на свое имущество, а также распоряжаться иными способами своим имуществом. При этом в Гражданском кодексе содержится характеристика права собственности, ее субъектов, объектов, приводится разграничение права собственности граждан и юридических лиц, раскрывается содержание права государственной и права муниципальной собственности. В Гражданском кодексе 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 развиваются и обогащаются новыми законодательными актами.

Нормы права, во-первых, фиксируют статику имущества физических и юридических лиц, принадлежащего им на законной принадлежности имущества и гарантируя его суверенность. Во-вторых, право регулирует динамику имущества, то есть его оборот, в результате чего происходит смена собственников. Следует отметить, что право оперирует с уже существующим имуществом, и поэтому его возможности по отражению происхождения благ, превращаемых в имущество, ограничены. Право не отвечает и на вопрос о том, как происходит увеличение благ в качестве объектов собственности, как осуществляется 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. Законы реального процесса присвоения в производстве и распределении благ являются предметом экономической теории.

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.

Во-первых, данное выше краткое определение собственности нуждается в конкретизации. 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 решающее социальное-экономическое значение. *Лицо, монополично 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, невозпроизводимые 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 пользователей земельными участками. В таком же особом положении оказывается владелец уникальной оперативной информации на денежном, фондовом и иных рынках. В условиях всеобщей системы платежей в реально функционирующей переходной экономике России в особом положении оказываются владельцы банков, через которые проходит оборот наличных денег, по отношению к клиентам, испытывающим в последние острейшую нужду. Особое преимущественное положение, в котором оказываются субъекты, монополично владеющие условиями производства, ведет к возникновению экономической власти, о чем речь пойдет ниже.

В-третьих, *характер соединения 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, соеди-

ниться со средствами производства (которые монополизированы тем или иным способом), лишь с ведома лица, владеющего этими средствами производства, и на тех условиях, которые его устраивают. Эта ситуация отличается и даже является противоположной по отношению к той, когда все участники производственно-экономической деятельностью 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 дру-

гим. 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 ферме, принадлежащей другому лицу. Эту продукцию односторонне присваивают соответственно: рабовладелец, феодал, фермер, собственник фермы.

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 следствие и причина.

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 различных смыслах. Юристы указывают на возможность определения судьбы вещей: 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 следующих основных характеристиках.

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 не вещественные, а социально-экономическое 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 производительных ресурсов — и присвоения результатов.

3. Формы доходов образуют экономическую реализацию собственности и определяются положением субъектов в отношениях собственности.

**Права
собственности.
Теория прав
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 рамках правовой науки развились два основных направления, изучающих права собственности, — континентальное и англосаксонское.

Континентальная традиция абсолютизирует концентрацию прав собственности на объекты присвоения у одного владельца. Ее классическим 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 среди нескольких лиц в рамках этой традиции рассматривалось как феодальный пережиток 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 принцип «единости и неделимости» частной собственности 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 явилось возникновение англосаксонской традиции в описании прав собственности. Расщепление собственности на правомочия нескольких лиц в англосаксонской традиции рассматривалось не как эрозия частной собственности, а как нормальное функциональное состояние экономики, преследующей цель извлечения максимальной выгоды из благ и ресурсов.

В рамках этой концепции убедительно доказывалась необязательность и даже неэффективность стремления во всех экономических решениях к абсолютной частной собственности и сосредоточению у одного лица максимума прав собственности. Аренда земли зачастую выгоднее ее покупки, лизинг может быть выгоднее приобретения оборудования, прокат автомобилей и аренда жилья зачастую выгоднее приобретения на них абсолютных прав и т.д.

Англосаксонская правовая концепция оказала влияние на экономическую науку и послужила основой формирования теории прав собственности. Суть ее состоит в том, что в экономике нет абсолютных 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 обслуживанию прав собственности (транзакционным издержкам), что ведет к снижению эффективности экономических решений.

Существуют различные варианты классификации прав собственности, в том числе и очень обширные, и дробные. В литературе чаще приводится классификация А. Оноре:

1. Право владения.
2. Право пользования.
3. Право управления.

4. Право на доход.
5. Право на капитальную ценность вещи, т.е. абсолютное право на определение дальнейшей судьбы вещи (отчуждение, потребление, «промазывание», изменение, уничтожение).
6. Право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации.
7. Право на завещание и наследование.
8. Бессрочность.
9. Запрещение вредного использования.
10. Ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга.
11. Остаточный характер, т.е. обязательность возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока.

Структурно-функциональный динамизм индустриальной и постиндустриальной экономики требует мобильности и подвижности прав собственности. Для современной экономики рамки абсолютного права частной собственности оказываются тесными, а англосаксонское направление было вызвано к жизни требованиями современной экономики.

Следует специально отметить, что столь подробное рассмотрение теории прав собственности имеет не чисто юридический, а прежде всего экономический смысл. Некоторые правомочия не связаны прямо с экономикой — например, право на безопасность, право наследования, бессрочность. Но некоторые права и их реализация переводят вещи (имущество) в экономически функциональное состояние, а именно: право пользования, право владения, право управления. А право на доход является важнейшей формой экономической реализации и экономического функционирования собственности на имущество.

Расщепление права собственности на ряд правомочий имеет не самодовлеющий смысл, а 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 не 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, или характером соединения 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 ему прав собственности оно становится собственником производимых благ, получаемого дохода и может распоряжаться им. Водитель, строитель и бухгалтер получают доход от владельца самого процесса создания дохода, т.е. процесса про-

изводства, 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, экономической 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.

*Экономическая
власть
и экономическая
зависимость*

Та степень концентрации прав собственности, которая дает собственнику возможность подчинить себе сам 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), но распоряжаться результатами деятельности фирмы могут лишь те, кто обладает контрольным пакетом.

Применительно к предприятиям, не являющимся акционерными обществами, право на результат производства и доход имеют те, кто сконцентрировал *монопольные права на средства и условия производства, сам процесс производства и его результат.* Этот существенный момент реального процесса присвоения не фиксируется правовой наукой, и для социально-дифференцированного рассмотрения реального процесса присвоения требуется экономический анализ собственности. Подобный анализ позволяет установить такое распределение прав, когда одни имеют «право» только создавать собственность (объекты присвоения), а другие имеют право распоряжаться этим результатом.

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 или созидания объектов последующего правового регулирования. Чем большие права распоряжения созданным доходом и продуктом сконцентрированы в руках тех, кто их реально создает, тем больше условий для заинтересованности работников в эффективном функционировании хозяйственной структуры.

Другим существенным источником экономической власти является *экономическая политика государства.* Посредством экономической политики можно установить условия перераспределения прав собственности и концентрации правомочий владения, перераспределить экономическую власть. Эти процессы актуальны особенно 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. Происходит

шая 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. У экономической политики существует много средств влияния на концентрацию экономической власти или ее коррозию: налоговые льготы и санкции, лицензии и квоты, размещение государственного заказа и т. п.

Самым существенным моментом экономической власти является эксклюзивное право на «плодоносящие», т. е. приносящие доход, объекты собственности. Речь, разумеется, идет не о *природном*, а *общественном отношении*. На поверхности 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 поверхностный 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, лишь порождая право на доход. Первоисточником дохода и собственника, и арендатора (и субарендатора) является только реальный процесс созидательного присвоения, о котором речь шла выше. Для этого в ресурсную среду должен подключиться труд непосредственного производителя благ, а 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. Поэтому необходимым спутником и противоположностью экономической власти является экономическая зависимость. Соответственно, *в экономике существует присвоение на основе экономической власти, зависимости или свободы.*

*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 неoinституциональная теория. Но в тени остаются 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 пред-

посылок 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.

В-третьих, 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 другие. Экономические отношения между субъектами собственности 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 взаимная 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 человеческая история в определенном экономико-юридическом срезе может быть рассмотрена как последовательная смена системы прав собственности и экономической власти, придающая общественной определенность процессу производства и присвоения.

Исторические формы собственности

Формы собственности могут быть рассмотрены в вертикально-историческом и горизонтально-структурном разрезах.

В вертикально-исторической классификации формы собственности образуют узловые пункты перераспределения и концентрации прав собственности. 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 условий и 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 рас-

пространялись и на людей. Абсолютной концентрации прав собственности у одних лиц соответствовало столь же абсолютное отсутствие прав у других, которые лишались признаков личности. Исторически парадоксально то, что в этот период возникло и получило распространение очень популярное ныне социально-экономическое понятие «демократия».

Последующее развитие человеческого общества сопровождалось последовательным движением к равенству личностных прав и свобод. В этом историческом движении вслед за античной возникла *феодалная* собственность. Она характеризовалась абсолютными правами собственности на условия производства и ограниченными правами собственности на людей.

Античная и феодальная формы собственности имеют общим то, что экономическая власть была в них дополнена властью над личностью людей.

Освобождение от личной зависимости привело, с одной стороны, к юридическому равноправию всех граждан, а с другой стороны, 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 уравнивать 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 и 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 различными экономическими агентами.

Признаки классификации форм собственности

Классификация форм собственности может быть осуществлена по разным критериям.

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.

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 тру-*

довой деятельности. 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. В основе пирамиды отношений собственности и форм собственности находится субъект труда (рабочий, крестьянин, инженер, программист и т. п.). Но субъектом образования формы собственности трудящиеся и создатели объектов собственности 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. Работники, безусловно, выступают создателями объектов или основы собственности. Но это вовсе не означает, что основные права собственности принадлежат тем, кто стоит у истоков реального созидательного присвоения. История и современность свидетельствуют о том, что конечное присвоение отрывается от своих истоков. 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 другие субъекты и институты; возможны различные комбинации между двумя названными полярными ситуациями.

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, о чем подробно говорилось выше. 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, имеют в виду два обстоятельства. Процесс создания объектов собственности в сколько-нибудь крупном масштабе нуждается в согласовании и координации деятельности 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 «революции управляющих». Реальность переходной экономики России полна примеров противоречий и конфликтов между внешними инвесторами и управляющими. Эти противоречия имеют место даже в странах с уже сложившейся и развитой рыночной экономикой.

Итак, для выделения форм собственности, характеризующих ее горизонтально-функциональную структуру, следует выделить набор прав, которые определяют воспроизводимое качество отношений реального присвоения, обеспечивающего, в свою очередь, социально-экономическую определенность экономических субъектов. Набор этих признаков (правомочий) включает: труд, распоряжение

имуществом и доходом, управление. От концентрации и персонифицированного рассредоточения правомочий, связанных с этими признаками, будут зависеть качественная определенность и специфика форм собственности.

Основные черты разных форм собственности

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 все перечисленные признаки: 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 сосредотачивает в одном лице труд, управление, распоряжение доходом и имуществом.

Статистика ряда зарубежных стран выделяет эту форму под названием индивидуального, или некорпоративного, предпринимательства. Статистика Российской Федерации не выделяет отдельно эту форму. Названной форме соответствует выделяемое статистикой количество фермерских хозяйств, но не выделяются индивидуальные предприниматели в промышленности, особенно в сфере услуг. Специфичным для российской статистики является выделение малого предпринимательства, но здесь учитываются чисто количественные критерии (от 50 до 100 человек, занятых в различных сферах производства).

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 и 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 распоряжению, их положение может по набору правомочий отличаться от 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, при-

сударственная собственность. Внутренние различия в 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 долевой, 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 и распределении дохода. Кооперативная собственность тоже может иметь вид *долевой*, когда определены доли каждого участника в имуществе кооператива, или *бездолевой*, т.е. без выделения персонафикации долей имущества каждого участника. Последнюю часто 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 функций управления особым органам и участникам, в ней возможно противоречие между функциями и субъектами распоряжения и управления. По содержанию к кооперативной собственности очень близки предприятия, получающие названия *«рабочей собственности»*, которая образуется в результате выкупа работниками предприятий у частных собственников, *семейной собственности*, которая приобретает дополнительное экономическое содержание, если она заимается предпринимательской деятельностью.

4. Государственная собственность, От предыдущих форм 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 здесь 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 и институциональный 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, акцизы, 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 ими 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 государственных высших учебных заведениях. Или, например, колхозы и совхозы преобразованы в акционерные общества, но продолжают функционировать и ранее выделенные работникам паи вновь объединив

Особым направлением образования смешанных форм собственности является социализация отдельных форм. 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, медицинским обслуживанием. 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 есть 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. А смешанная экономика наряду с другими признаками охватывает всю совокупность сочетания отношений и форм собственности.

7. Комбинированные формы. Выше была рассмотрена тенденция к усложнению 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 части своего базового качества

При образовании комбинированных форм каждый их участник, представляющий ту или иную форму собственности, делегирует такой объем своих полномочий, который не ведёт 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 приобретает 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 условия 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 кругом полномочий. 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 частной 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.

*Критерий
эффективности
преобразований
собственности*

Преобразования собственности, проводимые в России, ассоциируются чаще всего с приватизацией. Однако приватизация является только одной из форм преобразования собственности. Она включает в себя 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 беспристрастно фиксирует переход прав собственности от одних субъектов к другим. Вопросы о том, насколько эффективно объекты собственности использовались прежде и чем вызвана необходимость смены собственников, не являются 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. Например, физическое лицо обладает правом собственности на земельный участок. Независимо от того, обрабатывает 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. Однако это уже третья и 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 всех основных направлений экономической теории. Теория эффективного и рационального распределения ресурсов, основываясь на 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 оправдано, 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 к всем иным формам собственности и перераспределяемым правам собственности.

Однако решения, принимаемые о преобразованиях собственности в переходной экономике, зачастую, 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, что 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 России, 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 начались интенсивные изменения собственности, затрагивающие не только перераспределение прав, но и изменения форм собственности.

В 1986 г. был принят Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». Он послужил основой легализации частного предпринимательства и индивидуально-трудовой собственности. Поскольку к тому времени уже существовал теневой и криминальный капитал, где, по некоторым оценкам, были заняты около

20 млн. человек, одновременно с названным законом были приняты нормативные акты, направленные на борьбу с криминально-теневой экономикой.

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. Преобразование государственной собственности в кооперативную (по форме) происходило на фоне набирающего силу криминально-теневое капитала.

В 1989 г. был принят ряд нормативных актов об аренде. Их увенчал 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. Но аренда как имущественный наем имела преимущественно формальное значение, а арендная плата была либо символической, либо вообще не взималась.

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 их числе и те, которые создавали законодательную базу для приватизации и предпринимательства, в том числе Закон «Об основах разгосударствления и приватизации в СССР» от 01.08.91 г.

Реформирование собственности в СССР, таким образом, 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 (коллективной, семейной). Приватизация рассматривалась как одна из форм разгосударствления (но не как единственная и исключительная форма преобразований собственности).

Во-вторых, приоритетное право выбора форм, направлений и сроков приватизации предоставлялось трудовым коллективам. Трудовые коллективы, исходя из перспективных планов развития предприятий, могли принимать решения об очередности осуществления 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. Что же касается характера принятого тогда в стране варианта преобразования госсобственности, то его можно определить следующими признаками: постепенность, добровольность, многообразие форм, приоритетные права трудовых коллективов. При этом перераспределение прав собственности, преобразование форм собственности и перераспределение экономической власти не были доминирующими в данном варианте преобразований.

Выбор направлений и форм преобразований после 1991 г. в переходной экономике России осуществлялся в ходе острых дискуссий, которые велись по следу-

Ющим

основным направлениям: разгосударствление с сохранением государственной собственности на крупных предприятиях и приватизация в сфере малого бизнеса; создание коллективных предприятий как с неделимой, так и коллективно-долевой собственностью; бесплатное распределение государственного имущества среди населения (через специальные приватизационные счета, государственные ценные бумаги и др.); акционирование предприятий и продажа с аукциона акций и самих предприятий.

Приватизация в России была осуществлена в радикальном варианте по характеру, масштабам, темпам, срокам и методам.

Указ РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятый 3 июля 1991 г., 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 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.

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 превращение государственной собственности в частную. Неплодотворно 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 приводило к расточительности. Имущество государственных предприятий, преобразованных в открытые акционерные общества в порядке приватизации, оценивалось по остаточной стоимости на основе оптовых цен 80-х годов. Рабочие комиссии по подготовке предприятий к приватизации, состоявшие из руководства и членов трудовых коллективов, были заинтересованы в сведении к минимуму стоимости выкупаемого имущества государственных предприятий и стоимости уставного капитала акционируемых предприятий. К лету 1992 г. возможные накопления работников предприятий были обесценены либерализацией цен в январе 1992 г. Резкий спад производства и обесценение оборотных средств предприятий привели к снижению их доходов, так же как и доходов работников. Поэтому трудовые коллективы 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.

Социально-деформированность при быстрой концентрации капитала. Провозглашенная социально-стартовая цель превратить всех граждан в собственники

ков и создать массовый средний класс на практике обернулась отторжением от собственности основной массы населения и сосредоточением 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 явилось основой формирования 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.

К 1999 г. на фондовых биржах годового оборот от продаж акций составил 28 548,4 млн. руб. Аналогичный показатель по облигациям акционерных обществ, предприятий и организаций составил 8514,4 млн. руб.

Следует отметить, что акции приватизированных российских 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 приватизированных предприятий, явился важным катализатором рыночных преобразований особого типа.

Результаты, этапы и формы российской приватизации

Процесс перераспределения собственности в России еще не завершен, но уже сложилась новая реальность в виде социально-экономической среды функционирования экономики. Это важнейший общий итог приватизации. Об этом свидетельствуют данные о распределении предприятий по формам собственности (см. табл. 40.1).

Общий итог сложившейся структуры собственности на основе официальной статистики выглядит следующим образом. Всего за 1992—1999 гг. изменили форму собственности 129,5 тыс. предприятий. Их распределение по формам собственности в годовой динамике характеризуется постоянным увеличением доли частной собственности при снижении числа и доли государственных и муниципальных

предприятий. Очень активно проходил процесс создания акционерных обществ - за 1992—1998 г. создано 30,5 тыс. данных обществ.

Таблица 40.1

**Число предприятий и организаций по формам собственности в России
(на 1 января)**

	Число предприятий и организаций, тыс.					В процентах к итогу				
	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Всего	1946	2250	2505	2727	2901	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:										
государственная	325	322	233	143	148	16,7	14,3	9,3	5,4	5,1
муниципальная	171	198	184	178	183	8,8	8,8	7,3	6,5	6,3
собственность общественных объединений (организаций)	53	95	130	158	183	2,7	4,2	5,2	5,8	6,3
частная	1216	1426	1731	2014	2147	62,5	63,4	69,1	73,9	74,0
прочие формы собственности, включая смешанную собственность, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства	181	209	227	235	240	9,3	9,3	9,1	8,6	8,3

К сожалению, возможности определения структуры собственности ограничены статистической базой. Статистика фиксирует все негосударственные формы собственности как частную собственность. Не выделяется индивидуальная (некорпорированная частная собственность), хотя и подробно учитывается малое предпринимательство.

Более полную характеристику структуры собственности и итогов приватизации дает распределение предприятий, продукции и численности работников по различным формам собственности.

Доля частных предприятий в объеме промышленного производства (27%) значительно ниже, чем их доля в общем числе предприятий (88%), а доля государственных предприятий, напротив, в объеме продукции значительно выше, чем в общем числе предприятий; аналогичная ситуация и с предприятиями смешанной формы собственности.

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» 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 их 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 ее 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. Его основным содержанием стало преобразование государственных предприятий в акционерные общества открытого типа и продажа, 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. Его основным содержанием была продажа как самих предприятий (с аукциона и по конкурсу), так и акций акционированных в порядке приватизации предприятий за деньги. На этот этап возлагались не оправдавшиеся пока надежды на появление «стратегических» инвесторов.

4. Залоговые аукционы. Государство с целью покрытия дефицита государственного бюджета отдает в залог под кредиты коммерческих банков пакеты акций крупнейших предприятий, акционированных в порядке приватизации. Считать залоговые аукционы формой приватизации следует потому, что государство, отдавая в залог пакеты акций, не планирует их возвращение и не резервирует средства на возвращение кредитов. Нормативной базой для залоговых аукционов послужил Указ Президента РФ «О порядке передачи в 1995 г. в залог акций, находящихся в федеральной собственности» от 31 августа № 889.

В последние годы приватизация приобрела постепенный характер, поскольку основной массив государственных и муниципальных предприятий приватизируется

Современному этапу свойственно многообразие способов приватизации. Об этом свидетельствуют данные таблицы 40.2 о способах приватизации в 1999 г.

Таблица 40.2

**Структура приватизированных предприятий (объектов)
по способам приватизации в России (1999 г.)**

Число приватизированных предприятий (объектов) — всего	1536
в том числе по формам собственности (на дату приватизации):	
федеральная	104
субъектов Российской Федерации	298
муниципальная	1134
Структура приватизированных предприятий (объектов) по способам приватизации, в процентах к итогу:	100
Продажа государственного и муниципального имущества:	
на аукционе	9,2
на коммерческом конкурсе	12,4
в том числе:	
инвестиционными и социальными условиями	4,9
с инвестиционными условиями	5,6
с социальными условиями	1,9
Выкуп имущества, сданного в аренду:	
арендатором в соответствии с договором об аренде	8,3
посредством преобразования в открытое акционерное общество с правом первоочередного приобретения акций арендатором	—
Продажа имущества ликвидируемых и ликвидированных предприятий (объектов)	5,2
Продажа недвижимости	47,7
Продажа земельных участков в составе имущественного комплекса приватизированных предприятий	2,3

Окончание таблицы 40.2

Продажа акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации:	
работникам общества	120
на специализированном аукционе	19
Преобразование государственных и муниципальных предприятий в открытые акционерные общества с закреплением 100% акций в государственной или муниципальной собственности	0,87
Внесение государственного или муниципального имущества в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ	0,3
Отчуждение находящегося в государственной (муниципальной) собственности акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, владельцам государственных (муниципальных) ценных бумаг, удостоверяющих право приобретения таких акций	

Важное значение в процессе приватизации в настоящее время имеют *конкурсные продажи* принадлежащих государству пакетов акций крупных компаний, акционированных в порядке приватизации. Крупным успехом и приобретением опыта конкурсных торгов считается продажа пакета акций «Связьинвеста», *хотя* последствия этой сделки стали предметом специальных обсуждений и решений органов государственной власти. Вместе с тем не состоялись планировавшиеся правительством во втором полугодии 1999 г. торги по пакетам акций «Роснефти» и «Славнефти». Основная же часть доходов бюджета от приватизации в 1999 г. в размере 8,33 млрд. руб. была получена от продажи на конкурсных торгах акций нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» и Тюменской нефтяной компании.

Выше отмечалось, что приватизация является особой, но не единственной формой преобразования собственности. Возможно перераспределение прав собственности без перераспределения экономической власти. Саму приватизацию можно проводить радикально, подчиняя ее решению политических целей, или эволюционно, подчиняя ее целям экономической эффективности. В переходной экономике России наметились тенденции 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.

В странах с переходной экономикой первоначальное стремление добиться быстрых преобразований путем приватизации окончилось неудачей. Вследствие этого возобладал подход, в соответствии с которым приватизация должна быть проведена поэтапно в течение достаточно длительного времени. «Малая» приватизация в странах переходной экономики прошла успешно. Значительно более сложные проблемы возникли с проведением «большой» приватизации, т.е. крупных предприятий государственного сектора. Главная проблема такой приватизации состоит в необходимости обеспечения роста экономической эффективности предприятий и социальной справедливости.

В группе восточноевропейских стран (Чехия, Венгрия, Словакия) возобладал умеренно-радикальный подход к осуществлению приватизации. С одной стороны, в этих странах было стремление к ускоренной приватизации, а с другой стороны, принималась попытка решения проблем инвестиций и технологической модернизации. Учет проблем экономической эффективности при проведении приватизации выразился в данных государствах в менее глубоком спаде производства, чем в России, и более раннем выходе из кризиса. В этом отношении интересен опыт приватизации в Польше. Смена форм собственности была здесь доминирующим мотивом преобразований. Радикализм польской приватизации проявлялся в том, что приватизация осуществлялась и путем ликвидации предприятий-должников и превращения пред-

приятый, которые не были переданы в частные руки, в публично-правовые предприятия, которые должны были осуществить санирование самостоятельно, без помощи государства. Другой вариант приватизации был применен в Чехословакии (с 1993 г. — в Чехии). Здесь использовались именные приватизационные чеки. Граждане Чехии, получив купонные книжки, могли приобретать акции любых предприятий.

Большой интерес представляет опыт преобразования собственности в Китае. На начальном этапе проведения реформ осуществлялось перераспределение прав собственности между государством и хозяйствующими субъектами в пользу последних, но без распределения главных правомочий, связанных с экономической властью. В результате хозяйствующие субъекты получали благоприятные условия для *хозяйствования*, а не торговли средствами производства и ресурсами. Вместе с тем государство (на последующих этапах реформы) обеспечило возможность для возникновения новых (альтернативных) форм собственности. Существенно важной особенностью китайского опыта явилось то, что предприятия альтернативных форм собственности возникали не за счет конверсии государственного имущества, а за счет *альтернативных источников инвестиций*. Целью реформ в Китае (в том числе и в области собственности) были рост производства товаров и услуг, увеличение инвестиций, в том числе и иностранных, а не простая смена форм собственности и перераспределение экономической власти. Поставленные цели были достигнуты, и реформы привели не к спаду производства, а наоборот, к его бурному и неуклонному росту при сохранении существующего общественного строя. Это позволило приступить к новому, более сложному современному этапу — преобразованию собственности в государственном секторе, крупных предприятий.

Несмотря на то, что в России пройдены крупные этапы в процессе приватизации, перераспределение прав собственности в стране еще не завершено. Еще не найдена оптимальная концентрация правомочий у физических и юридических лиц, обеспечивающая наиболее эффективные формы развития собственности. *Критерий экономической эффективности должен выдвинуться на передний план в процессе перераспределения прав собственности на новых этапах преобразования собственности.*

Основные термины

Разгосударствление

Приватизация

Ваучеры

Эффективность приватизации

Продажа имущества

Выкуп имущества

Преобразование предприятий

Залоговый аукцион

Санирование

Собственность

Присвоение

Присвоение-отчуждение

Права собственности

Теория прав собственности

Экономическая власть

Экономическая зависимость

Экономические формы собственности

Индивидуальная собственность

Частная собственность

Кооперативная собственность

Государственная собственность

Муниципальная собственность

Смешанные формы собственности

Комбинированные формы собственности

Общая собственность

Глава 41

Основы социально-устойчивого экономического развития

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 основах социальной политики.

Сама по себе экономика, ее развитие не является 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 — обязательные участники 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 субъектно-объектное отношение. Во-вторых, одновременно он вступает в отношения с другими людьми по поводу своей собственности на тот или иной предмет, или субъект-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 какой-либо вещи собственниками данной вещи не являются. Однако и в первом, и во втором случаях 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 её использования и потребления, но и по своему усмотрению отказать от собственности на эту вещь.

В результате вместе с экономическим отношением изменяется и социальное отношение между людьми, т.е. отношение их друг к другу, статус 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 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 законам. 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 в переходной экономике 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 является социально-устойчивое ее развитие, предполагающие 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 собой 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, скорости распространения и по прямым экономическим потерям, которые несет при этом общество. Опасность таких нарушений существовала всегда в экономике. Об этом свидетельствуют опыты 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 значимости 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 опре-

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 влияния 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 имеет место социальная стабильность воспроизводства на базе роста эффективности и социальной ответственности граждан за результаты экономического развития.*

Переходная экономика призвана создать механизмы и формы социальной ответственности граждан за эффективность экономики. Первый этап преобразований в российской экономике уже заложил основы для большей социальной ответственности граждан за свои результаты. Новые предпосылки 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.

***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 требует 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 нижней 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 исказить 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 уравнивательного 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 уравнивательный 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 огосударственного 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 ограничиваться 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 не только основой получения дохода от лично накопленного имущества, но и от наследства.

Вопрос о справедливости распределения в данном случае смыкается с вопросом о *факторном подходе* к справедливому распределению. 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 его источников — 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 перераспре-

деления 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 государством 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 разные 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 свойственны 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 населения.

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 с высокой долей 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 переходной 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, системы 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 государственного 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 были продемонстрированы 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 народнохозяйственной 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 70-е годы они были на 5—7 пункта выше, чем в СССР. По западным оценкам, если в СССР в начале 80-х годов индекс Джини составлял 0,27, то в Канаде — 0,30, США — 0,34, 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* различны.

Во-первых, в содержании социальной устойчивости экономики. Для системы огосударственного 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 к 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 проявлялось 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 *рыночную 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 становления рыночных отношений создаются предпосылки для того, чтобы они охватили не только куплю-продажу рабочей силы, но и все основные элементы, формирующие человеческий потенциал. Тем самым 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, вытекающий из необходимости социальной ответственности граждан за ре-

зультаты 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 затрагивает не только 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: спада производства, перераспределения богатства, неравномерности распределения доходов и т. д.

Вместе с тем преобразования создают 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 становится антисоциальным фактором, подрывающим основы трансформации экономики.

Основы социальной политики

Преобразования в переходной экономике невозможны без осуществления государством ряда мер по переводу на новые основы и принципы социальной сферы и основных условий жизнедеятельности людей. Изменение основ функционирования экономики, перевод ее на рыночные принципы, создание новых механизмов государственного регулирования рыночной экономики неизбежно определяют формирование нового социального уклада жизни людей. Он основывается на новых отношениях членов общества 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.

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 длительного изменения положения людей, когда для этого будут созданы условия. Комплекс таких условий включает в себя 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 перестройки 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 лишил возможности правительство, работодателей и граждан маневра в выборе вариантов преобразований социальной сферы. Наметившиеся в 2000 г. позитивные тенденции роста реальной заработной платы на основе роста общественного продукта еще не приобрели устойчивого характера.

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, то 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.

Социальную политику в переходной экономике нельзя свести к поддержке малоимущих слоев или к согласованию 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 в переходной экономике должна решать одновременно ряд сложных задач и достигать следующих основных целей.

Основной задачей и целью такой 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 задач и 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, за счет 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 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.

Основные термины

Единство экономического и социального развития

Социально-устойчивая экономика

Устойчивое человеческое развитие

Социальная ответственность

Затраты на социальные цели

Справедливое распределение

Рыночно-ориентированная справедливость

Утилитаристский подход к распределению (перераспределению)

Роулистский подход к распределению

Эгалитский подход к распределению

Марксистский подход к распределению

Факторный подход к распределению

Радикальный характер социальных преобразований

Направления социальной политики

Глава 42

Экономическая роль государства

Функции государства в экономике

Дальнейшее осуществление преобразований предполагает проведение продуманной и ответственной экономической политики. Ее эффективность в решающей степени будет зависеть от роли государства

в создании национальной экономики.

Классификация функций государства в экономике опирается на общие концептуальные представления о государстве как особой общественной подсистеме,

Прежде всего, государство возникло и существует 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 транзакций в экономике (сделок, управления, рациионирования).

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 под-

держивает 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 или 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. Также 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, взимаемая плата 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

в себя 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 циклических колебаний* экономики. 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 вв., — к проведению 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 их пирирование 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, произво-

дящие 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 — функциями государства как представителя всех членов общества и интересов общества как единого целого и 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 потребителям 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 бы предотвращали 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

ся в настоящее время, в условиях перехода к рыночной экономике бывших социалистических стран.

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 доходов 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 группы функций государства! 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 ре-

сурсов (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 долгосрочном 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, чреватые негативными последствиями как для экономики, так и для общества в целом. Отклонения от равновесия могут происходить 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 временном 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

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.

банков, процентных ставок по активным операциям — являются изменение Центральным банком нормы обязательных резервов коммерческих банков, 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 выбирая 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 «очистление» 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.). Промышленная политика широко используется в разных 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 рассматривается 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 инструменты фискальной и денежной политики, но и создание институциональных условий, благоприятных для эффективного функционирования бизнеса и стимулирующих экономический рост. Институциональные изменения включают в себя 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.

*Повышение роли
государственного
регулирующего
в переходной
экономике*

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 не только создания новых рыночных институтов, но и принципиально новой системы 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 в переходной экономике 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.

В плановой экономике роль государства состояла в определении, установлении и поддержании определенных пропорций в развитии народного хозяйства, причем не столько стоимостных, сколько натурально-вещественных, путем прямых адресных заданий министерств предприятиям-изготовителям и планов распределения готовой продукции потребителям. Государство, таким образом, регулировало процесс производства и распределения продуктов, выступая и от лица производителя, и от лица потребителя. По мере усложнения хозяйственных связей и необходимости более гибкой реакции экономики на достижения НТП такая система управления народным хозяйством, несмотря на попытки ее реформирования, перестала быть результативной, поскольку не создавала экономических стимулов к внедрению достижений НТП.

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, двойная задача. Во-первых, оно должно создать новую (или, по возможности, реформировать старую) систему институтов, с помощью которых **ОНО СМОГЛО 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. Все это объективно усиливает роль государства в переходных экономиках.

Смене институциональной структуры всегда свойственна определенная инерционность (особенно в сфере изменений неформальных правил, норм поведения, ожиданий экономических агентов). Но эта инерционность 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

Переходные процессы в экономике сопровождаются обычно спадом производства, безработицей, дестабилизацией экономики, что выражается в дисбалансе совокупного спроса и предложения, высокой инфляции, значительном дефиците госбюджета, неустойчивом валютном курсе и других негативных моментах. Восстановительные процессы в экономике и создание условий для долгосрочного экономического роста в условиях рыночной системы связывают обычно со стабилизационной и структурной политикой государства. Но в переходных экономиках данные направления экономической политики имеют 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 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: краткосрочная стабилизация основных параметров функционирования экономики и долгосрочный процесс формирования нового социально-экономического порядка.

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 сохраняет 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 уг-

розу 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.

Особенности структурной политики

В странах со сложившейся рыночной структурой в послевоенные десятилетия господствовало стабилизационное направление экономической политики, связанное с регулированием совокупного спроса и нацеленное на сглаживание колебаний экономической активности, ликвидацию неполной занятости и выход на близкий к потенциальному объем производства.

Структурная политика, или политика стимулирования совокупного предложения, привлекла внимание ученых и практиков в конце 70-х — начале 80-х годов. 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 Филипса — увеличение государственных расходов \Rightarrow снижение безработицы \Rightarrow рост инфляции, и наоборот — уже не срабатывала), а тем более в обеспечении условий долгосрочного безинфляционного роста.

Конкретные меры структурной политики в промышленно развитых странах касались реформы финансовых рынков; сокращения государственного регулирования внутренних товарных рынков и стимулирования конкуренции, в том числе путем осуществления приватизации; серьезных налоговых реформ; мер, направленных на совершенствование рынков труда, увеличение их гибкости.

Стимулирование совокупного предложения предполагало использование главным образом косвенных методов воздействия. Так, снижение налоговых ставок должно было в долгосрочном периоде стимулировать предложение труда, рост инвестиций и сбережений, а уменьшение «налогового клина» в цене — снижать уровень инфляции. Развитие систем подготовки и переподготовки кадров, совершенствование информационного обеспечения рынков труда и другие меры призваны были снизить уровень не только циклической, но и структурной, фрикционной (т.е. естественной) безработицы. В ряде случаев регулирование совокупного предложения допускало возможность прямого субсидирования отдельных отраслей и предприятий, финансирование конкретных проектов, научных исследований, если это было связано с поддержанием конкурентоспособности отечественного производства на мировом рынке, обеспечением социальной устойчивости общества и т. д.

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 дела, 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 денеж-

ными 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 переходных экономиках структурная политика государства решает более широкий круг проблем. Речь идет о стимулировании роста совокупного предложения на качественно иной основе. Структурная политика включает в себя формирование институциональных основ деятельности экономических агента, 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: приватизацию и формирование целого спектра различных отношений собственности; 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.

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 возрастает 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

новеиших 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*. Как показал опыт преобразований плановых экономик, без действий правительства по долгосрочной реконструкции потенциально сильных промышленных предприятий угроза массовых банкротств и фактическая утрата части потенциала экономики становятся реальностью. Во многих случаях оказывается экономически выгоднее, с точки зрения долгосрочных результатов, проводить реконструкцию государственных предприятий до их приватизации.

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 внешнеторговой 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.

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.

В той же мере, в какой нормальное функционирование в конкурентной среде реформированного реального сектора, кредитных учреждений бывает затруднено в условиях высокой инфляции, нестабильного валютного курса, растущего бюджетного дефицита, в той же мере успешная фискальная и денежная политика, направленная на стабилизацию экономики, невозможна, если нет адекватной реакции экономических агентов на импульсы, возникающие в результате действия фискальных и денежных инструментов. Наличие такой реакции обусловлено формированием нормальной конкурентной среды и соответствующих рыночных институтов, что непосредственно связано с реализацией структурной политики.

Основные термины

Функции государства в экономике

Направления деятельности государства

Типы экономической политики

Особенности экономической политики в переходной экономике

Стабилизационная политика

Структурная политика

Промышленная политика

Шоки

Стимулирующая политика

Сдерживающая политика

Дискреционная политика

Недискреционная политика

Прямые и косвенные воздействия на экономику

Ортодоксальная программа

Гетеродоксальная программа

Раздел II. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Глава 43

Сущность и формы организации предпринимательства

Переход к рыночной системе хозяйствования — это одновременно переход к экономике предпринимательского типа. Создание условий для развития предпринимательства является поэтому важнейшей составляющей трансформационных изменений переходной экономики.

Экономическая природа и признаки предпринимательства

Товарное производство исторически и генетически является исходным пунктом предпринимательства. Экономическая природа предпринимательства неразрывно связана с рыночным хозяйством. Как свойство хозяйственной деятельности предпринимательство внешне проявляется в стремлении извлечь дополнительную выгоду в процессе обмена. Между тем сам по себе обмен еще не является источником предпринимательства. Он становится таковым, когда превращается в составное звено единого хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов. Обмен же, во-первых, 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, как механизм удовлетворения общественных потребностей обмен обуславливает общественный характер предпринимательской деятельности. В-четвертых, сталкиваясь в процессе обмена с подобными себе лицами, предприниматель воспринимает свою деятельность как состязательную.

Экономическую природу предпринимательства характеризует ряд признаков: инициатива, коммерческий риск и ответственность, комбинирование факторов производства, новаторство.

Предпринимательская инициатива. Предпринимательство — инициативная деятельность. Постоянное стремление к поиску новых возможностей извлечения выгоды, будь то производство новых товаров или освоение новых рынков является отличительной чертой предпринимателя. **Предпринимательская инициатива** — это стремление к реализации возможностей, предоставляемых самим процессом рыночного обмена, осуществляющегося к взаимной выгоде участников этого процесса. В этой связи предпринимательство следует ассоциировать не с обманом и насилием, а с извлечением выгоды посредством удовлетворения общественных потребностей, что является содержательным моментом деятельности предпринимателя,

Степень проявлений предпринимательской инициативы обусловлена границами ее экономической свободы. Когда уровень регламентации предпринимательской деятельности слишком высок, инициативность снижается. Напротив, либерализация в сфере хозяйственных операций способствует ее активизации. В этом смысле ключевой задачей развития предпринимательства является создание условий для активизации инициативной деятельности субъектов хозяйствования.

Коммерческий риск и хозяйственная ответственность. Окружающая предпринимателя действительность представляется в виде не подвластной ему неопреде-

ленности. Неопределенность возникает как в связи со свойствами рынка (изменение конъюнктуры, цен и предпочтений потребителей), так и спецификой предпринимательства, выраженной в непредсказуемой реакции рынка на инициативные начинания предпринимателя, порождая тем самым коммерческий риск.

Являясь органической компонентой предпринимательской деятельности, **коммерческий риск** отличается от риска вообще. Его принятие связано не со склонностью индивидов к риску, а с их **нацеленностью** на обращение рыночной неопределенности в свою пользу в форме определенного вознаграждения. **Риск** основывается на трезвом расчете и учете возможных отрицательных последствий. Стремление к успеху здесь всегда уравновешивается хозяйственной ответственностью, степень которой в значительной мере определяет приемлемый для предпринимателя **уровень** риска. Одно дело, когда риск связан с недополучением дохода или даже понесением убытков, и другое — когда он чреват потерей собственности.

Сопровождающая риск хозяйственная ответственность ставит перед предпринимателем задачу овладения риском и управления им. Упразднить рыночную неопределенность предприниматель не в силах, но снизить риск он может, во-первых, путем страхования, позволяющего трансформировать риск в незначительные дополнительные издержки, во-вторых, разделив его с другими заинтересованными лицами. Между тем, способствуя снижению риска (возможные потери для отдельного участника), второй способ подрывает предпринимательскую мотивацию, так как предпринимательский доход будет разделен между участниками предприятия.

Противоречие, возникающее между мотивированным стремлением к **рisku** 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.

Комбинирование факторов производства. 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 выше и где они принесут больший доход. Такая деятельность называется **арбитражированием**. *Арбитражирование* легко обнаружить в сфере торговли и биржевой деятельности. При всем различии форм его проявления для него характерны: использование неравновесных рыночных ситуаций как способа изыскания новых возможностей, стремление к рациональному распределению ресурсов как источнику дополнительного дохода, содействие установлению рыночного равновесия через перераспределение благ. Перемещение ресурсов в целях их более эффективного применения — лишь общая формула более сложного по содержанию процесса повышения эффективности использования ресурсов.

Другой, более сложной по содержанию формой повышения эффективности применения ресурсов является **комбинирование** на основе принципа замещения факторов производства. Сущность его состоит в поиске наиболее рационального варианта сочетания факторов путем замещения одного фактора другим. **Варируя** факторами производства, предприниматель не просто обеспечивает переход к более эффективному применению ресурса, но и, создавая новые технологии, обеспечивает поступательный ход развития общественных производительных сил.

При этом было бы упрощением сводить суть комбинирования к вопросу эффективности использования ресурсов. Предприниматель может изымать отдельные элементы из рыночной сферы и включать их в структуру собственной органи-

зации, изменяя характер самого механизма перераспределения ресурсов. Поэтому содержание функции комбинирования шире «принципа замещения», а само комбинирование может выступать фактором преобразования рыночной среды.

Новаторство. Деятельность в условиях неопределенности требует от предпринимателя изобретательности и творческого подхода. И хотя указанные элементы в той или иной степени присутствуют в предпринимательской деятельности всегда, особенно зримо их значение проявилось с переходом к индустриальной стадии экономики, когда способность к генерированию и реализации новых идей стала определяющим фактором успеха предпринимателя.

Новаторство — это практическая реализация принципиально новых товаров, технологий, внедрение способов организации производства и сбыта, организационных форм предпринимательской деятельности. Как форма проявления творческого потенциала личности новаторство связано с человеческим фактором. Однако, сколь сильно ни зависела бы склонность к новаторству от личностных качеств индивидов, как явление экономической жизни новаторство все же обусловлено характером предпринимательской деятельности. Изобретатель — еще не новатор. Он становится таковым лишь тогда, когда реализует себя как предприниматель, то есть лицо, борющееся за лучшие результаты хозяйствования. Во-первых, оптимальный способ преодоления рыночной неопределенности — это изменение самой рыночной ситуации в выгодном для себя направлении, что возможно только посредством инновационной деятельности. Во-вторых, приобретение устойчивых рыночных преимуществ возможно также только посредством нововведений. Поэтому в экономическом смысле действительной причиной, понуждающей предпринимателей к новаторству, является конкуренция между ними.

Ставшее внутренним свойством предпринимательства, новаторство в корне меняет взаимодействие рыночного спроса и предложения. Предложение перестает быть пассивным элементом рыночного механизма. Приспосабливаясь к изменениям спроса, оно становится важнейшим условием изменения и даже формирования спроса, источником постоянного нарушения рыночного равновесия. Не интуиция и способность предугадать поведение рынка, а созидательная деятельность по изменению самих рыночных условий начинает играть роль определяющего фактора предпринимательства. Предпринимательство же, имеющее новаторский характер, становится исключительно активным фактором научно-технического прогресса и движущей силой экономического роста.

Выводы

Мотив и цели

предпринимательской деятельности

Хотя предпринимательская деятельность связана с удовлетворением общественных потребностей, предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений. В

действительности **побудительным мотивом предпринимательской деятельности** является материальный интерес, выраженный в форме предпринимательского дохода. Особенности природы дохода от предпринимательской деятельности заключаются 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.

В реальной хозяйственной практике внутренняя мотивация предпринимателя принимает форму целевых устремлений, которые формируются под влиянием множества факторов. Реализуя функцию собственника, предприниматель должен обеспечить наибольшую доходность от примененных ресурсов. С другой стороны,

как управленец, он не может не реагировать на внешние воздействия, приспосабливаясь к изменениям рыночной ситуации. Стремясь к обеспечению долгосрочной устойчивости предприятия, предприниматель вынужден формировать свои цели с учетом всех действующих факторов и не может ориентироваться на максимизацию какой-либо из своих функций.

Сказанное не означает отрицания внутренней мотивации предпринимательства. Любая цель, принимаемая в качестве приоритетной, всегда предполагает одно непереносимое условие — обеспечение приемлемой нормы доходности. Такое ограничение не случайно, а обусловлено той ролью, которую доход играет во всем процессе предпринимательства. Доход является оценкой успеха и психологическим стимулом предпринимателя, показателем эффективности использования ресурса и оценки инвестиционных возможностей, источником развития предпринимательства.

Определение предпринимательства

Содержание предпринимательства не может быть сведено исключительно к какому-либо одному из признаков. Все признаки являются его неотъемлемыми свойствами, а преобладание одного 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 ее смысл состоит в способности хозяйствующего субъекта реагировать на потенциальный источник выгоды, то есть увидеть и реализовать открывшиеся возможности. При этом речь идет о способности, обусловленной не личностными чертами предпринимателя, а теми особыми отношениями, в которые он вступает в процессе движения к своей цели. Отношения эти охватывают как сферу взаимодействия с другими предпринимателями, так и сферу взаимоотношений внутри собственной организационной структуры, которые по мере усложнения предпринимательской функции играют все возрастающую роль в обеспечении успеха предпринимательских начинаний. В условиях конкурентного взаимодействия субъектов рыночного хозяйства, деятельность предпринимателя реализуется в стремлении к созданию для себя лучших условий хозяйствования путем обретения конкурентных преимуществ, что и отражает специфичность предпринимательства как особого типа хозяйственного поведения. Таким образом, содержание предпринимательства сводится к завоеванию и удержанию конкурентных преимуществ как условия достижения его целей. В этом состоит фундаментальная основа функции предпринимательства.

Предпринимательство — это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на завоевание и удержание конкурентных преимуществ деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности,

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, связанная с арбитражированием, то есть перемещением товаров с рынка на рынок, а источником дохода служила разница в ценах. В данный период предпринимательство играло подчиненную, вспомогатель-

ную 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, то есть эффективного способа производства, становится условием предпринимательского успеха. Роль предпринимательства как вида деятельности неизмеримо возрастает. Усложнение деятельности повлекло за собой и усложнение предпринимательской функции, обусловившее ее рассредоточение в соответствии с управленческой структурой предпринимательской организации. Предпринимательская функция перестает быть монополией собственника.

Таблица 43.1

Характеристика предпринимательства как экономической категории

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 факторов производства. 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: а) содействие росту эффективности общественного производства; б) содействие установлению рыночного равновесия. Институциональные: а) изменение хозяйственной среды; б) создание новых рыночных институтов. Социальные: а) содействие росту общественного благосостояния; б) содействие демократизации отношений управления и собственности; в) содействие социальной интеграции общества

Постиндустриальная стадия развития общества с характерным для нее ростом роли новаторства и социализации производства установила иные приоритеты хозяйствования. Отныне не просто рационализация использования ресурсов, а рационализация самой формы и способа хозяйствования становится ключевым элементом 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.

Эволюция предпринимательства нашла отражение и в его трактовках экономической наукой. В работах классиков политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, Ф. Кенэ) предпринимательство трактуется как связанная с риском и направленная на получение дохода деятельность, а фигура предпринимателя отождествляется с собственником капитала. Позднее, по мере обособления функций собственности и управления, представления о предпринимательстве изменяются. Содержательный его момент переносится в сферу организации производства и управления им (Ж.-Б. Сэй, Дж.С. Милль). Развитие этих представлений неоклассической теорией привело к интерпретации предпринимательства как обособленной управленческой функции, а предпринимателя — как менеджера, комбинирующего факторы производства с целью их более эффективного использования (А. Маршалл, К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Визер). Значимость содержательной функции предпринимательства оценивается столь высоко, что ее стали рассматривать в качестве особого фактора производства наряду с землей, капиталом и трудом (А. Маршалл, Д.Б. Кларк). Завершенной формой такого подхода стала трактовка предпринимательства как новаторства, а предпринимателя как — лица, являющегося движущей силой прогрессивных изменений в экономической системе (Й. Шумпетер).

В принципиально ином ракурсе рассматривалось предпринимательство в марксистской теории. Акцентируя внимание на социально-экономической природе предпринимательства и увязывая его содержание с характером отношений собственности, К. Маркс усматривал в предпринимателе функционирующего капиталиста, сущность деятельности которого связана с извлечением прибавочной стоимости, то есть эксплуатацией наемных работников.

По мере роста влияния предпринимательства на экономику происходит дальнейшая модификация его толкования. Если в неоклассической теории содержание

функциональной стороны предпринимательства ограничивалось приспособлением к рыночным условиям, то представители институционального направления (Р. Коуз, О. Уильямсон) усматривали в предпринимательской деятельности более активное начало, связывая его с преобразовательными функциями — преобразованием рынков, созданием альтернативного рыночному способу координации ресурсов (фирма).

Формы предпринимательской деятельности

Как специфический вид общественной деятельности предпринимательство всегда отражает тот тип экономических отношений, который существует в обществе. Функциональное содержание, задачи и цели предпринимательской деятельности определяются характером отношений, присущих данной экономической системе. Можно выделить следующие формы осуществления предпринимательства: частное, коллективное и государственное предпринимательство (см. табл. 43.2).

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 реализовываться 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 случае ее следует определять как капиталистическую. Различна и экономическая мотивация этих разновидностей частного предпринимательства: для мелкотоварного предпринимательства — это получение дохода, а для капиталистического — 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 ими 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, определяющий фактором распределения результатов предпринимательской деятельности является не собственность, а трудовой вклад. В-третьих, сохраняя кооперативную форму труда, коллективное предпринимательство 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 плату 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 те критерии, которые определяют жизнеспособность субъектов предпринимательства, например уровень рентабельности. Это обуславливает внутреннюю противоречивость и ослабляет возможности данной формы предпринимательства. Учитывая это обстоятельство, а также ту социальную роль, которую она играет, многие страны осуществляют 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 стратегических решений в отношении целей предпринимательской деятельности и контроль за ней осуществляются государственными органами.

В настоящее время можно обнаружить множество сфер, где государство выступает в роли предпринимателя. Сферой государственного участия всегда были производства с высокой капиталоемкостью (атомная энергетика, транспортные коммуникации); со значительной степенью неопределенности коммерческого результата (космонавтика, научные исследования) и производства, представляющие большую общественную значимость (общественные блага) и т.д.

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 экономических 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 общественно-го производства и взаимообусловленности результатов их деятельности.

Связанное с непосредственной хозяйственной деятельностью госпредпринимательство, в отличие от госрегулирования, является микроэкономическим способом достижения макроэкономических целей и выступает в качестве инструмента повышения конкурентоспособности национальной экономики. Поэтому основные его функции связаны с развитием отраслевой структуры экономики, рационализацией распределения ресурсов и поддержанием конкурентности рынков. Целью же госпредпринимательства является максимизация общего благосостояния и рост эффективности общественного производства.

Государственное предпринимательство реализуется через государственные предприятия и предприятия с разной степенью государственного участия, а также

в форме аренды госпредприятий. Хотя внешне деятельность таких предприятий мало чем отличается от частных предприятий, в действительности они обладают некоторыми принципиальными особенностями. Прежде всего это касается целей и критериев эффективности их деятельности. Так, показатель рентабельности не может служить универсальным критерием эффективности для госпредприятий, поскольку итоги их деятельности часто формируются под влиянием проводимой государством политики и не являются прямым свидетельством низкой эффективности работы.

Отличительной особенностью госпредпринимательства является то, что оно способно модифицировать механизм рыночного взаимодействия путем установление потолков цен, выделения субсидий или предоставления привилегий и т.д., что объективно ставит вопрос о целесообразных масштабах его присутствия в экономике. Они зависят от специфики национальной экономики и стоящих перед ней задач, а также от характера проводимой экономической политики. Как показывает опыт, государственное предпринимательство допустимо в той мере, в какой оно способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики и тем самым росту ее эффективности и общего благосостояния.

Таблица 43.2

Характеристика форм предпринимательства

Формы предпринимательства	Сущность	Содержание	Функции	Форма реализации
Частное предпринимательство	Максимизация дохода (прибыли) и приумножение собственности за счет вытеснения конкурентов и усиления рыночной власти	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 конкурентоспособности 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

Среда предпринимательства — Осуществление предпринимательства предполагает наличие в общественном хозяйстве условий, позволяющих реализовать присущие предпринимательской деятельности свойства и признаки. Совокупность условий, влияющих на формирование, развитие и возможность реализации предпринимательских функций, представляет собой **среду предпринимательства**. Она состоит из нескольких ключевых элементов.

Экономическая свобода является определяющим признаком предпринимательской среды. Для предпринимателя наличие экономической свободы — это не только возможность заниматься тем или иным видом деятельности и иметь равный доступ к ресурсам и рынкам, но и морально-этическая санкционированность предпринимательской деятельности.

Личная заинтересованность, выступая движущим мотивом предпринимательства, является одновременно той «невидимой рукой», которая направляет деятельность субъектов рыночного хозяйства. Поэтому обеспечение условий для извлечения и накопления дохода является одним из определяющих признаков предпринимательской среды.

Рыночное пространство определяет возможности реализации функций предпринимательства. Чем более развитыми и зрелыми являются рыночные институты, тем с меньшими препятствиями сталкивается предприниматель в своей деятельности и тем более полно раскрывается его потенциал. Напротив, неразвитость рыночной организации сковывает возможности и искажает направленность предпринимательской деятельности, подталкивая предпринимателей к стремлению извлечь дополнительный доход, используя недостатки рыночной организации.

Конкуренция выступает в качестве основной силы, регулирующей рынок. По сути, она является экономическим инструментом установления границ реализации экономической свободы и личного интереса. Особенность рыночного хозяйства состоит в том, что требования экономической свободы для себя довольно часто связаны со стремлением ограничить ее для других. Именно поэтому поддержание состязательных условий в борьбе за лучшие результаты хозяйствования является важнейшим фактором создания благоприятного климата для развития предпринимательства.

Ограниченная роль государства. Роль государства в рыночной экономике чрезвычайно важна, но одновременно оно несет и определенную угрозу для нормального функционирования предпринимательской среды, затрагивая в первую очередь границы экономической свободы. Главная проблема состоит в выборе адекватных способов и форм вмешательства государства в предпринимательскую среду, а также тех сфер, где оно необходимо.

Масштабы и формы вмешательства государства в экономику зависят от многих факторов как экономического порядка (уровень индустриального развития экономики, уровень экономической активности), так и национальной специфики (традиционная роль государства в обществе, социальный менталитет). При этом вмешательство государства в хозяйственную жизнь с позиции развития предпринимательства оправданно лишь в той степени и допустимо в тех формах, которые способствуют повышению экономической эффективности и не подрывают основ предпринимательской деятельности.

Факторы предпринимательства

Факторы предпринимательства — это параметры, определяющие возможности реализации свойств предпринимательской функции. Различают вне-

шие факторы, обусловленные характером окружающей среды, и внутренние, обусловленные особенностями внутренней организации предпринимательства.

К *внешним факторам*, определяющим конкретные условия деятельности предпринимателя, относят:

- природно-демографические факторы — климатические условия и качество земель, сырьевую базу, численность и поло-возрастную структуру населения и т.п., определяющие отраслевую специализацию и размещение предприятий, уровень издержек и возможности использования рабочей силы;
- социально-культурные факторы — нравственные и моральные нормы, религиозные воззрения, образовательный уровень населения, оказывающие влияние на формирование потребностей и особенности спроса, специфику организации предпринимательства и деловую этику, на само отношение к предпринимательству;
- технологические факторы — уровень индустриального развития страны, науки и техники, наличие технологий и их применение, обуславливающие как характер и формы осуществления производства, так и способы предпринимательской деятельности;
- экономические факторы — степень развития рынков, объем совокупного спроса, уровень рыночной конкуренции, устойчивость денежной системы, уровень доходов и характер их распределения, уровень сбережений, налоговую политику и т. д., определяющие условия распределения ограниченных ресурсов и уровень предпринимательской активности;
- институциональные факторы — развитие банковской системы, страхового дела, развитость каналов снабжения и сбыта, наличие рыночных посредников (консультационные, юридические, рекламные, транспортные агентства), развитие средств связи и информационного обеспечения, обуславливающие интенсивность товарообменных операций и расширяющие возможности предпринимательской деятельности;
- правовые факторы — степень развития хозяйственного права, регулирование взаимоотношений агентов хозяйственного оборота, законодательную защиту предпринимательства, характер регулирующего вмешательства государства, не только обеспечивающие предпосылки предпринимательской деятельности, но и определяющие уровень ее активности;
- политические факторы — устойчивость политических институтов, характер взаимоотношения общества и государства, способы управления и принятия решений, обуславливающие социальную интегрированность предпринимательства в общество и его идеологию.

К *внутренним факторам* предпринимательства относят те, которые отражают:

- развитость отношений собственности, включая гарантии частной собственности, определяющие степень хозяйственной мотивации агентов рынка и контроля за использованием ресурсов; четкость определения прав собственности, обуславливающих возможности осуществления хозяйственных операций; развитость форм собственности, обеспечивающих мобильность капитала;
- особенности внутренней организации хозяйственных ячеек — масштабы организации; особенности иерархической структуры; форму и характер управления организацией, непосредственно влияющие на содержание и формы реализации функций предпринимательства.

Важно иметь в виду, что в процессе развития общественного 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, когда меняющиеся условия хозяйствования могут кардинально изменять роль и значение тех или иных факторов предпринимательства.

Функции предпринимательства

В современной рыночной экономике предпринимательство охватывает все сферы деятельности и предпринимательская деятельность связана с выполнением множества самых разнообразных функций (см. рис. 43.1). Эти функции могут быть объединены в две основные группы.

Первая группа функций связана с реализацией текущих задач Приспособления к условиям среды и способностью предпринимателя реагировать на ее изменения. С этой точки зрения функции предпринимателя представляют собой виды управленческой деятельности: управление финансами и производством, кадрами, материальными потоками и сбытом.

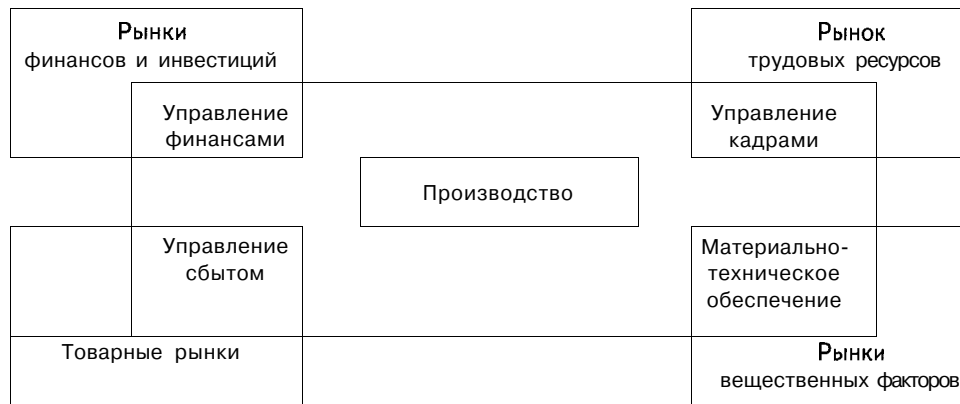


Рис. 43.1. Сферы и функции предпринимательской деятельности

Однако, 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. Предпринимательское содержание этой функции глубже — обеспечение максимально возможной отдачи при наименьшем риске. Решая эту задачу, предприниматель должен, с одной стороны, минимизировать цену мобилизуемых финансовых ресурсов, а с другой — максимизировать отдачу от инвестированных средств, используя наиболее эффективные способы их использования. Это означает, что основным содержательным моментом данной функции предпринимателя является обеспечение роста стоимости активов предприятия и его финансовой устойчивости.

Функция материально-технического обеспечения сводится не просто к обеспечению производства необходимыми ресурсами, а к бесперебойному снабжению при минимальных запасах. Наиболее сложным в решении этого вопроса является не организационная сторона дела, а непредсказуемость рыночной конъюнктуры. Отсюда следует, что главная задача предпринимателя — выбор оптимального сочетания рыночной и нерыночной форм обеспечения производственными ресурсами.

Управление производством во многом связано с техническим и технологическим аспектами, но содержание его как предпринимательской функции состоит в

определении такой комбинации факторов производства, которая дала бы максимальный выпуск продукции при минимальных издержках.

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 стимулированию. С другой стороны, глубокая специализация труда и рассредоточение предпринимательской функции по разным уровням управления порождает проблему их консолидации и обеспечения единой направленности усилий всех участников производства. Не случайно поэтому управление кадрами, рассматривая «человеческий капитал» как самый ценный ресурс, принимает все более стратегический характер, а само содержание данной функции сводится к формированию у работников чувства сопричастности к предпринимательской деятельности, что в конечном счете и определяет ее успех.

Управление сбытом в условиях высококонкурентного рынка, где главенствующую роль играет не производитель, а потребитель, также приобретает новые черты. Не развитие каналов сбыта, упаковка, реклама и качество товара при всем их большом значении определяют успех сбытовой деятельности, а выявление потребительских предпочтений, которое становится краеугольным камнем осуществления предпринимательской деятельности в сфере сбыта.

Вторая группа функций характеризует влияние предпринимательства на хозяйственную среду и вызываемые им последствия. В этом смысле, проявляя себя активным субъектом среды, предпринимательство выполняет преобразовательную роль, содержание которой раскрывается через экономические, институциональные и социальные функции.

Экономические функции. Стремление к обретению конкурентных преимуществ заставляет предпринимателя непрерывно вести поиск и применять способы наиболее рационального использования ресурсов, что в конечном счете обеспечивает рост эффективности общественного производства. Действуя как новатор, предприниматель создает как ресурсосберегающие технологии, так и способы организации производства, способствуя тем самым преодолению проблемы ограниченности ресурсов и решению экологических задач.

Одной из экономических функций предпринимательства является содействие установлению рыночного равновесия. Реагируя на потенциальный источник выгоды, предприниматель увеличивает предложение, адекватно перемещая блага и наращивая их производство. Перемещая блага с рынков, где они в избытке, на рынки, где они дефицитны, предприниматель способствует установлению равновесия на товарных рынках. С другой стороны, наращивая производство за счет привлечения дополнительных ресурсов, предприниматель способствует более рациональному их распределению, обеспечивая тем самым равновесие на ресурсных рынках.

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 ее институты — рынки, формы и способы конкуренции, способы координации ресурсов и организационные формы предпринимательства.

Социальные функции. Борьба* за лучшие результаты хозяйствования заставляет предпринимателя постоянно заботиться о расширении и обновлении ассортимента производимых благ, придании им новых потребительских свойств. В результате создаются возможности для оптимизации потребительского выбора, а следовательно, и роста общественного благосостояния.

Усложнение предпринимательской функции и вовлечение в процесс предпринимательства все большего числа участников способствуют социальной интеграции общества. В свою очередь, осуществление предпринимательства на базе социальной интеграции содействует демократизации отношений управления и собственности, что ведет к преодолению социально-классовой замкнутости и обеспечивает социальный прогресс общества. Происходящие социальные изменения, со своей стороны, накладывают известные ограничения на предпринимательскую деятельность. Формируется предпринимательство, учитывающее интересы всех участников хозяйственного оборота и к которому применим термин «цивилизованное».

Носители предпринимательства

Усложнение хозяйственной деятельности, а также организационных структур (сложные иерархические организации), через которые она осуществляется, требует не просто специальных знаний и специализации функций, но и рассредоточения самой предпринимательской функции путем расчленения процесса принятия решений. В современном крупном производстве часть решений, в том числе стратегического характера, передана администрации, в деятельность которой собственник вмешивается, как правило, лишь в случае крайней необходимости. Параллельно создается сложный механизм контроля за деятельностью управленцев как со стороны собственника, так и со стороны общества. В свою очередь, часть управленческих функций передается администрацией на более низкие этажи управления, что сопровождается созданием сложных систем стимулирования и контроля. В результате предпринимательская функция становится все более расплывчатой, регулируемой и контролируемой.

Носители предпринимательства — это те субъекты экономической деятельности, которые обеспечивают реализацию функций предпринимательства. Поэтому ключом к решению вопроса о носителях предпринимательства является не персонафикация какого-либо признака предпринимательства, пусть даже доминирующего, а определение характера реализации предпринимательской функции. В том случае, когда весь набор правомочий по принятию решений сконцентрирован у собственника, именно он и выступает непосредственным носителем предпринимательства. Когда же такой набор рассредоточен по разным уровням управления и реализация предпринимательской функции возможна только при условии мобилизации усилий всего коллектива, то вовлечение в предпринимательский процесс всех его участников становится объективным условием осуществления предпринимательства, а само предпринимательство становится делом коллективной деятельности, и носителем предпринимательства выступает организация. Принятие организации в качестве носителя современного предпринимательства не означает изменения ее природы или содержательной стороны, а свидетельствует всего лишь об изменении модели осуществления предпринимательства. Поскольку важнейшие с точки зрения предпринимательства признаки (организация и ликвидация предприятия, постановка целей его деятельности) лежат на стороне собственника, предпринимательство в любом случае следует понимать как деятельность, реализующую в управлении интересы собственника. Под контролем собственника происходит и формирование адекватных рассредоточению предпринимательской функции систем мотивации — контроль и стимулирование участников предпринимательской деятельности.

Организационные формы предпринимательства

Все многообразие предпринимательских структур представляет собой проявление видовых различий трех организационных форм предпринимательства: индивидуальной, партнерства и корпорации. На

званные 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 полное 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 (см. табл. 43.3).

Индивидуальные предприниматели. 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 объясняется не только простотой организации и оформления, но и рядом имеющихся у нее преимуществ — сильной мотивацией, оперативностью и гибкостью.

Сильная мотивация индивидуального предпринимателя обусловлена не только тем, что он присваивает весь доход, но и его причастностью к управленческой деятельности, приносящей личное удовлетворение и вместе с тем обеспечивающей положение в обществе. Работая непосредственно с потребителями, индивидуальные предприниматели в наибольшей степени осведомлены о рыночном спросе 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, обуславливающие преимущества индивидуального предпринимателя, оказывают и обратное действие. Во-первых, финансовые возможности отдельного предпринимателя ограничены, 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 позволяют ему получить всю возможную экономию от масштаба. 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 из-за недостатка знаний. И все же наиболее существенным недостатком индивидуальной формы предпринимательства является полная хозяйственная ответственность предпринимателя. Он становится заложником своего «дела», поскольку в правовом отношении предприниматель отвечает не только активами предприятия, но и всем своим имуществом, что делает риск очень высоким и сдерживает новаторские возможности.

Товарищество (партнерство). 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 заключения договора между его участниками, остается достаточно простой формой предпринимательства. Сохраняя преимущества индивидуального предпринимательства, оно предоставляет большие возможности для привлечения ресурсов, в частности - 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, возможность 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 вероятность возникновения конфликтов в борьбе 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. 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 века 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 — не более 20—25%, корпорации обеспечивают 80—90% хозяйственного оборота.

Сущностные особенности корпорации связаны не с масштабом ее деятельности и тем более размерами. Главная экономическая особенность корпорации состоит в том, что она выступает законченной формой обособления собственности от управления и экономически и юридически обособлена от ее учредителей и участников. Это в корне отличает корпорацию от ранее рассмотренных форм и обеспечивает ей преимущества, обусловившие ее 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 большую устойчивость корпорации как хозяйственному образованию, существу-

щему уже 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. Прежде всего 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 предпринимательства 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. Корпорации, юридически принадлежащие акционерам, очень редко управляются ими. Обычно управленческое воздействие акционеров 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 поддерживать предложения руководства, и реальная власть оказывается 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, количество 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. *Холдинги* (корпоративные организации более высокого уровня) являются держателями акций других корпораций и выступают своеобразной формой регулирования всего корпорированного сообщества.

Таблица 413

Характеристики организационных форм предпринимательства

Наименование характеристик	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
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 в себя неоднородные по своему характеру отношения имущественных правомочий, принципы 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, который подразделяет всех участников предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физических и юридических лиц, а 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 их отношении 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 учреждениями. Третья группа — общественные и религиозные организации, благотворительные 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 43.2).

Коммерческие организации. *Коммерческой организацией* является предпринимательское образование, преследующее в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. К коммерческим организациям 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 не формальное различие, так как оно обуславливает, 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, то есть 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 осу-

шествляется 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 солидарную, то есть взаимную, ответственность всем своим имуществом.

Товарищество на вере (командитное) — 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 различия 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 имущественной 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, кратных 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 закрытого 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.

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 пай 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 раз-

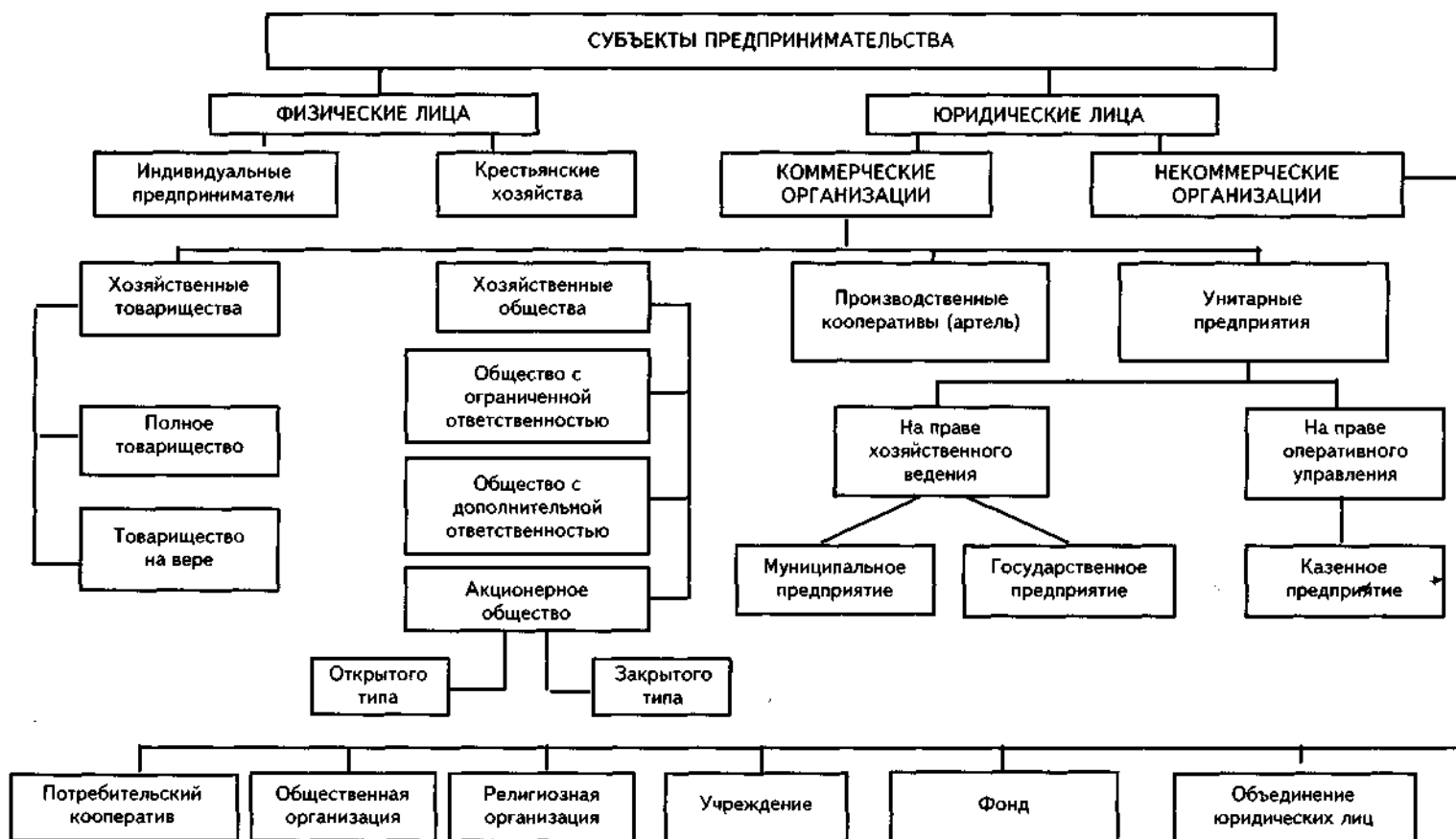


Схема 43.2. Участники предпринимательской деятельности в Российской Федерации

делено 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 закрепленным 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.

Унитарные 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 «казенных предприятий».

Казенное предприятие — это предприятие, основанное на праве оперативного управления обособленной частью собственности государства, несущего subsidiарную 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.

Пока в России деятельность некоммерческих организаций не столь ощутима, и они занимают скромное место в хозяйственной системе, хотя становление их идет довольно быстрыми темпами. При этом на данный момент отсутствует должное законодательное обеспечение деятельности этого типа организаций, а в новом Гражданском кодексе России даются лишь общие принципы их организации.

Статус некоммерческой организации не означает, что она не может заниматься предпринимательской деятельностью и получать прибыль; к ней лишь предъявляется ряд особых требований.

В уставе организации должны быть четко зафиксированы ее задачи, а также то, что она не ставит извлечение прибыли в качестве своей главной цели; предпринимательская деятельность может осуществляться только в целях обеспечения уставной деятельности; полученные доходы не подлежат распределению среди участников; их имущество и средства могут использоваться только для достижения уставных задач; в учредительных документах должен быть строго прописан порядок принятия решений, реорганизации и ликвидации организации.

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 попадают различного рода потребительские союзы и общества, образуемые путем объединения паевых взносов участников. Потребительские кооперативы занимают особое место среди некоммерческих организаций, в отношении кооператива 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 другой подобной 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.

По направленности своей деятельности учреждения во многом походят на фонды. Однако, в отличие от последних, учреждения не являются собственниками переданного им имущества и лишь распоряжаются им на правах оперативного управления. Таким образом, 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 деятельности или защиты общих интересов его участников.

Такие объединения представлены в форме различного рода ассоциаций и союзов. Их имущество образуется из взносов членов, которые несут 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 термины

Предпринимательство

Коммерческий риск

Новаторство

Предпринимательская инициатива

Мотив предпринимательства

Эволюция предпринимательства

Частное предпринимательство

Коллективное предпринимательство

Государственное предпринимательство

Факторы предпринимательства

Функции предпринимательства

Хозяйственное товарищество

Акционерное общество

Производственный кооператив

Унитарное предприятие

Коммерческая организация

Некоммерческая организация

Физическое лицо

Юридическое лицо

Глава 44

Формирование институциональных условий предпринимательства

Становление экономики предпринимательского типа предполагает создание условий для развития предпринимательства. Они создаются проведением экономической либерализации, приватизации и развитием конкуренции.

Экономическая свобода и задачи либерализации

Экономическая свобода — основополагающий принцип организации рыночного хозяйства, гарантирующий свободу предпринимательства — возможность приобретать ресурсы, производить блага и по-

лучать доход. Предоставляемая предпринимателю свобода не абсолютна, а определяется самой системой рыночных отношений. 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 институциональные рамки, внутри которых участники рыночного процесса делают свой выбор.

Выработка и проведение в жизнь правил хозяйственного поведения являются функциями государства. В развитой рыночной экономике экономическая свобода — объективный результат взаимодействия экономически независимых субъектов хозяйственных отношений, а ее границы отражают степень согласования их интересов. В переходной экономике, в частности российской, предпринимательская свобода имеет иную природу: она формируется на основе перераспределения экономической власти. Исходные условия реформирования централизованно управляемых экономик были таковы, что изначально определили главенствующую роль государственных органов и их аппарата в проведении реформ. Поэтому экономические преобразования являлись прежде всего результатом политических решений, а трансформационные процессы сопровождались широким вовлечением бюрократии в предпринимательский процесс. Непосредственное переплетение политической и экономической власти стало общим фоном и характерной чертой формирующегося российского предпринимательства.

Либерализация экономики — это процесс ослабления ограничений на осуществление рыночной деятельности и операций. Он затрагивает прежде всего осуществление хозяйственных сделок и ценообразование. Главные цели либерализации экономики — сокращение транзакционных издержек, усиление хозяйственной предпринимательской мотивации и легализация «теневой деятельности».

Либерализация экономики — явление, присущее не только переходной экономике. Однако при переходе к рынку задачи экономической либерализации более глубоки и обширны. Они связаны не просто с ослаблением регулирующей функции государства, как это имеет место в странах с развитой рыночной экономикой, а с изменением самих принципов хозяйствования. Основными моментами при этом являются:

- разгосударствление экономики, то есть ликвидация государственной монополии на осуществление хозяйственной деятельности;
- ликвидация централизованного распределения ресурсов;
- предоставление возможностей для предпринимательской деятельности.

Размах и сложность реализации данных мероприятий указывают на необходимость поэтапного проведения преобразований. Их темпы и масштабы зависят от исходных условий и особенностей хозяйственной системы страны.

Направления либерализации

Либерализация цен. Либерализация цен направлена на решение двух важнейших задач — устранение дефицита на товарных и ресурсных рынках и обеспечение роста эффективности экономики посредством рационализации распределения ресурсов. Поскольку механизм либерализации цен связан с сокращением сферы государственного контроля над ценами, то главной проблемой при ее проведении является недопущение чрезмерной инфляции.

При проведении либерализации цен в директивно управлявшихся экономиках объективно возникает противоречие между необходимостью контроля над ценами в целях стабилизации экономики и потребностью в их освобождении для усиления предпринимательской активности.

Принятый в российской экономике метод радикальной, единовременной либерализации цен в условиях значительных ценовых перекосов, всеобъемлющего дефицита и отраслевого монополизма, свойственных социалистической экономике, привел к галопирующей инфляции. В результате, во-первых, резко снизились доходы населения, а большая часть накоплений граждан и денежных средств предприятий обесценилась. Это привело к обвальному сокращению совокупного спроса, обусловившему спад в экономике. Во-вторых, высокая инфляция предопределяла многолетние застойные тенденции в народном хозяйстве.

Таким образом, несбалансированность в экономике не была устранена, а лишь трансформировалась в иные формы. Наиболее очевидным ее проявлением стал острейший дефицит денежных средств. По сути, на смену дефициту предложения пришел дефицит спроса, а дефицит инвестиций был замещен дефицитом сбережений. Не исчез и дефицит ресурсов — он лишь принял скрытую форму ввиду дефицитности доходов у предприятий. Это свидетельствует о том, что при отсутствии механизмов конкуренции и сохранении старой производственной базы либерализация цен сама по себе не способна обеспечить сбалансированность экономики.

Шоковая либерализация цен не привела и к росту эффективности хозяйственного механизма. Из-за его дезорганизации произошел рост транзакционных издержек. В отсутствие конкуренции усилились монопольные проявления как со стороны естественных монополий, так и со стороны продавцов промежуточной продукции. Высокая инфляция обусловила и резкий рост затрат по страхованию коммерческих рисков — высокие страховые взносы и процентные ставки по кредиту.

Одно из возможных решений при более гибком подходе к либерализации цен — применение двухъярусной системы цен, предполагающей сохранение государственного контроля над базовыми ценами (энергоносители, транспортные тарифы, процентные ставки) и ценами промежуточной продукции (полуфабрикаты, комплектующие изделия и т.п.) и параллельную либерализацию цен на готовую продукцию потребительского назначения. Двойная система цен не лишена недостатков. Например, она позволяет получать неоправданные сверхприбыли за счет разницы между государственными и рыночными ценами, не обеспечивает рационального распределения ресурсов; высокими остаются издержки контроля. Тем не менее опыт Китая показал, что практическое применение такой системы может быть эффективным способом поэтапного освобождения цен, обеспечивая развитие предпринимательской активности (расширение ассортимента товаров и повышение их качества, совершенствование производственного потенциала старых и возникновение новых предприятий) при сохранении устойчивой динамики экономического роста. Напротив, даже в экономиках с развитыми отраслями потребительского сектора и элементами ры-

ночного хозяйства (Польша) «ценовой шок» в виде единовременной либерализации цен обязательно ведет к инфляции. Так, в первый год либерализации цен инфляция составила: в Болгарии (1991 г.) — 457%, в Польше (1990 г.) — 249%, в России (1992 г.) — 2501%. Кроме того, шоковая либерализация цен всегда сопровождается снижением деловой активности и ухудшением финансового состояния предприятий.

Сказанное указывает на неоправданность принципиального устранения контроля над ценами как инструмента экономического регулирования. Проблема заключается в том, чтобы правильно разграничить сферы действия рыночных и контролируемых государством цен, а также определить наиболее эффективные способы такого контроля.

Либерализация сферы хозяйственных операций. Либерализация сферы хозяйственных операций предполагает ослабление государственного контроля за осуществлением рыночных операций, ликвидацию системы централизованного распределения ресурсов, введение свободного обращения валюты и снятие препятствий для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Либеральное законодательство способствует бурному росту частного сектора. Между тем подобный рост, если он не сопровождается развитием нормативной базы, ведет к увеличению коммерческого риска, широкому распространению подставных фирм, банков и финансовых компаний. Неспеш созданные, финансово слабые и стратегически не определившиеся фирмы не могут способствовать развитию конкуренции и структурным преобразованиям экономики.

Ликвидация системы централизованного распределения ресурсов и продукции привела к разрушению существовавшей системы материально-технического снабжения и сбыта, что уже само по себе привело к разрыву хозяйственных связей между предприятиями. Отсутствие развитой рыночной инфраструктуры не позволяло компенсировать эти негативные последствия. Попытки их преодоления посредством биржевой торговли были опрокинуты либерализацией цен 1992 года. Уже к концу 1994 года реализация товаров через биржи не превышала 2% от объема промышленного производства, а удельный вес биржевой торговли продукцией производственно-технического назначения снизился с 41 до 3,9%, товарами народного потребления — с 12 до 1%. В то же время в силу слабости, а часто и полного отсутствия снабженческих и маркетинговых служб и специалистов на предприятиях, затраты по осуществлению хозяйственных операций значительно увеличились. Усложнилась сама цепочка их организации — на смену прежним иерархическим структурам управления ресурсными и товарными потоками пришли многочисленные, но финансово слабые и малокомпетентные посредники.

Чрезмерная легкость создания финансовых институтов привела к переполнению ими банковской сферы и усилению неустойчивости и без того нестабильной финансовой системы. Широкая либерализация валютных операций в условиях высокой инфляции не только стала одной из причин подрыва устойчивости национальной валюты, но и сыграла роль мультипликатора инфляционных процессов. Кроме того, спекулятивный характер валютнообменных операций способствовал перемещению ресурсов в финансовую сферу, подрывая реальную инвестиционную активность.

Таким образом, формирование нового, ориентированного на рост эффективности типа поведения предприятий предполагает сбалансированность процессов либерализации хозяйственных операций и становления реального предпринимательства.

Либерализация внешнеэкономической деятельности. Открытость экономики — характерная черта конкурентоспособных хозяйственных систем. Она дает известные преимущества как потребителям — более широкий и разнообразный ассортимент товаров и услуг, так и производителям — большую свободу в выборе ресурсов

и возможность расширения сбыта. Способствуя обновлению технологий и повышению качества товаров, развитию конкуренции, открытость экономики в целом способствует росту эффективности национального хозяйства. С этих позиций открытость национального рынка — благоприятный фактор развития предпринимательства. 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. При этом на практике все страны, стимулируя выход на международные рынки национальных производителей, стремятся защитить свои национальные интересы.

Либерализация внешнеэкономической деятельности в странах, осуществляющих переход к рынку, преследует более широкие цели. Она служит, во-первых, подтягиванию национального предпринимательства к мировому уровню (заимствование технологий и методов управления), во-вторых — развитию национальных рынков и конкуренции, в-третьих — притоку в страну иностранных инвестиций.

Однако сравнительно низкое качество продукции и высокие издержки производства, отсутствие навыков конкурентного поведения и слабость финансовой базы делают национальное производство в переходных условиях уязвимым перед внешними конкурентами. Поэтому стратегия на открытость экономики должна реализовываться посредством поэтапной либерализации внешнеэкономической деятельности по мере готовности национального предпринимательства.

Линия на чрезмерную открытость российской экономики привела к тому, что, имея отсталую технологическую базу, испытывая дефицит финансовых средств и не обладая навыками конкурентной стратегии, российские производители изначально оказались в неравных условиях с иностранными конкурентами. В результате национальные производители потеряли многие товарные рынки, в том числе и те, где потенциально они были конкурентоспособны.

Чрезмерная доступность российского рынка для товарного импорта стала препятствием для притока в страну иностранных инвестиций, а массовый отток капитала из национальной экономики как в форме вывоза за рубеж (невозврат платежей, занижение экспортных цен, нелегальный вывоз валютных ценностей), так и в форме «долларизации» экономики (накопления населения и предприятий в валюте) подорвал инвестиционную базу национального хозяйства.

Подобный характер взаимодействия с мировым хозяйством не способствовал развитию национального предпринимательства. Становление предпринимательства требует новой политики открытости: речь идет не о создании непреодолимых таможенных барьеров, а о том, чтобы оказать селективную поддержку наиболее перспективным национальным производителям и производствам, имеющим высокий научно-технический потенциал. Необходимо создание системы используемых во всем мире экспортных субсидий и таможенных льгот для наукоемких и высокотехнологичных производств.

Правовое обеспечение пред- принимательства

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.

Законодательство, регулирующее хозяйственную сферу, должно, следовательно, 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.

Правовая база, которую наследует переходная экономика от предшествующей системы, не может быть использована, так как она была ориентирована по существу на противодействие предпринимательству. Вследствие этого первоочередной задачей преобразований является создание нового законодательства. С момента проведения активных рыночных преобразований (1992 г.) в России проделана значительная работа по правовому обеспечению предпринимательской деятельности. Конституция РФ 1993 года зафиксировала легитимность частной собственности и предпринимательства. Новый Гражданский кодекс РФ (1996 г.) установил принципы и нормы взаимодействия субъектов хозяйствования, а также формы предпринимательской деятельности. Была создана правовая база для антимонопольного регулирования и принят пакет законодательных документов, регулирующих деятельность различных сфер предпринимательства, а также правомочия и ответственность его участников.

Хотя правовая база для осуществления предпринимательства 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 предопределила неспособность контролировать их исполнение. 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: обеспечение единства правового поля; развитие системы правовых норм; создание надежных механизмов реализации законов.

Собственность и предпринимательство

Взаимосвязь предпринимательства и собственности сложна и многогранна. Во-первых, разграничивая распорядительные правомочия субъектов хозяйствования, собственность является предпосылкой осуществления экономических сделок, то есть существования самого предпринимательства. Во-вторых, закрепляя возможность использования ресурсов за одними субъектами и ограничивая ее 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, обуславливая право на присвоение результатов ее использования — дохода, собственность выступает мотивационной базой предпринимательства. В-пятых, аккумулируя в себе результаты и издержки использования ресурсов, собственность обуславливает использование таких способов предпринимательства, которые удовлетворяют требованиям рыночной эффективности.

Собственность в сфере предпринимательства проявляется в виде прав по распоряжению ресурсами. Поэтому для предпринимателя собственность — это прежде всего «пучок» прав, дающих его обладателю 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 оно приобретает все более устойчивый характер и проявляется в конечном счете в форме распределения прав собственности.

Особенности распределения и группировки прав собственности определяют характер отношений собственности. Частная собственность, концентрируя в руках предпринимателя наиболее полный пучок правомочий и возлагая на него всю полную ответственность, предоставляет ему возможность для принятия единоличных решений по использованию ресурсов. Напротив, акционерная собственность, предполагая широкое рассредоточение прав собственности, ограничивает как свободу принятия решений отдельными лицами, так и меру их ответственности. Понятно, что с точки зрения обеспечения контроля над собственностью частная ее форма потенциально более эффективна, так как позволяет установить тесную связь между выгодами и рисками. Вместе с тем концентрация властных правомочий у отдельных лиц сопровождается снижением как качества выполняемых функций, так и мотивации других участников предпринимательского процесса, что неизбежно оборачивается ухудшением результата от использования собственности, то есть падением ее эффективности. Это говорит о том, что однозначно эффективных форм собственности нет. Каждая из них эффективна в той мере, в какой она соответствует данному уровню развития производства и характеру предпринимательской функции.

Роль и значение института частной собственности в развитии предпринимательства заключены в присущих ей специфических свойствах. Обладая всеобщностью (способность охватывать подавляющую 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 хозяйственных 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.

В то же время предпринимательство не ограничено сферой режима частной собственности. Несмотря на очевидные преимущества, последняя имеет свои 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 издерж-

ками. 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. Именно поэтому рынку присуще внутреннее многообразие форм собственности.

Нечеткое распределение прав собственности, предопределявшее низкую мотивацию и ответственность за результаты принимаемых решений, было одной из главных причин недостаточной эффективности функционирования централизованной экономики. Учитывая, что трансформационные процессы еще больше размывают права собственности, проблема определения и установления таких прав для переходной экономики является наиболее актуальной. Во-первых, нечеткое определение прав собственности стимулирует борьбу за перераспределение имеющейся собственности. Во-вторых, нечеткость и расплывчатость прав собственности обуславливает неопределенность и ненадежность властных правомочий, налагая на участников хозяйственного оборота бремя больших информационных издержек и высокой платы за риск. Все это серьезно ограничивает возможности развития предпринимательства.

Влияние приватизации на становление предпринимательства

Приватизация оказывает влияние на становление предпринимательства путем создания условий для развития рыночных институтов и стимулов для реализации предпринимательских функций, прежде всего руководителями предприятий и инвесторами.

Создание рыночных институтов не достигается простой заменой государственной собственности частной. Огосударствление экономики может быть преодолено только путем укрепления экономического положения хозяйствующих субъектов. Даже количественное преобладание частных, но финансово слабых фирм не способствует демонтажу власти государственных органов и бюрократического аппарата. Поэтому в переходной экономике важнейшее значение приобретает создание системы правомочий и стимулов для рационального поведения субъектов рынка.

Основная цель приватизации в отношении развития предпринимательства состоит в создании эффективных собственников. Достижение второй цели связано с обеспечением такого распределения прав собственности, которое обусловило бы: а) улучшение корпоративного управления; б) повышение эффективности использования активов предприятий; в) накопление капитала и рост инвестиционной активности; г) совершенствование производственного аппарата предприятий. В сущности, решение этих задач есть не что иное, как установление эффективного контроля над собственностью.

Существует несколько методов приватизации: 1) продажа стратегическим инвесторам; 2) выкуп администрацией и работниками предприятий; 3) реституция, т.е. возврат прежним владельцам; 4) бесплатная передача населению — ваучерная приватизация. С точки зрения становления предпринимательства каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому применение того или иного из них зависит как от приоритетности стоящих перед обществом задач (разгосударствление, повышение эффективности работы предприятий, улучшение управления, политические цели), так и от наличия необходимых предпосылок для реализации (уровня развития рыночной инфраструктуры, зрелости законодательной базы, устойчивости денежного обращения и валютного курса).

Недостаток свободных денежных средств и отсутствие рынка капитала не только препятствуют быстрому проведению приватизации, но и не позволяют при-

менять наиболее эффективные ее формы, обеспечивающие формирование эффективных собственников. Затруднена сама рыночная оценка предприятий из-за отсутствия развитых рыночных механизмов и искаженных цен. Отсутствие необходимой правовой и регулирующей базы и рыночных институтов, нехватка специалистов и навыков проведения приватизации приводят, как показывает опыт переходных экономик, к ошибкам и злоупотреблениям. Все это указывает на необходимость поэтапного проведения приватизации в неразрывной связи со становлением рыночных институтов и механизмов. Первый этап — период коммерциализации госпредприятий, в течение которого они адаптируются к изменяющимся условиям. Второй этап — период реструктуризации, т.е. технической реконструкции и репрофилирования предприятий. Третий этап — это переход к непосредственной передаче собственности в частные руки.

Форсированная приватизация в России, преследовавшая прежде всего политические цели, не обеспечила решения главных задач — формирования эффективного собственника и создания предпринимательской мотивации хозяйственного поведения. Напротив, форсированный характер ее проведения (за период 1992—1999 г. изменили форму собственности 133,2 тыс. предприятий) обусловил переход собственности к лицам, имевшим преимущества в доступе к собственности, а не тем, которые могли обеспечить ее эффективное использование. Это привело к ряду негативных последствий.

Во-первых, поспешно проводимые приватизационные мероприятия в условиях отсутствия конкурентных рынков, регулирующих институтов и механизмов обернулись дроблением собственности, разрушением кооперационных связей и автономизацией предприятий, что привело к спаду производства, снижению производительности труда и резкому росту трансакционных издержек.

Во-вторых, приватизация предприятий на основе не рыночной, а остаточной балансовой стоимости создала широкие возможности для перераспределения собственности не в пользу эффективных собственников, а номенклатуры и спекулятивных посредников.

В-третьих, отсутствие финансовых ресурсов в частном секторе экономики обусловило резкое усиление влияния в процессе приватизации криминальных структур.

В-четвертых, не сопровождаемая сколько-нибудь заметными поступлениями средств в государственный бюджет, массовая приватизация отвлекала значительные материальные, финансовые и людские ресурсы, которые могли быть использованы для структурной перестройки экономики и развития институциональной среды предпринимательства.

В результате приватизации в России не было создано надлежащих условий для развития предпринимательства. Предприятиям такая приватизация не принесла ни дополнительных капиталов, ни новых технологий, ни стимулов развития, не привела к совершенствованию управления и формированию навыков рыночного поведения. Вместо обновления кадрового потенциала она способствовала укреплению позиций старого директората и присущих ему бюрократических методов управления.

Проведение приватизации через выкуп собственности работниками и администрацией предприятий привело к распылению собственности и утрате контроля над ее использованием. Это, конечно, не способствовало активизации предпринимательской функций, поскольку вновь установленные права собственности не обеспечивали влияния на управление. В то же время это открывало широкие возможности для злоупотреблений.

Не более результативным оказался и способ приватизации посредством чековых инвестиционных фондов (ЧИФов). Спекулятивное формирование структуры их инвестиционных портфелей не только не позволяло ЧИФам устанавливать эффективный контроль над предприятиями, но даже организовывать управ-

ление имеющимися в их распоряжении пакетами акций предприятий. Преследуя спекулятивные цели и руководствуясь в своей деятельности исключительно обеспечением текущей доходности, ЧИФы не были заинтересованы в долгосрочной инвестиционной деятельности. Учитывая, что базой их существования были не реальные финансовые средства, а денежные суррогаты — ваучеры, ЧИФы в процессе ухудшения финансового положения предприятий сами становились банкротами.

Таким образом, на новом этапе преобразований российская экономика оказалась перед необходимостью сосредоточить внимание на создании условий для реального предпринимательства и одновременно на формировании эффективных собственников.

Конкуренция предпринимательства

Экономика предпринимательского типа — это прежде всего экономика с высокой степенью конкурентной активности. При этом конкуренция и предпринимательство взаимообуславливают друг друга: чем выше уровень конкуренции, тем выше степень предпринимательской активности, и наоборот.

Роль конкуренции в хозяйственной жизни общества глубока и многогранна. Способствуя росту наиболее эффективных производств и «вымывая» неэффективные хозяйственные звенья, конкуренция выступает в качестве механизма регулирования народнохозяйственных пропорций. Она проявляет себя и как способ, ориентирующий предпринимателей на повышение эффективности хозяйствования и поддерживающий внутреннюю тенденцию капитала к самовозрастанию.

Как способ взаимодействия рыночных субъектов конкуренция связана с распределением между фирмами платежеспособного спроса. Поэтому с точки зрения предпринимателя конкуренция — это процесс состязательной борьбы фирм за ограниченный платежеспособный спрос. Это не означает, что конкурентное поле ограничивается рамками борьбы между фирмами, занимающими одну рыночную нишу. В действительности конкурентные отношения фирм выходят далеко за границы отдельных рыночных сегментов и даже отраслей, выступая в конечном счете формой борьбы за лучшие условия хозяйствования.

Экономическая природа конкуренции связана с расщеплением экономической власти. Это означает, что уже само присутствие конкуренции, с одной стороны, указывает на возможность закрепления за хозяйствующими субъектами определенной экономической свободы, а с другой, что особенно важно, — на рассредоточение экономической власти среди агентов рынка. Поэтому роль конкуренции не исчерпывается лишь ограничительными воздействиями, а служит и питательной средой для развития предпринимательства.

Во-первых, конкуренция уравнивает частнособственнические устремления отдельных предпринимателей, выражающиеся в требовании свободы для себя и стремлении ограничить ее у других. Ограничивая рыночную власть отдельных фирм и противодействуя монопольным проявлениям, конкуренция создает благоприятные условия для роста новых предпринимательских начинаний и структур.

Во-вторых, обеспечивая равные принципы состязательности, она противодействует абсолютному доминированию какого-либо из преимуществ фирм, изначально обуславливая существование самых разнообразных их типов и форм. Крупные предприятия выигрывают за счет экономической мощи и масштабности производства. Малые, напротив, компенсируют свою экономическую слабость предпринимательской гибкостью. В то время как специализированные предприятия выигрывают благодаря своей способности к приспособляемости, «фирмы-новаторы» пользуются преимуществами первопроходцев. Отсутствие абсолютных преимуществ делает сосуществование их неизбежным.

Наконец, конкуренция — это и условие предпринимательской активности. Задавая критерии эффективности и ориентируя предпринимателей на поиск лучших условий хозяйствования, конкуренция обуславливает необходимость непрерывного совершенствования форм и способов хозяйствования, становясь «вечным двигателем» развития самой 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.

Взаимодействие конкуренции и предпринимательства носит не односторонний характер — предпринимательство само оказывает активное воздействие на конкуренцию. Так, если конкуренция обуславливает многообразие предпринимательских структур, то такое многообразие, в свою очередь, способствует как поддержанию высокой конкурентной активности, так и развитию самой конкуренции, ее содержания, форм и методов.

Создание предпосылок конкуренции

Конкурентная среда переходной экономики имеет свою специфику. Для нее характерны: слабая видовая дифференциация фирм и доминирование отдельных их видов; ярко выраженное стремление к реализации имеющихся монопольных преимуществ; регионализация предпринимательства как форма реализации рыночной власти; преобладание состязательных рынков над конкурентными; распространение практики различного рода законодательных ограничений как результат лоббистской деятельности. Все это указывает на слабость и неразвитость конкуренции. Без их преодоления сформировать эффективно действующую предпринимательскую среду невозможно. Поэтому в рамках необходимых институциональных преобразований создание конкурентной среды является в этом смысле более существенным фактором, чем даже проведение массовой приватизации.

Для развития конкуренции необходим ряд предпосылок: экономических, технологических и социальных.

Среди *экономических предпосылок* следует выделить рассредоточение рыночной власти, множественность предпринимательских образований и государственную поддержку предпринимательства. Становление конкуренции в переходной экономике предполагает формирование 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 позволяют не только 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 появлением новой системы мотивации и преодолением управленческой психологии командно-административной системы — узкокорыстных интересов, доминирования текущих приоритетов над долгосрочными, стремления к монополизму. Для этого требуется проведение как массовой подготовки и переподготовки кадров, так и изменение мотивационных ориентиров.

Создание в экономике конкурентной среды — сложный и долгосрочный процесс. Он может быть осуществлен только последовательно и поэтапно. Первоначально — это демонополизация и разгосударствление экономики, включая ликвидацию ведомственной подчиненности, коммерциализацию государственных предприятий и развитие частного сектора. Затем внимание неизбежно концентрируется на создании рыночной инфраструктуры, выработке антизатратных механизмов и поэтапном прекращении субсидирования цен, что позволяет перейти к периоду формирования конкурентных рынков и либерализации цен.

Демонополизация экономики

Унаследованный от централизованной экономики монополизм — это *монополизм особого рода*. Во-первых, он был всеобъемлющим, охватывая производство, распределение, обмен и потребление. Во-вторых, он сложился не в результате действия предприятий, поглощений, слияний или сговора между ними, а формировался сознательно как способ оптимизации распределения ресурсов на основе «экономии на масштабах производства». Следовательно, он имел не только производственную, но и управленческую природу.

Для хозяйствующих субъектов такой монополизм оборачивался безальтернативностью экономического поведения, жестко фиксированного централизованным планированием; натурально-хозяйственной замкнутостью, обусловленной жесткостью распределительной системы с характерным для нее закреплением поставщиков и потребителей; нереализуемостью имеющихся монопольных преимуществ из-за централизации доходов в госбюджете (путем изъятия доходов в бюджет).

Следовательно, 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 стимулирующей предпринимательскую инициативу и конкуренцию механизма, в-третьих — закрепления правовых основ, исключаящих монопольные действия государственных органов и участников хозяйственного оборота.

Особое место в демонополизации экономики занимает проблема крупных предприятий, с разукрупнением которых часто связывают преодоление монополизма. Эта проблема особенно актуальна для России, в которой удельный вес объема промышленной продукции, выпускаемой 8 крупными предприятиями, в 1999 г. составил в электроэнергетике 24,6%, в нефтедобывающей промышленности — 60,9%, в топливной промышленности — 41,3%, в черной металлургии — 58,0%, в цветной металлургии — 43,0%, в нефтехимической промышленности — 20,6%, в машиностроении и металлообработке — 22%, в пищевой промышленности — 10,9%, в легкой — 9,2%. Дробление крупных фирм может способствовать активизации конкуренции в отрасли за счет увеличения количества рыночных субъектов. В то же время это чревато серьезными негативными последствиями, если речь идет о разукрупнении производственных комплексов: во-первых, это повлечет за собой ликвидацию преимуществ кооперации, что обернется ростом трансакционных издержек; во-вторых — приведет к ослаблению исследовательской базы и возможности вести опытно-конструкторские работы; в-третьих, снижение концентрации производства может привести к ослаблению конкурентоспособности национальной экономики на мировых рынках.

Особенно актуальны эти опасения для трансформационного периода, если учесть особенности формирования крупных хозяйственных комплексов в централизованной экономике. Так, в советской экономике такие комплексы чаще всего

представляли собой единые производственно-хозяйственные объединения, образованные на базе глубокой кооперации специализированных производств. Учитывая неопределенность прав собственности, нетрудно предположить, что в основе центробежных тенденций при разукрупнении таких объединений могут лежать не соображения экономической эффективности, 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.

Проведенная под флагом демонополизации экономики законодательная поддержка центробежных тенденций уже обернулась для российской экономики отрицательными последствиями. Во-первых, был утрачен контроль над целостным производственно-распределительным циклом. Разрыв хозяйственных связей при отсутствии налаженной снабженческо-сбытовой сети привел к тому, что одни предприятия столкнулись с проблемой обеспечения производства необходимыми ресурсами, другие же — с проблемой сбыта. Это уже само по себе привело к сжатию спроса на продукцию производственного назначения и снижению хозяйственной активности. Во-вторых, в результате сужения хозяйственной базы упала концентрация финансовых ресурсов и снизилась возможность маневрирования ими, что привело к ухудшению финансовой устойчивости предприятий. В-третьих, автономизация промежуточных звеньев обернулась усилением монопольных проявлений в виде ценового диктата. Наконец, автономизация научных подразделений привела к разрушению единого производственно-научного пространства, так как производственные предприятия лишились научно-экспериментальной базы, а научные подразделения — потребителей. Таким образом, можно сказать, что для российской экономики основная опасность кроется не в крупных предприятиях, а в их разрушении. Это тем более важно, что уровень концентрации производства в России не так уж и высок. К примеру, в США насчитывается 267 крупных производственных образований с числом занятых 10 и более тысяч человек, а в России — только 188. При этом если в России в таких образованиях занято в среднем 22 тысячи человек, то в США — 32 тысячи. В целом же объединения корпоративного типа России обеспечивают выпуск всего 12% промышленной продукции.

Следовательно, выход следует искать не в разукрупнении существующих производителей, а в появлении конкурентов для них путем диверсификации производства и создания новых производств данной продукции, а также в регулируемом доступе на рынок иностранных производителей.

Развитие малых форм пред- принимательства

В современной рыночной экономике небольшие предприятия остаются важным элементом хозяйственной системы. Этот вид предприятий является не только 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.

Хотя термин «малое предпринимательство» получил широкое распространение, четкого определения его значения нет. В категорию малых включаются совершенно разные по характеру деятельности предприятия. В хозяйственной практике используется статистический принцип определения этого типа предприятий. Критериальными признаками при этом выступают количество занятых, объем хозяйственного оборота или стоимость активов, количественные же критерии имеют национальную специфику. В США к малым предприятиям относят хозяйственные единицы с числом занятых до 500 человек, в Японии — до 300, в скандинавских странах — до 100. В Российской Федерации к малым предприятиям относят 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 роз-

ничной торговле и бытовом обслуживании — 30 человек, а также все субъекты *предпринимательства без образования* юридического лица.

Небольшие формы предпринимательства существовали давно. В последние десятилетия их роль существенно изменилась. Во-первых, новые, менее капиталоемкие технологии позволили небольшим предприятиям включиться в производства со сложной внутренней кооперацией. Во-вторых, внедрение информационных технологий позволило контролировать производственные и экономические процессы без усложнения управленческих систем и добиться снижения издержек, компенсируя тем самым связанные с экономией на масштабах преимущества крупного производства. В-третьих, вызванные НТП динамичные изменения отвечали присущей небольшим предприятиям гибкости (в обновлении производства и реагировании на меняющуюся конъюнктуру рынка), что создавало для них значительные конкурентные преимущества. В-четвертых, склонность небольших предприятий к риску и присущий им коллективизм при доступности достижений НТП способствовали их активной и результативной деятельности в инновационной сфере. В-пятых, экологизация общественного производства создала обширное поле деятельности для небольших предприятий в сфере утилизации и переработки отходов крупного производства, сделав их, по сути, составной частью производственного цикла. Наконец, рост благосостояния населения привел к индивидуализации спроса, что благоприятствовало предприятиям, выпускающим дифференцированный товар малыми партиями, и укреплению их финансовой базы за счет нефинансового сектора (привлечение средств родственников и знакомых), что снизило их зависимость от банков.

Все это привело не только к изменению роли небольших предприятий в экономике, но и к их расслоению на *два вида*.

Один из них представлен предприятиями, выполняющими роль простейшего звена общественного разделения труда, выступающего в качестве обособленного субъекта хозяйствования. Наиболее широко этот вид предприятий представлен в сфере торговли, услуг и посреднической деятельности. Конституирующим их признаком является простая кооперация, основанная на разделении видов деятельности (функций) между работниками предприятия. Ведя замкнутую по отношению к общественному производству деятельность, такие предприятия играют ограниченную экономическую роль, а замещение любого из них не отражается на ходе общественного воспроизводственного процесса. Именно по этой причине, а не своему размеру, эти предприятия могут быть названы *мелкими*. Между тем простота организации делает их доступной формой предпринимательства, а сами мелкие предприятия становятся питательной почвой для развития предпринимательства.

Другой вид — это небольшие по размеру предприятия, но функционирующие на базе сложной (детализированной) кооперации внутри производства, 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, обеспечивающие более благоприятные условия для снижения издержек производства и роста производительности труда. Оставаясь экономически самостоятельными, они фактически включены в единый производственный комплекс, производя отдельные детали и узлы, ведя научные и конструкторские разработки. Не случайно подавляющая часть таких предприятий прямо или косвенно находится в сфере притяжения крупных хозяйственных единиц. Такое положение, несомненно, выгодно крупным кор-

порациям, поскольку без дополнительных вложений капитала они втягивают в свою орбиту мелкие предприятия, по существу, на положении производственных участков. Мелкие же предприятия в рамках такого сотрудничества получают устойчивый рынок сбыта и могут рассчитывать на помощь от корпорации.

Столь существенное изменение природы и роли небольших предприятий заставляет рассматривать их в качестве особого вида предприятий, которые и следует называть малыми предприятиями. 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.

Малое предприятие — это тесно кооперированное с другими производственными ячейками экономики звено общественного разделения труда, в котором предпринимательская функция реализуется посредством объединения интересов всех участвующих в ее осуществлении сторон. Малое предпринимательство, следовательно, в современных условиях превращается в особый сектор экономики, играющий существенную роль в поддержании ее стабильного и динамичного развития.

Разграничение мелкого и малого предпринимательства важно с точки зрения реализации экономической политики, поскольку различия, касающиеся места и роли двух этих видов предприятий, обуславливают необходимость проведения разной политики в отношении каждого из них.

Для мелких предприятий в этом отношении наиболее существенным является нормативно-административная поддержка, включающая в себя выполнение таких требований, как:

- обеспечение равных условий хозяйствования;
- юридическая защита 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 в процессе ее перехода к рынку 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.

Предпринятые в конце 80-х годов попытки создания сети малых предприятий путем организации технопарков и развития инновационных производств не увенчались успехом из-за отсутствия целостной политики и должной финансовой поддержки. Последовавшая затем резкая либерализация лишила этот вид предприятий всякой надежды на развитие. Столкнувшись с жесткой конкуренцией, недостатком ресурсов и отсутствием спроса, нарождавшиеся малые предприятия вынуждены были переориентировать свою деятельность в сферу торговли и посредничества, дающую большие шансы на выживание. Фактически в российской экономике малые формы предпринимательства представлены только мелкими предприятиями, поскольку малые предприятия как особый вид практически отсутствуют.

Впоследствии, несмотря на то что был принят ряд законодательных актов, направленных на поддержку малого предпринимательства, и сформированы органы по его развитию, целостной системы такой поддержки так и не было создано. принятый еще 12 мая 1995 года Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» определял направления государственной поддержки малого предпринимательства; предусматривал создание льготных условий использования государственных финансовых, материальных и информационных ресурсов; вводил упрощенный порядок регистрации и отчетности субъектов малого предпринимательства; предусматривал поддержку их внешнеэкономической деятельности; организацию подготовки и переподготовки кадров и малых предприятий. Однако его положения не были реализованы. В отличие от индустриально развитых стран, где мелким и малым предприятиям оказывается мощная экономическая, финансовая и законодательная поддержка (в США дотации мелкому и среднему бизнесу в виде субсидий и льгот достигают 300 млрд. долларов в год), в России они испытывают только экономическое давление и бюрократическое противодействие, ставящие под вопрос само их существование.

За весь непродолжительный срок своего существования мелкое предпринимательство в России прошло три этапа становления.

Первый этап охватывал конец 80-х годов и был связан с кооперативным движением в СССР. Этот период характеризовался динамичным развитием предпринимательства в производстве дефицитной продукции, в сферах торговли и бытовых услуг. Характерной особенностью этого этапа было быстрое и легкое накопление капиталов за счет игры на разнице государственных и рыночных цен и перелива средств государственных предприятий в частный сектор.

Второй этап развития мелкого предпринимательства связан с радикальными реформами 1992 года. Он характеризовался бурным темпом роста мелких предприятий — за год в среднем в 2,1 раза, что было обусловлено ослаблением законодательных требований, либерализацией внешнеэкономической деятельности и возможностью получения доходов за счет быстрого роста цен. Однако именно шоковая либерализация подорвала нарождавшееся предпринимательство. Обесценив сбережения населения, инфляция подточила потенциальную финансовую базу мелкого предпринимательства, а резко выросшие процентные ставки снизили доступ к кредиту. Возросло налоговое бремя. В результате доля небольших предприятий в реальном секторе экономики резко уменьшилась, возросла доля формально существующих предприятий, усилился уход их в «теневой сектор» экономики. Этап интенсивного роста мелких предприятий закончился.

Третий этап (начался в 1994 г.) характеризовался снижением темпа прироста численности мелких предприятий, достигшей своего пика в 1995 году (900 тысяч единиц). Это явилось результатом сужения высокодоходных сфер деятельности, исчерпанием психологических ожиданий и возросшей конкуренцией. С учетом того, что эти предприятия имели слабую предметно-функциональную дифференциацию (более 60% были заняты в сфере торговых операций) и работали в одном сегменте рынка, ухудшение экономического положения способствовало обострению конкурентной борьбы между ними, следствием чего стало сокращение количества мелких предприятий. Процесс развития мелкого предпринимательства затормозился. Последовавший в августе 1998 года финансовый кризис привел к массовому банкротству мелких предприятий, поставив под вопрос само существование этого типа предпринимательства.

В 1999 г. в России насчитывалось более 890 тысяч малых предприятий, в том числе в промышленности — 15,3%, в строительстве — 15,3%, транспорте и связи — 2,9%, аграрном секторе — 1,5%, торговле и общественном питании — 44,9%, общей коммерческой деятельности — 4,1%, науке и научном обслуживании — 4,2%, финансах, социальной сфере, культуре, жилищно-коммунальном хозяйстве — 4,9%.

Каковы перспективы развития малого предпринимательства в российской экономике? Природа товарного хозяйства такова, что воспроизводство мелких предпринимателей является внутренним свойством рыночной системы. Кроме того, наметившаяся (особенно после августа 1998 г.) концентрация капитала во многих сферах экономики сопровождается освобождением отдельных рыночных ниш, что может способствовать новому этапу развития малого предпринимательства. Реализоваться такая тенденция может в том случае, если она будет дополнена факторами макроэкономического роста — производства, доходов, совокупного спроса. Во многом это будет зависеть и от проводимой государством политики, которая должна быть более активной, учитывая, что насыщенность российской экономики малыми формами предпринимательства остается низкой. Так, в странах Западной Европы на тысячу жителей приходится 40 малых предприятий, а в России — только 6.

Поддержка конкуренции антимонопольная политика

Конкуренция не является самодостаточным элементом рынка. Механизм ее действия противоречив, ибо, способствуя борьбе производителей за лучшие результаты хозяйствования, она ведет к концентрации рыночной власти у наиболее сильных из них.

Кроме того, всегда существуют финансовые стимулы для вступления фирм в сговор. Все это чревато снижением конкурентной активности 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 при помощи мер экономического и законодательного характера. Меры экономического характера включают в себя инструменты бюджетно-налоговой (налоговые льготы, госзакупки) и кредитно-денежной политики. Административное регулирование, устанавливая «правила игры», включает в себя правовые меры по пресечению недобросовестной конкуренции и монополистических проявлений. Первое связано с разработкой правового режима деятельности фирм, включая принцип невмешательства в дела друг друга, ответственности за применение недозволенных способов продаж и рекламы. Второе предполагает разработку и применение антимонопольного законодательства. 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.

Осуществление конкурентной политики — наиболее сложное звено государственной деятельности в переходных экономиках. Это связано как с наследием жесткой административной системы, так и с особенностями самих трансформационных процессов. С одной стороны, унаследованный от прежней системы монополизм производителей требует жестких мер противодействия, включая запреты на картельные соглашения. С другой стороны, такие меры могут стать препятствием на пути развития интеграционных процессов и привести к подавлению деловой активности. Неоднозначно и отношение к иностранной конкуренции: при низкой

конкурентоспособности отечественных производителей чрезмерная открытость национального рынка может привести к разрушению промышленности и выпеснению национального предпринимательства в периферийные сферы деятельности.

В переходный период **регулирующее** воздействие государства должно быть сконцентрировано на расширении конкурентной базы путем поддержки **малых** предприятий и снижения барьеров для проникновения в отрасль, чаще всего **выступающих** препятствием для возникновения новых предпринимательских структур,

Важным инструментом поддержания высокой конкурентной активности в экономике является проведение *антимонопольной политики*. Ее острие должно быть направлено против необоснованного ограничения конкуренции и злоупотребления рыночной властью, на создание условий и мер по предотвращению монопольных проявлений. Действенным инструментом ее проведения является антимонопольное законодательство. Сфера его применения охватывает: регулирование вертикальной и горизонтальной интеграции; контроль за **картелизацией** и ценами; регулирование деятельности естественных монополий. 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. Так, принятые в России в качестве индикаторов монопольного положения доля на рынке и превышение цен над издержками в условиях высокой инфляции оказались неработоспособными.

Учитывая особенности отраслевой структуры и формирования рынков в переходный период, антимонопольное законодательство должно быть достаточно гибким — иначе оно может стать причиной подавления деловой активности.

Как показывает опыт большинства бывших социалистических стран, на первых этапах трансформации экономики предпочтительно применение мягкого антимонопольного законодательства — не налагающего полного запрета на **картелизацию** и не предусматривающего за это уголовной ответственности. Так, в Польше, Чехии и Словакии законодательство в основном направлено на запрет соглашений о ценах и рынках. В Венгрии его острие было направлено против вертикальной **картелизации**. Примечательно, что во всех этих странах антимонопольное законодательство допускает даже картельные соглашения, если они способствуют активизации экономической деятельности и серьезно не ограничивают конкуренцию.

Особая сфера антимонопольной деятельности — регулирование деятельности «естественных», «ресурсных» и «первоначальных» монополий.

Поскольку причиной возникновения *естественных монополий* является корреляция между объемом рыночного спроса и эффективным размером предприятия, проявляющаяся в положительном «эффекте масштаба», то воздействие государства на такие предприятия должно осуществляться через регулирование цен на их продукцию.

Природа *ресурсных монополий* связана с реализацией прав собственности на ресурсы, обеспечивающие получение устойчивой и воспроизводимой экономической ренты. Чаще всего они появляются 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. Так 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 внутрен-

нем рынке, что стало одной из весомых составляющих инфляции в российской экономике.

Первоначальные монополии возникают как результат использования передовых технологий, обеспечивающих получение монопольно высоких прибылей. Специфика их состоит в том, что они 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 является сохранение таких предприятий 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», принятого в 1995 году и предусматривающего применение двух основных методов: а) ценового регулирования — прямого определения цен или установления предельных уровней, «потолков» цен и б) нормативного регулирования — определения потребителей для обязательного обслуживания и установления минимального уровня их обеспечения. Несмотря на регулирующее воздействие и трудности сбыта, российские монополисты все же сумели реализовать имеющуюся рыночную власть, о чем свидетельствуют уровни заработной платы в этих отраслях, превышающие средний по промышленности в 2—3 раза. В то же время из-за резкого сужения спроса и неплатежеспособности потребителей эти отрасли также оказались в сложном финансовом положении.

Государственное воздействие на естественные монополии включает не только регулирование их деятельности, но и реструктуризацию, направленную на разграничения естественно-монопольных и конкурентных видов деятельности в составе монополий. 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 безусловное сохранение технологической устойчивости и надежности систем, присущих крупным монополиям данного типа.

Государственное предприниматель- ство

Масштабы государственного предпринимательства различаются по странам и изменяются во времени. Сфера 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 функционирования всего рыночного сектора экономики. Важной сферой госпредпринимательства является стимулирование приоритетных направлений научно-технического прогресса. Государство принимает на себя предпринимательские функции в отраслях, переживающих кризисные явления. Все это свидетельствует о том, что острее 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 мас-

штабы зависят 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, предопределяющих значительное участие 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 как из-за недостаточных размеров собственных средств, так и в силу характерной для него долгосрочности отдачи от вложений. В-третьих, наличие нерентабельных предприятий, требующих финансовой санации и технической модернизации.

В России государственное предпринимательство традиционно играло существенную роль в экономике. Казенные предприятия до 1917 года занимали важное место во многих отраслях. Многие частные предприятия работали при участии в них государства или государственной поддержке. Связано это было с недостатком внутренних частных накоплений и необходимостью технического совершенствования национальной промышленности. Схожие проблемы и задачи стоят и перед современной российской экономикой, что уже само по себе предполагает серьезное участие государства в предпринимательской деятельности, по крайней мере на переходном этапе, когда закладывается база будущей предпринимательской экономики.

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-процентным государственным капиталом, АО, где государству принадлежит контрольный пакет или оно обладает «золотой акцией», и 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-процентным 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, улучшение структуры управления и его гибкости, расширение хозяйственной самостоятельности. В то же время эти предприятия подвержены значительному воздействию административных рычагов, поскольку совет директоров в них 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 в них реализуется посредством воздействия на принимаемые планы и через выборы руководства.

Противоречия предпринимательства в переходной экономике

Ограниченность экономического суверенитета. Экономический суверенитет предпринимателя никогда не бывает абсолютным. В рыночной экономике экономическая свобода предпринимателя ограничена потребительским спросом и поведением конкурентов, имеющими чисто экономическую природу и не ущемляющими предпринимателя в возможности осуществления свойственных ему функций. В условиях перехода к рыночной системе природа факторов, ограничивающих экономический суверенитет предпринимателя, принципиально иная.

В переходной экономике большая часть ресурсов концентрируется в руках государства, а их основные потоки регулируются его органами, что объективно создает условия зависимости предпринимательской деятельности от проводимой государством экономической политики. В такой ситуации возможности реализации присущих предпринимателю функций оказываются ограниченными. Не располагая, к примеру, необходимыми инвестиционными ресурсами, предприниматель не может реализовать новаторско-преобразовательную функцию. Когда институциональная организация рыночной среды неразвита, а ее механизмы действуют не в полную силу, существенное место в регулировании хозяйственных отношений отводится административным мерам, чаще всего направленным на сужение сферы предпринимательской деятельности и хозяйственных прав. Все это дает основания говорить об ограниченности экономического суверенитета предпринимателя в переходной экономике.

Регионализация экономических отношений. Ограниченность предпринимательского суверенитета наиболее характерна для структур, действующих на региональном уровне. Вызвано это тем, что в условиях переходных отношений, когда прежнее хозяйственное пространство разрушено, а новое еще не сложилось, взаимозависимость субъектов экономических отношений проявляется на местном уровне наиболее сильно.

Экономическая слабость предпринимательства объективно подталкивает его к сотрудничеству с местной исполнительной властью. Во-первых, в условиях ухудшающейся рыночной конъюнктуры предприятия начинают рассматривать местные органы власти разного уровня в качестве наиболее привлекательных потребителей своих товаров и услуг. Во-вторых, сталкиваясь с финансовыми трудностями, они ищут поддержку прежде всего в лице региональных властей с целью предоставления субсидий и налоговых льгот. С другой стороны, необходимость противодействия росту безработицы и бедности в регионе, а также присутствие представителей властных органов в качестве совладельцев предприятий заставляют их проводить политику патернализма в отношении коммерческих структур, действующих на региональном рынке. Вместе с административными мерами такое взаимодействие региональной власти и предпринимательства неизбежно приводит к формированию регионального протекционизма. Все это способствует регионализации экономических отношений, которая выступает в качестве опирающегося на переплетение интересов региональной власти и бизнеса способа осуществления предпринимательской деятельности, являющегося своеобразной формой защиты от конкуренции. Поэтому если в самом региональном характере деятельности субъектов предпринимательства, равно как и в их сотрудничестве с местными властями, ничего плохого нет, то регионализация экономических отношений является фактором подрыва конкуренции и, следовательно, препятствием для развития самого предпринимательства.

Противоречия формирования субъектов предпринимательства. Экономические отношения централизованно управляемых хозяйственных систем не оставляли места для предпринимательской деятельности и воспроизводства лиц, занимающихся этой деятельностью. Поэтому формирование слоя предпринимателей является и является одной из острейших задач переходной экономики. Образование субъектов предпринимательства началось в России одновременно с созданием самих рыночных отношений, придав особый характер формированию предпринимательского корпуса. Во-первых, бюрократический характер осуществлявшихся преобразований предопределял широкое вовлечение чиновничества в формирование предпринимательского корпуса, во-вторых, само формирование

предпринимательского корпуса происходило не только на основе деловых качеств, но и властных полномочий.

Как показывают исследования, около 70% российских предпринимательских структур создаются лицами, занимающими руководящие посты, около 30% — ИП, и только по 1% — рабочими и служащими.

Легализация предпринимательской деятельности в России предоставляла возможности для вовлечения в эту сферу самых широких слоев населения. Ряды новых предпринимателей первоначально пополнялись за счет лиц, либо не реализовавших себя профессионально, либо занимавших нижние ступеньки социальной лестницы. В хозяйственных системах со сложившейся рыночной средой, механизмами регулирования и контроля, устоявшимися принципами ведения предпринимательской деятельности любые негативные влияния вовлекаемых в предпринимательский процесс лиц незамедлительно подавляются, а сами эти лица будут принуждены к соблюдению существующих правил либо вытеснены из сферы предпринимательства. Иная ситуация складывается в условиях, где сама идеология предпринимательства формируется по ходу возникновения рынка в соответствии с условиями и мнением вовлекаемых в него лиц. В результате для части предпринимателей был характерна низкая социальная ответственность, размытость нравственных норм, чрезмерное стремление к обогащению. Поэтому не случайно, что в российском предпринимательстве получили массовое распространение такие явления, как неисполнение коммерческих обязательств, «финансовые пирамиды» и другие по сути антипредпринимательские подходы.

Определенную долю нарождавшегося предпринимательского корпуса составил криминальный элемент. Причин тому несколько. Во-первых, занимавшим ранее незаконной предпринимательской деятельностью и тесно связанные с криминальным миром лица объективно становились первичным элементом формирующегося предпринимательского слоя. Во-вторых, в первоначальный период имело место криминальная среда располагала необходимыми для предпринимательской деятельности ресурсами, что изначально закрепляло за криминалитетом существенную роль в определении фигурантов предпринимательства. В-третьих, распространенность в предпринимательской среде нелегальной деятельности, слабость контрольных механизмов и правовой базы сделали предпринимательство привлекательной сферой для собственно криминальной деятельности, обусловив самое широкое вовлечение криминального элемента в новый социальный слой.

Основные направления формирования предпринимательских кадров в нынешней российской ситуации связаны с созданием условий для добросовестного предпринимательства, подавлением теневой экономики и подготовкой и переподготовкой кадров современных предпринимателей.

Преодоление спекулятивного характера предпринимательства и теневой деятельности

Предпринимательская деятельность принимает спекулятивный характер тогда, когда ее доминирующей чертой является несоздание новых хозяйственных активов, а перераспределение существующих. Элемент спекулятивности в той или иной мере присутствует в предпринимательстве всегда. Однако если в развитой рыночной экономике его спекулятивные усремления уравниваются общим рыночным равновесием, то в переходной экономике ситуация иная.

Во-первых, характерное для перехода к рынку расширение возможностей обогащения обуславливает усиление спекулятивных тенденций. Во-вторых, нарождающееся в условиях дефицитной экономики предпринимательство изначально 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 позволяет реализовать предпринимательские функции посредством производительной деятельности, требующей 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 таково, 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 их быстрее преодоления на новом этапе преобразований.

Теневая экономика — это экономическая деятельность, не регистрируемая государственными органами. Она включает: запрещенную законом деятельность («нелегальная экономика»); разрешенную, но не отражаемую в официальной бухгалтерской отчетности («неофициальная экономика»); имеющую криминальный характер экономическую деятельность.

Причиной существования нелегальной экономики являются высокие транзакционные издержки, порождаемые необходимостью соблюдения закона: издержки регистрации организации, приобретения имущественных и неимущественных прав, соблюдения социальных норм (условия найма, продолжительность рабочего дня) и гарантий (уровень заработной платы, выплаты по нетрудоспособности, пенсионное обеспечение), выплаты налогов, расходы, связанные с защитой правомочий (издержки разрешения конфликтов). Способствуя росту доходов частных лиц, нелегальная деятельность в целом ведет к негативным последствиям, так как оборачивается для общества потерями экономической эффективности из-за сложности осуществления неофициальных сделок.

В процессе рыночных преобразований теневая экономика получила значительное распространение в странах с переходной экономикой. Этому 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. Защищенная с помощью подкупа должностных лиц, нелегальная деятельность приносит больший успех в сравнении с пусть и эффективной, но обремененной издержками соблюдения закона легальной деятельностью.

Во-вторых, благоприятной средой для расширения теневой деятельности стала характерная для трансформируемых экономик размытость прав собственности, что создавало возможности для незаконного использования чужой собственности и криминализации хозяйственных отношений.

В-третьих, ослабление государственных институтов и контрольных механизмов привнесло в предпринимательскую деятельность психологию вседозволенности. А массовое вовлечение в предпринимательскую среду номенклатуры и ее тесные связи с бизнесом, обеспечивая прикрытие теневой деятельности, стали фактором укрепления и распространения такой психологии.

В-четвертых, в национальных экономиках, где трансформационные процессы привели к значительному экономическому спаду, предприятия оказались не способными нести весь груз налогового бремени, что обусловило перевод части производственной деятельности в теневой сектор с целью уменьшения налогооб-

лагаемой базы. По данным российской статистики, до 50% выручки розничной торговли не учитывается в товарообороте, а как минимум 25% доходов населения выплачивается в скрытой форме.

В-пятых, жесткая иностранная конкуренция, с которой столкнулись ответственные предприниматели, заставила их стать на путь незаконной имитации продуктов своих конкурентов, что изначально предполагало нелегальный характер осуществления хозяйственных операций.

Наконец, широкое вовлечение во все сферы предпринимательской деятельности лиц из криминальной среды было мощным фактором насаждения нелегальных способов предпринимательской деятельности.

По имеющимся оценкам, в индустриально развитых странах доля теневого сектора колеблется в диапазоне 5–15% ВВП, в остальных странах она составляет 30–40% ВВП.

Разного рода ограничения теневой деятельности в переходных экономиках на новом этапе связаны как с изменением общей среды и условий хозяйствования, так и со специфическими мерами борьбы с теневой экономикой: законодательными мерами; прозрачностью операций; новой системой учета и т.д.

Основные термины

Экономическая свобода

Либерализация экономики

Либерализация цен

Либерализация сферы хозяйственных операций

Либерализация внешнеэкономической деятельности

Приватизация

Конкуренция

Демонополизация экономики

Малое предприятие

Антимонопольная политика

Ограниченность экономического суверенитета

Регионализация экономических отношений

Теневая экономика

Глава 45

Индивидуальное воспроизводство в переходной экономике

Реальная экономика представляет собой органическое переплетение различного рода хозяйственных единиц. Общая динамика и результативность экономических преобразований во многом зависят от характера и скорости трансформационных процессов на микроуровне экономики.

Предприятие как особая форма организации производства

Хозяйственная деятельность всегда осуществляется в определенной организационной форме. С переходом к машинной стадии производства основной формой организации производства становится предприятие. *Предприятие* — основанная на сложной

кооперации форма организации производства, выступающая в качестве экономически обособленного субъекта хозяйствования. Его специфика как формы организации производства состоит в том, что оно базируется на особом типе кооперации, основанной на разделении труда внутри процесса производства. Предприятие имеет ряд отличительных признаков:

- выступает звеном общественного разделения труда в виде комплекса производительных сил;
- осуществляет процесс непосредственного производства;
- обладает обособленным имуществом;
- осуществляет обособленный хозяйственный оборот;
- выступает субъектом гражданско-правовых отношений.

Роль предприятия в общественном производстве состоит в том, что оно обеспечивает, с одной стороны, соединение факторов производства, а с другой — связь между товарными и ресурсными рынками. Предприятие представляет собой единство двух сторон — технико-экономической и социально-экономической.

Технико-экономическая сторона характеризует особенности предприятия как технологической организации. Благодаря внутренней кооперации специализированного труда предприятие обеспечивает больший эффект от применения факторов производства. Постоянно происходящие изменения в уровне техники модифицируют характер и рамки внутренней кооперации, обуславливая непрерывное эволюционирование предприятия. Специфика его состоит в том, что оно представляет собой альтернативную рыночную форму обмена деятельностью, регулируемое не ценовыми сигналами, а властными полномочиями.

Социально-экономическая сторона характеризует предприятие с точки зрения его места и роли в системе хозяйственных отношений. Как субъект хозяйствования оно выступает основным звеном экономики. Функционируя в этом качестве, предприятие представляет собой экономически обособленную хозяйственную единицу, обладающую специфическими интересами и осуществляющую воспроизводство за счет результатов хозяйственного оборота. Существование предприятия как экономического субъекта обусловлено товарным характером производства, определяющим его экономическую природу.

Являясь сложно организованной структурой, предприятие нуждается в координации его внутренних взаимосвязей. Это порождает необходимость управления им как особой функцией. Причем предприятие является объектом управления как со стороны организации производства, так и со стороны контроля собственности. И если в первом случае главная задача состоит в обеспечении наиболее рационального использования факторов производства, то во втором проблема сво-

дится к поиску такого способа распределения прав собственности, который обеспечивал бы реализацию экономической мотивации вовлеченных в предприятие владельцев факторов производства. *

Типы предприятий и формы их объединения

Типология предприятий зависит от избранного критерия. Если им является функциональный признак, то выделяют предприятия промышленные, транспортные, аграрные, финансовые, торговые и сферы услуг. Если в основе типологии лежит форма собственности, то различают частные, коллективные, государственные и муниципальные предприятия. Определяющей, однако, является их типология по размеру, отражающей особенности их внутренней кооперации. В этом отношении предприятия подразделяются на мелкие (малые), средние и крупные. Поскольку размер предприятия — это прежде всего результат уровня развития производства (глубина разделения труда и специализации) и отраслевых особенностей внутренней кооперации, то удельный вес каждого из этих типов предприятий в национальной экономике будет зависеть от степени ее индустриального развития и отраслевой структуры.

Присутствие в экономике тех или иных типов предприятий обусловлено множеством факторов: экономических, технологических, социально-политических. Поэтому структура типов предприятий является весьма подвижной и меняется вследствие изменения указанных факторов. Наглядным примером может служить российская экономика, трансформационные преобразования в которой коренным образом изменили структуру типов предприятий: резко увеличилась доля предприятий частной собственности, в том числе в сфере услуг и торговли.

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 отмечаются две тенденции.

Одна связана с ростом концентрации производства и проявляется в увеличении размеров предприятий. Дело в том, что сами размеры предприятия выступают источником экономических преимуществ для него. Во-первых, крупные предприятия, используя самые передовые технику и способы производства, обладают превосходством в организации. Во-вторых, большие объемы производства собираются экономией на масштабах, что обеспечивает меньшие издержки. В-третьих, закупая крупные партии сырья и материалов, крупные предприятия имеют возможность приобретать их по более низким ценам, а путем предоставления лучших социальных условий труда — привлекать наиболее квалифицированную рабочую силу, что также создает преимущества. В-четвертых, они более устойчивы на товарных рынках, так как изучение спроса и обширная рекламная деятельность позволяют им проводить более гибкую ценовую политику. Наконец, крупные предприятия всегда могут рассчитывать на поддержку со стороны государства в силу того влияния, которое они способны оказать в экономической и социальной сферах.

Другая тенденция противодействует первой. Падение общей эффективности в результате роста издержек управления, бюрократизации и снижения результативности предпринимательской функции ставят барьер на пути расширения производства. Существенной проблемой для крупного предприятия является утрата необходимой в рыночных условиях гибкости. В известной степени эта проблема может быть преодолена путем расширения хозяйственной самостоятельности структурных подразделений, демократизации управления в форме делегирования части полномочий нижестоящим подразделениям, поддержания высоких стиму-

лов через «участие в прибылях». Тем не менее она остается важнейшим фактором противодействия росту размеров предприятий, поэтому главной задачей предпринимателя является поддержание оптимальных 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, что обеспечивает надежность доступа к источникам ресурсов, каналам снабжения и сбыта. Чем менее стабильными являются условия такого доступа, тем сильнее стремление предприятий к вертикальной интеграции. Способствуя созданию замкнутых производственных комплексов, вертикальные слияния чреватые монопольными проявлениями и поэтому требуют особого внимания со стороны государства.

Конгломератные слияния представляют собой объединения не связанных между собой технологически предприятий различной отраслевой принадлежности. По сути, это способ диверсификации деятельности, цель которой — смягчить влияние колебаний рыночной конъюнктуры и облегчить проникновение на новые рынки.

Слияния могут происходить как на основе добровольного объединения предприятий, так и путем поглощения одного предприятия другим. В результате 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 участия.

Конгломерат — многоотраслевая, 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, касающихся прежде всего распределения финансовых ресурсов. Широкая децентрализация управления и связанные с этим сложность и недостаточная гибкость обуславливают неустойчивость этой формы объединения, распадающейся при возникновении экономических трудностей.

Кроме того, 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 цели консорциума.

Хозяйственная ассоциация — создаваемое на добровольной основе по территориальному, отраслевому или иному признаку объединение юридических лиц с целью координации хозяйственной деятельности или защиты своих интересов и прав в различного рода органах.

Объединения предприятий способствуют росту эффективности производства и улучшению условий функционирования рынков. Рационализируя хозяйственные связи и расширяя возможности внедрения научно-технических достижений, такие объединения способствуют снижению издержек производства и увеличению прибыли. Повышение эффективности производства в рамках отдельных объединений ведет к росту эффективности в масштабах отрасли, а затем и всей экономики. Учитывая потребительский спрос и расширяя ассортимент производимой продукции, объединения устраняют спросовые ограничения и способствуют появлению новых видов конкуренции. В то же время высокая степень концентрации производства и возникающее в связи с этим экономическое доминирование ведет к усилению конкуренции и возникновению монопольных проявлений в форме ценового диктата. Усиливается вероятность сговора между немногими производителями. Это требует установления особого контроля за деятельностью объединений предприятий.

Финансово-промышленные группы

Укрепление кредитно-финансовых связей, система участия и личная уния в форме переплетающегося директората ведут к формированию обширных группировок хозяйственных единиц самой разной отраслевой принадлежности — финансово-промышленных групп.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) — 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, и стимулирования предпринимательской индивидуальной деятельности. Во-первых, образование ФПГ способствует преодолению дезинтеграции экономики, возникшей в результате нарушения хозяйственных связей между предприятиями. Во-вторых, содействуя концентрации финансовых ресурсов, ФПГ позволяют активизировать инвестиционную деятельность, следствием чего может стать 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 со-

хранящееся участие государства во многих крупных предприятиях позволяет ему оказывать влияние на принимаемые ими решения. Наконец, ФПГ могут стать способом повышения конкурентоспособности отечественных производителей и формой противодействия иностранной конкуренции.

Формирование ФПГ — сложный и длительный процесс. К 1998 году в РФ было зарегистрировано порядка 80 ФПГ. Главная проблема состоит в разработке таких механизмов образования ФПГ, которые предотвращали бы создание формальных надстроечных структур и не противодействовали развитию конкуренции.

Учитывая наличие в переходной экономике множества факторов, подталкивающих к картелизации производства, формирование ФПГ должно жестко контролироваться с позиций реализации антимонопольной политики, при этом создание структур картельного типа, ставящих своей целью противодействие развитию конкуренции, должно всячески пресекаться.

Экономическое содержание индивидуального воспроизводства

Двойственная природа предприятия как субъекта хозяйствования и производственной единицы предопределяет и двойственность процесса его воспроизводства. Для предприятия как субъекта хозяйствования содержательный момент воспроизводственного процесса ограничивается возрастанием его активов в стоимостной форме. Однако когда оно рассматривается в качестве производственной единицы, центральным моментом воспроизводства становится возмещение и развитие его производственного потенциала, то есть вещественных факторов производства. И хотя эти процессы тесно взаимосвязаны между собой, развитие одного не означает автоматической реализации второго. Так, опережающий рост цен на производственные ресурсы может сделать невозможным для предприятия возмещение его производственных факторов даже при абсолютном увеличении капитала предприятия в денежной форме. Учитывая же, что в рыночной экономике лимитирующим воспроизводственным процессом предприятия фактором является наличие денежных ресурсов, воспроизводство в стоимостной форме можно считать для него определяющим.

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 и может быть представлено в виде

$$D \rightarrow \begin{matrix} C_{п} \\ \swarrow \\ T \\ \searrow \\ P_{с} \end{matrix} \dots P \dots T' - D'.$$

Индивидуальное воспроизводство — это процесс непрерывно возобновляемой хозяйственной деятельности, посредством которой осуществляется возмещение и увеличение авансированной предпринимателем стоимости. Экономическое содержание этого процесса заключается в следующем.

Во-первых, как процесс движения авансированной стоимости (капитала) индивидуальное воспроизводство представляет собой *единство производства и обращения*. Это означает, что какие-либо нарушения на любой из стадий движения препятствуют возмещению капитала. Во-вторых, поскольку возмещение аванси-

рованной стоимости осуществляется посредством постепенного ее превращения из денежной формы (инвестиции) в производительную (факторы производства) - $D-T(Сп, P_c)$, затем в товарную (готовая продукция) — $(П-T)$ и снова в денежную (выручка) — $(D-T)$, то неотъемлемым условием осуществления индивидуального воспроизводства является *непрерывность* всего процесса. Любые задержки и перемены в процессе смены форм стоимости ведут к замедлению оборота капитальной стоимости и потере ее части. В-третьих, *качественная* идентичность исходного в конечном пунктах индивидуального воспроизводства (денежная форма) указывает на то, что *целью* всего движения является *увеличение стоимости* ($D < D$) в виде приращения авансированной стоимости (доход).

Формирование затрат российских предприятий

В российской экономике издержки производства определяются как себестоимость, которая отражает стоимость затрат, понесенных предприятием в связи с производством продукции.

«Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (Постановление Правительства РФ № 552 от 5 августа 1992 г.) определяет: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию».

Себестоимость — это не затраты и не платежи предприятия по приобретению производственных ресурсов. Она не совпадает с ними ни по содержанию, ни количественно. Во-первых, понятие «себестоимость» связывается не с запасами ресурсов вообще, а лишь с той их частью, которая была потреблена в течение данного периода. Поэтому себестоимость — это та часть стоимости ресурсов, которая обособляется в процессе кругооборота средств предприятия. Во-вторых, себестоимость отражает затраты, связанные только с осуществлением простого воспроизводства, в чем раскрывается ее экономическое содержание и количественная определенность.

Себестоимость — это обособившаяся в продукции предприятия часть стоимости примененных ресурсов, воплощающая в себе затраты предприятия по производству и реализации продукции.

Как денежное выражение текущих затрат предприятия, себестоимость отличается от понятия «экономические издержки производства». Экономические издержки — эквивалент альтернативной стоимости вовлеченных в производство ресурсов, в то время как себестоимость представляет собой лишь фактически осуществленные денежные выплаты. Себестоимость — это бухгалтерские издержки. Поэтому, хотя себестоимость и выступает одним из показателей эффективности производства, значение ее в этом качестве ограничено — действительный уровень затрат зависит от полноты учета всех примененных ресурсов.

В зависимости от уровня формирования различают себестоимость индивидуальную (предприятия), отраслевую, региональную и народно-хозяйственную. На практике себестоимость определяется двумя способами. Первый — *калькуляционный* способ затрат — используется при исчислении себестоимости единицы продукции. Второй — *элементный* (по экономическим элементам) — используется при исчислении себестоимости всего объема продукции. Калькуляционная структура, как правило, имеет сугубо отраслевой характер, элементная — типовой народно-хозяйственный характер.

В соответствии с принятой в России системой бухгалтерского учета элементная структура себестоимости включает пять составляющих:

1. Материальные затраты, к которым согласно действующим нормам учета относят сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, покупные полуфабрикаты и комплектующие, запасные части и другие материальные ресурсы, исходя из цен их приобретения, но без учета налога на добавленную стоимость. Материальные затраты при учете себестоимости продукции подлежат уменьшению на стоимость возвратных отходов (остатков сырья, материалов и других видов материальных ресурсов).

2. Затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия с учетом премий и компенсационных выплат, работников несписочного состава, выплаты потерпевшим при получении увечья и т.д. При этом выплаты из фондов специального назначения (материальная помощь, надбавки к пенсиям, доходы, выплачиваемые по акциям, и т.п.) не подлежат включению в состав «затрат на оплату труда».

3. Отчисления на социальные нужды, начисляемые на фонд оплаты труда.

4. Амортизация основных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая ускоренную амортизацию их активной части.

5. Прочие затраты, к которым относят расходы по ремонту основных фондов, а также налоги, сборы, отчисления, которые производятся в соответствии с действующим законодательством; платежи по обязательному страхованию имущества и работников; затраты, связанные с изобретательством и рационализацией; плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану; затраты на организованный набор сотрудников, на подготовку и освоение производства; затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности; затраты, связанные с управлением производством и со сбытом продукции, расходы на рекламу.

Методология учета себестоимости в России отличается от методологии учета издержек фирм в странах с развитой рыночной экономикой. Во-первых, в системе коммерческого расчета России нет отдельного учета экономических и бухгалтерских издержек — вне внимания остаются неявные издержки. Во-вторых, в себестоимости отсутствует деление состава валовых издержек на постоянные и переменные. В-третьих, в системе учета затрат не берутся во внимание предельные издержки. В-четвертых, в себестоимости не отражается целый ряд статей транзакционных издержек. Поэтому действующая в РФ система учета себестоимости не вполне отвечает рыночному характеру деятельности предприятий.

Отличительной чертой хозяйственного механизма социалистического периода была его нацеленность на достижение валовых результатов. Это предопределило экстенсивную направленность развития экономики и затратный ее характер. Поэтому снижение себестоимости продукции всегда было одной из важнейших проблем для советских предприятий. Надежда на решение этой задачи связывалась, в частности, с переходом на рыночные методы хозяйствования. Однако учитывая, что подготовительных мероприятий проведено не было, результаты оказались обратными ожидавшимся.

С одной стороны, рост издержек был вызван такими макроэкономическими факторами, как инфляционные ожидания, неразвитость ресурсных рынков, монопольные проявления, экспортная ориентация производителей сырьевых ресурсов. Происходил опережающий рост цен на ресурсы при падающем внутреннем спросе на них. Увеличились и транзакционные издержки. С другой стороны, способствовали росту издержек и микроэкономические факторы. Во-первых, производственные издержки выросли в результате недостаточной загрузки производственных мощностей (в 1998 году только у 9% предприятий мощности были загружены на 85%, в то время как у 30% предприятий — на 15%, а у 26% — на 40%) и нарушения оптимального режима производства, когда произошло более чем 50-процентное падение производства при незначительном сокращении занятости. Во-вторых, нарушение непрерывности кругооборота привело к увеличению непроизводительных издержек, в частности складских — из-за усложнения сбыта и стремления предприятий заку-

пать ресурсы впрок. Поскольку действие этих факторов было взаимообусловленным, рост издержек принял форму постоянно воспроизводящегося процесса в виде инфляции издержек.

Неблагоприятные изменения произошли и в самой структуре себестоимости. Значительно выросла доля затрат энергетической составляющей. Наибольшую опасность для эффективного индивидуального воспроизводства представляет экономически необоснованный рост доли постоянных издержек в структуре себестоимости. Дело в том, что чем более мощной производственной базой обладает предприятие, тем выше в структуре его совокупных издержек доля постоянных. Учитывая характер влияния постоянных и переменных факторов на себестоимость продукции, трудно заключить, что индустриально зрелые предприятия при низких объемах выпуска всегда будут иметь более высокую валовую и среднюю себестоимость продукции. Они могут реализовать свои потенциальные преимущества, только обеспечив должный уровень выпуска. Напротив, предприятия, широко применяющие ручной труд и имеющие в целом более высокий уровень издержек, оказываются более рентабельными именно при низких объемах производства.

Показатели результатов деятельности предприятия

Конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий формируются под влиянием трех основных факторов — итогов производственной деятельности, выраженных в издержках производства, рыночных условий, выраженных в уровне

цен на продукцию предприятия, и налогов. Показателями результатов деятельности предприятий являются валовая выручка, прибыль и общая рентабельность.

Валовая выручка (доход) является наиболее общим конечным результатом деятельности предприятия. Согласно принятой в РФ методике учета, она складывается из выручки от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятий, а также доходов от внереализационных операций. При этом объем продаж учитывается в действующих ценах, но без налога на добавленную стоимость, спецналогов и акцизов. Внереализационные доходы включают в себя доходы по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, от сдачи имущества в аренду и т.п.

Прибыль, выступающая важнейшим показателем результатов хозяйственной деятельности предприятия, формируется как разница между валовой выручкой и себестоимостью производства и реализации. Учитывая влияние на формирование прибыли разных факторов, выделяют несколько видов прибыли:

- балансовую прибыль, представляющую собою разность между валовой выручкой и валовыми издержками;
- валовую прибыль, или прибыль от реализации, которая образуется путем уменьшения (увеличения) балансовой прибыли на величину финансового результата операций с имуществом предприятия;
- налогооблагаемую прибыль, представляющую собою валовую прибыль за вычетом отчислений в резервные фонды и капиталовложения, а также доходов от видов деятельности, не облагаемых налогами;
- чистую прибыль как часть, образующуюся после вычета из налогооблагаемой прибыли налогов и остающуюся в распоряжении предприятия;
- неиспользованную прибыль, остающуюся после выплаты дивидендов, формирования фондов и некоторых налогов.

С целью выявления влияния на прибыль различных факторов используются показатели *доходности*. Доходность хозяйственной деятельности определяется отношением валовой прибыли к объему продаж. Доходность авансированного капитала измеряется отношением чистой прибыли к собственному капиталу. Доходность текущих затрат обычно определяют отношением валовой прибыли к общей

величине издержек. В настоящее время показатели доходности подавляющей части российских предприятий очень низки. И хотя главной причиной этого являются трудности, с которыми столкнулись предприятия при переходе к рынку, следует также помнить, что данные о прибыльности российских предприятий являются не вполне репрезентативными из-за получившего широкое распространение укрупнительства доходов.

Рентабельность является важнейшим показателем эффективности использования ресурсов. Выражаясь через соотношение валовой прибыли и авансированного капитала, она может быть определена как в виде абсолютной величины — $R = \Pi_v / K_a$ (показывает прибыль, приходящуюся на единицу авансированного капитала), так и относительной — $R = \Pi_v / K_a \cdot 100\%$, характеризующей эффективность использования капитала в целом. Рентабельность является интегральным показателем эффективности хозяйственной деятельности, однако, будучи представленной в расширенной форме

$$R = \frac{\Pi_v}{K_a} = \frac{\text{Выручка} - \text{Издержки} = (\text{Цена} \cdot \text{Количество}) - \text{Издержки}}{\text{Основной капитал} + \text{Оборотный капитал} + \text{Прочие активы}}$$

она дает возможность проанализировать влияние на эффективность многих факторов.

Влияние *налогового фактора* на результаты деятельности предприятия многогранно. Совокупность налогов, действующих в отношении предприятий, можно разделить на следующие виды.

- Налоги, включаемые в себестоимость (налог на добавленную стоимость, специальный налог, акцизы, налоги на фонд оплаты труда, налог на реализацию горючесмазочных материалов).
- Налоги, выплачиваемые за счет балансовой прибыли (налог на имущество, налог на рекламу, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений).
- Налог на прибыль.
- Налоги, выплачиваемые за счет чистой прибыли (сбор за право торговли, сбор за использование наименований «Россия» и «Российская Федерация», сбор со сделок по купле-продаже иностранной валюты).

Особую форму принимает результат хозяйственной деятельности у предпринимательских структур, осуществляющих ее без образования юридического лица, то есть действующих в форме физических лиц. Поскольку в такого рода структурах рабочая сила обычно представлена самим предпринимателем и членами его семьи, то выявление уровня издержек вследствие действия данного фактора производства затруднительно, и в качестве результата деятельности принимается совокупный (предпринимательский) доход, представляющий собой разницу между совокупной выручкой и внешними издержками, представляющими выплаты за привлеченные ресурсы.

Следует также иметь в виду различия в порядке формирования доходов в сфере производства и в сфере торговли. В сфере производства и услуг прибыль от реализации есть разница между выручкой, очищенной от НДС и акцизов, и затратами, включаемыми в себестоимость продукции. В торговле прибыль от реализации есть разница между валовым доходом от реализации и суммой издержек обращения, а выручкой является сумма торговой надбавки, получаемая в виде разницы между товарооборотом в продажных ценах и затратами на покупку товаров.

**Предприятие
и фирма.
Становление фирмы**

Несмотря на некоторую общность черт, предприятие и фирма не тождественны друг другу. Во-первых, различны их конституирующие признаки. Предприятие представляет собой форму организации производства, в то время как фирма — это форма хозяйствования. Экономической основой для предприятия выступает сложная система кооперации, для фирмы же — система контрактов владельцев ресурсов. Фирма — это форма инкорпорации установленных прав собственности, а предприятие — комплекс производительных сил. Генезис предприятия связан с возникновением выгод от кооперации труда, а фирмы — от объединения ресурсов. Поэтому предприятие выступает в качестве производственной единицы, а фирма — хозяйственной. Во-вторых, понятие «фирма» шире. Ею может являться любая хозяйственная единица независимо от характера внутренней организации, в то время как к предприятиям относятся только те из них, которые опираются на разделение труда внутри производства. В этом смысле любое предприятие является фирмой, но не всякая фирма представляет собой предприятие. В-третьих, если в основе формирования размеров фирмы лежит принцип экономии транзакционных издержек, то масштабы предприятия предопределены рамками внутренней кооперации.

Еще более существенные различия обнаруживаются между предприятием советского типа и фирмой как предприятием предпринимательского типа, что обусловлено принципиальными различиями в социально-экономических условиях их функционирования (см. табл. 45.1).

Таблица 45.1

Сравнительные признаки советского и предпринимательского типов предприятий

Признаки	Тип предприятия	
	Советское	Предпринимательское
1. Институциональный	Хозяйственное приспособление	Экономическая состоятельность
а) хозяйственная база б) структура интересов в) тип организационной структуры г) экономическая роль	Делегированные государством полномочия Бюрократическая Жесткий, ориентированный на автономизацию Масштабно-национально-хозяйственное значение	Контрактные отношения владельцев ресурсов Экономическая Гибкий, ориентированный на оптимизацию масштаба Конкурентоспособность и контроль над рынком
2. Функциональный	Максимизация объема выпуска	Рационализация использования ресурсов
а) характер деятельности б) функциональная задача в) способ планирования г) производственные ориентиры д) финансовые ориентиры е) внешние условия деятельности ж) характер развития	Производственный Обеспечение ресурсами Задаваемый извне Максимизация выпуска продукции Обеспечение плановой рентабельности Стабильные Спонтанный	Коммерческий Удержание рынков сбыта Формируемый с учетом экономических ограничений Повышение эффективности использования ресурсов Обеспечение финансовой устойчивости Неустойчивые Стратегический
3. Управленческий	Выполнение установленных задач	Способность реагировать на рыночные сигналы
а) форма организации б) стиль управления в) цель	Иерархическая Командно-административный Выполнение плана	Согласно распределению прав собственности Мотивационно-стимулирующий Накопление конкурентных преимуществ

Эти различия столь глубоки, что не могут быть устранены путем изменения одних лишь внешних условий хозяйствования. Происходит длительный по времени и сложный по характеру трансформационный процесс преобразования прежних советских предприятий в предприятия предпринимательского типа (фирму) — процесс, который включает решение ряда задач и состоит из нескольких этапов.

Современные задачи преобразования предприятия в фирму состоят в формировании самостоятельно хозяйствующих субъектов экономики. Это изменение природы организации, экономической мотивации и хозяйственного поведения предприятия:

- *Изменение природы организации* связано в первую очередь с изменением отношений собственности и наполнением их реальным содержанием, формированием корпоративной организации фирмы со сложной системой экономических интересов.
- *Изменение экономической мотивации* связано с трансформацией целевых приоритетов деятельности предприятия в такие их формы, которые отвечают товарной природе звеньев общественного производства и способствуют их нацеленности на стратегическое развитие как хозяйственных единиц.
- *Изменение хозяйственного поведения* состоит в переходе от хозяйственного приспособления к экономической состязательности. Это достигается в результате перемен во внутренних и внешних факторах (создание конкурентной среды) деятельности предприятия.

Реализация указанных задач может быть осуществлена не путем простого принятия нормативных решений, а поэтапно, по мере создания необходимых институциональных (экономическая либерализация, преобразование собственности, рыночная инфраструктура, конкуренция) и экономических (макроэкономическая стабилизация, финансовое оздоровление предприятий) условий.

Этапы трансформации предприятия в фирму 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. Данный этап 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 ими навыков конкурентного поведения.

Реструктуризация предполагает проведение целого комплекса мероприятий по обновлению производственного аппарата предприятия как с организационной, так и технической точек 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 возмож-

ностей предприятия и определении обоснованных финансовых вложений на его обновление.

К моменту перехода к радикальным рыночным преобразованиям советские предприятия не были подвергнуты ни полной коммерциализации, ни реструктуризации. Поэтому они оказались совершенно неподготовленными к принципиально новым для них условиям хозяйствования. Во-первых, их производственная база соответствовала рыночным потребностям, так как была ориентирована на стабильное и масштабное производство однотипной продукции. Во-вторых, централизованное обеспечение ресурсами и отсутствие механизмов внутреннего накопления противоречили рыночным принципам формирования бюджетных ограничений предприятий.

С переходом от фондируемого обеспечения ресурсами к рыночной торговле предприятия столкнулись с острым дефицитом денежных средств, что привело к хроническому недостатку производственных ресурсов и спаду производства. В-третьих, организационная система предприятий и их кадровый потенциал не отвечали задачам рыночного поведения. Отсутствие у советских предприятий развитых рыночных служб и собственной снабженческо-сбытовой сети привело к разрыву хозяйственных связей и их вытеснению с рынков иностранными конкурентами. Привыкшее к бюрократическим процедурам решения вопросов, руководство предприятий оказалось не готовым к возросшему темпу принятия решений и неспособным к адекватной реакции на происходящие изменения.

Свойственные советским предприятиям недостатки внутренней организации были усугублены шоковой либерализацией и форсированной приватизацией. С одной стороны, резкий рост цен и падение платежеспособного спроса лишили предприятия возможностей для технического перевооружения и структурной перестройки производственного аппарата. С другой стороны, трансформация собственности не привела к трансформации системы и методов управления предприятиями. В результате российские предприятия вступали в рыночные отношения конкурентно ослабленными.

Любое предприятие одновременно выступает в качестве целостной, обособленной структуры и составной, интегрированной в экономику ячейки. Поэтому его экономическая природа обусловлена, с одной стороны, характером внешних взаимодействий, то есть тех экономических условий, в которых предприятие выступает в качестве хозяйствующего субъекта, с другой стороны - особенностями внутренних взаимодействий, которые отражают специфику его организации.

С точки зрения *внешних взаимодействий* формирование природы современного предприятия находится под воздействием таких факторов, как тип хозяйственной среды, степень жесткости бюджетных ограничений, характер хозяйственных связей и взаимодействия с государством. Среди характерных черт, определяющих специфику проявления этих факторов в переходной экономике, следующие:

- макроэкономическая нестабильность и хозяйственная неопределенность, которые обуславливают нарушение экономической координации деятельности и дезориентацию субъектов хозяйствования;
- неравенство конкурентных условий, возникшее как из-за монопольного положения отдельных производителей, так и открытости внутреннего рынка, обернувшейся неравноправной конкуренцией с несоизмеримо экономически более сильными и организационно подготовленными иностранными фирмами;
- противоречивость в динамике изменения бюджетных ограничений, вследствие того что сокращение спроса из-за падения покупательной способности населения и ликвидации государственного заказа сочеталось и сочетается с налоговыми льготами и широким распространением неплатежей;

- разнапряженность бюджетных ограничений, вызванная различиями в степени обладания рыночной властью и способности лоббировать свои интересы;
- невозможность оптимизации хозяйственных связей из-за высокой степени риска (нарушение условий договора, неоплата поставленной продукции, поставки некачественной продукции) при взаимодействии с новыми партнерами;
- укрепление и расширение доверительно-личностного принципа во взаимоотношениях между предприятиями, способствующего распространению в экономике таких явлений, как взаимные неплатежи и бартерные операции;
- зависимость предприятий от властных структур (выделение финансовых ресурсов, предоставление заказов и льгот) и оказание ими воздействия на условия функционирования предприятий (поддержка обанкротившихся предприятий, применение взаимозачетов в качестве инструмента погашения обязательств предприятий).

В 1999 году в РФ насчитывалось 251 доминирующее предприятие, имевшее рыночную долю в производстве определенного товара в размере более 35%. Они составляли 1% от всего числа промышленных предприятий и давали 16,8% общего объема продукции.

С точки зрения *внутренних взаимодействий* формирование природы предприятия находится под влиянием таких факторов, как структура собственности, целевая функция и характер внутриорганизационных отношений. Характерными для современных российских предприятий признаками являются:

- размытость прав собственности, образовавшаяся в результате распыления собственности среди массы мелких акционеров в процессе ваучерной приватизации, а также из-за отсутствия механизмов управления и контроля;
- искажение целевых ориентиров деятельности предприятий как следствие неопределенности хозяйственной ситуации и нечеткости определения прав собственности;
- доминирование во взаимоотношениях внутри предприятия принципа патроната, которому присущи, с одной стороны, признаки покровительства, проявляющиеся в стремлении к сохранению трудового коллектива, а с другой — в зависимости, выражающейся в низком уровне и несвоевременной выплате заработной платы, несоблюдении трудового законодательства, а нередко и случаях произвола со стороны администрации.

Все это приводит к противоречивости экономической природы современных российских предприятий, которые находятся в переходном состоянии от предприятия к фирме.

Определяющим признаком существования предприятия как субъекта хозяйствования является его экономическая обособленность. Напротив, для переходной экономики России характерна *размытость границ предприятия*. Во-первых, макроэкономическая нестабильность и хозяйственная неопределенность, неравенство конкурентных условий при наличии тесной технологической зависимости между предприятиями вынуждали последних к установлению и укреплению нерыночных связей между ними в целях стабилизации и защиты от внешних рисков. Во-вторых, отмеченные выше разнапряженность бюджетных ограничений, распространенность доверительно-личностных отношений среди руководства предприятий, размытость прав собственности способствовали тому, что между предприятиями устанавливались такие отношения, характер которых больше соответствовал принципам внутрифирменного управления, нежели рыночного взаимодействия.

Если в рыночной экономике неизблемым принципом функционирования является полная хозяйственная самостоятельность и ответственность предприятий, то для предприятий переходного типа характерна в ряде случаев *имитация хозяйственной самостоятельности*. Свидетельством тому служат два характерных для переходной экономики России обстоятельства. Во-первых, аморфность и ограниченная возможность реализации прав частной собственности, на что указывают массовые неплатежи между предприятиями, подчеркивающие тем самым формальный характер экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов. Во-вторых, размытость границ между частной и государственной собственностью, поскольку государство, применяя в качестве инструмента преодоления неплатежей не механизм банкротства, а взаимозачеты, фактически возлагает на себя ответственность по обязательствам предприятий.

Важнейшим условием эффективного функционирования предприятия является четкость определения прав собственности. Специфической особенностью природы отечественных предприятий является как раз *несовпадение правового и реального распределения прав собственности*. Распыление собственности, отсутствие механизмов реализации прав собственников, а также ограниченные возможности влияния инвесторов (из-за неразвитости фондового рынка) на руководство предприятия ограничивают контроль формальных владельцев за деятельностью администрации, что ведет к усилению экономического оппортунизма со стороны руководства предприятия, которое 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 становится оппортунистической по своему характеру организацией*, что лишает его внутренних стимулов развития.

Противоречивость экономической природы предприятия отражается в модификации хозяйственного поведения.

Поведение предприятий на рынках

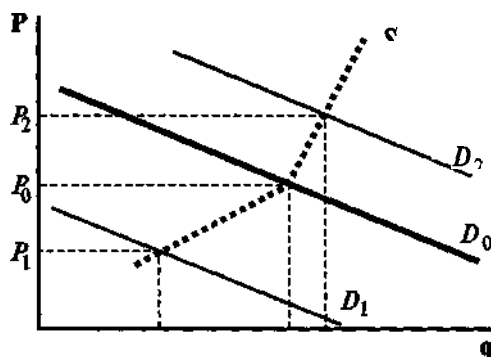


Рис. 45.1. Рыночное реагирование фирмы в условиях трансформации

Поведение на товарном рынке. Сокращение производства стало самым заметным признаком поведения предприятий в переходной экономике.

Теоретически сам переход от директивных методов к ценовому механизму регулирования экономики предполагает спад производства. Связано это с особенностями переходных процессов. С одной стороны, из-за существовавших ценовых диспропорций либерализация цен сопровождается асимметричным их изменением. Хотя инфляция характеризуется абсолютным ростом всех цен, являющиеся индикатором для реакции потребителей относительные цены на одни блага повышаются, в то время как на другие снижаются, что ведет к разнонаправленному изменению спроса

на них. С другой стороны, из-за отсутствия свободных производственных мощностей у предприятий и развитого рынка ресурсов в переходной экономике кривая предложения краткосрочного периода характеризуется асимметричной эластичностью ее участков — высокой при снижении цен и низкой при их росте. Предприятия легко реагируют на снижение цен путем сокращения производства.

Увеличить же производственные мощности, реагируя на повышение цен, им трудно. Поэтому кривая предложения краткосрочного периода принимает вид ломаной кривой (рис. 45.1) с высокой эластичностью на нижнем участке и низкой — на верхнем. В такой ситуации любое равновеликое изменение цен ($P_0 - P_1 = P_2 - P_0$) будет сопровождаться сокращением совокупного объема выпуска, так как изменение выпуска при снижении цен больше, чем при их росте ($q_0 - q_1 > q_2 - q_0$). Потенциальная возможность отреагировать на произошедшие изменения в долгосрочном периоде может быть реализована лишь при условии наличия у предприятий необходимых ресурсов. Хотя рассмотренная модель допустима, на практике спад производства был обусловлен скорее институциональными, а не ценовыми факторами.

Падение производства наблюдалось на всем протяжении трансформационных преобразований в России, но при этом на разных их этапах преобладающую роль играли разные факторы. По оценкам, в период 1990—1992 г. 70—80% падения производства было обусловлено нарастанием суверенизации предприятий и уратой управляемости экономикой. Со второго квартала 1992 года по третий квартал 1993 года 45—60% падения производства было вызвано либерализацией цен. Начиная с четвертого квартала 1993 года доминирующим фактором стало разгосударствление, влияние которого оценивается в 40%.

Сокращение совокупного спроса в результате снижения денежных доходов населения само по себе предопределяло падение производства. Кроме того, в силу технологической отсталости производственного аппарата и недостатка оборотных средств предприятия были не способны адекватно реагировать на произошедшие изменения в спросе (изменение его структуры и перемены в потребительских предпочтениях), что также способствовало сокращению выпуска продукции. Другим фактором, лимитирующим деятельность национальных предприятий, стала иностранная конкуренция.

Функционирование на уровне самокупаемости — следующий, но не менее характерный признак деятельности российских предприятий. Во-первых, сокращение производства привело к росту издержек и, следовательно, падению рентабельности. Во-вторых, в условиях резкого падения спроса и неравноправной конкуренции сами предприятия вынуждены были поддерживать приемлемый уровень цен на свою продукцию за счет снижения рентабельности с целью сохранения рынка. Та же практика использовалась ими и в случае вывода на рынок новых товаров.

Поиск экономической ренты стал закономерной реакцией на ухудшение хозяйственных условий для предприятий, обладающих рыночной властью. Одни используют для этого собственность на ресурсы (нефть и газ), другие — особые права (естественные монополии), третьи — монопольное положение (производители промежуточных продуктов).

Поиск низкоконкурентных ниш стал делом предприятий, не располагавших рыночной властью и потому вынужденных приспосабливаться к складывающимся условиям. В переходной экономике характерной особенностью большинства рынков является то, что их конкурентонапряженность обусловлена проникновением на внутренний рынок иностранных фирм. Слабые в конкурентном отношении российские предприятия им противостоять не могут. Поэтому уход от конкурентного соперничества становится для отечественных предприятий фактором выживания, а единственно приемлемой стратегией поведения — поиск низкоконкурентных рыночных ниш. Проблема в том, что в качестве таких ниш обычно выступают сегменты рынка, представленные несложной продукцией с низким качеством и низкой доходностью.

Стремление к реализации кооперативных стратегий становится довольно распространенным фактором защиты от конкуренции. Сохранившиеся в переходной экономике тесные личностные связи директоров предприятий, высокая степень концентрации производства, однотипность производимой продукции и слабость антимонопольного законодательства создают самые благоприятные условия для согласованных действий предприятий посредством организации картелей или сознательного параллелизма. Позволяя поддерживать цены на необходимом уровне, такое взаимодействие является для российских предприятий фактором их выживания.

Поведение на рынке ресурсов. Поведение на рынке ресурсов определяется характером организации самого рынка ресурсов и является производным от результатов деятельности предприятия на товарном рынке.

Стремление к установлению контроля над ресурсами представляет собой закономерную реакцию предприятий в условиях диктата поставщиков ресурсов. Поскольку рынки ресурсов в переходной экономике характеризуются своей неравностью и значительной рыночной властью поставщиков, то обеспечение ими связано со значительными транзакционными издержками. С целью сокращения последних фирмы и стремятся к установлению контроля над ресурсами. Это может быть реализовано разными путями. Так, предприятие может включить поставку ресурса в собственную структуру, наладив его производство или приобретая предприятие, являвшееся поставщиком ресурса. Оно может решить проблему, прибегнув к вертикальной интеграции как через создание новой организационной структуры, так и путем вступления в уже существующую. Наконец, учитывая распространенность проблемы, предприятия могут содействовать сохранению системы централизованного распределения ресурсов через государственные органы.

Замедление воспроизводственного процесса является неизбежным следствием ухудшения условий деятельности предприятий на товарных рынках. Вынужденные функционировать на принципе самокупаемости, предприятия в условиях опережающего роста цен на ресурсы должны сокращать капиталовложения, что лишает их возможности улучшения своего производственного потенциала. Столкнувшись с проблемой сбыта, предприятия испытывают острый недостаток денежных средств, что обуславливает их ориентацию исключительно на текущие цели, а следовательно, пассивное поведение на ресурсных рынках. В конечном счете, все это приводит к замедлению процесса индивидуального воспроизводства, который часто ограничивается простой его формой.

Модификация целевых ориентиров предприятий

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 фирм по реализации долгосрочной цели, состоящей в приумножении своих конкурентных преимуществ. В этом отношении особенность целевых устремлений предприятий в переходной экономике заключается в преобладании текущих целей над долгосрочными.

Превалирование текущих целей в деятельности предприятий в переходной экономике 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 рента-

табельности, предприятия вынуждены были ограничивать свои усилия стабилизацией текущего положения. Во-вторых, присущая переходной экономике нестабильность сама по себе противодействует выработке стратегического поведения, выдвигая на первый план цели текущего характера. Поэтому целевые установки предприятий, вне зависимости от их конкретных форм, 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 изменение спроса, а являясь затратными, они обуславливали низкую конкурентоспособность продукции.

Сохранение себя в качестве хозяйственной единицы или выживание стали определяющими целями большей части предприятий. Этому способствовало то обстоятельство, что приспособление предприятий к новым условиям проходило под воздействием крайне неблагоприятных факторов. Из-за резкого падения спроса, высокой инфляции и иностранной конкуренции предприятия оказались скованными в своих адаптационных мероприятиях. Их уделом стала борьба за выживание путем сокращения производства, снижения рентабельности и поиска низкоконтурных рыночных ниш. Дело, однако, в том, что если даже в рамках краткосрочного периода такая цель может быть вполне приемлемой, то с точки зрения долгосрочной перспективы она неизбежно приведет к банкротству предприятия. Кроме того, отсутствие четкого распределения прав собственности из-за ее распыления привело к размыванию персонификации собственника-предпринимателя, что обусловило подмену целей предприятия как хозяйственного субъекта личными интересами директората и экономическим оппортунизмом работников, подрывая стимулы к развитию. Нередко в деятельности предприятий преобладают интересы личного обогащения их руководства.

Модели поведенческих стратегий

Несмотря на общие закономерности поведения в переходной экономике, предприятия выбирают разные поведенческие стратегии. Это обусловлено различиями в их 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. Однако в процессе реализации такой стратегии они сталкиваются с серьезными препятствиями в виде недостатка финансовых средств, специалистов и особенно времени, поскольку динамика изменений внешней среды опережает трансформационные процессы внутри предприятия. Поэтому такая модель поведения характерна всего лишь для 15–20% российских предприятий.

Стратегия активного выживания, нацеленная на сохранение производственных мощностей и стабилизацию финансового положения, состоит в незначитель-

ном 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, и по меньшей мере 40% предприятий применяют именно ее.

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 снижения 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.

Противоречия индивидуального воспроизводства в переходной экономике

Изменение условий воспроизводства. Особенности индивидуального воспроизводства в переходной экономике обусловлены двумя группами факторов: действующими на макроуровне и на микроуровне. К первой группе относятся факторы, определяющие условия включения индивидуального воспроиз-

ственного процесса в общественный. Они детерминируют воспроизводственный процесс предприятия на его входе и выходе — это объем платежеспособного спроса, инвестиционный климат, инвестиционная активность государства, доступность кредитных и производственных ресурсов. Вторая группа факторов обусловлена особенностями самого субъекта хозяйствования: масштабами производства, особенностями производственного цикла и скоростью оборота, качественным уровнем производственного потенциала и возможностями диверсификации производства, степенью эластичности спроса на продукцию предприятия и эластичностью его предложения, наличием внутренних и степенью зависимости от внешних ресурсов.

Взаимодействие этих групп факторов обуславливает реальные возможности осуществления индивидуального воспроизводства как с точки зрения его непрерывности, так и завершенности. Между тем характер этого взаимодействия таков, что определяющую роль при этом играют макроэкономические условия, в то время как факторы, действующие на микроуровне, лишь сглаживают либо обостряют влияние первых. В переходной экономике, характеризующейся сменой самих принципов хозяйствования, влияние макроэкономических факторов на ход индивидуального воспроизводства возрастает в еще большей степени.

Нарушение непрерывности кругооборота капитала. Отсутствие подготовительных мероприятий в виде коммерциализации и реструктуризации предприятий, а также радикальных рыночных реформ привели к нарушению процесса индивидуального воспроизводства на всех его стадиях — начиная от подготовки производства и кончая реализацией продукции.

Во-первых, *была нарушена непрерывность процесса кругооборота, то есть движения, капитала.* В условиях резкого сокращения спроса предприятия столкну-

лись с проблемой реализации готовой продукции. Возникший на стадии реализации (Т" - Д') разрыв в кругообороте капитала лишил предприятия возможности бесперебойного обеспечения процесса производства необходимыми ресурсами (Д' — Т — Сп, Рс), что ведет к сокращению или даже остановке производства. Снижение загрузки производственных мощностей приводит к нарушению режима рационального использования производственного потенциала ресурсами (Т — Сп, Рс — П) и оборачивается ростом издержек производства, который становится внутренне присущим воспроизводственному циклу моментом.

Во-вторых, *замедляется оборот капитальной стоимости* из-за усложнения смены функциональных форм капитала — перехода товарной в денежную, денежной в ресурсную, а последней — в производительную. Обусловленная трудностями сбыта «работа на склад» замедляет трансформацию стоимости из товарной формы в денежную, и часть капитала омертвляется. Имея избыточные товарные запасы, предприятия вынуждены не полностью использовать имеющиеся мощности, удлиняя период пребывания капитала в производительной форме. В конечном счете затруднения в смене капиталом своих функциональных форм выливаются в замедление оборота всей авансированной стоимости.

Нарушение непрерывности движения капитала и, как следствие этого, замедление его оборота влекут за собой самые пагубные для индивидуального воспроизводства последствия. С одной стороны, замедление процесса возмещения авансированной в производство стоимости чревато потерей ее части в результате как инфляционного обесценения, так и морального износа капитала, подрывая тем самым самую воспроизводственную базу предприятий. С другой стороны, замедление процесса оборота капитала тормозит извлечение и накопление добавленной стоимости, сужая экономическую основу развития предприятий. В результате в сфере индивидуального воспроизводства возникают кризисные явления, вызванные разрывом между потребностью в структурной перестройке и модернизации производства и финансовыми возможностями для их осуществления. Учитывая нынешнее финансовое состояние российских предприятий, можно констатировать, что без активной инвестиционной политики государства решение этой проблемы невозможно.

Ухудшение финансового положения предприятий. Резкое сокращение платежеспособного спроса привело к сужению финансовой базы предприятий как из-за падения объемов денежных поступлений, так и их инфляционного обесценения в результате удлинения сроков реализации. С одной стороны, активизировать эластичность спроса, не имея развитой сбытовой сети, предприятия были не в состоянии. А их попытки увеличить эластичность своего предложения не могли быть реализованы из-за устаревшего оборудования и отсутствия финансовых средств для его обновления. С другой стороны, вялый спрос лишил предприятия возможности компенсировать постоянно растущие издержки за счет повышения цен. Это могло быть сделано только за счет их доходов. В результате произошло резкое снижение рентабельности производства (см. табл. 45.2) по сравнению с началом 90-х годов. Лишь после кризиса 1998 г. в результате выигрышей производителей от девальвации рентабельность начала несколько увеличиваться.

Поскольку динамика цен на производственные ресурсы опережала рост цен на готовую продукцию, трудности сбыта привели к быстрому росту кредиторской задолженности и *снижению финансовой устойчивости предприятий*. В 1999 году только малая часть предприятий находилась в хорошем финансовом состоянии, в то время как доля убыточных возросла до 40,8% (в 1993 — 14%). Негативное влияние на финансовое положение предприятий оказывала и высокая налого-

Таблица 45.2

**Рентабельность продукции и активов предприятий и организаций
по основным отраслям экономики России (в %)**

	1992 г.	1996 г.	1999 г.
Общая по экономике:			
продукции	29,3	4,8	18,5
активов	28,0	1,3	5,0
Промышленность:			
продукции	38,3	9,2	25,5
активов	37,0	2,2	8,7
Сельское хозяйство:			
продукции	37,5	-22,2	8,2
активов	15,8	-2,0	1,5
Строительство:			
продукции	20,0	11,6	9,2
активов	25,8	3,5	2,6
Транспорт:			
продукции	5,7	2,9	27,3
активов	8,8	1,4	4,9
Торговля и общественное питание:			
продукции	23,3	0,5	4,9
активов	23,0	3,3	3,0

Источник: Российский статистический ежегодник. — М., 2000. — С. 533.

вая нагрузка — до 75% доходов предприятий направлялось на уплату налогов.

Проблема неплатежей. Ухудшение финансового положения предприятий привело к широкому распространению такого явления, как неплатежи. К концу 1999 года просроченная кредиторская задолженность предприятий и организаций достигла 1254,5 млрд. руб., что равно почти 28 процентам ВВП России.

Разрушительные последствия неплатежей для экономики очевидны. Это — несобранные налоги, недофинансирование бюджетной сферы, рост государственного долга. Последствия их для предприятий и предпринимательства не менее серьезные. Взаимные неплатежи делают неизбежными взаимозачеты и дебиторская задолженность становится своеобразным финансовым инструментом расчетов между предприятиями. Возникает самостоятельный финансовый поток, в котором роль денег играют товары и услуги. Очевидно, что ликвидность, то есть способность выполнять денежные функции, этих «квазиденег» напрямую зависит от степени универсальности представляющих их благ или рыночной власти продавцов. Продукция предприятий топливно-энергетического комплекса более универсальна, чем машиностроительных предприятий, а потому и более ликвидна, и ее рыночная ценность выше. Это означает, что, во-первых, в экономике возникают предприятия, способные диктовать условия другим предприятиям исключительно в силу своей продуктовой специализации. Устанавливая монопольно высокие цены, они не только извлекают сверхприбыль, но и генерируют «инфляцию издержек». Во-вторых, возникновение устойчивой «экономической ренты» от продуктовой специализации ориентирует предприятия на перестройку в соответствующем направлении. Вместо перехода к производству специализированной, наукоемкой и высокотехнологичной продукции они вынуждены ориентироваться на

производство простейшей, но зато широкопрофильной продукции общего назначения, что ведет к росту удельного веса низкотехнологичных, материало- и трудоемких производств, а в конечном счете — к примитивизации экономики. В-третьих, стремление к увеличению ликвидности производимой продукции оборачивается сокращением ее номенклатуры, а следовательно — сужением потенциального объема спроса, что препятствует оживлению экономической активности.

Неплатежи как своеобразная форма безденежных финансовых потоков проявляются в нескольких формах — это бартерные операции, взаимозачеты и финансовые векселя.

Бартерные операции, доля которых в расчетах между предприятиями постоянно росла (14% в 1993 г. и 51% в 1998 г.), не только ведут к натурализации экономики, препятствуя становлению рыночных отношений, — они и способствуют сохранению и закреплению неконкурентоспособных производств и продукции. В силу сложности осуществления они всегда связаны с посредничеством, являющимся благодатной почвой для коррупции и криминализации хозяйственных отношений.

Взаимозачеты, осуществляемые путем переуступки долгов одних предприятий другим, порождают ценовой диктат, подогревая тем самым инфляцию, и создают условия для коррупции и криминализации экономики.

Финансовые векселя, имитируемые банками под государственные долги, по своей экономической сути — денежные суррогаты. Возможность их использования как средства платежа и реальная их стоимость определяются статусом держателя, то есть зависят от его экономического влияния. В результате вместо погашения задолженности широко распространилась ценовая дискриминация, когда вексель одной и той же нарицательной стоимости имеет разную реальную ценность в руках различных держателей. Разница достается эмитентам векселей. Такая практика заставляет предприятия идти на установление «особых отношений» с банками и органами власти, следствием чего является необоснованная регионализация экономики, препятствующая оптимизации хозяйственных связей и разрушающая единство экономического пространства.

В итоге неплатежи, служа источником «экономической ренты» для отраслевых монополистов, эмиссионным доходом для банков, беспроцентным кредитом для государства и ресурсом выживания для предприятий, становятся воспроизводящимся фактором функционирования экономики, который не только препятствует развитию рыночных отношений, но и дезориентирует предприятия в их предпринимательских усилиях.

Причину неплатежей в переходной экономике было бы неправомерно связывать только с недостатками в управлении предприятиями и оппортунистическим поведением их руководства. Экономическая природа неплатежей обусловлена особенностями самой институциональной организации переходной экономики, суть которой состоит в несовместимости унаследованного от прежней экономической системы хозяйственного взаимодействия и привносимых извне новых методов хозяйствования. Высокая степень интеграции и специализации производства в командной экономике объективно предопределяла формирование особых условий взаимодействия экономических агентов, которое базировалось на узости выбора партнеров, взаимном доверии между ними и взаимовыручке. Радикальные преобразования, не учитывающие специфику хозяйственной среды, способствовали еще большему сужению свободы выбора экономических субъектов и укреплению персонифицированных отношений в экономике. Столкнувшись с режимом сокращения спроса предприятия вынуждены были строить свою деятельность не на основе рыночно-рациональных методов поведения, а на ставших для

них привычными способами доверия и взаимопомощи. Отсюда и распространение таких явлений, как товарный кредит, бартерные операции, взаимозачеты. В то же время ухудшение финансового положения предприятий нацеливало их на поддержание ранее сложившихся производственных связей, что способствовало не только возможности выживания предприятий, но и укреплению внерыночного (безденежного) типа отношений между ними.

Преодоление проблемы неплатежей может быть достигнуто изменением институциональных условий функционирования хозяйствующих субъектов. А это означает необходимость расширения участников рыночного обмена, а также перехода к нелокализованному и неперсонифицированному типу отношений между ними, что может быть реализовано только посредством расширения платежеспособного спроса и финансового оздоровления предприятий. Особое место в этом ряду занимает принцип соблюдения финансовой дисциплины. Как показала практика, укрепление ее является важным инструментом ликвидации неплатежей.

Так, в Польше и Венгрии проблема неплатежей решалась путем реорганизации предприятий-должников по инициативе кредиторов. Такой подход позволил не только решить проблему задолженности, но и сохранить попавшие в сложное финансовое положение предприятия. Заслуживает внимания и опыт Польши по продаже долгов на вторичных финансовых рынках. Несмотря на возникающие при этом трудности (получение согласия должника, сложность рассмотрения спорных требований, значительные издержки проведения сделок), данный способ в принципе может помочь решению проблемы неплатежей.

Кризис инвестиционных источников. Необходимость в структурной перестройке предприятий требует привлечения значительных инвестиционных ресурсов, Между тем как раз источники таких ресурсов крайне ограничены.

Во-первых, испытывая острый недостаток внутренних финансовых ресурсов, вызванный нарушениями непрерывности кругооборота и замедлением оборота капитала, предприятия по сути лишились собственных источников инвестиций.

Во-вторых, возникший избыточный спрос на заемные ресурсы, высокие темпы инфляции и возросшие в условиях массовых неплатежей риски кредитования привели к резкому росту стоимости кредита. В обстановке ухудшения соотношения между возросшей процентной ставкой и снизившимся уровнем рентабельности производства долгосрочное кредитование стало недоступным для предприятий.

В-третьих, в значительной степени сузилось кредитное поле. Собственные средства банков пока еще недостаточны для проведения долгосрочного кредитования. Возможности использования временно свободных средств предприятий, являющихся основным источником кредитования, резко сократились из-за ухудшения финансового состояния последних. Сбережения населения, несмотря на значительную их суммарную величину, не могли служить в качестве долгосрочных кредитных ресурсов, так как по сути представляли собою не накопления, а ослепленный спрос.

В-четвертых, неразвитость вторичного рынка ценных бумаг лишила предприятия даже и этого источника инвестиций. Население не склонно вкладывать деньги в акции предприятий, да и возможности для таких вложений у него невелики.

В-пятых, длительность сроков окупаемости, рыночная нестабильность обуславливают низкую склонность банковского капитала к инвестиционной деятельности.

Отсутствие собственных и недоступность кредитных средств поставили российские предприятия в чрезвычайно тяжелые условия. Сталкиваясь, с одной стороны, с настоятельной необходимостью в структурной перестройке, развитии про-

изводственного аппарата и обновлении продукции, предприятия в то же время оказались полностью лишенными средств для осуществления этих преобразований, и их инвестиционная активность упала. Охватившие все стадии и фазы индивидуального воспроизводства кризисные явления свидетельствовали об общем воспроизводственном кризисе на микроуровне экономики.

Преодоление кризиса индивидуального воспроизводства и его противоречий на новом этапе преобразований будет определяться как политика раскрытия предпринимательского потенциала, так и создание новых макроэкономических и институциональных условий их деятельности.

Основные термины

Предприятие

Объединения предприятий

Трест

Концерн

Конгломерат

Финансово-промышленная группа

Индивидуальное воспроизводство

Кругооборот и оборот капитала

Себестоимость

Прибыль

Выручка

Рентабельность

Коммерциализация предприятия

Спад производства

Цели предприятий

Стратегия развития

Стратегия выживания

Непрерывность кругооборота

Неплатежи

Бартерные операции

Взаимозачеты

Инвестиции

Раздел III. СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Социально-трудовые отношения национальной экономики занимают ключевое место в структуре формирования рынка труда; изменении структуры и характера получения доходов населением; проведении комплекса мер, направленных на обеспечение социальной защиты граждан и развитие на новых принципах отраслей социальной сферы.

Глава 46 Формирование рынка труда

Переход к новой экономической системе неизбежно связан с формированием нового характера трудовых отношений. Основой этого является становление рынка труда. По мере его создания преобразуются способ и характер воспроизводства рабочей силы и принципы социальной обеспеченности в обществе. В результате преобразований и прежде всего приватизации государственных предприятий негосударственные формы собственности становятся преобладающими. Кардинально меняется и характер государственной собственности. Тем самым возникают основы и условия для образования рынка труда.

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 разным 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, опосредуемая соотношением его спроса и 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 един-

ственный 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 о
это означало бы, что он не свободный гражданин, а раб или крепостной.

Современная экономическая теория вопрос о 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 неправомерно. Для развитого товарного производства необходим свободный работник в двойном 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 (то есть 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 пролава труда, поскольку он осуществляет трудовой процесс, важна не только цена на его труд, но и условия и организация труда, опасности 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 трудовых отношениях. К тому же он способен образовывать собственные организации (в частности, профсоюзы) и нерыночными методами (идея до забастовочной борьбы) отстаивать свои представления об оплате труда и о других вопросах.

Различия в тяжести, условиях труда, степени его привлекательности и общественной престижности могут быть 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 про-

фессиональный рынок труда, рынок 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

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 и ее функции

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 предложение 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 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 затраты.

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 между странами.

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 до зарабатыванию средств — ориентированы доходы семьи на зарабатывание средств одним кормильцем или на широкое включение в производство всех членов семьи.

Имеется ряд других факторов, определяющих различия в оплате труда. Среди них 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.

Человеческий капитал — накопленный людьми запас знаний в результате их обучения образования. Он предполагает определенные инвестиции в людей, в их образование. Более высокие затраты на образование материализуются в труде более высокой производительности, а ряд видов трудовой деятельности вообще недоступен без высокого уровня образованности. Все это является фактором более высокой оплаты 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.

Попутная (сдельная) заработная плата — оплата труда в зависимости от количества произведенной продукции. Эта форма заработной платы производится от повременной: расценка за единицу производимой продукции равна почасовой ставке, деленной 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 количество продукции, а с другой — может приводить к понижению качества изделий. Первое — соответствует интересам работодателя, а последнее, наоборот, нет.

Соотношение в использовании этих форм заработной платы неодинаково в разных странах. Меняется оно и с течением времени. Так, в США более 80% рабочих находятся на повременной оплате труда. В России же преобладают различные варианты сдельной оплаты труда; в тех же сферах, где используется повременная оплата труда, за исходное берется не почасовая ставка, а устанавливаемая государством месячная минимальная заработная плата.

Различают номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата — это сумма денег, получаемая работником за определенное время (час, день, неделю, месяц, 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 они могут быть и противоположными.

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 предприятии, 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 эффективное исполнение 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 времени 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.

В переходной экономике изменения заработной платы, ее формирование и реализация функций происходят со значительными особенностями.

Во-первых, для переходной экономики России 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, происходит отрыв заработной платы от реальных возможностей воспроизводства рабочей силы за ее счет. Это находит прежде всего проявление в устойчивом снижении реальной заработной платы. При росте номинальной заработной платы 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 заработной платы, 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. Данная ситуация сохраняется и в настоящее время.

Об отрыве цены труда от реальных затрат на воспроизводство работников свидетельствует 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 распределены по двум группам. Если заработная плата в сырьевых отраслях превысила среднюю по промышленности вдвое и более, то в машиностроительной и в легкой промышленности труд оплачивается в 1,5–2 раза ниже средней заработной платы 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 прогресс. Этим же характеризуются и тенденции в сфере образования и науки.

Говоря о воспроизводственной роли оплаты труда, важно учитывать ряд новых для России 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 опережающий рост тарифов на платные услуги населения. То и другое естественно для переходной экономики, но при этом должен действовать принцип «сообщающихся сосудов»: уменьшение одной, бесплатной, части «социальной заработной платы» (т.е. объективно необходимых совокупных расходов общества на воспроизводство рабочей силы) должно сопровождаться соответствующим увеличением другой ее части. На практике же данный принцип игнорируется, что не может не усиливать отрыв цены труда от стоимости фонда жизненных средств.

Таким образом, складывающийся в России рынок труда существует в условиях, когда важнейшие элементы его функционирования — цена рабочей силы, уровень душевого потребления населения — не приведены в соответствие со стоимостью реальных жизненных благ, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Это деформирует такие важнейшие компоненты рынка труда, как спрос и предложение. Проведение экономических преобразований в России, сопровождающееся изменением уровня и механизма финансирования затрат на воспроизводство трудовых ресурсов, инфляционными процессами и т. д., еще более усугубило данную тенденцию. Следствием этого стало снижение роли механизма 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.

Особенности безработицы в переходной экономике

Постоянное несоответствие спроса и предложения — общее свойство рыночной экономики. На рынке труда это проявляется в колебании уровня безработицы. **Безработица**, т.е. постоянное наличие на рынке труда лиц, не имеющих работы и стремящихся трудоустроиться, как показывает вся история развития рыночных систем, — их неперенное свойство.

Существуют различные способы измерения уровня безработицы. Так, Международная организация труда (МОТ) относит к безработным всех лиц в пределах определенного возрастного интервала, которые в период обследования: а) не имели работы; б) были готовы выполнять работу; в) искали работу. Такое определение безработицы не включает в число ее критериев факт официальной регистрации в государственной службе занятости.

Наряду с определением МОТ во многих странах используется понятие так называемой зарегистрированной безработицы. Здесь главный критерий безработицы — постановка на учет в государственных службах занятости. По Закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации» «безработными признаются граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней».

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.

В послевоенные годы в западных странах уровень безработицы по сравнению с началом века вырос и продолжает расти. Так, в США в 1900—1914 гг. он в среднем составлял 4,4%, а в 1973—1992 гг. — 6,9%. Тенденция к росту безработицы наблюдается и в странах Западной Европы: во многих из них она в последние годы достигала десяти и более процентов, что сделало ее важнейшей социальной проблемой.

В Советском Союзе в условиях полной занятости и дефицитной экономики отсутствовала товарная форма рабочей силы, не было рынка труда. Переход к рынку создал новую ситуацию в области использования трудовых ресурсов и привел к возникновению безработицы.

Безработица имеет несколько причин. Это прежде всего 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 занятости и уровня безработицы. Меняется и приток работников на рынок труда (предложение труда).

Имеются и более глубинные факторы, вызывающие безработицу, — постоянная тенденция к возрастанию капитала наталкивается на ограничение со стороны доходности. Увеличение цены труда неизбежно уменьшает доходность и скорость возрастания капитала, что требует введения трудосберегающих технологий и уменьшения в конечном счете занятых при данном уровне зарплаты. Хотя подобное противоречие и может быть сглажено путем снижения заработной платы, однако эта мера весьма ограничена и не может отменить данной глубинной причины наличия безработицы.

Значительное падение производства в России, структурные преобразования 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 активно-

го населения, то в 1994 г. — 2,2%, в 1996 г. — 3,4%, в 1999 г. — 1,8%. 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 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 сокращение уровня зарегистрированной безработицы оказало также влияние изменение законодательства, ужесточившего в 1996 г. режим регистрации безработных, и снижение финансовых возможностей служб занятости, повлекшее за собой невысокий размер выплачиваемых пособий по безработице и хронические многомесячные невыплаты пособий.

В условиях переходной экономики факторы, воздействующие на рост безработицы, резко усилились: формирование рынка труда сопровождается падением производства и резким изменением структуры народного хозяйства. Именно эти факторы являются определяющими на первых этапах перехода к рынку. Различные формы безработицы по-разному реагируют на эти изменения.

Фрикционная, или текучая, безработица занимает меньший удельный вес в общей структуре безработицы в переходной экономике, так как равенство спроса и предложения на рынке труда здесь не является устойчивым, скорее наоборот, переходной экономике свойственны неустойчивость и постоянные нарушения в структуре рынка труда.

Циклическая безработица, связанная с циклическим снижением деловой активности, оказывает существенное влияние на общий уровень безработицы в связи с падением совокупного спроса на труд вследствие общего падения производства.

Наибольшее влияние на динамику безработицы и занятости оказывает *структурная безработица*. Эта форма прямо 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. В динамичных условиях переходной экономики и сокращения возможностей финансирования угроза структурной безработицы особенно нарастает на первых этапах формирования рынка.

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 для территорий, где преобладают предприятия *военно-промышленного* комплекса, тех отраслей промышленности, которые подверглись наибольшему спаду в переходный период — легкой, текстильной, машиностроения, а также для регионов с традиционно высокой трудоизбыточностью (Северный Кавказ).

В российских условиях особое значение также имеет дифференциация региональных рынков труда, обусловленная различными стартовыми позициями регионов к началу экономических реформ. Демографические, экономические, со-

циально-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, **региональные** рынки труда сохраняют устойчивые различия, которые очень медленно выравниваются.

В результате отмеченных процессов образовалась группа территорий, где масштабы безработицы многократно превышают общероссийский уровень. Так, **ази** в самых благополучных регионах официальный уровень безработицы колеблется в пределах 0,9—2%, то в 20 регионах России он превышает 6%, а в 9 регионах — 7%. К числу благополучных относятся: Москва, Санкт-Петербург, Липецкая, Ростовская, Белгородская, Смоленская, Волгоградская области и др. Острая ситуация на рынках труда сложилась в Псковской, Владимирской, Кировской, Архангельской, Ивановской областях, Ингушетии, Дагестане, Калмыкии и др.

Кроме того, существует положительная зависимость между уровнем региональной безработицы и средней продолжительностью безработицы в регионе. Таким образом, высокая безработица продолжает оставаться и наиболее застойной, что усугубляет положение регионов, имеющих в данном отношении худшие показатели.

Динамика безработицы в России подвержена влиянию ряда других специфических обстоятельств. Наряду с усилением воздействия причин, увеличивающих вытеснение рабочей силы из производства, на рост безработицы могут влиять и демографические факторы. При сокращении общей численности населения численность трудовых ресурсов в стране в ближайшие годы несколько увеличится, так как в трудовой возраст должно вступить поколение трудоспособных, по численности превышающее предыдущее. В результате может резко обостриться ситуация на рынке труда, что потребует создания дополнительных рабочих мест. Вместе с тем набирают силу и противодействующие факторы: становится более активной политика сдерживания безработицы на региональном уровне; падение производства прекращено. Переход к экономическому росту создает предпосылки для уменьшения структурных форм безработицы и стабилизирует уровень безработицы в России.

Формирование социально-устойчивой экономической системы невозможно при наличии большой безработицы. Современная экономическая система требует переоценки прежнего отношения общества к безработице как к неизбежному злу, являющемуся фактором роста эффективности.

Особенности занятости в переходной экономике

Изменение трудовых отношений характеризуется не только возникновением и изменением безработицы, но и значительными изменениями в сфере занятости.

Именно в данной сфере осуществляются реальные трудовые отношения в производстве, формируются пропорции распределения труда. Изменения в занятости своеобразным образом отражают общие процессы в экономике, а также закономерности изменения рынка труда. Среди общих тенденций занятости, характерных для российской переходной экономики, можно выделить следующие.

Опережающее развитие форм занятости, связанных с предпринимательской деятельностью. Объективные тенденции формирования рыночной системы находят свое явное проявление в структурных сдвигах занятости, продиктованных изменением форм собственности, появлением новых институтов рынка, новых организационных форм предпринимательской деятельности. Однозначная тен-

денция переходной экономики — рост числа занятых в частном секторе экономики. С 1992 по 1999 г. в России доля занятых 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. С учетом вторичной деятельности эти изменения носят еще более глубокий характер, поскольку, как правило, данная деятельность осуществляется в предпринимательской сфере. Структурное преобразование занятости в сторону частных форм и предпринимательской деятельности создает базу для более быстрого изменения характера социально-трудовых отношений в экономике в целом.

Изменение отраслевой структуры занятости. Характерные для переходной экономики России процессы падения производства, которые происходили особенно быстро в ряде отраслей промышленности, 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%.

В названных отраслях происходил не только относительный рост в результате общего падения занятости, но и абсолютное увеличение количества работающих. В то же время в промышленности, строительстве наблюдалось явное снижение и доли, и численности работающих. За период 1992—1999 г. доля занятых в промышленности в среднегодовой численности занятых в стране уменьшилась на 7,4%, а в строительстве — на 3,3%. При этом наибольшее сокращение занятых наблюдалось в отраслях точного машиностроения и легкой промышленности.

Движение рабочей силы по отраслям экономики определяет изменения в профессионально-квалификационной структуре занятости. Происходит уменьшение удельного веса занятых индустриальным трудом при стабилизации доли сельской занятости и значительном росте доли занятых трудом по обслуживанию населения.

Выявленные тенденции нельзя оценивать однозначно. Рост занятости в сфере услуг и сокращение ее в индустриальном секторе соответствуют общемировым тенденциям, свидетельствуют о модернизации российской экономики и переключении платежеспособного спроса от промышленности к сфере услуг. Но увеличение относительной занятости в сельском хозяйстве при некотором уменьшении абсолютной численности работающих в этой сфере, сокращение числа лиц, занятых в высокотехнологичном производстве, в сфере науки, не могут быть оценены положительно. Переход к экономическому росту неизбежно потребует перелома данных сложившихся тенденций.

Противоречия трудовых отношений и неполная занятость. Радикальное снижение объемов производства, периодические обострения экономической конъюнктуры, наличие застойных кризисных явлений — эти и другие факторы создали явную угрозу стабильности социально-трудовых отношений. Риск утраты рабочих мест при отсутствии государственных механизмов и ресурсов для компенсации вынужденной безработицы обостряет противоречия переходной экономики. Споспобом разрешения данных противоречий в сфере занятости явились различные виды неполной занятости, или «скрытой безработицы». *Неполная занятость* в переходной экономике представляет собой занятость работников, труд которых при сложившейся эффективности экономической деятельности является излишним для обеспечения существующего объема реализации товаров и услуг.

Наибольшее развитие получили две формы неполной занятости - вынужденные, инициированные администрацией *предприятий, неоплачиваемые (или частично оплачиваемые) отпуска* и применение режима неполного рабочего времени. Интенсивное развитие неполной занятости, как правило, стимулируется осуществлением жесткой кредитно-финансовой политики, предполагающей банкротство предприятий и массовое высвобождение работников. Альтернативой этому явилась поддержка малоэффективных производств при сохранении относительно высокой занятости.

Наиболее значительные масштабы неполной занятости 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%.

Реальному высвобождению работников препятствует также существующий механизм увольнения по инициативе предприятий. При хроническом дефиците финансов именно нерентабельные предприятия не в состоянии выплачивать увольняемым компенсации, предусмотренные законом, что ведет к консервации неэффективных рабочих мест и сохранению численности персонала. Кроме того, сохранению трудоизбыточности на предприятиях способствуют ожидания улучшения экономической конъюнктуры. С другой стороны, 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, с одной стороны, 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. С другой стороны, она выступает альтернативой открытой безработицы, являясь своеобразным механизмом адаптации предприятий к экономическим сложностям, способствующим сохранению трудового потенциала предприятий, формой резервирования производственных мощностей в условиях нестабильности.

Формы компенсации падения реального уровня жизни 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 значительных слоев наемных работников, влияющие на него неполная занятость и невыплаты заработной платы 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, приобретение нужных знакомств, связей и др.

Вторичная занятость получила существенное развитие на российском рынке труда. Оценка масштабов этого явления, по различным данным, колеблется в интервале от 10 до 20% занятых и носит гипертрофированный характер. Эти цифры значительно выше, чем в странах ЕЭС, где в 1992 г. только около 3% опрошенных имели более чем одну работу, и США, где этот показатель составил в 1980 г. 4,9%.

Среди видов деятельности в форме дополнительной работы наиболее распространены совместительство на другом предприятии, услуги населению по строительству, ремонту, пошиву, профессиональная деятельность по контракту. Чаще имеют дополнительную занятость мужчины, чем женщины, представители сре-

динной 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. То есть относительно высокая конкурентоспособность работников на основном рабочем месте 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.

Вторичная занятость, таким образом, является одной из реакций рынка труда на кризисное состояние экономики. Ее развитие отражает приспособление сферы труда к происходящим реформам через процессы функциональной гибкости. Следовательно, если неполная занятость смягчает рост безработицы и высвобождение рабочей силы, то вторичная занятость частично компенсирует падение доходов и способствует возникновению социально-трудовой мобильности. Лишь устойчивое развитие экономики создает основу для значительного уменьшения масштаба вторичной занятости.

Развитие неформальной занятости. Одной из особенностей рынка труда в России на протяжении последних лет была и остается *неформальная занятость*, то есть занятость с юридически не оформленными трудовыми отношениями, занятость на незарегистрированных предприятиях или юридически не оформленная самостоятельная экономическая деятельность. Оценки ее масштабов затруднены, но, по некоторым оценкам, в нее вовлечены до 25 млн. человек. Неформальная занятость наиболее распространена среди таких видов деятельности, как услуги населению по строительству, ремонту, пошиву, уличная торговля. Большее распространение неформальная занятость имеет среди безработных и работающего населения, несколько меньшее — у 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 налогом». Подобная ситуация в конечном счете существенно ухудшает положение и самих работников. Создание институциональной среды, сокращающей неформальную занятость, теневую деятельность в экономике, — важнейшее направление развития эффективных социально-трудовых отношений.

*Мобильность
рабочей силы
на рынке труда*

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 следующими факторами:

- *динамикой и характером развития экономики.* В период подъема, когда создаются новые рабочие места, расширяется потенциальное пространство для передвижения работников, что увеличивает мобильность. При экономическом спаде рабочие места сокращаются, растет безработица, то есть снижаются возможности поиска нового и увеличивается риск потери существующего места работы, что сдерживает трудовую мобильность;
- *научно-техническим прогрессом.* Непрерывный рост технического и технологического уровня производства, изменение требований к качеству труда заставляют работников быстро приспосабливаться к смене трудовых функций, осваивать новые профессии, повышать квалификацию;
- *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;
- *уровнем инвестиций.* Рост капиталовложений приводит к увеличению объемов производства, к повышению спроса на труд, к созданию новых рабочих мест и, следовательно, расширяет экономическое пространство передвижения работников;
- *изменением инфляции.* Высокая инфляция вызывает сокращение реальных доходов, заставляет искать дополнительные доходы в сфере вторичной занятости, что зачастую сопровождается освоением новых профессий и сфер приложения труда;
- *ростом потребностей* — как материальных, так и духовных и социальных, которые вызывают стремление к повышению квалификации, освоению новых профессий, переходу на более престижные и высокооплачиваемые рабочие места;
- *нарушением условий воспроизводства рабочей силы.* Снижение заработной платы ниже прожиточного уровня, 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.

Мобильность рабочей силы в переходной экономике стимулируется усилением дифференциации в условиях, режиме и оплате труда, появлением новых рабочих мест в связи с изменением форм собственности, ростом неформальной занятости, изменением структуры занятости, связанным в первую очередь с увеличением числа рабочих мест в отраслях рыночной инфраструктуры.

Внешне мобильность проявляется в индивидуальном акте смены места труда и условий жизни. Однако по своей 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.

В зависимости от направления мобильность может быть *горизонтальной*, когда при перемещении работника его статус не меняется (например, при переходе на новое место работы без смены профессии и дохода), и *вертикальной* (с изменением статуса).

Вертикальная мобильность может сопровождаться повышением статуса работника, которое может выражаться в увеличении доходов, повышении квалификации, получении престижной профессии, должностном росте. В этом случае говорят о *восходящей* мобильности. Наоборот, смена места работы, сопровождающаяся снижением статуса работника, свидетельствует о *нисходящей* мобильности.

Движение между предприятиями, отраслями, регионами, когда работники увольняются с одного места работы и нанимаются на другое, то есть 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 взаимосвязанны. 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 samozанятостью, 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. Для переходной экономики России этот показатель составляет 44—48% всех занятых, что превосходит соответствующие данные многих стран Восточной и Центральной Европы и сопоставимо с уровнем оборота в странах ОЭСР. К тому же официальные данные охватывают лишь крупные и средние предприятия и не регистрируют вторичную и неформальную занятость. Следовательно, оборот рабочей силы на самом деле еще выше, и это свидетельствует о достаточно высокой мобильности рабочей силы в российской экономике.

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. Это связано с тем, что в силу явно недостаточного создания новых рабочих мест интенсивное движение работников между существующими рабочими местами проходит во многом неэффективно и не способствует прогрессу структуры занятости. Кроме того, высокую количественную мобильность нельзя абсолютизировать. Российский рынок труда состоит из множества сегментов (по регионам, профессиям, уровню квалификации, стажу работы и т. д.), движение между которыми крайне затруднено, и менее мобильные работники привязываются к худшим рабочим местам.

Трудовая мобильность, выполняя функции распределения, перераспределения и обновления рабочей силы, выступает связующим звеном между ее формированием и использованием. В широком смысле она является и предпосылкой экономических преобразований, и значимым фактором изменения социально-трудовых отношений и жизни общества в целом. В переходной экономике мобильность рабочей силы становится важной составляющей ее экономического и социального положения, условием ее конкурентоспособности на рынке труда.

Методы государственного регулирования рынка труда

Основными субъектами регулирования рынка труда являются *государство* и *профсоюзы*. Причем 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 завершеном 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 государственном уровне. Рекомендации же МОТ ратификации не подлежат, но играют важную роль при разработке национального законодательства.

Основными направлениями деятельности государства на рынке труда являются регулирование заработной платы, занятости, режима и условий труда.

Регулирование заработной платы осуществляется через следующие основные формы: установление минимальной заработной платы; регламентация ряда надбавок к зарплате; индексация заработной платы в связи с ростом цен; замораживание заработной платы и цен; налогообложение личных доходов; информация об уровне заработной платы в разных секторах экономики и различная методическая помощь государственных органов фирмам.

Минимальная заработная плата — это своеобразная социальная гарантия минимального дохода работающего, призванная уменьшить масштабы бедности.

В числе критериев установления размеров минимальной заработной платы конвенция МОТ «О минимальной заработной плате» называет:

- потребности работника и его семьи с учетом общего уровня заработной платы в стране, стоимости жизни, социальных выплат, доходов других социальных групп;
- экономические соображения, включая уровни производительности и занятости.

Конгресс США ввел минимум заработной платы в 1938 г. Устанавливается он в номинальном выражении за час работы, а не относительно какой-либо другой заработной платы или какого-либо стандарта уровня жизни. Вместе с ростом общего уровня заработной платы повышается и ее минимум. Так, с 1938 по 1991 гг. он был увеличен с 0,25 до 4,25 долл., то есть в 17 раз. Причем после каждого его изменения он находился в пределах от 37 до 53% от среднечасовой заработной платы в обрабатывающей промышленности. В ряде стран минимум заработной платы определяется через процентное отношение к средней заработной плате (обычно эта доля составляет от 33 до 40%).

В России законодательно устанавливается минимальная месячная заработная плата. Для выполнения функции социальной гарантии минимальная заработная плата должна быть не ниже стоимости минимального прожиточного минимума, учитывающего действительные минимальные потребности. В России же эта зарплата в 1999 г. была в десять раз меньше прожиточного минимума. Для возвращения минимальной заработной плате функции важнейшей социальной гарантии необходимо поддерживать обоснованное соотношение минимальной оплаты и прожиточного минимума с учетом социальных выплат и трансфертов.

Вопрос о минимальной заработной плате постоянно находится в центре дискуссий в обществе. При этом следует отметить, что жесткая привязка размеров социальных выплат к минимальной зарплате имеет смысл лишь в устойчиво функционирующей экономике. В российских же условиях, когда производство сокращается, а бедность достигла значительных масштабов, такая привязка лишает всю систему гибкости. За основу исчисления социальных выплат рядом ученых предлагается принять стоимость минимального потребительского бюджета для соответствующих категорий граждан (пенсионеров, студентов, детей и т. д.).

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* зарплат. Она необходима для поддержания покупательной способности последних при наличии инфляционного роста цен. Порядок индексации в разных странах весьма различается. Наиболее распространенная ее форма — автоматическое повышение заработной платы с учетом изменения индекса цен за определенный период — так называемая скользящая шкала заработной платы. В Бельгии, Греции, Дании, Италии и Нидерландах индексация носит общенациональный характер и фиксируется в общенациональных соглашениях, которые заключаются на трехсторонней основе между государственными органами, предпринимательскими организациями и профсоюзами. Причем государство выступает гарантом юридической силы соглашений. Повышение минимума заработной платы происходит либо на периодической основе (ежеквартально или ежегодно), либо на основе так называемого порога, т.е. при достижении заранее установленного предела индекса цен (например, свыше 3%).

В таких странах, как Япония, Великобритания, Франция, Швейцария, индексация заработной платы проводится на уровне отраслей и фирм путем заключения коллективных соглашений между предпринимателями и профсоюзами. В ряде стран — Австрии, Германии, Норвегии, Португалии, Швеции, России — используется формальный механизм индексации, когда гарантированного автоматического повышения заработной платы с учетом роста цен не существует. Тем не менее в этом случае четко просматривается связь фактического повышения зарплат с ростом общего уровня цен.

При кризисных явлениях в экономике и неуклонном росте как цен, так и заработной платы государство может прибегнуть к *замораживанию* и того и другого. Эта мера имеет **антиинфляционный** характер, и в ряде стран оказалась успешной. Но для ее осуществления необходимо сильное, авторитетное правительство.

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 и сам он ориентирован лишь на физиологическое выживание работника, критерием освобождения от уплаты подоходного налога должен стать, по крайней мере, прожиточный минимум.

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. Та и другая мера 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 определенных 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 еще не обладает достаточной эффективностью. Это находит проявление в том, что объектом ее воздействия является прежде всего *открытая* форма безработицы. Государство не возлагает на себя обязанности поддержки всех категорий безработных, включая «скрытых безработных». Ресурсы, выделявшиеся для этих целей до 2001 г. в Фонд занятости населения, были явно недостаточны. В этой связи ужесточение правил постановки граждан на учет в службах занятости обнаружило тенденцию — ограничение роли государства в сфере занятости. Усугубляют положение и наличие территориальных различий в занятости, уклонение от перечисления средств в фонды занятости, отсутствие действенного механизма перераспределения средств в регионы с высоким уровнем безработицы. Большая степень государственного воздействия на занятость может быть связана с отказом от формирования Фонда занятости населения и консолидацией с 2001 г. денежных средств на эти цели в бюджете. Перспективное значение также имеют анализ, разработка и внедрение эффективных программ содействия занятости, оказания помощи безработным путем профессиональной переподготовки и адаптации к новым условиям.

Заметное влияние на занятость оказывают *антидискриминационное и миграционное* законодательство. В России дискриминация в трудовой сфере по признаку расы, цвета кожи, религии, пола или национального происхождения была запрещена сразу же после Октябрьской революции. В других странах аналогичные

меры были приняты гораздо позже. Так, в США различные шкалы оплаты для мужчин и женщин за равный труд были отменены законом о равной оплате лишь в 1963 г. и только в 1964 г. был принят Закон о гражданских правах, который запретил работодателям прибегать к дискриминации по названным выше признакам при найме и увольнении работников.

Вопрос о дискриминации существует и 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 развигь 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 межнациональные 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.

Последствия *эмиграции* противоположны последствиям иммиграции. Страна теряет трудовые ресурсы и лишается того продукта, который они могли бы произвести. Из ряда стран переходной экономики (включая Россию) наблюдается «утечка мозгов»: уезжают ученые, конструкторы, компьютерщики, медики и т. д. Страна не только теряет наиболее квалифицированные кадры, но и вынуждена расходовать дополнительные средства на подготовку замены им. К тому же потери могут быть и невозполнимыми. Вместе с тем если в стране имеется большой избыток рабочей силы, то ее отток за границу может быть полезным, поскольку позволит достичь равновесия на рынке труда. С учетом этих обстоятельств государство должно регулировать не только иммиграцию, но и эмиграцию.

Еще одно направление деятельности государства в сфере занятости — образование и профессиональная подготовка, *инвестиции в человеческий капитал*. Это направление имеет стратегическое значение и является обязательным атрибутом социально ориентированного государства.

Вовлечение людей в систему образования само по себе уменьшает предложение труда на рынке. К тому же осуществляется подготовка работников профессиям, которые пользуются спросом на рынке труда. От качества образования зависит производительность труда и, следовательно, конкурентоспособность продукта на мировом рынке.

В *регулировании режима и условий труда* государство исходит из идеи о том, что работникам не следует рисковать своим положением или положением их 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 минимальный 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 здоровые и безопасные условия труда в России законодательно закреплено, но это закрепление носит в основном декларативный характер. В стране еще не создан экономический и правовой механизм, побуждающий работодателей принимать эффективные меры по обеспечению здоровых и безопасных условий труда. Более того, действующая система экономических и правовых отношений в области охраны труда позволяет государству и работодателям экономить на охране труда, создавать мотивационные установки, побуждающие

работников рисковать своей жизнью и здоровьем ради достижения элементарного жизненного уровня.

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 осуществляя ее, следует учитывать, что, поскольку деятельность государства ограничивает рыночный механизм, характер ее противоречив. Деятельность государства не должна приходить в конфликт с экономической эффективностью, а государственное вмешательство в рыночный механизм должно быть минимально необходимым.

Другим субъектом нерыночного регулирования рынка труда являются профессиональные союзы, представляющие собой организации, главная функция которых заключается в улучшении денежных и неденежных условий занятости своих членов. Как свидетельствует общемировая практика, профсоюзы бывают двух типов: отраслевые, которые объединяют работников определенной отрасли независимо от рода их занятий, и цеховые, состоящие из работников одной профессии. При заключении сделок на рынке труда профсоюзы представляют интересы наемных работников, добиваясь для своих членов более высокой заработной платы и других видов вознаграждения, более благоприятных условий труда, гарантий занятости и т.д. Главный инструмент здесь — выработка с работодателями соглашений, которые носят название либо контрактов, либо коллективных договоров. Положения, вошедшие в них, обязательны для обеих сторон (работодателей и работников).

Профсоюзы обладают и еще одним мощным инструментом воздействия на работодателей — правом проводить забастовку, которая предполагает полное или частичное («работа по правилам») прекращение процесса производства. Забастовка — крайняя мера, приносящая потери всем — и работникам (не получают заработную плату), и работодателям (теряют прибыль и покупателя), и обществу в целом (недополучает продукцию). Но эта мера может оказаться неизбежной, если работодатели и наемные работники не находят общего языка или нарушают взятые на себя обязательства.

На деятельность профсоюзов имеются противоположные точки зрения. Согласно одной из них профсоюзы — разновидность монополий, позволяющая ограничивать рыночные силы и навязывать покупателю (работодателю) свою волю. Согласно же другой точке зрения они играют важную роль в улучшении материального положения и социальной защиты трудящихся.

Конечно, требования профсоюзов порой идут вразрез с интересами эффективности. Но несомненно и другое: доводя до работодателей общую позицию работников, профсоюзы могут способствовать нахождению оптимальных решений. К тому же после заключения коллективных договоров профсоюзы помогают работодателям в выполнении этих договоров и тем самым содействуют росту производительности труда.

Изменение характера трудовых отношений предполагает создание механизма согласования интересов, выработки эффективных решений на рынке труда. Это достигается во многом благодаря социальному партнерству.

Социальное партнерство

Теория и практика социального партнерства сложилась в послевоенное время на Западе (речь прежде всего идет о западноевропейских и скандинавских странах). В последние годы освоение практики партнерства происходит и в России.

Сделки на рынке труда (как и на любом другом рынке) оформляются в виде договора, соглашения, контракта (все эти термины в основе своей — синонимы). Договор может быть и устным, и письменным, более или менее детализированным, однако именно договорная форма является естественной для рыночных отношений. Она указывает на добровольность сделки, на поиск компромисса и увязку противоположных интересов покупателя и продавца (на рынке труда — работодателя и наемного работника).

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 о наличии *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.

Теория и практика социального партнерства противостоят идеологии и практике классовой борьбы. Они предполагают новый образ мышления, который формируется в ходе длительной истории, когда обнаруживаются масштабность потерь, сопутствующих классовой борьбе (особенно если она принимает ожесточенные формы), а также ограниченность конфронтационной идеологии. Вместе с тем ясно, что для реального достижения социального партнерства необходим высокий уровень развития производства. Социальное партнерство — важная составляющая социальной ориентации смешанной экономики.

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.

В России законодательное оформление основных субъектов социального партнерства и трехстороннего сотрудничества началось с 1992 г., когда в систему трудовых отношений России вошло заключение на федеральном уровне *генеральных соглашений* по социально-экономическим вопросам между правительством и представителями профсоюзов и работодателей. Заключаются также территориальные и отраслевые соглашения и коллективные договоры на предприятиях. Для раз-

вития социального партнерства необходимо, чтобы генеральное соглашение содержало конкретные договоренности по уровням, соотношениям, дифференциации оплаты труда, была законодательно закреплена ответственность сторон за выполнение включенных в соглашение положений.

Коллективные договоры на многих предприятиях (в особенности — частных) в настоящее время вообще не заключаются, а там, где они существуют, нередко носят формальный характер. Причины такого положения дел разные. К ним относятся и незавершенность формирования правовой базы социального партнерства, и неопределенность с субъектами последнего. Так, законодательством до сих пор не определено, кто конкретно должен представлять как работодателей, так и работников (какой из профсоюзов, а при их отсутствии — какой иной представительный орган). Но главное, конечно, не в формальном определении участников социального партнерства, а в степени соответствия ему субъектов трудовых отношений. Происходит сложный процесс определения и осознания ответственности за развитие экономики всех субъектов отношений рынка труда.

Становление рынка труда в настоящее время вступает в свой ключевой этап, когда должно практически завершиться формирование основных субъектов, механизма и всех других необходимых институтов рынка труда. Среди этих институтов важное место займет социальное партнерство с системой взаимной ответственности сторон за обеспечение согласованного и бесконфликтного решения вопросов развития социально-трудовых отношений.

Основные термины

Рынок труда

Заработная плата

Функции заработной платы

Человеческий капитал

Формы заработной платы

Особенности безработицы в переходной экономике

Особенности занятости в переходной экономике

Трудовая мобильность

Регулирование рынка труда

Социальное партнерство

Глава 47

Доходы и уровень жизни населения. Проблема бедности

Коренные изменения социально-трудовых отношений определяются не только формированием рынка труда, но и системой распределения доходов. Доходы населения являются важнейшим показателем социально-экономического положения граждан, а особенности их распределения во многом характеризуют социальную ориентацию экономической системы.

Формы доходов населения

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 денег 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.

Роль доходов в жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления непосредственно зависят от величины (размера) дохода. Как отмечалось ранее, от уровня доходов зависит воспроизводство работников и членов их семей, всех граждан. Показателем материальной обеспеченности населения являются *совокупные доходы*. Это стоимостной показатель, включающий 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 Российской Федерации (в среднем на душу в месяц) составили (по оценкам Всероссийского центра уровня жизни) в 1999 г. 1501,8 руб. По сравнению с 1998 годом среднедушевые денежные доходы увеличились на 54,8%.

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.

Тенденции изменения доходов и уровня жизни в переходной экономике

Переход в России от государственной 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. Эти изменения сочетались с падением объемов производства, разрушением традиционных хозяйственных связей и приватизацией государственной собственности. Все это вызвало ряд неблагоприятных тенденций в доходах и уровне жизни населения в переходной экономике России.

- *Изменение источников доходов населения при уменьшении роли оплаты труда и увеличении скрытых доходов.* Эту тенденцию определили два процесса. С одной стороны, неизбежно происходило некоторое снижение доли оплаты труда в исчислении денежных доходов в силу объективного и оправданного увеличения доходов от собственности и предпринимательской деятельности, а с другой стороны, имело место уменьшение доли легальных форм оплаты труда, что свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в сфере экономики в целом и на рынке труда в частности (см. табл. 47.1).

Таблица 47.1

Структура источников доходов населения России (в процентах)

Источник доходов	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Денежные доходы — всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
Оплата труда ¹	74,1	59,8	69,9	58,0	46,4	37,8	40,7	38,2	38,7
Социальные трансферты	14,7	16,3	14,3	15,0	13,5	13,1	14,2	15,0	14,1
Доходы от собственности	2,5	12,8	1,0	3,0	4,5	6,5	5,4	5,8	5,9
Доходы от предпринимательской деятельности	3,8	4,1	8,4	18,6	15,9	16,4	13,7	13,0	14,8
Другие доходы	4,9	7,1	6,4	5,4	19,7	26,2	26,0	28,0	26,5

¹ Без учета скрытой оплаты труда. С учетом скрытой оплаты труда доля оплаты труда с 1990 г. до 1998 г. снизилась с 76,4 до 64,9%, а в 1999 г. эта доля составила 65,4%.

Неравенство и существенная дифференциация доходов. Преобразования привели к формированию ярко выраженной неблагоприятной тенденции устойчивого неравенства или существенной дифференциации доходов в обществе. Социально-экономическая дифференциация по доходам неизбежна в силу целого ряда причин: объективных различий в оплате труда, социальных приоритетов поддержки тех или иных видов деятельности, более высоких доходов в предпринимательской среде и т. д. Однако процессы, происходящие в экономике России и других стран СНГ, характеризуются наиболее острой формой неравенства — поляризацией доходов.

Это находит выражение, во-первых, в разрыве между доходами самых бедных и самых богатых слоев населения (см. табл. 47.2). Распределение общего объема денежных доходов населения по 20-процентным группам показывает, что с 1991 по 1999 г. доля совокупного дохода 20% беднейших граждан упала с 11,9 до 6,2% общего объема денежных доходов населения страны. В то же время доля доходов 20% самых богатых граждан в общих доходах возросла с 30,7 до 47,3%.

Данные изменения нашли отражение в **изменении коэффициента Джини**, который вырос за указанный период с 0,260 до 0,394. Это одно из наиболее высоких значений коэффициента в современных странах.

Соотношение между доходами, получаемыми 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, возросло с 1991 по 1999 г. более чем в три раза — с 4,5 до 14,5.

Таблица 47.2

Распределение общего объема денежных доходов населения в России по 20-процентным группам (в процентах)

Группы	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
1. Первая (с наименьшими доходами)	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,0	6,1	6,2
2. Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,2	10,4	10,6
3. Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	14,8	14,8	14,9
4. Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,6	21,1	21,0
5. Пятая (с наибольшими доходами)	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	47,4	47,6	47,3
Коэффициент Джини	0,260	0,289	0,398	0,409	0,381	0,375	0,381	0,379	0,394

Во-вторых, такая же тенденция наблюдалась в рассматриваемый период и в *дифференциации расходов*. В начале 1998 г. потребительские расходы 10% наиболее обеспеченного населения в 8 раз превышали уровень таких расходов 10% наименее обеспеченного 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 бедного населения приходится 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 приходится соответственно 34, 40 и 62% от общего объема указанных расходов.

Таким образом, в результате преобразований сформировались существенно различающиеся, фактически полярные группы по уровню доходов, уровню и характеру потребления благ, что противоречит общемировым прогрессивным тенденциям к сглаживанию чрезмерного социального неравенства в обществе.

• *Снижение жизненного уровня и качества жизни большинства населения* — еще одна неблагоприятная тенденция переходной экономики России, являющаяся следствием общих неблагоприятных процессов в переходной экономике. Важнейшие ее проявления — снижение реальной заработной платы и фактического потребления материальных благ и услуг населением. Прожиточный минимум — это показатель минимального состава и структуры потребления материальных благ и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и его жизнедеятельности.

Прожиточный минимум, согласно «Методологическим положениям по статистике» Государственного комитета по статистике России, представляет собой натуральный набор продуктов питания, учитывающий диетологические ограничения и обеспечивающий минимально необходимое количество калорий, 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.

Согласно «Методологическим рекомендациям по расчету прожиточного минимума в Российской Федерации» он состоит из:

— минимальной продуктовой корзины, рассчитываемой как в среднем на душу населения, так и для различных социально-демографических групп населения (отдельно мужчины и женщины трудоспособного возраста, пенсионеры, отдельно дети до 6 лет и от 7 до 15 лет). Этот набор продуктов был рассчитан на основе минимальных размеров потребления Институтом питания Академии медицинских наук Российской Федерации, Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН и Министерством труда Российской Федерации при участии Всемирной организации здравоохранения. Минимальная продуктовая корзина дифференцируется по 8 природно-климатическим зонам. В среднем на душу населения доля расходов на питание в прожиточном минимуме составляет 68,3%;

— расходов на непродовольственные товары, услуги, налоги и обязательные платежи, включаемые в определенном процентном отношении к продуктовой корзине, рассчитанном по материалам обследования бюджетов домашних хозяйств среди 10% наименее обеспеченного населения в 1992—1995 гг. В среднем на душу населения доля расходов на непродовольственные товары, услуги, налоги и обязательные платежи в прожиточном минимуме составляет 31,7%, в том числе доля расходов на непродовольственные товары — 19,1%, услуги — 7,4%, налоги и платежи — 5,2%.

Значительная часть населения России имеет денежные доходы ниже величины прожиточного минимума. За период 1998—1999 гг. в связи с негативными последствиями кризиса доля бедного населения возросла в стране до 29,9% и составила 43,8 млн. человек. Величина прожиточного минимума в России в 1999 г. составила 907,8 руб. в среднем на душу населения в месяц. В третьем квартале 2000 г. величина прожиточного минимума составила в расчете на душу населения в месяц 1234 руб. Данный показатель значительно различается по регионам. В 1999 г. он составлял в республике Адыгея 833,5 руб., в Ульяновской области — 857,1 руб., а в Корякском и Чукотском автономных округах — 2310,0—2543,8 руб.

Принятие в 1999 г. федеральных законов «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» означает введение новой методики расчета величины прожиточного минимума, оцениваемого на основе стоимости потребительской корзины, включающей в себя 35 продуктов питания, 67 непродовольственных товаров, 6 видов услуг, а также обязательные платежи и сборы. Использование такой методики, по расчетам, приводит к тому, что величина прожиточного минимума увеличивается по сравнению с его величиной, подсчитанной в соответствии с методикой 1992 г., в

среднем более чем на 20%. А это, в свою очередь означает рост численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума.

О снижении жизненного уровня свидетельствует 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 имеют не только нетрудоспособные лица (инвалиды, дети-сироты), не только безработные, но и работающие на низкооплачиваемой работе. Если принять во внимание, что среднемесячная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства и легкой промышленности лишь незначительно превышала величину прожиточного минимума, то оказывается, что работники целых отраслей экономики находятся в зоне устойчиво низкого уровня ЖИЗНИ.

Еще одним показателем измерения уровня и качества жизни является *индекс человеческого развития*, 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. По результатам доклада ООН, в 1995 г. Россия занимала 72-е место в рейтинге 173 стран, что позволяет отнести ее к странам «со средним уровнем человеческого развития». Следует отметить, что рейтинг России в результате противоречий преобразований снизился — в 1985—1990 гг. Россия занимала 31-е место в рейтинге и входила в число стран «с высоким уровнем человеческого развития».

Устойчивая тенденция к снижению уровня жизни значительной части населения требует принятия специальных мер, позволяющих элиминировать действие данного фактора экономического развития, и ставит вопрос об осуществлении эффективной и справедливой социальной политики.

Проблема бедности В связи с появлением и воспроизводством в условиях переходной экономики социально уязвимых слоев общества острой и хронической проблемой становится в данный период бедность части населения.

В обычном смысле слова бедность — это неспособность семьи при помощи 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, обуславливающих 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 необходимый доход как долю (в развитых странах — 40—50%) от уровня медианы (или средней) распределения эквивалентного дохода домохозяйств. На определение уровня бедности при таком подходе сильно влияет выбор шкалы эквивалентности. В отличие от абсолютного уровня бедности 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.

Официальная статистика дает возможность определить долю бедных согласно относительной концепции бедности на основании публикуемых Госкомстатом РФ рядов распределения населения Российской Федерации по размеру среднедушевого дохода. Например, в сентябре 1999 г. среднедушевой денежный доход в РФ составил 1553 руб. Следовательно, 50% среднедушевого денежного дохода составили бы 776,5 руб. С учетом распределения населения Российской Федерации по размеру среднедушевого дохода в 1999 г. можно было бы определить в качестве малоимущего около 26% населения. Однако данный подход к определению бедности в РФ официально не используется.

Субъективная концепция бедности была разработана в 70-е годы 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 субъективным 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, доля населения, имеющего доходы ниже официального прожиточного минимума, составляла в 1997 г. 20—25% согласно официальным данным Государственного комитета по статистике РФ и Министерства труда и социального развития РФ. Они были получены на базе бюджетного обследования, на основе баланса доходов и расходов населения, с использованием метода дооценки доходов. По данным бюджетного обследования Госкомстата РФ, без проведения дооценки балансовым методом доля населения с доходами ниже прожиточного минимума достигала 30—35% от всего населения. По данным социологических опросов, эта доля могла достигать 40% домохозяйств и 50% населения.

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 и основываясь 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 деприваций 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.

Впервые проведенное в России обследование бедности по данному принципу в городах Санкт-Петербург и Вязники показало, что в состоянии бедности находятся 28,8% семей в Санкт-Петербурге и 40,6% семей в Вязниках, в состоянии крайней бедности — соответственно 16,5 и 22,0%. Применение комбинированного критерия бедности (с учетом субъективной оценки, данной респондентами возможностям своего семейного бюджета) снижает уровень бедности до 21,4% в Санкт-Петербурге и 38,2% в Вязниках.

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 годах, почти треть населения развивающихся стран относится к бедным по доходам. Наиболее распростра-

нена 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, характерный для переходной экономики России, ставит сложную задачу снижения ее уровня до общественно приемлемого и поддержки беднейших слоев населения.

Первая сложность решения 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 (см. табл. 47.3).

Таблица 47.3

**Численность населения России с денежными доходами
ниже величины прожиточного минимума**

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Млн. чел.	49,7	46,9	33,3	36,6	32,7	30,7	34,3	43,8
В процентах от общей численности населения	33,5	31,5	22,4	24,7	22,1	20,8	23,4	29,9

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 в 1996 г. свыше 70% домохозяйств, являющихся бедными по доходам, имели приусадебные участки, свыше 22% — автомобили, а свыше 30% бедных домохозяйств — 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 борьбы с бедностью в нынешних российских условиях 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 уже выделенных средств на эти цели в консолидированном бюджете.

Если, например, ограничить круг получателей адресных пособий лишь крайне бедными домохозяйствами, находящимися за так называемой «административной границей бедности» (с доходами ниже 50% прожиточного минимума), и ставить задачу доведения их потребления лишь до уровня 50% прожиточного минимума, то, по данным 8-го раунда Российского мониторинга экономической политики и здоровья населения, потребовались бы дополнительные расходы в объеме 2,3 млрд. руб. в месяц или свыше 25 млрд. руб. в годовом исчислении. Чтобы профинансировать такие расходы, необходимо либо в полтора раза увеличить размеры расходов консолидированного бюджета на социальную политику, либо более чем наполовину сократить финансирование всех других социальных программ по этой статье.

С учетом же возможного занижения беднейшими домохозяйствами своих доходов при проверке нуждаемости (то есть при расчете глубины их бедности не по фактическим расходам, а по заявленным доходам) ежемесячные дополнительные бюджетные расходы могли бы составить в конце 1998 г. 5,7 млрд. руб. В пересчете на год это превысило бы суммарные расходы консолидированного бюджета на социальную политику за 1998 г.

Ухудшение социальной ситуации после кризиса 1998 г. в сочетании с резким снижением реальных расходов на социальные нужды негативно отразилось на способности существующей системы социальной защиты населения противодействовать росту бедности и неравенства. Существенными признаками кризиса системы социальной защиты явились снижение размеров основных видов социальных выплат в реальном выражении, а также нарастание невыплат по ним. Последствия этого кризиса негативно сказались на положении семей с детьми, безработных и пенсионеров — трех наиболее многочисленных категорий населения, которые согласно имеющимся исследованиям в наибольшей степени рискуют оказаться за чертой бедности при отсутствии достаточной социальной помощи. Некоторое улучшение положения в 2000 г. в целом не снимает остроты проблемы бедности.

Таким образом, возможности общества по значительному сокращению бедности или даже по существенной поддержке бедного населения ограничены теми ресурсами, которыми оно располагает в современных условиях.

Третья сложность, возникающая в 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 соци-

альных процессов и резко выросшего числа бедного населения в этих странах. Согласно оценкам Регионального бюро по странам Евразии и СНГ ПРООН в 90-х годах число бедных в переходных экономиках достигло 150 млн. человек. 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 получают выгоды от экономического роста, но и вносят 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 малоимущих 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.

Основные термины

Формы доходов населения

Тенденции изменения доходов населения в переходной экономике

Уровень жизни населения

Прожиточный минимум

Бедность

Индекс человеческого развития

Концепции бедности

Направления борьбы с бедностью

Глава 48

Реформирование системы социальной защиты и отраслей социальной сферы

Социальная защита населения

В переходной экономике совершается переход от прежней системы социального патернализма и опеки государством населения к системе социальной защиты населения, присущей экономике с рыночными основами хозяйствования.

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. Вместе с тем, исходя из их основного назначения и роли в системе социальной защиты в целом, необходимо выделять важнейшие направления социальной защиты.

Основные направления социальной защиты включают:

- социальное страхование;
- социальную помощь;
- обеспечение всеобщей доступности базовых социальных благ и минимальных гарантий.

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 в себя 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. В целом страхование осуществляется преимущественно в форме обязательных страховых взносов, осуществляемых работниками и работодателями.

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 и страховыми взносами, но и вклада **предпринимателей** в те или иные страховые фонды с учетом реального использования рабочей силы на предприятии работодателя.

В зависимости от способа решения данной задачи в разных странах устанавливаются ставки страховых тарифов по **объединенному** социальному страхованию по отношению к размеру оплаты труда. Для России характерна система, когда страховые платежи рассчитываются по отношению к фонду оплаты труда на предприятии и подавляющая масса данных обязательных платежей перечисляется последними. Соответственно, эти страховые платежи — часть затрат предприятия на выплаты и они входят в его издержки. Финансирование части страховых платежей осуществляется частично также за счет государства.

Существуют различные подходы к социальному страхованию. Зачастую под ним понимается выплата разного рода пособий и компенсаций (по временной нетрудоспособности, санаторно-курортному лечению и т. д.). Однако среди данных пособий и выплат имеется немало таких, которые относятся скорее к социальной помощи и другим видам выплат, а не к страхованию от устойчивых рисков. Иногда под социальным страхованием понимаются виды социального обеспечения за счет обязательных взносов. Недостаток данного подхода состоит в том, что из характера взносов выводится природа социального страхования. Последнее же связано с возмещением устойчивых социальных рисков, что дает возможность основную часть из них компенсировать за счет обязательных платежей. В рамках более ограничительного подхода социальное страхование связывают с деятельностью Фонда социального страхования. Однако такая трактовка не вполне точна в связи с тем, что часть страховых платежей (компенсаций рисков) осуществляется за счет других внебюджетных фондов. В то же время в структуре выплат из ФСС содержатся расходы, которые являются формами социальной помощи (при рождении ребенка, по уходу за детьми и т. п.).

В России эффективное управление финансовыми средствами на социальное страхование призваны обеспечивать внебюджетные социальные фонды (ВСФ): Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФ); Фонд социального страхования (ФСС); Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФМС), включающий в свой состав территориальные ФМС регионов — субъектов Российской Федерации; Государственный фонд занятости населения (ГФЗН); республиканский (федеральный) фонд социальной поддержки населения.

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 по разделу «Социальная политика». Определенную и все возрастающую 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.

Общая сумма платежей, направленных на социальное страхование и страховые выплаты, связанные с поддержанием уровня доходов безработных и выплатой им пособий, составляют в последние годы около 9% ВВП.

Крупнейшая статья расходов социального страхования — выплата *пенсий*. Можно выделить следующие основные виды пенсий в РФ:

- трудовые пенсии: по старости (по возрасту), по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет;
- социальные пенсии для граждан, не имеющих права на трудовую пенсию;
- пенсии для военнослужащих и их семьям.

Важнейшие источники пенсионного обеспечения: собственные доходы Пенсионного фонда РФ и ассигнования из федерального бюджета (в части финансирования военнослужащих и их семей, а также социальных пенсий).

Основная часть страховых выплат по временной нетрудоспособности и по беременности и родам поступает из Фонда социального страхования. Данные выплаты составляют в последние годы более 60% расходов ФСС. Из этого же фонда финансируются затраты на санаторно-курортные учреждения и оздоровление. Последние обеспечивают поддержание здоровья граждан, их реабилитацию в случае утраты трудоспособности и осуществляют профилактические меры по поддержанию здоровья населения.

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 реально используются главным образом на поддержание учреждений здравоохранения и фактически обеспечивают воспроизводство базовых социальных гарантий для граждан страны.

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.

В настоящее время практически все социальные пособия, выплаты и льготы предоставляются в России на основе категориального принципа. Лишь один вид социальных льгот, установленных на федеральном уровне — жилищные субсидии — предусматривает проверку нуждаемости и предоставляется домохозяйствам, чей среднедушевой доход ниже прожиточного минимума.

В России используется много различных видов социальной помощи населению, оказываемой за счет *бюджетных* средств. Только на федеральном уровне установлено около 156 видов социальных выплат, льгот, пособий, дотаций, оказываемых 236 различным категориям населения (например, таким категориям, как ветераны, дети, инвалиды, учащаяся молодежь и т. д.). Социальная помощь оказывается пенсионерам, беженцам и вынужденным переселенцам, гражданам, подвергшимся воздействию радиации и других аварий, и т. д.

Существуют **социальные** пособия и дотации, которые финансируются из средств внебюджетных фондов (например, пособия по рождению ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста 1 года, затраты на реабилитацию граждан, пострадавших вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС), социальные выплаты и льготы, предоставляемые отдельными регионами различным категориям проживающего в этих регионах населения, в том числе и социальная помощь малообеспеченным семьям. Во многих регионах приняты или разработа-

тываются в различных вариантах законы об адресной социальной помощи нуждающимся.

Доля населения, имеющего *право* на получение в той или иной форме социальных гарантий, льгот и выплат, установленных законодательными актами Российской Федерации, составляет около 70% всего населения Российской Федерации, т.е. около 100 млн. человек могут претендовать на получение социальных выплат и льгот. О численности получателей отдельных видов пособий и выплат дает представление таблица 48.1.

Таблица 48.1

Численность получателей отдельных видов социальных пособий и компенсационных выплат в России (на 1 января 1999 г.)

Пособие, компенсация	Численность получателей, тыс. чел.
Пособие по безработице	2258
Ритуальное пособие	324,7
Единовременное пособие при рождении ребенка	1200
Ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 года	2100
Ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 лет	31800
Ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 лет на детей одиноких матерей, на детей, родители которых уклоняются от уплаты алиментов, на детей военнослужащих	2340
Ежемесячные компенсационные выплаты матерям (по уходу за ребенком), состоящим в трудовых отношениях найма с предприятиями, учреждениями	4600
Ежемесячные компенсационные выплаты женщинам, уволенным в связи с ликвидацией предприятия, имеющим детей до 3 лет и находящимся в период увольнения в отпуске по уходу за ребенком	300
Пособие при ранней постановке на учет беременных женщин	600
Итого по 9 видам пособий и компенсаций	45522,7

Существует целый ряд законодательно установленных льгот по оплате жилой площади, коммунальных услуг, телефона и т. д. Кроме этого, имеется программа жилищных субсидий. В 1998 г. льготами по оплате жилья и коммунальных услуг пользовались почти 30 млн. человек.

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.

Направление социальной защиты — всеобщая доступность населения к базовым социальным благам и минимальные социальные гарантии — качественно отличается от других тем, что оно призвано обеспечивать 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 переходной экономике.

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 устанавливать 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 базовым 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 *минимальных нормативов* осуществляется непосредственно государством путем, как правило, законодательного их установления. Кроме того, ряд минимальных гарантий регламентируется специальными постановлениями правительства и ведомств, и они являются основанием для определения объема бесплатных социальных услуг. При этом в полной мере должен использоваться опыт установления минимальных гарантий в странах с развитой рыночной экономикой и системой социальной защиты граждан.

Экономические источники доступа к базовым социальным услугам в России также различаются. В финансировании *образования* решающее значение имеют бюджетные источники. В 1999 г. общие расходы консолидированного бюджета на образование составили 147 млрд. руб., или 40,2% расходов на социально-культурные мероприятия. Вместе с тем в годы реформ значительное развитие в сфере образования получили негосударственные, частные формы. В 1999/2000 учебном году в Российской Федерации работали 73 негосударственных средних специальных заведения, численность студентов в которых составила 28,3 тыс. человек, или 1,3% от общей численности обучающихся. В высшей школе в тот же период было 349 негосударственных учебных заведений, в которых обучались 345 тыс. человек, или 8,47% от общего числа обучающихся. Общее образование в настоящее время в подавляющем числе случаев обеспечивается за счет бюджетных средств. Обеспечение всеобщей доступности качественного общего образования предполагает ориентацию данной формы образования на бюджетные источники развития. В высшей школе более широкое использование получают внебюджетные формы финансирования и новые экономические механизмы.

Экономический механизм воспроизводства доступа к базовым социальным услугам *здравоохранения* в годы реформ претерпел существенные изменения. От прямого бюджетного финансирования был осуществлен переход к финансированию через внебюджетные фонды.

Законом «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» (1991 г.) было введено добровольное медицинское страхование, а в 1993 г. — обязательное медицинское страхование. Закон был ориентирован на переход к бюджетно-страховой модели финансирования здравоохранения.

Согласно закону граждане РФ имеют право на:

- обязательное и добровольное медицинское страхование;
- выбор страховой организации, медицинского учреждения и врача;
- медицинскую помощь на всей территории России;
- предъявление иска страхователю, страховщику и медицинскому учреждению на возмещение ущерба пациенту.

В Российской Федерации существуют в соответствии с законом:

- государственная и муниципальная системы **МЕДИЦИНСКОГО** обслуживания;
- государственная система обязательного медицинского страхования;
- негосударственные медицинские учреждения и страховые компании, частнопрактикующие врачи. *

Страхователями в системе обязательного медицинского страхования являются: для работающего населения — предприятия и организации, а для неработающего — государство и местные власти.

Финансирование системы здравоохранения в РФ, таким образом, складывается из средств Фонда обязательного медицинского страхования, бюджетных средств и средств населения.

Для определения размера базовых социальных гарантий здравоохранения была подготовлена Концепция развития здравоохранения и медицинской науки, одобренная постановлением Правительства РФ от 5 ноября 1997 г. № 1387, которая определила направления совершенствования здравоохранения. В «Методических рекомендациях по порядку формирования и экономического обоснования территориальных программ государственных гарантий обеспечения граждан Российской Федерации бесплатной медицинской помощью», утвержденных Минздравом РФ, Минфином РФ и Федеральным фондом обязательного медицинского страхования (ОМС), были разработаны: перечень видов бесплатно предоставляемой медицинской помощи (за счет бюджета), базовая программа ОМС (перечень типов заболеваний, лечение которых обеспечивается за счет ОМС), характеристики объемов медицинской помощи, под которые будет выделяться финансирование, подушевые нормативы финансирования (в виде методик их расчета).

Введенная система обязательного медицинского страхования, по замыслу, призвана обеспечить улучшение финансирования здравоохранения и повышение качества его услуг. Она включает федеральный фонд ОМС и территориальные фонды ОМС, которые административно не подчинены федеральному фонду. Таким образом, финансирование доступа к базовым услугам здравоохранения в современных условиях реально осуществляется на двух уровнях страхования. Основным источником средств ОМС являются взносы работодателей на ОМС своих работников и платежи органов государственной власти и местного самоуправления на ОМС неработающих граждан. Однако при реальном функционировании данная система столкнулась с рядом трудностей, связанных с явно недостаточным объемом финансирования здравоохранения через систему ОМС и противоречивым подходом к формированию и использованию средств ОМС в различных регионах. Все это требует значительного совершенствования форм и механизмов предоставления социальных услуг здравоохранения на новом этапе реформирования **ЭКОНОМИКИ**.

Развитая 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 различных 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.

Пенсия по старости в РФ в настоящее время устанавливается на уровне 55% заработка плюс 1% заработка за каждый полный год общего или специального трудового стажа, превышающего требуемый для назначения пенсии:

- мужчинам — по достижении 60 лет при общем трудовом стаже не менее 25 лет,
- женщинам — по достижении 55 лет при общем трудовом стаже не менее 20 лет.

Существуют льготные основания, определяющие право на пенсию — например, для женщин, родивших и воспитавших до 8 лет пять и более детей, или в связи с особыми условиями труда или работой на Крайнем Севере. Уровень такой пенсии не может превышать 75% заработка.

С 1 января 1998 г. *минимальный размер пенсии* по старости не может быть ниже 80% прожиточного минимума пенсионера в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 14 июня 1997 г. № 573 «О мерах по поддержанию материального положения пенсионеров». Тем не менее, согласно Федеральному закону «О повышении минимального размера пенсии, порядке индексации и перерасчета государственных пенсий в РФ в 1997 г.» от 30 сентября 1997 г. № 127-ФЗ, минимальный размер пенсии составил 84 руб. 19 коп., и лишь с 1 апреля 1999 г. пенсии увеличились на 12%, что не позволило им достигнуть и 50% прожиточного минимума пенсионера. Улучшение состояния экономики в 2000 г. позволило произвести очередное увеличение минимального размера пенсий. *Максимальный размер пенсии* по возрасту равен 3 минимальным пенсиям, для некоторых категорий пенсионеров — 3,5 минимальной пенсии.

Направления реформирования социальной защиты

Дальнейшее реформирование системы социальной защиты, опираясь на достигнутые результаты преобразований, должно быть сконцентрировано на формировании целостной системы направлений, форм и методов социальной защиты 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.

Совершенствование пенсионного обеспечения — ключевое звено реформирования социального страхования. Ход преобразований в данной сфере показал, что формирование и использование Пенсионного фонда РФ, а также реальное обеспечение пенсиями осуществляются противоречиво, и в результате был выявлен ряд проблем.

Либерализация цен в 1992 г. привела к тому, что реальный размер пенсий в первые месяцы года сократился более чем вдвое. Чтобы компенсировать потери пенсионеров, правительством было принято решение об установлении единой трудовой пенсии в размере 342 руб. В дальнейшем был осуществлен ряд индексаций и компенсаций пенсий. Это была попытка удержать среднюю пенсию на уровне выше прожиточного минимума пенсионера и предотвратить слишком сильное снижение среднего реального уровня пенсий.

До 1995 г. финансовое состояние Пенсионного фонда Российской Федерации позволяло достигать этой цели: бюджет фонда сводился с профицитом. Ухудшение макроэкономической ситуации и рост инфляции в конце 1994 — начале 1995 г. привели к падению среднего размера пенсии ниже прожиточного минимума пенсионера, а минимальной пенсии — даже ниже половины прожиточного минимума пенсионера. Для того чтобы приблизить пенсии к уровню прожиточного минимума пенсионера, весной 1995 г. были проведены индексации уровня пенсий. Однако они способствовали увеличению обязательств Пенсионного фонда до уровня, превышающего его доходы. В этой ситуации возникла задолженность Пенсионного фонда по выплате пенсий. Необходимость одновременного проведения дополнительных индексаций пенсий и погашения задолженности привела к тому, что задолженность удалось погасить только в конце года.

В 1996 г. растущая задолженность предприятий по заработной плате из-за отсутствия финансирования из бюджетов разных уровней, использование натураль-

ной формы оплаты труда, развитие бартерных операций и ряд других обстоятельств привели к уменьшению уровня сбора страховых взносов в Пенсионный фонд. Рост и задолженность федерального бюджета по возмещению расходов на выплату пенсий, финансируемых за счет федеральных источников. Причины, обусловившие финансовые проблемы Пенсионного фонда в 1996 г., продолжали действовать и в 1997 г. На состояние бюджета Пенсионного фонда оказывали влияние как старение населения, так и большое число пенсионеров, выходящих на пенсию на льготных основаниях. Уменьшение численности занятого населения, являющегося плательщиком страховых взносов в Пенсионный фонд, также внесло свой вклад в обострение этой проблемы.

Обострению проблем пенсионного обеспечения способствовало введение в действие в 1998 г. Федерального закона «О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий в 1998 г.». Использование индивидуального коэффициента пенсионера для расчета пенсий согласно этому закону, с одной стороны, означало больший учет трудового вклада работника при назначении ему пенсии, с другой — значительно увеличивало обязательства Пенсионного фонда. Острая нехватка средств на текущие выплаты, рост задолженности по пенсиям в течение первых трех кварталов 1998 г. подвели правительство к решению об отказе от индексации пенсий, несмотря на снижение их реального содержания. Одним из последствий августовского кризиса 1998 г. было также сокращение как реальной средней начисленной заработной платы, так и, следовательно, сбора страховых взносов в Пенсионный фонд. К концу года удалось несколько сократить задолженность по выплате пенсий, однако ее уровень на 1 января 1999 г. вдвое превышал размер общей суммы назначенных пенсий.

Одним из следствий предпринятых правительством мер по ограничению индексации пенсий явилось превышение доходов Пенсионного фонда над его расходами. В результате отмеченных мер и улучшения экономической ситуации доходов Пенсионного фонда хватило на своевременную выплату пенсий и на практически полное погашение задолженности.

Профицит бюджета Пенсионного фонда, достигнутый по итогам трех кварталов 1999 г., позволил провести в ноябре индексацию пенсий и увеличить компенсационную выплату малообеспеченным пенсионерам.

Следует отметить, что задержки с выплатой пенсий, падение реальной их величины ниже прожиточного минимума пенсионеров, как это ярко показали итоги кризиса августа 1998 г., особенно неблагоприятно сказываются на положении пенсионеров.

Положение пенсионеров еще более осложняется тем, что доступность для них других источников дохода и потребления ограничена и после кризиса стала еще более проблематичной. Работающие пенсионеры занимают не самые привлекательные рабочие места. Нехватка средств для финансирования субсидий по оплате жилья и коммунальных услуг, учреждений социального обслуживания, обеспечения льгот пенсионерам на пользование пассажирским транспортом усложняет и без того тяжелое положение этой социальной группы.

Несмотря на принятые и принимаемые в настоящее время меры по увеличению размеров пенсий, средний размер назначенных пенсий остается на уровне ниже прожиточного минимума пенсионера. Однако даже такой размер обеспечивает существенное снижение риска бедности среди пенсионеров по сравнению с другими группами населения. Вместе с тем отсутствие комплексных реформ в перспективе может привести к опасному ухудшению финансового состояния пенсионной системы в долгосрочной перспективе.

Отмеченные противоречия пенсионного обеспечения показывают, что их разрешение требует комплекса мер системного характера, которые позволили бы достичь финансовой устойчивости пенсионной системы, повышения реального размера пенсий и, в долгосрочном плане, предотвратили бы кризис пенсионной системы в связи со старением населения России. В силу демографического состояния страны последний фактор становится особенно неблагоприятным.

Решение первой из этих задач делает необходимым установление тесной связи между размером пенсии и прошлыми заработками пенсионеров, а также величиной страховых взносов (социального налога), уплаченных за них в Пенсионный фонд в период трудовой деятельности. Для устойчивости пенсионной системы необходимо формирование механизмов накопительного финансирования пенсий для работающего населения.

В современных условиях становится очевидным, что реформирование пенсионной системы должно учитывать исторический мировой опыт и обеспечивать устойчивое пенсионное обеспечение при гарантированности сохранности и прироста средств, накапливаемых гражданами.

Обсуждение различных вариантов пенсионной реформы показывает, что в наибольшей степени перспективным задачам соответствует трехуровневая система пенсионного обеспечения граждан. Это, во-первых, предоставление базовых трудовых пенсий, пенсий по инвалидности, социальных пенсий, пенсий государственным служащим; во-вторых, обязательное пенсионное страхование — предоставление накопительной части трудовых пенсий за счет обязательных страховых взносов; в-третьих, дополнительное пенсионное страхование и обеспечение за счет накопленных добровольных взносов работодателей и застрахованных лиц с учетом реальных возможностей накопления различными возрастными группами.

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 конъюнктуры.

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, постановлений правительства и других актов, принятых и принимаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, часто 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 доля населения, имеющего денежные доходы ниже официального прожиточного минимума, значительно ниже. 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.

Анализ данных Госкомстата РФ и других обследований дает основания для вывода, что значительная часть социальной помощи распределяется в пользу обеспеченных домохозяйств. Такой характер распределения средств нельзя назвать справедливым и эффективным, особенно учитывая значимость социальной помощи для бедных домохозяйств. Уровень отношения льгот и пособий к размеру доходов (располагаемых ресурсов) в бедных домохозяйствах является низким. По оценкам, распределение общей суммы денежных средств, получаемых населением по отдельным направлениям социальной помощи, складывается таким образом, что только четверть общей суммы реализуемых всеми домохозяйствами льгот и пособий приходится на долю домохозяйств со средним доходом ниже прожиточного минимума домохозяйства, в то время как на долю домохозяйств со средним доходом выше прожиточного минимума — три четверти.

Регрессивный характер различных форм социальной защиты населения характерен как для выплат и льгот, финансируемых из региональных бюджетов (ежемесячное пособие на ребенка, субсидии или льготы по оплате квартиры и коммунальных услуг, дотации на топливо, льготы по приобретению лекарств), так и для льгот, финансируемых из федерального и местного бюджетов (льготы пенсионерам на пользование пассажирским транспортом), а также для выплат, финансируемых из внебюджетных фондов социальной сферы (пособие по безработице, финансируемое из Федерального фонда занятости населения, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по беременности и родам, льготы по оплате отдыха, включая дотации на приобретение путевок на санаторно-курортное лечение, финансируемые из Фонда социального страхования). Однако переход регионов к использованию адресных форм выплаты ежемесячного пособия на ребенка понижает степень регрессивности распределения средств, получаемых населением в качестве детских пособий.

Необходимость реформирования существующей системы социальной защиты становится все более очевидной в свете кризиса августа 1998 г.

Реформирование системы социальной помощи необходимо осуществлять в направлении 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 возможным 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. Сложившееся 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.

При переходе к расширению адресных форм социальной помощи следует, видимо, сохранить прежние принципы предоставления значительного числа социальных льгот таким категориям населения, как инвалиды и участники Великой Отечественной войны, инвалиды I группы, а также некоторым другим группам населения.

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, противоречащие действующему законодательству, которое в настоящее время предусматривает широкое использование категориального принципа социальной помощи, могут подорвать позитивный потенциал преобразований и вызвать отрицательную реакцию населения.

Осуществление преобразований в области предоставления базовых социальных услуг всему населению неразрывно связано с реформированием отраслей социальной сферы.

Реформирование отраслей социальной сферы

Перевод отраслей социальной сферы на новые основы воспроизводства позволит решать не только задачу обеспечения всеобщего доступа населения к базовым социальным благам, но и, одновременно, ключевую проблему создания рыночного механизма воспроизводства рабочей силы. Все это в существенной мере повышает роль и значимость изменений в данных отраслях. Только сбалансированное реформирование социальной защиты и отраслей социальной сферы позволяет в результате достичь необходимого позитивного эффекта социально-экономических преобразований.

Следует разграничивать экономический механизм преобразований и содержательную сторону деятельности отраслей социальной сферы. Их реформирование может быть успешным лишь в том случае, если оно ведет к улучшению качественных характеристик и результатов этих важнейших сфер жизнедеятельности общества: повышению качества образования, росту многообразия и качества услуг здравоохранения; улучшению жилищно-коммунальных услуг населению; более широкому доступу населения к ценностям культуры и т. д. Непродуманность и поспешность преобразований здесь, ориентация на чисто рыночные критерии, чрезмерная их коммерциализация могут привести к негативным последствиям долгосрочного плана и подрыву интеллектуально-культурного потенциала общества.

Преобразование *экономических механизмов* воспроизводства отраслей социальной сферы планируется осуществлять по следующим направлениям.

Реформирование образования в качестве ключевых элементов предполагает создание новых институтов системы образования, обеспечивающих максимально полную мобилизацию средств населения и предприятий, эффективное использование этих и бюджетных средств, и на этой основе — высокое качество и возмож-

ность широкого выбора образовательных программ и услуг при сохранении всеобщего доступа всех граждан к общему образованию.

Это предполагает *персонификацию бюджетного финансирования* путем нормативного финансирования в расчете на одного учащегося, воспитанника в *общем среднем* и начальном профессиональном образовании и дифференцированного бюджетного финансирования студентов в системе среднего и высшего профессионального образования.

Мобилизация частных средств в систему образования сталкивается в настоящее время с серьезными ограничениями, обусловленными низкими доходами основной части российских семей: только 25–30% семей потенциально могут принимать участие в финансировании образования своих детей. Предполагается, что по мере роста доходов населения, доля семей, способных инвестировать в образование, возрастет к 2010 г. до 40–45%. При этом основная масса семей будет способна вкладывать в образование лишь очень ограниченные средства.

С учетом введения стимулирующих механизмов бюджетного финансирования, налоговых льгот на частные инвестиции в образование (в частности, уменьшение налогооблагаемой базы с учетом затрат на образование) и повышения темпов роста доходов к 2010 г. ожидается значительное — в 2–3 раза в реальном выражении — увеличение средств, поступающих в образование, из семейных бюджетов. Вместе с тем основная часть этого прироста придется на вторую половину десятилетия.

В период 2001–2004 гг. из-за ограниченного платежеспособного спроса должен происходить опережающий рост бюджетного финансирования образования; начиная с 2005 г. предполагается перейти здесь на темпы роста бюджетного финансирования, соответствующие темпам роста ВВП; основная часть дополнительных ресурсов начнет поступать из семейных бюджетов и средств предприятий.

Создание нового экономического механизма образования основывается, кроме того, на расширении хозяйственной самостоятельности учебных заведений, а также разграничении расходов в рамках двухсекторной модели бюджета — нормативного бюджетного финансирования и бюджета развития.

Соблюдение *принципа равенства доступа к образованию для различных социальных слоев и территориальных групп населения*, согласно данному подходу, означает адресную дифференцированную поддержку по отношению к социально уязвимым группам населения и населению отдаленных территорий.

Адресную социальную поддержку учащихся и студентов из низкодоходных семей предполагается осуществлять:

- *в общем среднем образовании* — путем введения финансовой поддержки учащихся из низкодоходных семей, сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, одаренных детей для оплаты обучения в учебных заведениях повышенного уровня;
- *в начальном профессиональном образовании* — путем обеспечения доступности этого уровня образования с сохранением действующих мер социальной защиты;
- *в среднем и высшем профессиональном образовании* — путем обязательного выделения государственных дотаций определенным категориям студентов из низкодоходных семей для покрытия разницы между ценой обучения и ценой сертификата, а также для проживания в общежитии иногородних студентов.

Новый этап *реформирования здравоохранения* является особенно актуальным в связи с тем, что состояние здоровья населения России заметно ухудшилось, а ранее предпринятые меры по реформированию данной отрасли не принесли ожидаемых результатов. Кроме того, значительно сократились возможности государ-

ства финансировать бесплатное предоставление гражданам медицинской помощи, вследствие чего резко снизилась ее доступность для широких слоев населения. При этом в наиболее сложном положении оказываются наименее обеспеченные группы населения.

Вследствие этого важнейшей целью реформирования является повышение *реальной* доступности медицинской помощи для широких слоев населения: создание правовых, экономических и организационных условий для предоставления медицинских услуг, виды, качество и объемы которых соответствуют уровню заболеваемости и запросам населения, современному уровню медицинской науки и технологии, а также ресурсам, которыми располагают государство и граждане.

В этой связи необходимо преобразование действующего *организационно-экономического механизма* здравоохранения в направлении лучшей координации всех звеньев системы управления здравоохранением и его финансирования, развития форм и методов финансирования, изменения характера деятельности самих медицинских учреждений.

Основными направлениями таких преобразований являются следующие: развитие системы перспективного комплексного планирования и внедрение на федеральном уровне и во многих субъектах РФ механизма разработки ежегодных программ государственных гарантий для обеспечения граждан медицинской помощью. Важнейшей задачей становится повышение эффективности системы государственного социального страхования, включая выплаты пособий по временной нетрудоспособности и на санаторно-курортное обслуживание. В этой связи предполагается формирование единой системы медико-социального страхования (МСС), которая позволит сформировать действенные механизмы контроля за выплатой пособий по временной нетрудоспособности, обеспечить тесную взаимосвязь между предоставлением лечебных и санаторно-курортных услуг путем частичной передачи специализированным санаторно-курортным организациям лечебно-оздоровительных функций по отдельным видам заболеваний.

Для повышения рациональности использования бюджетных и страховых средств, направляемых в здравоохранение, необходимо проведение согласованной политики органов управления здравоохранением и МСС при сохранении автономного статуса органов управления МСС.

С целью улучшения финансирования здравоохранения предполагается осуществить переход на подушевой принцип финансирования здравоохранения. Данный принцип должен охватывать все стадии движения финансовых средств отрасли: формирование, распределение и расходование. Это предполагает, что уже на стадии формирования финансовых ресурсов на всех уровнях власти должны утверждаться подушевые нормативы финансирования и должен быть создан механизм выравнивания финансовых условий реализации программы государственных гарантий.

Достижению сбалансированности государственных гарантий медицинского обслуживания населения и их финансового обеспечения будут способствовать реструктуризация здравоохранения, реализация мер по повышению прозрачности и рациональности использования бюджетных и страховых средств в системе здравоохранения, а также опережающее увеличение здесь размеров бюджетного финансирования. При этом, учитывая ограниченность бюджетных средств, одним из способов нахождения баланса между обязательствами и финансовыми возможностями государства и населения является развитие форм добровольного медицинского страхования, не только дополняющих, но и включающих медицинскую помощь, предусматриваемую программой МСС. Это предполагает внесение в законодательство о медицинском страховании соответствующих изменений.

Далее, намечается предпринять меры по консолидации всех источников финансирования в МСС. Подавляющая часть государственных средств, предназначенных для оплаты медицинской помощи, должна поступать в медицинское учреждение из одного источника — системы МСС. Бюджетные средства, используемые ныне для оплаты медицинской помощи, предусмотренной базовой программой МСС, должны направляться исключительно в систему МСС в качестве платежей на страхование неработающего населения. При этом должно быть продолжено финансирование из федерального бюджета дополнительных лечебных услуг для ряда категорий лиц, нуждающихся в специализированном лечении по профессиональным и иным объективным основаниям.

Широкий доступ населения к услугам медицины предполагает усиление государственного регулирования платной медицинской помощи. Необходимо ввести регулирование объемов бесплатной медицинской помощи и порядка предоставления платной медицинской помощи в государственных и муниципальных медицинских учреждениях. Эта задача является тактически первоочередной в процессе повышения доступности медицинской помощи для населения. Практически она сводится к ограничению происходящего сегодня бесконтрольного замещения бесплатной медицинской помощи платной. Для этого предполагается ввести в действие механизм финансово обеспеченных заказов на оказание бесплатной медицинской помощи для каждого государственного и муниципального учреждения. Последние имеют право оказывать платные услуги и самостоятельно определять объем этих услуг, но при условии выполнения финансово обеспеченного заказа на оказание бесплатной помощи.

Необходимо также создание условий для постепенного сокращения масштабов теневого рынка медицинских услуг, включая изменения в порядке налогообложения доходов физических лиц.

В формировании рыночных основ воспроизводства рабочей силы и всеобщего доступа к базовым социальным услугам важное значение имеет **реформирование жилищного сектора, включая жилищно-коммунальное хозяйство.**

В ходе преобразований в России был осуществлен ряд мер по реформированию собственности на жилье, жилищно-коммунального хозяйства, созданию инфраструктуры рынка жилья, изменению источников и форм нового жилищного строительства и т. д. В результате доля частного сектора в структуре собственности на жилье увеличилась в 1999 г. до 59%, проведено организационное разделение управления и обслуживания жилищным фондом, сделаны определенные шаги по повышению доли населения в оплате жилищно-коммунальных услуг — в настоящее время эта доля составляет уже 54%. Однако реформирование жилищного сектора с точки зрения задач создания рынка сталкивается с рядом препятствий как со стороны текущего платежеспособного спроса, финансовых ограничений населения, так и неразвитости финансово-организующих механизмов в данной сфере. Критически снизились затраты на поддержание жилищного фонда за счет местных бюджетов.

Среди ключевых задач и основных направлений жилищной политики выделяются:

- законодательное определение жилищных прав граждан и механизмов их реализации, включая права собственности, найма, а также прав малоимущих граждан на обеспечение бесплатно или за доступную плату жильем по договору социального найма, прав на получение бюджетных субсидий на приобретение жилья, оплату жилья и коммунальных услуг;
- обеспечение эффективной системы управления жилищным фондом, основанной главным образом на бездотационном хозяйствовании рыночных субъектов, действующих на конкурентной основе;

- формирование условий для развития рынка земельных участков под жилую застройку, создание правовых принципов регулирования землепользования и застройки;
- развитие рыночных финансовых механизмов в жилищной сфере: долгосрочного ипотечного жилищного кредитования граждан, кредитования жилищного строительства и развития коммунальной инфраструктуры;
- содействие развитию инфраструктуры рынка жилья (риэлторской, оценочной деятельности, управления недвижимостью, страхования, нотариата, государственных систем регистрации и учета недвижимости, судебной системы).

Предполагается, что при реализации данных направлений по мере устранения перекрестного субсидирования и дотационности жилищно-коммунального хозяйства жилищные компенсации обеспечат частичное возмещение расходов на жилье и коммунальные услуги малообеспеченным семьям и будут гарантировать, что расходы семьи на оплату жилья и коммунальных услуг по установленному социальному стандарту не превысят 20%. При проживании семей с низкими доходами в жилищах ниже установленного стандарта их расходы будут компенсированы в размере социального стандарта, что для части семей будет означать бесплатность жилья. На первом этапе предоставление жилищных компенсаций будет финансироваться из федерального бюджета посредством целевых федеральных субсидий субъектам Российской Федерации. В дальнейшем по мере создания необходимой организационно-технической инфраструктуры бюджетные средства будут напрямую переводиться из федерального бюджета на целевые социальные счета граждан.

В целях повышения эффективности социальной поддержки граждан при оплате жилья и коммунальных услуг намечено ускорить переход на бездотационное содержание жилищно-коммунального сектора. Предполагается завершить поворот от поддержки производителя работ и услуг в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве к адресной поддержке потребителей и полностью устранить перекрестное субсидирование коммунальных услуг, что приведет к снижению тарифов на коммунальные услуги для предприятий-потребителей и к снижению их затрат. Предполагается, что население будет полностью оплачивать капитальный ремонт. В части финансирования полной реновации жилищного фонда планируется поэтапное включение амортизационных отчислений в структуру оплаты жилья.

Налоговая политика должна быть направлена в первую очередь на поддержку спроса со стороны населения. Должны быть сохранены льготы по подоходному налогу для граждан, инвестирующих собственные средства в строительство или приобретение жилья, продающих свое жилье на вторичном рынке жилья с целью последующего изменения жилищных условий.

Принципиально важным для расширения источников финансирования жилья является создание благоприятных условий для банковского кредитования периода строительства, а также долгосрочного жилищного ипотечного кредитования.

Вместе с тем, как показывают опыт реформирования отраслей социальной сферы и попытки ускорить реформирование жилищно-коммунального хозяйства, преобразования могут быть осуществлены лишь по мере создания для этого реальных экономических предпосылок, а также с учетом различия в имущественном положении домохозяйств.

Несомненно, что в ходе преобразований ряд мер и действий по совершенствованию социальной сферы могут быть уточнены, скорректированы и даже изменены с учетом совершенствования национальной модели экономики, из-

менения реальной экономической ситуации и реакции населения на преобразования.

Основные термины

Социальная защита населения

Социальное страхование

Обязательное медицинское страхование

Социальная помощь

Доступность базовых социальных благ

Минимальные гарантии

Социальные пособия и дотации

Финансирование социальной сферы

Пенсионное обеспечение

Адресные формы социальной помощи

Реформирование образования

Реформирование здравоохранения

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства

♦

*

Раздел IV. ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В результате рыночной трансформации резко повышается роль финансовых отношений в экономике, преобразуется структура и меняется характер функционирования финансовой системы. Происходит отделение государственных финансов от финансов негосударственных секторов, прежде всего коммерческих предприятий и банковской системы, сектора домашних хозяйств. Это явление обусловлено разделением государственной и частной собственности, стремительным возрастанием роли и значения института частной собственности. Финансовая система страны структурно реформируется: в ней появляются новые звенья — *финансовый рынок*, включающий рынок ценных бумаг; система финансовых институтов рыночного типа (инвестиционные компании, инвестиционные фонды, валютные биржи); новый тип кредитных учреждений, прежде всего коммерческие банки. Происходит противоречивый процесс формирования *государственных внебюджетных фондов*. Формируется блок *региональных финансов* (бюджетно-налоговый федерализм). Складывается новое звено финансовой системы бюджетов и внебюджетных фондов органов *местного самоуправления*.

Государственные финансы преобразуются не только структурно, прежде всего в направлении децентрализации, изменяется и их экономическое содержание и функциональная роль. Они превращаются в институты взаимодействия государства и рынка, государства и общества и используются как рычаги рыночного регулирования. Государственный бюджет трансформируется в более децентрализованную бюджетную систему федеративного типа. Развивается и преобразовывается основа государственных финансов — *налоги*.

Глава 49 Финансовый рынок

При переходе к рынку меняются не только отношения собственности, субъекты хозяйственной деятельности, но и характер связей между ними. Постепенно формируется финансовый рынок как важнейший структурный элемент рыночного механизма. Причем этот элемент может как обслуживать потребности национального хозяйства, так и приводить при определенных условиях к его глубокой дестабилизации.

Содержание и функции финансового рынка

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 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 посредством механизма финансового рынка осуществляются аккумуляция, распределение и перераспределение денег в масштабе национальной экономики.

Финансовый рынок выполняет следующие функции:

1. Аккумуляция, мобилизация свободных денежных средств. Бездействие денег противоречит природе рыночной экономики. 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.

2. 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, то есть по требуемым срокам и формам кредитования.

3. Перераспределительная функция финансового рынка. Мобилизовав и распределив свободные деньги из разных источников, этот рынок должен обеспечивать их постоянное движение. Переходная экономика нормально функционирует только тогда, когда непрерывно происходит взаимный перелив капиталов на межбанковском рынке, между банками и предприятиями, фирмами, частным сектором и государством. Финансовый рынок должен обеспечивать беспрепятственное движение всех этих денежных потоков, выполняя роль перераспределительного механизма.

Роль финансового рынка в преобразованиях экономики

В жестко централизованной плановой экономике все вопросы финансирования были монополией государства. Финансовый рынок практически отсутствовал. Инвестиционный процесс был зависим от субъективизма государственной экономической политики, не ограничиваемого требованиями и возможностями рыночных отношений.

С конца 80-х годов в России, в ряде стран ближнего зарубежья, в государствах Восточной и Центральной Европы при осознании необходимости перехода к рынку неизбежно возникали две важнейшие проблемы в экономике: реформирование отношений собственности и формирование финансовых источников хозяйственного развития. Эти проблемы решались и решаются в отдельных странах с переходной экономикой разными темпами, неодинаковыми способами, с разной степенью эффективности. Становление финансового рынка везде играет важнейшую роль.

Пример России и стран СНГ показал, что преобразование отношений собственности при отсутствии эффективной системы финансовых отношений приводит к негативным результатам. Коммерческие банки, появившиеся вместо государственных, строят свою деятельность на чисто коммерческой основе. В силу нестабильности рубля наиболее прибыльными для этих банков становятся валютные спекуляции. Далее следуют «быстрые» (краткосрочные) межбанковские кре-

литы. В этих условиях, усугубляемых давлением инфляции, кредитование промышленных предприятий, организаций, сельского хозяйства выглядит для банков неперспективным.

Для реальной экономики кредит становится очень дорогим, а структура спроса на него не соответствует предложению. Банки стремятся к самым краткосрочным кредитным сделкам, а производство, торговля, другие виды бизнеса нуждаются в среднесрочных и длительных заимствованиях. Возникают проблемы взаимных неплатежей, недоплат налогов, финансовой несостоятельности хозяйственных субъектов и т.д., вызванные неполноценным развитием финансового рынка.

В этом же направлении действует фактор финансовой слабости акционерных компаний, а также огромная потребность государства в заимствованиях в связи с кризисным состоянием бюджета.

При реформировании отношений собственности — приватизации (в каких бы масштабах и по каким бы сценариям она ни проводилась) без полнокровного финансового рынка обойтись нельзя. Только через него, путем акционирования, собственность государства может быть трансформирована в другие формы, среди которых преобладает акционерная. Поэтому формирование гибкой, подвижной системы финансовых отношений, которая должна заменить прежнее государственное финансирование, является важнейшей первоочередной задачей переходной экономики.

Опыт всех стран с переходной экономикой показывает, что после достижения определенного прогресса в области разгосударствления инвестиционный процесс не только не развивается, но, напротив, чаще всего деградирует. Возникает порочная спираль: неразвитость финансового рынка, его структурные диспропорции и высокие риски сдерживают инвестиции в реальный сектор экономики; недостаточность финансирования ускоряет падение производства и сужает воспроизводство, а это, в свою очередь, вызывает углубление кризисных явлений на самом финансовом рынке.

Острота данной проблемы в отдельных странах с переходной экономикой неодинакова. Но все они испытывают на себе, помимо внутренних проблем, влияние событий на мировых финансовых рынках. В наднациональной финансовой сфере довольно стремительно развивается процесс глобализации.

Глобализация финансовых рынков ведет к значительному усилению связей между отдельными сегментами мирового рынка и национальными рынками денег и капитала, в результате чего инвестор или заемщик могут рассматривать разные части мировой финансовой системы как глобальное, единое целое.

Одним из важнейших проявлений этого процесса является резкое возрастание *мировых финансовых потоков*, то есть перелива денежного капитала между странами. В 1999 г. общий объем финансовых потоков во всем мире приблизился к 150 триллионам долларов.

Значительная часть этих денег, перемещаемых на наднациональном уровне, приходится на так называемые «быстрые капиталы», то есть на краткосрочные банковские кредиты и краткосрочные вложения в ценные бумаги. Эти деньги, в больших объемах курсирующие между странами, при любых признаках нестабильности покидают объекты вложений так же быстро, как и приобретают их при ажиотажном спросе. В результате все отчетливее проявляется хрупкость мировой финансовой системы, от чего больше всего страдают страны с неокрепшей переходной экономикой.

В 90-е годы именно эти страны оказались открытыми и незащищенными перед международной финансовой стихией. В 1997—1998 гг. разразился азиатский финансовый кризис. От него более всего пострадали страны с формирующимися рынками — Индонезия, Южная Корея, Таиланд и др. К полному финансовому хаосу здесь привел целый ряд внутренних факторов, но огромную роль сыграл масси-

рованный отток иностранных «быстрых капиталов» при первых же признаках валютной дестабилизации.

Чуть позже в эпицентре кризиса оказалась Россия. Конечно, здесь финансовый обвал 1998 г. был вызван главным образом внутренними причинами: огромными долгами государства, отсутствием инвестиций в реальную экономику, слабостью банковской системы и др. Но отток **иностранного** капитала из страны был подстегнут азиатским финансовым кризисом. Падение рубля в России и хаос в финансовой сфере негативно сказались на переходных экономиках стран СНГ, Восточной и Центральной Европы.

Все эти события свидетельствуют о резко возросшей к концу XX века финансовой взаимозависимости, особенно сильно влияющей на страны, где идут преобразования национального хозяйства в направлении к рынку.

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.

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 переходной экономике, в частности в России, такая функция ценных бумаг складывается не сразу. При высокой инфляции, свойственной начальным этапам перехода к рынку, доходы на ценные бумаги не компенсируют инфляционных потерь. Деньги инвесторов охотнее вкладываются в операции с иностранной валютой. В 1996—1998 гг. в России спрос на валюту значительно превышал предложение.

В том же направлении побуждает действовать и риск потери денег на фондовом рынке.

Переходный период экономики требует не просто развития рынка ценных бумаг. Необходимо, учитывая исторические особенности и текущую ситуацию в стране, постепенно делать его все более полнокрывным. Ведь фондовый рынок не существовал у нас в стране много десятилетий и начал развиваться только в 90-е годы. В Российской Империи этот рынок присутствовал: существовали акционерные общества, государственные облигации, фондовая биржа. Но, в отличие от многих других стран, фондовый рынок в дореволюционной России имел чисто спекулятивный характер: бумаги покупались в основном с целью продать подороже, а не с целью постоянного их хранения; большая часть операций осуществлялась вне бирж. В отличие от этого в Великобритании, например, промышленная революция стала толчком к развитию высокоорганизованного фондового рынка. В США, наоборот, сначала была создана гибкая финансовая система, включавшая рынок ценных бумаг, а на этой основе развилась индустриализация. В Российской Империи рост экономики был относительно мало связан с развитием рынка ценных бумаг.

В современной России (как и в ряде стран с переходной экономикой) совпадают по времени два процесса: зарождение фондового рынка и постоянный спад производства.

Только что начавший довольно динамично формироваться российский 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 во второй раз — в крайне неблагоприятных условиях, связанных с последствиями мощного финансового кризиса.

Целенаправленная политика государства по регулированию рынка ценных бумаг в столь сложной обстановке является важнейшим условием выхода из кризиса и 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, то есть 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 (то есть продажа в первые руки).

Вторичный рынок — это сфера, в которой размещаются ранее уже размещенные ценные бумаги, переходя во вторые, третьи и т.д. руки, то есть меняя владельцев.

Важнейшим условием развития первичного рынка в любой экономике, а тем более в переходной, является полнота и точность необходимой информации об эмитенте.

С появлением ценных бумаг в России проблема получения 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. Затем последовали события финансового краха 1998 г., подорвавшие остатки доверия к ценным бумагам и их эмитентам.

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 в настоящее время тоже формально существуют такие требования со стороны регистрирующих и контролирующих органов. Но на практике этот порядок соблюдается далеко не всегда.

«Непрозрачность» российского фондового рынка, то есть 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.

Долгое время в России был развит в основном первичный рынок ценных бумаг. Хотя при акционировании государственных предприятий появились акцио-

неры, основная часть фондовых ценностей не продавалась, то есть не было перехода к вторичному рынку. Он стал постепенно расти в 1996—1997 гг., но и этот процесс был прерван августовским финансовым крахом 1998 г.

Рынок государственных долговых обязательств в связи с их высокой доходностью бурно развивался начиная с 1993 г., причем особенно быстро росли операции с ценными бумагами на вторичном рынке. Эти долговые обязательства государства во многом «подготовили» августовский крах 1998 г. С другой стороны, в результате этого кризиса они сами прекратили свое существование.

Постепенное восстановление вторичного фондового рынка в России началось только во второй половине 1999 г.

Основные виды ценных бумаг в переходной экономике

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 получения дохода по ним в ближайшие годы. Его больше интересует 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, первоначально доминирует тактическое инвестирование, и только на определенном этапе появляется стратегический инвестор. По такому сценарию развиваются события и в России. Первый сдвиг у нас в стране произошел в 1995 г., когда несколько улучшилась инфраструктура фондового рынка: появились более надежные, чем раньше, бумаги наиболее перспективных компаний, ужесточился контроль за информацией об эмитентах и др. В результате зародилась тенденция к развитию стратегического инвестирования, при котором скупаются большие пакеты бумаг, обеспечивающие контроль. Соответственно, развивается и вторичный рынок.

Впоследствии эта тенденция была замедлена из-за действия внутривнутриполитических факторов (предвыборные ожидания 1996 г. и др.). Вообще, зависимость от политических факторов — одна из типичных черт финансовой сферы в переходной экономике. А события августа 1998 г. сказались на динамике стратегического инвестирования весьма своеобразно. С одной стороны, крах на фондовом рынке стал весьма проблематичными любые формы вложений в ценные бумаги, что выразилось в резком падении объемов инвестирования. С другой стороны, стремительное снижение курсов акций в результате кризиса через некоторое время привело к всплеску стратегического инвестирования в России, поскольку в таких условиях необходимые для контроля пакеты акций можно было скупать очень дешево. В итоге уже в 1999 г. курсы российских акций на внутреннем фондовом рынке стали расти.

Рыночная экономика отличается многообразием видов ценных бумаг. Их можно классифицировать по нескольким признакам. Один из них — **разные группы эмитентов**. Обычно выделяют три такие группы: государство, частный сектор и иностранные субъекты. Государственные ценные бумаги выпускаются и га-

рантируются 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 могут выпускаться физическими лицами (например векселя или чеки).

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.

Эти три вида ценных бумаг существуют и обращаются в России.

В переходной экономике решающую роль играют акции и облигации.

Акции в переходной экономике *Акция* — ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом и удостоверяющая право собственности в уставном капитале общества. Обратимся к тем особенностям акции, которые характерны для этапа перехода к рынку.

Таблица 49.1

Виды ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке России

Виды ценных бумаг	Характеристика ценной бумаги
I. Свидетельства о собственности: — акции акционерных обществ	Ценные бумаги, удостоверяющие право владельца на долю в собственных средствах акционерного общества (его уставном капитале)
II. Свидетельства о займе: - государственные долговые обязательства, в том числе: • облигации внутренних займов • облигации муниципальных займов — ценные бумаги частного сектора, в том числе: ♦ корпоративные облигации • векселя • чеки † • депозитные сертификаты * • частные ценные бумаги	Ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа, в котором должником выступают государство либо муниципальные органы власти Ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа, в котором должниками являются негосударственные предприятия и организации Безусловное письменное долговое обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю). Может передаваться по передаточной надписи в пользу третьего лица Безусловное письменное указание чекодателя банку выплатить со своего счета предъявителю чека указанную на нем денежную сумму Обязательство банка выплатить держателю сертификата с депозита указанную сумму; право требования может передаваться вместе с сертификатом от одного лица к другому Векселя и чеки могут эмитироваться физическими лицами

Окончание таблицы

Виды ценных бумаг	Характеристика ценной бумаги
III. Контракты на будущие сделки: • фьючерсы	Ценные бумаги, удостоверяющие <i>обязательство</i> продать или купить акции, облигации, другие ценные бумаги или валюту по фиксированной цене в определенный срок
* опционы	Ценные бумаги, удостоверяющие <i>право</i> продать или купить акции, облигации, другие ценные бумаги или валюту по фиксированной цене в определенный срок

Для переходной экономики акции особенно важны, поскольку они представляют собой базовый инструмент акционерной формы собственности. В России, например, уже почти 80 процентов предприятий так или иначе акционированы. Все, кто принял участие в капитале общества, становятся акционерами.

В мировой практике известны два способа оформления акций: сертификация и ведение реестра. Различие между ними принципиально. В первом случае моментом вступления в собственность является получение акционером сертификата акции. (Сертификат может быть на одну или несколько акций, то есть 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 практике переходной экономики России с оформлением акций связан ряд проблем. С начала акционирования и до середины 1995 г. акционерам давалась выписка из реестровой книги, которая ценной бумагой не является. При этом сами реестровые книги велись произвольно, без правовой базы и определения ответственности за их оформление.

До весны 1996 г. в России был разрешен выпуск только именных акций, что означало первичность реестра. Это значительно ограничивало обращение акций на фондовом рынке. В то же время в связи с плохо развитой регистраторской инфраструктурой этого рынка обладание собственностью становится крайне неопределенным. Это же касается соблюдения принятых в мировой практике прав акционеров, что, несомненно, более всего тормозит развитие финансовой сферы в переходной экономике.

В России был принят ряд мер по упорядочению оформления акций. В настоящее время существуют, например, нормативные акты, по которым акционерные общества, где более 500 акционеров, должны иметь внешнего реестродержателя. По российскому законодательству ведение реестра в акционерном обществе обязательно.

При переходе к рынку возникает и другое явление, которого, как правило, нет 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 разным причинам удастся в условиях переходной экономики успешно развиваться, получать прибыли. Такие компании, стремясь привлечь акционеров, главным образом иностранных, после адаптации к условиям переходного периода убеждаются в необходимости хотя бы какой-то информационной открытости. Их эмиссионные проспекты приближаются к международным стандартам. Это обеспечивает акциям высокую ликвидность, то есть 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 переходной экономике необычайно велик.

К компаниям, чьи акции считаются «голубыми фишками», относятся: РАО «ЕЭС России», «Лукойл», РАО «Газпром», «Норильский никель», «Мосэнерго», «Ростелеком», «Вымпелком» 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. Некоторые из этих компаний ограничивают продажу своих акций.

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;
- сильным отставанием необходимой законодательной базы от развития процессов в экономике в целом и на фондовом рынке в частности;
- недостаточностью информации об акционерных обществах;
- нечеткостью оформления титулов собственности;
- особой силой удара, нанесенного рынку акций событиями финансового кризиса 1998 г.

Облигации в переходной экономике

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 держателю облигации в оговоренный срок ее номинальную стоимость, то есть 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 при переходе к рынку.

К числу реальных переходной экономики относится и значительный рост дефицита государственного бюджета. Использование прямых кредитов Центрального банка для покрытия растущего дисбаланса бюджета является сильным инфляционным фактором и чревато потерей возможностей регулирования денежного рынка. Практически во всех странах с развитым рыночным механизмом доступ правительства к этим ресурсам законодательно ограничен.

Привлечение средств из иностранных источников для покрытия бюджетного дефицита в разных странах с переходной экономикой осуществляется по-разному. Для России, как известно, использование этого источника весьма проблематично. Но и для тех стран, для которых доступ к кредитам международных финансовых организаций и частных зарубежных банков более прост, массированное привлечение заемных средств оборачивается весьма негативным последствием — ростом внешних долгов.

Поэтому одним из главных методов покрытия бюджетного дефицита служит выпуск государственных ценных бумаг. Основными целями эмиссии государством долговых обязательств являются: финансирование текущего бюджетного дефицита, обеспечение кассового исполнения расходов бюджета, погашение и обслуживание ранее размещенных займов, финансирование различных программ местных органов власти.

В современной экономике России острый дефицит финансовых ресурсов у государства как на федеральном, так и на региональном, местном уровнях потре-

бовал масштабного использования потенциала только еще формирующегося фондового рынка. То же характерно для всех стран с переходной экономикой.

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 *наущных* вопросов финансирования экономики, а с другой стороны, породило *новые* серьезные проблемы и во многом способствовало развитию финансового кризиса в 1998 г.

Такое противоречивое воздействие обращения государственных ценных бумаг на экономику в той или иной мере проявилось в большинстве стран, *переходящих* к рынку.

Первыми на рынок в России были выпущены в 1991 г. *государственные долгосрочные обязательства* (ГДО) 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, то есть доход инвестора складывался из разницы между ценой покупки и ценой погашения. Эмитентом выступало Министерство финансов, а агентом по размещению — 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).

Все эти государственные облигации, бесспорно, были серьезным *неинфляционным* источником покрытия бюджетного дефицита.

Однако это породило и острейшие финансовые проблемы. 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 о пагубных макроэкономических послед-

СТВИЯХ 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 облигаций 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 такие 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 с переходной экономикой.

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 переходных экономик, в том числе и для экономики России, важна выработка теоретических, законодательных, регулирующих принципов такого важного финансового инструмента, как государственная облигация.

Другие свидетельства о займе — векселя, чеки, депозитные сертификаты уже обращаются на формирующихся фондовых рынках. В России пока наибольшее распространение получили векселя, которые в какой-то мере помогают ослабить остроту проблемы взаимных неплатежей предприятий, поскольку путем передаточных надписей одним векселем может рассчитываться друг с другом целая цепочка неплательщиков.

Контракты на будущие сделки — фьючерсы и опционы — весьма характерны для переходной экономики. В условиях инфляционных ожиданий, нестабильности валюты и других факторов, свойственных переходному периоду, заключение сделок на будущее по заранее фиксированным ценам представляет несомненный интерес.

Несмотря на все сложности и проблемы, количество видов ценных бумаг, обращающихся на формирующемся фондовом рынке России и других стран, постоянно увеличивается.

Ценные бумаги стран с переходной экономикой на мировых финансовых рынках

В последние годы на мировых финансовых рынках появились новые эмитенты облигаций — Венгрия, Чехия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, то есть страны с переходной экономикой. Наиболее важным явлением стало появление в 1996 г. на этих рынках 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 заемщика.

Дебют России был достаточно успешным. Объем займа составил 1 миллиард долларов, срок обращения — 5 лет, процентная ставка — 9,25 процента 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 переходной экономикой на мировые финансовые рынки со своими облигациями 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 внутренних проблем бюджетного дефицита, в то время как потенциал мировых финансовых рынков неограничен.

Так, латиноамериканские страны разместили на мировых рынках займов на 100 миллиардов долларов. Среди стран Восточной Европы 80 процентов всех облигационных займов приходится на Венгрию. Рейтинги Венгрии и Чехии как заемщиков еще до кризиса 1998 г. были на две позиции выше российского.

Однако главные проблемы размещения за рубежом ценных бумаг стран, переходящих к рынку, связаны с увеличением внешнего государственного долга любой страны, который будет оставлен «в наследство» следующим поколениям. Да и текущее обслуживание внешнего долга при его больших масштабах является тяжелым финансовым бременем для стран с переходной экономикой. Россия, например, в первом квартале 2000 г. должна была выплатить по всем внешним долгам около 3 миллиардов долларов.

Не только государственные, но и частные облигации многих стран с переходной экономикой обращаются на мировых рынках. Так, активизировались и более крупные российские компании. Например, в 2000 г. РАО «ЕЭС России» разместило за рубежом облигаций на 120 миллионов долларов.

Несмотря на все проблемы, диспропорции, спады, фондовые рынки стран с переходной экономикой как важнейшая часть их формирующегося финансового рынка имеют большой потенциал и серьезные перспективы развития.

Банковская система. Роль Центрального банка

Не менее динамично, чем рынок ценных бумаг, в всех странах с переходной экономикой развивается банковская система.

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 странах с переходной экономикой, 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 переходных к рынку условиях Центральный банк приобретает совсем другие функции, нежели те, которые он выполнял в плановом хозяйстве.

Основной задачей Центрального банка в переходный период является проведение денежно-кредитной политики, которая способствовала бы осуществлению эффективных экономических преобразований в стране. Эта политика предполагает не только методы административного регулирования, как в плановом хозяйстве, но и использование чисто экономических рычагов.

В России правовой статус Центрального банка РФ — Банка России, его права и обязанности определены Федеральным законом «О Центральном банке (Банке России)» (1995 г.). В соответствии со статьей 3 этого Закона основными целями Банка России являются: укрепление покупательной способности и курса рубля по

отношению к иностранным валютам; развитие и укрепление банковской системы России; обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Как и в других странах с рыночной и переходной экономикой, Центральный банк России является «банком правительства» и «банком банков». Его конкретные функции заключаются в следующем.

1. Как банк правительства Центральный банк должен:

- а) реализовывать свое монопольное право выпускать наличные деньги и организовывать их обращение;
- б) хранить официальные золото-валютные резервы;
- в) быть агентом правительства при обслуживании государственного бюджета;
- г) от имени правительства управлять государственным долгом, то есть размещать, погашать и проводить другие операции с государственными ценными бумагами;
- д) осуществлять внешние расчеты государства;
- е) являться главным проводником кредитно-денежной политики государства.

2. Как «банк банков» Центральный банк ведет операции с коммерческими банками, связанные с рефинансированием, хранением резервов, определением правил деятельности, условий допуска иностранного капитала и др.

В странах с переходной экономикой необычайно остра проблема независимости центральных банков. Место в структурах государственной власти предопределяет способность этих банков эффективно 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 г. Несомненно, чисто политическими мотивами была вызвана в тот же период деятельность Банка России по сдерживанию падения курса рубля в рамках «валютного коридора». Схожие примеры есть в странах Балтии и в других странах с переходной экономикой.

Конечно, независимость Центрального банка от органов власти имеет относительный характер, так как экономическая политика государства не может успешно проводиться без четкого согласования с денежно-кредитной и финансовой политикой Центрального банка. В то же время кризисные явления во всех сферах, в том числе и в финансовой, свойственные первым этапам переходного периода, требуют от Центрального банка четко разработанной стратегии руководства кредитной системой. Если главному банку страны это не удастся, банковское сообщество оказывается парализованным.

Пример такого сценария можно найти в экономической истории США. В 20-е годы в обстановке финансовой нестабильности и массовых банковских банкротств Центральный банк — Федеральная Резервная Система (ФРС) — не выполнил своей функции по выработке и реализации стратегии развития финансово-кредитной системы. В результате общий экономический кризис приобрел обвальный характер. В несколько видоизмененной форме в 90-е годы это произошло в ряде стран с переходной экономикой, в том числе и в России, где Банку России в канун кризиса 1998 г. не удалось достичь основной цели и осуществить главные функции своей деятельности.

Всей экономике, в том числе и Центральному банку, пришлось срочно приспособиться к изменившимся условиям хозяйствования. Банк России предпринял ряд действий, направленных на преодоление разрушительных последствий кризиса 1998 г. Какая-то часть его усилий оказалась эффективной, другая (в частности, преодоление роста цен и падения курса рубля) сказалась лишь через довольно длительное время.

То же произошло и в других странах с переходной экономикой, переживших финансовый кризис. Однако, как известно, эти страны далеко не одинаковы по масштабам, ресурсам, структуре экономики. Поэтому и организация центральных банков должна быть разной. Например, в странах Балтии насущной задачей является усиление функций и роли главного банка. В России же ведутся оживленные дискуссии о путях его реформирования. Часто предлагается сделать это по типу американской ФРС. Тогда будет создана система, при которой основные инструменты финансовой политики используются в каждом регионе страны, где действует специальное подразделение Центрального банка, по-разному в зависимости от экономических особенностей этого региона.

В любом случае очевидно, что эффективное функционирование финансовой сферы в странах с переходной экономикой невозможно без активного участия и плодотворной деятельности Центрального банка, который, в свою очередь, должен постоянно совершенствоваться.

**Баланс Банка России
(по состоянию на 1 апреля 2000 г.)**

АКТИВЫ	
1. Драгоценные металлы	59 612
2. Средства и ценные бумаги в иностранной валюте, размещенные у нерезидентов	342 366
3. Кредиты и депозиты, из них:	205 174
— кредитным организациям-резидентам	15 731
— для обслуживания государственного внешнего долга	183 406
4. Ценные бумаги, из них:	315 998
— ценные бумаги Правительства РФ	249 048
5. Прочие активы, из них:	72 497
— основные средства	36 815
Итого по активам	995 642
ПАССИВЫ	
1. Наличные деньги в обращении	270 370
2. Средства на счетах в Банке России, из них:	356 871
— Правительства РФ	57 747
— кредитных организаций-резидентов	212 941
3. Средства в расчетах	12 054
4. Прочие пассивы, из них:	196 520
— кредит МФ	82 445
5. Капитал	159 827
Итого по пассивам	995 642

Коммерческие банки: особенности их развития в переходной экономике

переходной экономикой не связана с участием государства в экономике.

Коммерческие банки — кредитные институты, ориентированные на получение прибыли. По форме они чаще всего представляют собой акционерные общества. В некоторых из них, например, в Сбербанке, государству принадлежит контрольный пакет акций. Но подавляющая часть коммерческих банков в странах с

В некоторых из этих стран возникающие коммерческие банки сразу попадают под контроль иностранных. Везде в переходных условиях много небольших слабых финансовых институтов; среди них немало таких, которые появились на рынке только в расчете на быстрое получение высоких прибылей с использованием узкого круга чисто спекулятивных или просто нечестных операций. Они столь же быстро «исчезают» с рынка.

Так, в Латвии сложившаяся банковская система состояла изначально из трех групп: 1) крупных банков, средств которых было достаточно, чтобы активно участвовать в российском рынке ГКО. После августовского кризиса 1998 г. большинство из них не выжило; 2) средних банков, принимавших активное участие в так называемом «отмывании» денег из России и других стран СНГ; 3) банков, принадлежавших зарубежным финансовым группам.

За кризисом 1998 г. последовала массивная скупка латвийских банков зарубежными: эстонскими, финскими, шведскими, немецкими и др. В итоге в современной Латвии остался только один банк с чисто национальным капиталом. С финансовой независимостью страны было покончено.

Особенностью периода перехода к рынку является то, что уровень товарного производства значительно отстает от развития финансового рынка, в том числе его банковского сектора. В этих условиях основным источником дохода для стремительно возникающих коммерческих банков на первом этапе стали не инвестиции в реальное производство, а в основном спекулятивные операции.

Во всех странах с переходной экономикой бурно развился рынок межбанковских кредитов (то есть кредитов банков друг другу). Вообще основным назначением рынка межбанковских кредитов является обеспечение текущей платежеспособности банков, а значит — повышение их надежности и стабильности. Но если использовать этот рынок в чисто спекулятивных целях при гонке процентных ставок на кредиты, неизбежно срабатывает «эффект домино»: стоит двум—трем банкам не выполнить свои обязательства — рухнет вся банковская система. Это и произошло в России, в странах СНГ, ряде стран Юго-Восточной Азии.

Другая излюбленная сфера банковских спекуляций в странах с переходной экономикой — валютные операции. При падении курсов национальных валют эти операции становятся сверхдоходными. В 1995—1996 гг. ежегодный объем валютных операций российских коммерческих банков превышал 150 миллиардов долларов. Когда центральным банкам удается приостановить падение курса национальных валют, деньги, как правило, уходят с валютного рынка на не менее спекулятивный рынок государственных ценных бумаг (Россия, страны Балтии и СНГ). Именно игра на рынке ГКО в России и стала одной из важнейших причин краха банковской системы.

Формирование российской банковской системы происходило в условиях депрессивной экономики. При спаде производства, снижении национального дохода, несовершенстве государственного регулирования банки более или менее успешно развивались, обладая возможностями противостоять негативному влиянию макроэкономических факторов.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что финансовая и общехозяйственная дестабилизация в переходной экономике позволяет банкам в определенной мере амортизировать воздействие кризисных явлений в стране. В непростой экономической обстановке банки компенсируют рискованность и низкую доходность традиционных сфер вложения банковского капитала чисто спекулятивными операциями. Но именно это в конце концов и приводит к финансовому кризису и параличу банковской системы.

Глубокий банковский кризис в России привел к значительным макроэкономическим потерям, изменил распределение финансовых ресурсов между различными отраслями хозяйства, потребовал решительных мер по стабилизации ситуации.

Опыт России и многих других стран с переходной экономикой позволяет выделить четыре главных направления действий по преодолению кризиса банковской системы:

- преодоление кризиса ликвидности;
- укрепление банковского надзора;
- реструктуризацию банковской системы;
- рекапитализацию банков.

Преодоление кризиса ликвидности. Его причинами могут быть резкий отток капитала из страны, потеря доверия к национальной валюте и перевод средств в иностранную валюту, массовое изъятие населением своих депозитов из банков, крах рынка межбанковских кредитов. Проявляется кризис ликвидности в том, что банковская система оказывается неспособной осуществлять одну из своих важнейших функций — вести расчеты между экономическими агентами.

Для преодоления кризиса ликвидности центральные банки обычно применяют такие меры, как: снижение резервных требований к коммерческим банкам; использование части своих резервов для осуществления первоочередных платежей; отказ от поддержания курса национальной валюты.

Банк России принял в рамках этих мер решение о переводе вкладов населения из крупнейших коммерческих банков в Сбербанк. В результате давление населения на банки и отток средств из них несколько снизились. С другой стороны, Сбербанк превратился в банк-монополист, на который приходится три четверти вкладов населения в банки. Такая ситуация ненормальна для рыночной экономики.

Укрепление банковского надзора необходимо после финансового кризиса. В ряде стран с переходной экономикой центральные банки разрешили переоформление задолженности банков кредиторам, участие кредиторов в капитале банков.

Обычно возникают дискуссии об изменении функций ЦБ, степени его независимости и т.д.

Реструктуризация банковской системы представляет собой комплекс организационных процедур по оздоровлению этой системы. Одна из главных задач — ликвидация нежизнеспособных банков.

Центральный банк проводит полный анализ финансового положения кредитных организаций: их балансов, качества кредитного портфеля, степени рискованности активов, масштабов потерь от кризиса. Специально исследуются внутренние причины плохого финансового положения банков.

Задержка с ликвидацией кризисных банков, когда неплатежеспособные институты продолжают функционировать, позволяет им вывести в другие структуры, а чаще всего в зарубежные, здоровую часть активов. Это и произошло в России.

ЦБ РФ предпринял после кризиса меры по закрытию мелких региональных банков, не трогая крупные кредитные организации. Сразу после кризиса 1998 г. был проведен финансовый анализ 18 крупнейших банков, 15 из которых оказались практически нежизнеспособными. Было решено немедленно отозвать лицензии у шести из них. Но через полгода, к февралю 1999 г., лишь два банка были объявлены банкротами. В итоге процедура банкротства была начата только по отношению к банку «МЕНАТЕП», который успел вывести свои активы в другие структуры.

Чаще всего причинами возникновения подобной ситуации в странах с переходной экономикой являются отсутствие четких законодательных норм и техническое несовершенство ликвидационных процедур. Это позволяет владельцам и менеджерам ликвидируемого банка максимально оттягивать его окончательную гибель.

Важным направлением изменения банковской структуры является укрупнение банков. В частности, в России для эффективной работы компаний националь-

ного масштаба и реализации крупных проектов необходимо наличие адекватных по размеру банков. Минимальный размер их капитала должен составлять 200—250 миллионов долларов, а их активы — 1—1,5 миллиарда долларов.

Укрупнение банков невозможно без стимулирования государством слияний и поглощений, в том числе и путем привлечения иностранного капитала к формированию жизнеспособных крупных многофилиальных банков.

Рекапитализация банков предполагает восстановление потерянных ими в ходе банковского кризиса капиталов. В России после кризиса 1998 г. 15 из 18 крупнейших банков имели отрицательную чистую стоимость капитала. В Венгрии (1993 г.) и Болгарии (1996 г.) отрицательным был даже совокупный капитал банковской системы. Сокращение капиталов банков чревато негативными последствиями для банковской системы и для экономики в целом.

Достаточная величина собственного капитала банка позволяет сократить неизбежно возникающую разницу между активами и пассивами банка по срочности.

Вклады и депозиты в банках (пассивы) в странах с переходной экономикой имеют преимущественно краткосрочный характер в связи с высоким риском финансовой дестабилизации, в то время как для инвестирования в экономику требуются среднесрочные и долгосрочные кредиты.

Источников пополнения собственного капитала два: средства собственников и средства государства. Вовлеченность государства в восстановление капитала банков предопределяется его заинтересованностью в процессе оздоровления банковской системы для финансирования экономики.

В странах с развивающимися рынками государство принимает активное участие в восстановлении капитала банковской системы после кризиса. В Венгрии, например, рекапитализация с участием государства в 1991—1994 гг. проводилась 4 раза.

В качестве механизма восстановления капитала банков чаще всего применяется выкуп «плохих» активов коммерческого банка Центральным банком. Так было, например, в Польше и в Венгрии. Банк России готов принять участие в рекапитализации нескольких многофилиальных и региональных банков. Общая сумма средств, требующихся для этого, определена в 75 миллиардов рублей.

Слабое участие иностранных банков на нашем финансовом рынке связано не только с состоянием ликвидности, надзора, структуры, достаточности капитала в российской банковской сфере. Серьезными преградами являются «непрозрачность» этого рынка, нечеткость и переменчивость норм государственного регулирования.

В переходной экономике со всей очевидностью подтверждается закономерность: не только состояние финансовой сферы и банков, в частности, влияет на всю экономику, но и, в свою очередь, совершенствование финансового рынка невозможно без структурной качественной перестройки производственной базы по мере развития переходной экономики.

Основные термины

Финансовый рынок

Глобализация финансовых рынков

Фондовый рынок

Акции и их виды

Облигации

Государственные ценные бумаги

Опционы

Фьючерсы

Еврооблигации

Банк России

Коммерческие банки

Межбанковский кредит

Кризис ликвидности

Реструктуризация банковской системы

Тактическое и стратегическое инвестирование

Глава 50

Бюджет и межбюджетные отношения

В переходной рыночной экономике формируются новый тип бюджета и новая система финансовых взаимоотношений государства, предприятий и населения. Бюджетно-налоговая политика переместилась в число главных экономических регуляторов, стала важным рычагом экономической политики государства. Бюджетная и налоговая системы при этом выполняют исключительно важную роль в организации всего национального воспроизводства и обеспечении ее экономической и социальной устойчивости.

Особенности бюджета переходной экономики России

В переходной рыночной экономике формируется иной, нежели это было в плановой централизованной экономике, тип бюджета и бюджетной системы. Теоретической основой государственного бюджета и механизма его взаимодействия с предприятиями была трактовка бюджета как бюджета всего народного хозяйства. Такая концепция означала огосударствление воспроизводственного процесса, неограниченное развитие государственного механизма централизации производства, распределения, перераспределения и использования национального дохода, в том числе ресурсов накопления и возмещения. В соответствии с этой концепцией строилась система формирования доходов госбюджета, осуществлялась аккумуляция в нем преобладающей доли денежных накоплений народного хозяйства. Отсюда — фискальный характер налоговой политики, незначительная роль налогов с населения в формировании бюджета. Государственный бюджет был финансовым источником расширенного воспроизводства большей части формально хозрасчетных предприятий и отраслей и общим «котлом» доходов и расходов всего общества, всех его частей, национально-государственных структур.

На основе обезличивания доходов формировались соответствующие закономерности в движении расходной части бюджета. Существовала тенденция к неограниченности роста запросов на финансовые ресурсы вне зависимости от собственного вклада. Ограниченность ресурсов и неограниченность запросов государства и его структур в распределении и потреблении общих финансовых ресурсов породили диспропорциональный рост централизованного финансового фонда. Эти свойства бюджета и бюджетных потребностей проявляются и до сих пор в скрытой, превращенной форме, порождая не обеспеченные источниками расходы, отрыв бюджетных ассигнований от реальной доходной базы.

Новый тип бюджета основывается на подходе к бюджету как к институту рыночной системы, когда государство обеспечивает производство *общественных благ*, призванных удовлетворять совместные потребности (продукция оборонного характера, инфраструктура, блага науки, культуры, образования, управления). При этом формируется общественный сектор экономики и новый тип государственных финансов как финансов одного из субъектов хозяйства в рыночной экономике. Данный подход свойственен рыночным воззрениям на бюджет и на его функции в современной жизни.

Размеры и объемы налогов как основы доходной базы бюджета в конечном счете должны обеспечивать удовлетворение потребностей в общественных товарах и услугах наряду с товарами и услугами, которые создаются частным сектором, занимающим основное место в экономике. Расходы, необходимые для выполнения государством своих функций, должны обеспечивать социальные потреб-

ности государства (перераспределение ресурсов в пользу социально незащищенных слоев населения и др.). Возрастает регулирующая роль бюджета во всей системе инструментов государственного управления экономикой.

Наряду с изменением доходной базы реконструируются структура и цели направленность расходов в связи с отказом бюджета от своей роли быть бюджетом всего народного хозяйства. Бюджет становится финансовым фондом государства, существенным моментом является формирование нового типа внутренних межбюджетных отношений: вместо единой бюджетной «вертикали» унитарного государственного бюджета 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, бюджетной системе, а также характер его отношений с бюджетами субъектов Федерации и местными бюджетами. Тенденция децентрализации бюджетной системы, налогов, собственности и финансовых ресурсов не может отменить того, что экономические и социальные процессы, связанные с рыночным развитием, предполагают централизацию ряда функций государства, в том числе регулирующей и социальной. Это требует проведения политики на формирование федеративной бюджетной системы рыночного типа с сильным федеральным бюджетом. Наряду с укреплением и развитием доходной базы субъектов Федерации и местных бюджетов и решением ими проблем бюджетной самостоятельности в России есть потребность в централизации значительной доли ВВП в федеральном бюджете. Следует ожидать, что эффективным механизмом решения данной проблемы могут стать структуры новых федеральных округов, объединяющие финансовые потоки и усиливающие финансовый контроль за их прозрачностью и целевой направленностью. Федеральный бюджет должен быть одним из главных рычагов в системе государственного регулирования рыночных процессов, проведении региональной политики, обеспечивать стратегию экономического развития, выравнивание финансовой обеспеченности регионов, сохранение единого экономического и социального пространства.

Основными функциями бюджета в переходной экономике являются: аккумуляция и централизация финансовых ресурсов на нужды государства и общества в целом; регулирование социально-экономических процессов; инвестиционная функция; перераспределение финансовых ресурсов (территориально-региональное, межотраслевое, межведомственное, социальное); функция социальной защиты; стимулирование предпринимательской деятельности; контроль за финансовыми доходами и расходами государства и взаимосвязанных с ним структур. В переходной экономике бюджет осуществляет *особые функции* финансового обеспечения перехода к рыночной экономике, формирования макроэкономических параметров и рыночной среды, а также рыночного поведения субъектов экономики. В силу открытости экономики стихийным колебаниям мирового финансового рынка бюджетная система Российской Федерации выполняет также функции антикризисного регулирования и обеспечения финансовой безопасности государства.

Функции бюджета взаимозависимы, взаимодополняют друг друга. Наиболее сложной является связь между функциями стимулирования предпринимательской деятельности и аккумуляции централизованных финансовых ресурсов. 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 уменьше-

нии налогообложения предпринимательской деятельности, снижении степени административного, финансового, налогового, валютного контроля за движением денежных ресурсов и т.д. Справедливое положение о снижении налогов не означает, что можно преуменьшать значение и других функций бюджета: стимулирование развития прогрессивных отраслей народного хозяйства, обеспечение социальной защиты, региональное выравнивание и т. д. Государство, беря на себя бремя социальных расходов, позволяет предприятиям и предпринимателям уменьшать издержки производства и затраты на социальные цели за счет оставшейся после уплаты налогов прибыли. Затраты государства на образование, культуру и искусство, социальные цели придают рыночной экономике социальную ориентированность, гуманизируют ее. Это своего рода стратегическая линия защиты предпринимательства. С другой стороны, эти вложения освобождают предпринимательство от многих затрат. В этой связи особое значение приобретают вложения в «человеческий капитал» как инвестиции в подготовку квалифицированной рабочей силы — главного фактора производства.

Формирование бюджета нового типа в России еще не завершено. Решение этой задачи осложнено кризисом реального сектора экономики и недостаточной эффективностью налоговой системы.

Бюджетная система.

Структура доходов и расходов бюджета

Формальный 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 бюджета на данных стадиях **бюджетного процесса.**

С точки зрения *экономических отношений*, бюджет включает в себя исключительно сложную систему отношений между государством и субъектами экономических отношений (юридическими и физическими лицами) по формированию и использованию централизованных фондов финансовых ресурсов в процессе перераспределения созданного продукта и дохода. Сложность экономических отношений, представленных в бюджете, 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 формированию и использованию 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 за заключительной стадией бюджетного процесса — *использованием бюджета.* На современном этапе развития рыночной экономики в России это достигается путем формирования **Казначейской системы 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.

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.

Консолидированный бюджет **Российской Федерации** составляют федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Бюджет субъекта **Российской Федерации** (территориальный 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 года.

Эти принципы таковы: единство; распределение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы; самостоятельность бюджетов; полнота отражения доходов и расходов бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов; сбалансированность бюджета; эффективность и экономичность использования бюджетных средств; общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов; гласность; достоверность бюджета.

Единообразная трактовка и классификация уровней и элементов бюджетной системы достигается благодаря *бюджетной классификации*.

Консолидированный бюджет РФ выступает в экономическом анализе обобщенным показателем бюджета и широко используется в анализе. В табл. 50.1 представлены данные о его состоянии в 1999 году.

Таблица 50.1

Консолидированный бюджет Российской Федерации в 1999 г.

	Консолидированный бюджет		В том числе			
			федеральный бюджет		территориальные бюджеты	
	млрд. рублей	% от ВВП	млрд. рублей	% от ВВП	млрд. рублей	% от ВВП
Доходы	1197,5	26,8	611,7	13,7	585,8¹	13,1
из них:						
налоговые	1002,6	22,4	509,5	11,4	493,1	11,0
неналоговые	82,6	1,9	47,0	1,1	35,6	0,8
Расходы	1251,5	28,0	664,7	14,9	648,9	13,1
Дефицит	54,0	0,01	53,0	1,2	—	-

¹ Доходы без учета безвозмездных перечислений из бюджетов других уровней.

Общее представление о статьях доходов и расходов консолидированного бюджета, федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации дает табл. 50.2.

Бюджетный потенциал в российской экономике формируется на 84% за счет налоговых поступлений, из которых основная часть приходится на налоговые платежи юридических лиц, а доля прямого подоходного налога с физических лиц составляет около 10% налоговых доходов.

В условиях переходной экономики доходная часть бюджетной системы имеет еще одну объективную основу для формирования доходов: доходы от разгосударствления и приватизации. В результате особенностей приватизации данный вид доходов в Российской Федерации не получил развития.

Структура расходов бюджета (табл. 50.2) отражает глубокое реформирование и кризисное состояние экономической системы. Это проявляется прежде всего в

Таблица 50.2

**Структура доходов и расходов консолидированного бюджета
Российской Федерации (в % к итогу)**

	1996	1997	1999
ДОХОДЫ	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
Налоговые	83,1	84,7	83,7
Из них:			
— налог на прибыль	27,0	17,3	18,4
— налог на добавленную стоимость	22,0	25,8	24,0
— подоходный налог с физических лиц	8,4	10,1	9,8
— акцизы	5,6	9,6	9,1
Неналоговые	12,5	10,2	6,9
Из них:			
— доходы от внешнеэкономической деятельности	4,6	3,0	2,9
— доходы от принадлежащего государству имущества	1,1	0,5	1,9
РАСХОДЫ	100,0	100,0	100,0
В том числе:			
— на государственное управление и местное самоуправление	2,4	2,6	3,7
— на национальную оборону	9,8	9,8	9,3
— на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности	6,2	6,0	5,9
— на промышленность, энергетику и строительство	7,4	6,0	2,5
— на сельское хозяйство и рыболовство	4,2	3,9	2,9
— на социально-культурные мероприятия	26,0	28,9	29,2

«сжатию» бюджетных ассигнований на финансирование промышленности, энергетики, строительства, сельского хозяйства, науки и культуры.

В этих условиях неизбежно повышается удельный вес расходов на оборону, государственное управление, обеспечение правоохранительной деятельности и безопасности, хотя и эти потребности государства финансируются по принципу удовлетворения минимальных потребностей. Существенной остается доля расходов на социально-культурные мероприятия, что связано, с одной стороны, с сохранившимся высоким уровнем социальных гарантий, а с другой, с отказом многих приватизированных предприятий от содержания объектов социально-культурной сферы и их передач на баланс бюджетной системы.

В структуре доходов и расходов имеет значение распределение их по уровням бюджетной системы (табл. 50.3).

Пропорции распределения доходов и расходов между федеральным бюджетом и территориальными бюджетами, куда входят бюджеты субъектов Федерации (республиканские, краевые, областные, окружные) и местные бюджеты, отражают *распределение налоговой базы, налоговых полномочий* и бюджетных функций по финансированию предоставления общественных благ и услуг. В ходе реформирования бюджетов территориальные бюджеты стали нести основную часть затрат по финансированию социально-культурных мероприятий, сельского хозяйства и рыболовства, а также расходы на управление. Последняя статья свидетельствует о значительном перераспределении функций власти и управления «вниз», в регионы и росте управленческого аппарата на уровне субъектов Федерации и местных органов. Расходы на оборону полностью ложатся на федеральный бюджет, расходы на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности в силу наличия в федеративном государстве ряда совместных полномочий и предметов ве-

Таблица 50.3

**Распределение доходов и расходов по уровням бюджетной системы
Российской Федерации (в %)**

	Федеральный бюджет			Территориальные бюджеты		
	1995 г.	1996 г.	1999 г.	1995 г.	1996 г.	1999 г.
Доходы	53	51	51	47	49	49
Из них:						
— налог на прибыль	35	34	37	65	66	63
— подоходный налог с физических лиц	9	9	17	91	91	83
— налог на добавленную стоимость	75	71	77	25	29	23
— акцизы	73	85		27	15	
— доходы от внешнеэкономической деятельности	99,8	99,9	100,0	0,2	0,1	0,00
Расходы	49	47	48	51	53	52
Из них на:						
— государственное управление	37	31	32	63	69	68
— правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности	74	73	75	26	27	25
— промышленность, энергетику и строительство	76	67	55	24	33	45
— сельское хозяйство и рыболовство	31	34	25	69	66	75
— социально-культурные мероприятия	15	15	23	85	85	77
— национальную оборону	100	100	100	—	-	-

дения центра и регионов финансируются как федеральным бюджетом (две трети ассигнований), так и бюджетами субъектов Федерации и местных органов.

В переходной экономике существует возможность крупных финансовых доходов от государственного капитала (акций, паев), деятельности казенных предприятий, продажи государственного имущества. Ускоренная приватизация, однако, подорвала эту базу, во-первых, в силу активного использования методов льготной и бесплатной передачи имущества; во-вторых, вследствие существенной заниженности реальной рыночной стоимости активов; в-третьих, из-за широкого распространения коррупции, бесхозяйственности и отсутствия системы контроля за использованием государственного имущества.

В силу незавершенности процессов рыночного реформирования, а также продолжающегося формирования структуры и механизма федеративных отношений реконструкция доходов и расходов бюджетной системы еще продолжается. Существенные изменения произошли в бюджетно-налоговой сфере в связи с принятием Бюджетного кодекса Российской Федерации и Налогового кодекса страны.

Бюджетный потенциал

Эффективность функционирования бюджетной системы и бюджетной политики в переходной рыночной экономике в существенной степени зависит от бюджетного потенциала, способности бюджетного механизма аккумулировать в руках государства финансовые ресурсы.

В переходной экономике действуют новые факторы, условия и закономерности, влияющие на бюджетный потенциал и его динамику, формирующие основные бюджетные пропорции. *Бюджетный (бюджетно-налоговый) потенциал* характеризует потенциальную возможность аккумулирования финансовых ресурсов в

бюджетной системе (*возможный бюджетный потенциал*). Наряду с этим следует выделять *реальный бюджетный потенциал*, который способно сформировать государство, или фактический объем бюджетных ресурсов, аккумулируемых бюджетной системой. Фактический бюджетный потенциал может быть исчислен в текущих ценах и в ценах с учетом показателей инфляции (реальный бюджетный потенциал — реальные доходы и 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 реального 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.

Бюджетный потенциал позволяет оценивать возможности реализации функций государства, включая функции государственного регулирования и поддержки экономики. Рост или падение бюджетного потенциала сказывается на их реализации.

Как правило, переходным экономикам свойственно значительное преуменьшение бюджетного потенциала и наличие большого разрыва между возможным 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 в 1999—2000 гг. повысить собираемость налогов до 75% 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 объема расходов. Наоборот, в условиях снижения инфляции бюджет и предприятия теряют инфляционные доходы и, если смена инфляционной конъюнктуры не учитывается в полной мере в финансовой политике, это служит одним из факторов усиления бюджетного кризиса.

Бюджетный потенциал должен рассматриваться в качестве исходной базовой категории при разработке бюджетно-налоговой политики, финансового законодательства, механизма межбюджетных соотношений, социальной инвестиционной политики. Например, за истекшие годы рыночной реформы реальный бюджетный потенциал России сократился примерно в 4 раза. В этих условиях весьма сложной и актуальной проблемой является сдерживание потребительского, социально-иждивенческого подхода к расходованию бюджетных средств, что неизбежно ведет к недооценке инвестиционной деятельности.

**Основные
бюджетные
пропорции.
Бюджетный
дефицит**

Бюджетные пропорции в переходной рыночной экономике имеют **важное** значение, поскольку именно **ОНИ** оказываются в центре регулирующего воздействия государства. Следует различать пропорции бюджетной системы, то есть внутреннюю бюджетную пропорциональность, и пропорции, отражающие экономические взаимосвязи бюджетной сферы с общественным производством в целом и другими сферами экономики.

Внутренняя бюджетная пропорциональность отражается следующими главными пропорциями:

1. Доля доходов федерального бюджета в консолидированном бюджете. Она по структуре доходной части составляла в 1993 г. — 51%, в 1995 г. — 51%, в 1997 г. — 46,9%, в 1998 г. — 55,9%, в 1999 г. — 51,1%, в 2000 г. (по закону) — 52%.

Стабилизация и некоторое **повышение доли** федерального бюджета в консолидированном бюджете отвечают задачам экономической реформы, целям бюджетного федерализма. Этому будут **способствовать** следующие условия:

- завершение в ближайшие годы процесса разграничения полномочий и предметов ведения между уровнями государственной власти;
- разграничение расходов между бюджетами и завершение передачи субъектам Федерации объектов финансирования;
- увеличение перераспределения через федеральный бюджет финансовых ресурсов в целях выравнивания бюджетной обеспеченности депрессивных регионов;
- восстановление инвестиционной функции федерального бюджета, особенно в связи с необходимостью финансовой поддержки развития базовых отраслей, науки, экспортных производств, предприятий агропромышленного комплекса;
- обеспечение социальной ориентации региональной экономики, в том числе реализация общероссийских программ борьбы с бедностью, безработицей, защиты семьи, материнства, детства, окружающей среды;
- введение в действие второй части Налогового кодекса РФ.

2. Доля расходов федерального бюджета в расходах расширенного (консолидированного) бюджета. Как правило, доля федерального бюджета в расходах выше, чем доля бюджетов территорий, поскольку бюджетный дефицит концентрируется на федеральном уровне; при бездефицитности федерального бюджета (2000—2001 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 свыше 14 тысяч) в консолидированном бюджете страны и консолидированных бюджетах субъектов Федерации.

5. Пропорции между доходами и расходами бюджетной системы в целом, федерального бюджета и бюджетов субфедерального, городского и местного уровней.

6. Соотношение текущих расходов (текущий бюджет) и инвестиционных расходов (бюджет развития). В 1992—1999 гг. бюджет развития фактически минимизировался. На первом этапе развития экономики возникает острая необходимость в активации инвестиционной функции бюджета при одновременном удовлетворении социальных потребностей. Преодоление экономического кризиса и подъем производства возможны лишь в условиях повышения нормы производственного накопления и возрождения инвестиционной активности.

7. Внутренние пропорции доходной и расходной частей бюджетов, отражающие государственную политику в налоговой, социальной, инвестиционной, оборонной и др. сферах.

Управление внутренней бюджетной пропорциональностью повышает эффективность бюджетных расходов, обеспечивает реализацию приоритетов и целей бюджетной политики.

Соотношения бюджета, его основных структурных частей с макроэкономическими показателями позволяет выявить не только возникновение новых качественных и количественных взаимосвязей общественного воспроизводства с бюджетом, но и определить эффективные направления экономической политики на том или

этом этапе преобразований. В них проявляются как общеэкономическое содержание, так и специфические процессы и последствия трансформации одной системы вдругую в условиях проводимого реформирования экономики. Среди данных соотношений следует выделить *соотношение консолидированного бюджета и валового внутреннего продукта*. Оно показывает степень огосударствления воспроизводственного процесса, или степень перераспределения через бюджет общественного продукта и дохода. В большинстве западных стран в последнем столетии наблюдалось устойчивое повышение соотношения «государственный бюджет/валовой внутренний продукт» в среднем с 10% ВВП в начале до 45% ВВП к концу столетия.

Оно выражает развитие смешанной экономики, повышение роли государства в сознательном регулировании экономической жизни всего общества, а также расширение социальных функций государства, призванного обеспечить стабильность в обществе.

Данное соотношение имеет две стороны — отношение доходов консолидированного бюджета к ВВП и отношение расходов бюджета к ВВП. Если первое отношение характеризует степень аккумуляции финансовых ресурсов общества в бюджете, то второе — возможности централизованных финансовых ресурсов государства удовлетворять потребности общества. Переходную экономику характеризуют отставание аккумуляции доходов в бюджете от потребностей и запросов на получение бюджетных средств от основных бюджетополучателей. В России отношение доходов консолидированного бюджета к ВВП составило в 1990 г. — 24,7%, в 1995 г. — 28,4%, в 1997 г. — 28,2%, в 1998 г. — 24,5%, в 1999 г. — 26,8%. В то же время доля расходов консолидированного бюджета по отношению к ВВП росла и составила в 1990 г. — 29,4%, в 1995 г. — 31,6%, в 1996 г. — 30,4%, в 1997 г. — 33%, в 1998 г. — 28,1%, в 1999 г. — 28,0%.

Если причиной снижения доли доходов была задолженность по налогам и сборам бюджетной системе Российской Федерации, то во втором случае обнаруживается целый ряд противоречий экономики в целом и принципов расходования бюджетных средств в частности.

Доля государственных расходов в ВВП определяется не только общественными потребностями производства товаров и удовлетворения социальных нужд, но и реальной динамикой ВВП. В условиях кризиса экономики, падения производства ВВП и в основных отраслях народного хозяйства при законодательно закрепленных социальных гарантиях объем расходов на социальные цели неизбежно требует увеличения доли государственных расходов в уменьшающемся бюджете. Имеют место и воспроизводятся и другие потребности общества, которые не могут быть ликвидированы и существенно уменьшены. Одновременно наблюдается острая потребность в низком уровне налогообложения, стимулирующем предпринимательскую и инвестиционную активность, что может вызвать тенденцию к уменьшению возможных расходов бюджета. В то же время существует потребность приведения объема и характера распределения социальных благ в соответствие с реалиями рыночной экономики. Все это приводит к тому, что *несбалансированность ресурсов и обязательств общества* становится особенно острой в период переходной экономики и требует мер по осуществлению бюджетно-налоговой политики в единстве с другими видами экономической деятельности государства. Это предполагает снижение налоговой нагрузки на экономику, упорядочение государственных финансов, снижение зависимости бюджета от мировых цен и экспорта сырьевых ресурсов; четкое определение приоритетных направлений и концентрации на них ресурсов; создание эффективной системы межбюджетных отношений, а также рациональное управление бюджетным процессом.

Изменение доли ресурсов, перераспределяемых через бюджет, нельзя рассматривать как *прямое* свидетельство снижения предпринимательской **активности**

ти и напрямую связывать успехи развития рыночных отношений со снижением этой доли. На этапе преобразований необходимо определить меру перераспределения ресурсов через бюджет, позволяющую развить эффективную экономику на базе активного предпринимательства.

Требуют внимательного анализа и другие соотношения. В силу того, что бюджетная сфера активно взаимодействует с денежно-кредитной системой, в переходной экономике формируется сложный механизм взаимозависимости между параметрами бюджетных расходов, бюджетного дефицита и государственного долга и *нормой процента* (ставкой рефинансирования, процентными ставками денежного рынка), *фондовым рынком*, активами и пассивами коммерческих банков, валютным курсом и золотовалютными резервами страны.

Еще одно важное макроэкономическое соотношение — *доля финансовых потоков, направляемых в реальный сектор экономики*. Бюджетная система в переходной экономике должна быть сориентирована на повышение роли и значимости факторов экономического роста, без которого доходная база бюджета не может быть устойчивой и стабильной.

Одним из обобщенных показателей устойчивости финансовых отношений, эффективности бюджетно-налоговой политики является соотношение доходов и расходов бюджета. В среднесрочном 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), характеризующая важнейшую бюджетную пропорцию, является ключевым показателем *сбалансированности* бюджетной системы. Наиболее распространена характеристика бюджетного дефицита через его отношение к ВВП. Для российской переходной экономики вплоть до 2000 г. был характерен дефицитный бюджет при устойчивом превышении расходов над доходами бюджета. По официальным данным он составил в 1990 г. — 1,3% от общего объема ВВП, в 1995 г. — 3,2%, в 1996 г. — 4,4%, в 1997 г. — 5,1%, в 1998 г. — 3,6%. В 1999—2000 гг. правительство стало проводить политику бездефицитности федерального бюджета, решая проблему снижения инфляции.

В Российской Федерации бюджетный дефицит первоначально наблюдался преимущественно на уровне федерального бюджета, а 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 ссудном рынке посредством выпуска своих региональных и муниципальных ценных бумаг. Все это усложняет противоречия бюджетной системы и ведет к нарастанию *государственного долга* и усилению проблем покрытия бюджетного дефицита. Эти проблемы должны рассматриваться не только в аспекте текущей политики, но и с точки зрения долгосрочной финансовой стратегии. В *краткосрочном аспекте* на первый план выходит проблема источников финансирования бюджетного дефицита, в *долгосрочном аспекте* — установление эффективной связи между бюджетным дефицитом и экономическим ростом. В сложившихся в России условиях данный вопрос тесно связан с решением проблемы накопившегося государственного долга.

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 силу этого в российской экономической системе 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 временным нормативам регулирующих доходов по уровням бюджетной системы Российской Федерации;
- равенство бюджетных прав субъектов Российской Федерации, равенство бюджетных прав муниципальных образований;
- выравнивание уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- равенство всех бюджетов Российской Федерации во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенство местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов Российской Федерации.

Межбюджетные отношения проявляются как функционирование 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* бюджетных и налоговых полномочий. Следовательно, ключевым звеном в конституционной модели бюджетного федерализма являются *совместные бюджетные и налоговые полномочия Федерации и ее субъектов*. С одной стороны, они взаимно *ограничивают* полномочия центра и регионов, а с другой — устанавливают их взаимосвязь и взаимозависимость, определяют единство бюджетной и налоговой систем.

Российская система бюджетного федерализма включает в себя: два полюса бюджетных потоков (федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации); налоговый федерализм как систему федеральных, региональных и местных налогов; блок финансовых трансфертов (Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации); блок взаимных расчетов; блок федеральных программ; блок целевых бюджетных фондов; блок дотаций и субвенций. 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 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. Различаются вертикальное и горизонтальное выравнивание.

Вертикальное выравнивание означает устранение несоответствий между различными функциями региональных бюджетов и поступлениями, 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 за счет средств, аккумулированных 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 бюджетного сбалансирования. Оно должно сочетаться с *горизонтальной сбалансированностью бюджетов*, означающей пропорциональное распределение налогов между субъектами Федерации для устранения (или снижения) неравенства в налоговых возможностях различных территорий. Такие проявления неравенства регионов рассматриваются в теории бюджетного федерализма как форма проявления социального неравенства, вызываемая территориальным фактором.

В последние годы в механизме бюджетного выравнивания произошли существенные изменения. Осуществляется переход от индивидуальных нормативов и постоянно меняющихся взаимных расчетов к *финансовым трансфертам* на основе единой для всех регионов формулы.

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 субфедеральном (региональном), так и на местном уровнях;
- существенной дифференциацией экономических потенциалов и соответственно *бюджетно-налоговых потенциалов* (как в объемном выражении, так и на душу населения) регионов;
- 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 различных регионов, а также острой социальной дифференциацией;
- сложившейся децентрализацией бюджетных поступлений и централизацией официальных бюджетных полномочий.

Фактор существенной дифференциации бюджетных и налоговых потенциалов на субфедеральном уровне порождает особенно сложные проблемы. Разница экономических потенциалов регионов увеличилась за 1989—1998 гг. с соотношением 1:11 до 1:18, а по соотношению уровней доходов на душу населения (зарплата, предпринимательский доход) достигла разрыва в 40 раз. Следовательно, в условиях Российской Федерации задача горизонтального выравнивания сложнее, чем в других странах. Это требует развивать бюджетно-налоговые технологии и активизировать политику поддержки регионов с недостаточно развитым потенциалом (в том числе и *депрессивных* регионов), не сводя проблему бюджетного федерализма к вопросу сбалансирования расходных и доходных полномочий субъектов Федерации и органов местного самоуправления (вертикальная сбалансированность).

Объективная сложность формирования гибкой модели бюджетного федерализма, противоречия его становления в условиях переходной экономики России требуют дальнейшего реформирования всей системы межбюджетных отношений.

Целостность национальной экономической системы предполагает, что одной из основ данного реформирования должно быть *расширение и углубление межбюджетных связей и усиление интенсивности бюджетных потоков* между центром и регионами. В условиях, когда имеется большое разнообразие и неравенство бюджетно-налоговых потенциалов субъектов Федерации, неравенство финансовых возможностей регионов, свертывание межбюджетных связей, сокращение встречных финансовых потоков центра и территорий фактически отсекает центр от экономической жизни и регулирования экономических процессов на всей территории страны. Высокая интенсивность бюджетных потоков, наоборот, означает, что между центром и разнообразными регионами, населением и экономическими субъектами идет активный «обмен веществ», они совместно обеспечивают функции государства и жизнедеятельность гражданского общества.

Важно преодолеть представление о том, что по отношению к центру субъекты Российской Федерации являются *налогоплательщиками*. Субъекты Федерации не были и не являются налогоплательщиками. Налогоплательщиками в современной рыночной экономике и современных государствах являются юридические и физические лица. Налоговые отношения между федеральным центром и регионами (территориями) строятся вокруг вопроса распределения налоговой базы между уровнями бюджетной системы, а не в плане взаимоотношений налогоплательщиков и налогоплательщиков.

В рамках единой налоговой системы действуют три подсистемы налогообложения: федеральная, региональная (субъектов Федерации) и местная (местные налоги и сборы), однако **не существует** полного отделения бюджетов и налоговых систем. Федерация и ее субъекты совместно ведают экономической, налоговой базой в виде совместного разграничения государственной собственности, совместного ведения владением, пользованием и распоряжением земель, недрами, вод-

НЫМИ и другими природными ресурсами. Предусмотрены федеральные фонды регионального развития. Следовательно, возникают межбюджетные связи и взаимодействие трех указанных выше налоговых подсистем (**налоговый** федерализм), а движение налогов к центру — не монополизировано.

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 регионов-«доноров» или регионов-«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 для эффективного высокотехнологического развития экономики региона. Это неравенство было усугублено разрушением экономического потенциала в годы переходной экономики. 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 эти регионы живут за счет других, т.е. всего национального хозяйства. Лишь в отношении этих регионов «регионы-доноры» реально выступают таковыми. Кроме того, следует учесть, что в Российской Федерации нет регионов, финансирующих федеральный бюджет за счет региональных и местных налогов и способных обеспечивать свои бюджетные обязательства без привлечения ресурсов (регулирующих федеральных налогов), находящихся в федеральной собственности Российской Федерации в соответствии с положениями Конституции России и законодательством. Кроме того, все трансферты регионам в конечном итоге становятся зарплатами, платежами для населения, для налогоплательщиков.

Противоречия межбюджетных отношений, взаимосвязей между центром и регионами, межрегиональные противоречия могут быть разрешены на новом этапе реформирования 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;
- субнациональные власти должны быть поставлены в условия жестких бюджетных ограничений (т.е. повышение их бюджетных доходов не должно изыматься в вышестоящие бюджеты, а конъюнктурное ухудшение финансово-экономического положения не должно компенсироваться притоком средств из вышестоящих бюджетов или за счет неограниченных заимствований).

Основой решения данных вопросов должно являться более четкое разграничение полномочий между уровнями государственной власти.

i

В основу стратегии реформы межбюджетных отношений должен быть положен принцип *взаимозавязанности по масштабам и темпам повышения централизации бюджетных ресурсов и одновременной децентрализации «официальных» бюджетных полномочий*. После проведения реформы региональные и местные власти будут отвечать за использование меньшей части средств национальной бюджетной системы, но при существенно большей реальной налогово-бюджетной автономии и ответственности за их использование.

Это предполагает четкое разграничение расходных полномочий и ответственности бюджетов всех уровней; 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 (для этих целей, например, предполагается создание в составе федерального бюджета нового Фонда компенсации).

Основные термины*Бюджет переходной экономики**Функции бюджета**Бюджетный процесс**Бюджетная система**Консолидированный бюджет РФ**Бюджеты субъектов РФ**Бюджетный потенциал**Основные бюджетные пропорции**Межбюджетные отношения**Бюджетный федерализм**Бюджетное выравнивание*

Глава 51

Налоги и налоговая система

В современных экономических системах роль налогов исключительно велика. Они являются не только основным каналом доходной части бюджета, но и включены во все основные звенья финансовой системы, формируют и опосредуют основные финансовые отношения в общества. От продуманности и адекватности налоговой системы существующим экономическим условиям, экономическим принципам национальной экономики страны зависят эффективность деятельности основных звеньев экономики, развитие предпринимательской инициативы и удовлетворение основных потребностей государства. В переходной экономике роль налогов и налоговой системы особенно возрастает в связи с тем, что это один из немногих реальных рычагов регулирования экономических и социальных процессов, которыми располагает государство в нестабильных условиях трансформации экономической системы.

Содержание и основные черты налогов

Возникновение налогов обычно связывается с возникновением государства: становление его институтов неизбежно потребовало 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 материальной базы (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. Основные 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. Особенно важное значение здесь имеют: **уровень** социально-экономического развития страны, тип государственного устройства, масштабность и круг задач, стоящих перед обществом в данный период времени, 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 отношения 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 исключения составляют лишь налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы и дорожный налог, играющие в общей сумме бюджетных доходов незначительную роль.

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 интересах плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий.

Данная трактовка налогов и сборов вызывает определенные замечания. Под определение налогов попадают штрафы за налоговые и административные правонарушения. Кроме того, часть налогов не идет прямо на финансовое обеспечение деятельности государства, формируя некоторые внебюджетные фонды. Возражения вызывают и ссылки на взимание налогов в форме отчуждения собственности. В прямом смысле слова отчуждение собственности невозможно без решения суда. Излишней представляется детализация форм взимания налогов. Вызывает замечания разделение налогов и сборов. Из Налогового кодекса вытекает, что эти различия связаны с *регулярным* характером налогов и преимущественно разовым характером сборов. Следует отметить, что в других нормативных документах дается несколько иное определение налогов. Так, в Бюджетном кодексе РФ определено, что «налоги — императивные денежные отношения, в процессе которых образуется бюджетный фонд, без предоставления субъекту налога какого-либо эквивалента». Все это свидетельствует о необходимости дальнейшего уточнения нормативных определений налога.

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 времени. 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, то есть 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 минимуму, 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 соответствии с этими двумя позициями принцип справедливости формулируется в первом случае, как *принцип вертикального и горизонтального равенства на-*

логов, основанный на пропорциональном налогообложении доходов при постоянной налоговой ставке, не зависящей от величины облагаемого дохода; во втором случае — как сочетание двух принципов: *принципа горизонтальной справедливости*, в соответствии с которым субъекты, находящиеся в различных условиях, должны трактоваться налоговыми законами по-разному; *принцип горизонтальной справедливости* — когда субъекты, находящиеся в одинаковых условиях, должны трактоваться налоговыми законами одинаково. Реализация этого принципа достигается путем прогрессивного налогообложения, при котором налоговые ставки увеличиваются в зависимости от роста уровня облагаемого дохода налогоплательщика.

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*: эта система 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.

Принципы построения налоговой системы в своем ограниченном 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 государства 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 реа-

лизации 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 западных странах 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, то есть 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.

В декабре 1992 г. был принят ряд законов Российской Федерации: «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», «О налоге на прибыль предприятий и организаций», «О налоге на добавленную стоимость», «О подоходном налоге с физических лиц», и тем самым были заложены основы современной российской налоговой системы. В 1992—1999 г. налоговая система не оставалась неизменной, а напротив, находилась в процессе постоянного реформирования. Процесс адаптации предприятий к новому налоговому законодательству проходил в исключительно

но сложных и противоречивых условиях. На начальном этапе функционирования российской налоговой системы (в 1992—1995 гг.) процесс изменения налогового законодательства протекал особенно активно: вводились новые налоги и сборы, часто вносились изменения в законы по отдельным налогам. Этот процесс еще более активизировался с расширением законодательных полномочий субъектов Российской Федерации в сфере налогов. Из-за противоречивости федерального налогового законодательства на региональном и местном уровнях стали приниматься законы о введении налогов, не предусмотренных Законом Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Интенсивный процесс налоговотворчества на региональном и местном уровнях нарушал принцип единства российской системы. В соответствии с Указом Президента РФ от 18 августа 1996 г. региональные и местные органы власти должны были отменить с 1997 года налоги, которые не содержались в федеральном налоговом законодательстве.

Важнейший этап развития налоговой системы — разработка Налогового кодекса Российской Федерации. Первая (общая) часть кодекса была принята в июле 1998 года. Вторая часть Налогового кодекса в результате длительных обсуждений была принята в июле 2000 года (раздел VIII).

Виды налогов и их классификация Налоговый кодекс Российской Федерации (I часть) содержит 28 различных налогов и сборов, в том числе:

Федеральные налоги и сборы:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья;
- налог на прибыль (доход) организаций;
- налог на доходы от капитала;
- подоходный налог с физических лиц;
- взносы в государственные социальные внебюджетные фонды;
- государственная пошлина;
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- налоги на пользование недрами;
- налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;
- сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- лесной налог;
- водный налог;
- экологический налог
- федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги и сборы:

- налог на имущество организаций;
- налог на недвижимость;
- дорожный налог;
- транспортный налог;
- налог с продаж;
- налог на игорный бизнес;
- региональные лицензионные сборы.

Местные налоги и сборы:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- налог на рекламу;

- налог на наследование и дарение;
- местные лицензионные сборы.

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, имущество, природные ресурсы и другие факторы, способствующие получению доходов. К прямым налогам относятся: "налог на прибыль (доход) организаций; налог на доходы от капитала; подоходный налог с физических лиц; налог на пользование недрами; налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы; налог на дополнительный доход от добычи углеводородов; лесной налог; водный налог; транспортный налог; налог на имущество организаций; налог на недвижимость; земельный налог; налог на имущество физических лиц; налог на наследование или дарение. Несмотря на то, что в количественном отношении они составляют половину перечня налоговой системы, роль этих налогов в современной российской практике налогообложения еще недостаточна. Они составляют по данным за 1999 год около 44% 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). 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 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 производства, то есть 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 1999 году занимал налог на добавленную стоимость (25,5%), затем налог на прибыль (доход) предприятий и организаций (19,5%), подоходный налог с физических лиц (13,1%) и акцизы (11,4%)

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 критериев. 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 по-

казателю 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 времени. Своевременный и оптимальный набор средств позволяет предотвратить развитие негативных тенденций и активизировать желательные для общества процессы в кратчайшие сроки.

При достижении этой цели, означаящем переход объекта налогового регулирования в качественно новое состояние, действие прежних налоговых инструментов может оказаться неэффективным. Например, в рыночной экономике налоги посредством системы льгот активно используются для регулирования темпов экономического развития: расширение льгот создает достаточно сильные стимулы для повышения инвестиционной активности, однако при этом возникает опасность «перегрева» экономической конъюнктуры, поэтому, как уже отмечалось выше, льготы предоставляются на короткий срок.

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, то есть 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. С одной стороны, в любой производственно-экономической системе имеются высокорентабельные отрасли (нефтегазовая, спиртоводочная, табачная и т. д.). Хотя предприятия этих отраслей и несут в современной российской экономике наибольшее налоговое бремя, именно эти отрасли остаются наиболее устойчивыми и привлекательными для отечественных и иностранных инвесторов. С другой стороны, имеется целый ряд традиционно низкорентабельных (по объективным причинам) отраслей и соответственно менее привлекательных для инвесторов (сельское хозяйство, инфраструктура, некоторые добывающие отрасли и др.), несмотря на то, что для этих отраслей предусматриваются наибольшие налоговые льготы. Более того, во многих странах сохранение и развитие производства в этих отраслях оказывается возможным лишь при прямой поддержке государства. Таким образом, на практике воздействие налогового механизма может быть значительно ослаблено и даже полностью блокировано. Немаловажное значение имеют также природно-климатические, территориальные и геополитические факторы.

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 требуют более эффективного использования 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 современной российской действительности эта проблема является чрезвычайно острой: масштабы уклонения от уплаты налогов достигли критического уровня. В результате происходит 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 высокий уровень налогообложения и наличие возможностей для сокрытия 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 соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации в систему органов государственной власти, осуществляющих непосредственное **налоговое администрирование**, включены:

- Государственная налоговая служба (министерство) и ее территориальные подразделения. При налогообложении экспортно-импортных операций полномочиями налоговых органов обладают таможенные органы;
- Федеральная служба налоговой полиции РФ.

Органы, входящие в систему *Государственной налоговой службы (министерства)*, *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.

Функции органов *налоговой полиции* заключаются в предупреждении, выявлении, пресечении и расследовании нарушений налогового законодательства, являющихся преступлениями или административными правонарушениями. Органы налоговой полиции имеют полномочия на проведение дознания по делам о преступлениях, производство дознания по которым отнесено к компетенции этих органов; проведение предварительного следствия по делам о преступлениях, отнесенных к их ведению; оперативно-розыскную деятельность.

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.

*Противоречия
и основные
направления совершенствования
налоговой системы*

Сформированная к настоящему времени российская налоговая система остается системой переходного типа, и в этом своем качестве она соответствует современному переходному состоянию экономической системы в целом.

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%, как и в дореформенный период, происходит за счет платежей, уплачиваемых юридическими лицами, хотя реальными налогоплательщиками косвенных налогов выступают потребители (население).

Несмотря на истекший почти десятилетний период постоянного реформирования и совершенствования 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 переходной экономике вызывается наличием серьезных структурных диспропорций действующей налоговой системы, низкой эффективностью налоговых инструментов регулирования.

Среди основных недостатков существующей налоговой системы выделяются:

- чрезмерное бремя общей налоговой нагрузки на субъекты экономики, что неизбежно вызывает тенденцию к уходу от налогообложения;
- несправедливость налоговой системы, что выражается в наличии многочисленных необоснованных льгот и привилегий. По оценке только в результате таких льгот прямые потери консолидированного бюджета в 2000 году составили 618 млрд. рублей, в том числе федерального бюджета — 220 млрд. рублей;
- явно недостаточный уровень собираемости налогов на всех уровнях бюджетной системы и с различных категорий налогоплательщиков, включая физических лиц с высокими доходами;
- преобладание в российской налоговой системе косвенных налогов и платежей налогового характера, взимаемых в зависимости не от финансовых результатов, а от объемных (физических и стоимостных) производственных показателей. В условиях платежного и общего системного кризиса значительно усложняется механизм переложения косвенных налогов на потребителей, с чем обычно связываются главные недостатки косвенного налогообложения. Кроме того, при низком уровне рентабельности по объективным причинам действующий порядок налогообложения становится непосредственным фактором убыточности;

- уклонение от уплаты налогов и тесно связанные с ней вопросы формирования налоговой и налогооблагаемой (с учетом налоговых льгот) базы являются одной из наиболее уязвимых сторон российской налоговой системы. Как известно, одной из «провоцирующих» причин ухода от налогообложения является противоречивость и запутанность действующего налогового законодательства, создающего огромные возможности для легального и полуполюгального снижения налоговых платежей. В условиях массового уклонения от выполнения налоговых обязательств четкое законодательное закрепление норм и положений, регламентирующих процесс налогообложения, становится задачей первостепенной важности;
- в условиях общего экономического кризиса и из-за наличия крупных системных недостатков налоговой системы происходит деформация ее функций.

Современное состояние и противоречия налоговой системы требуют ее реформирования.

Общие направления совершенствования налоговой системы определяются целями экономической политики и необходимостью превращения налогов в фактор экономического и социального прогресса страны, необходимостью ликвидации накопившихся противоречий, тормозящих экономическое развитие. Среди этих направлений следует выделить:

- 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;
- 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;
- обеспечение роста поступлений налогов и сборов в доходы бюджетов всех уровней на основе существенного 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.

Системное, целостное налоговое реформирование достигается путем принятия и введения в действие Налогового кодекса Российской Федерации в полном объеме. Введение в действие Части первой (общей) Налогового кодекса с 1 января 1999 года и некоторых глав Части второй Кодекса с 1 января 2001 года

(раздел VIII) позволяет на современном этапе сочетать радикализм преобразований налоговой системы с их постепенностью.

Основные элементы новой фазы налоговой реформы: введение низкой «плоской» ставки подоходного налога с физических лиц на уровне 13%, снижение социальных начислений, ликвидация налогов с оборота, включение в состав затрат при расчете налоговой базы налога на прибыль всех обоснованных издержек, а также либерализация амортизационной политики, снижение и унификация таможенных пошлин. Налогообложение прибыли предприятий должно реально способствовать восстановлению инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики.

Одной из приоритетных задач первого этапа налоговой реформы становится облегчение налоговой нагрузки на экономику. По оценкам, она уменьшится на 15% от ВВП в 2001 году. Для того чтобы это не привело к значительному уменьшению налоговых доходов, предусматриваются меры, направленные на общее расширение налоговой базы, в том числе за счет перекрытия имеющихся каналов ухода от налогообложения и общего улучшения работы налоговых и других государственных органов по контролю за уплатой налогов и сборов.

Налоговый кодекс (глава 24) ввел **единый социальный налог**, зачисляемый в государственные внебюджетные фонды — Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и Фонд обязательного медицинского страхования. Максимальная ставка единого социального налога в части платежей в Пенсионный фонд Российской Федерации установлена в размере 28% к фонду оплаты труда, в Фонд социального страхования взимается 4% и в фонды обязательного медицинского страхования — 3,6%. В целях снижения налоговой нагрузки введена регрессивная шкала налогообложения с высоких сумм заработков. Реализация этих налоговых новшеств будет стимулировать легализацию теневых доходов и сокращение их укрывательства от налогообложения.

Последующие шаги по углублению налоговой реформы в единстве с усилением действия других форм экономической политики создают условия для экономического роста и повышения эффективности экономической системы России.

Особенности налоговой политики в странах с переходной экономикой

В процессе перехода от централизованной плановой экономики к рыночным отношениям страны сталкиваются с целым рядом качественно новых проблем. Среди них одной из наиболее важных является проведение эффективной налоговой политики.

Главной целью налоговой политики является обеспечение наиболее эффективных и справедливых способов сбора налогов, объем которых был бы достаточен для финансирования необходимого уровня общественных расходов. При этом страны с переходной экономикой вынуждены считаться как с объективными, так и субъективными ограничениями. Среди этих ограничений наиболее существенными являются: относительно сложная структура определения и сбора некоторых видов налогов; ограниченные возможности управления налоговой системой; недостаток информации и, наконец, неподготовленность политической надстройки для формирования эффективной налоговой политики.

В странах с переходной экономикой 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 насе-



ления, 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 «вилкок» и номинальную прогрессивность, а также количество льгот и вычетов.

Эффективность высоких предельных ставок налога на доход (и, следовательно, номинальная прогрессивность) невелика еще и потому, что количество лиц, попадающих под эту ставку налога, как правило, бывает незначительным, при этом куда большая часть лиц уклоняется от уплаты налогов. Вместе с тем в странах с переходной экономикой, как правило, существует значительная разница между ставками подоходного налога и налога на прибыль: предельная ставка подоходного налога превышает ставку налога на прибыль, что неизбежно и приводит к выбору корпоративной формы предпринимательства исключительно с целью уклонения от уплаты налогов.

Подобное искажение невозможно ликвидировать даже при установлении налога на дивиденды, так как в этом случае появляется возможность оттянуть распределение дивидендов и соответствующие выплаты налогов путем оформления определенных расходов. Следовательно, с точки зрения эффективной налоговой политики наилучшим решением может быть уменьшение разницы между ставками налога на доходы граждан и прибыль компаний.

Наряду с льготами и вычетами, приводящими к резкому сокращению прогрессивности системы налогообложения, в переходных экономиках нередко случаи, когда нарушаются два основных принципа налоговой политики, а именно, 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, то есть 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 частности, нередко случаи, когда отчисления в пенсионный фонд, расходы на выплату процентов, убытки от операций с капиталом, премии и пособия, выплачиваемые наемным работникам работодателями, вычитаются из налогооблагаемого дохода как расходы, связанные с предпринимательской деятельностью, в то время как, с другой стороны, пенсии, процентные доходы, доходы от операций с капиталом и пособия и вознаграждения освобождаются от налогообложения. В подобном случае имеются неограниченные возможности для уклонения от уплаты налогов, поскольку перечисленные случаи требуют устранения либо вычетов, либо льгот (но не тех и других одновременно).

В области налога на прибыль страны с переходной 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 стран с переходной экономикой.

В этих странах, где еще помнят предыдущий опыт применения рычагов государственного регулирования во всех отраслях экономики и, в частности, принятия решений об отраслевых приоритетах в экономике, часто встречаются случаи установления дифференцированного налога на прибыль для различных отраслей. Очевидно, что применение подобной практики само по себе препятствует функционированию рынка и предполагает снижение роли рыночных механизмов в распределении ресурсов.

Для определения стоимости капитала и доходности инвестиций очень важно установление амортизации основных средств, используемой в налогообложении. В этой связи особенно важно формирование соответствующей системы амортизационных отчислений для создания благоприятного инвестиционного климата. Тем не менее, несмотря на важность привлечения инвестиций в страны с переходной экономикой, применяемые ими системы амортизационных отчислений достаточно сложны, полны внутренних противоречий и в целом не стимулируют привлечение инвестиций.

Среди наиболее часто встречающихся недостатков при установлении системы амортизационных отчислений в странах с переходной экономикой можно выделить: большое количество групп активов и соответствующих им норм амортизационных отчислений; низкие нормы этих отчислений (длительный период амортизации); несоответствие структуры амортизационных отчислений относительным размерам износа различных категорий активов. Устранение этих недостатков должно быть приоритетным направлением в реформе налоговой политики стран с переходной экономикой.

При формировании эффективной системы амортизационных отчислений необходимо принимать во внимание то, что почти во всех случаях для этого достаточна классификация активов по трем или четырем группам. Кроме того, как правило, необходимо устанавливать более высокие по сравнению с продолжительностью жизни активов данной группы нормы амортизационных отчислений, что важно не только для стимулирования инвестиций, но и для сглаживания влияния инфляции. Что касается выбора различных методов амортизации, то в странах с переходной экономикой целесообразно применять метод убывающего остатка, при котором возможен расчет единых амортизационных отчислений для всех активов данной группы (применение групповой амортизации). Подобный метод существенно упрощает решение проблем учета и налогообложения доходов и убытков от реализации основных средств.

Опыт показывает, что в странах с переходной экономикой, 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.

С точки зрения косвенных налогов в странах с переходной экономикой наиболее важным является применение налога на добавленную стоимость. Используются различные ставки налога на добавленную стоимость, наличие которых, несмотря на сложности с управлением, более привлекательно с политической точки зрения, поскольку создает иллюзию наличия социальной справедливости. В этой ситуации 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. В частности, освобождение продуктов промежуточного потребления компании-налогоплательщика от налога на добавленную стоимость существенно не изменит ее конечное налоговое бремя по той простой причине, что уплаченный за подобные товары налог на добавленную стоимость засчитывается в счет обязательств по налогу на добавленную стоимость. И если целью подобного освобождения является решение проблемы нехватки оборотных средств производителя, то в этом случае более эффективным являлось бы четкое установление механизма возврата излишне уплаченных сумм, чем использование льгот, дающих возможность для злоупотреблений.

Что касается другой большой составляющей косвенных налогов акцизного налога, то в странах с переходной экономикой основная задача состоит в вовлечении широкого круга товаров для обложения акцизным налогом.

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.

Изучение опыта стран с переходной экономикой свидетельствует о том, что в целом налоговые системы, обусловленные особенностями данных стран, не могут быть единственным инструментом в решении проблемы перераспределения доходов. Эффективным рычагом государственной политики также являются целевые (адресные) трансферты наиболее нуждающимся слоям населения, финансируемые за счет доходов, получаемых в результате эффективного и равного для всех действия налоговой системы. И, наконец, на распределение доходов влияет не только собственно налоговая политика, но и налогово-бюджетная система в целом, то есть совокупность мер доходной и расходной политики государства. И если эффективность одного из звеньев налоговой политики недостаточна, то решение задачи перераспределения доходов требует использования другого рычага — политики расходов.

На практике вышеизложенное означает, что в странах с переходной экономикой налоговая система может быть наиболее жизнеспособной, если в ее основе лежит обеспечение основополагающего уровня справедливости. Простые правила налогообложения обеспечивают достижение наиболее общей цели — справедли-

7 ВОСТИ налогообложения — путем высокой налоговой дисциплины и ограничения возможностей уклонения от уплаты налогов.

Основные термины

Налог

Сбор

Налоговая система

Налоговый механизм

Налоговая классификация

Принципы налоговой системы

Функции налоговой системы

Виды налогов

Налог на добавленную стоимость

Акцизы

Налог на прибыль

Подоходный налог с физических лиц

Налог на недвижимость

Прямые и косвенные налоги

Тяжесть налогообложения

Налоговое администрирование

Единый социальный налог

Глава 52

Фонды в структуре финансовых отношений

Фонды — особая форма финансовых отношений

Фонмирование 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 связано с вторичным и третичным перераспределением 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 тд.

Во-вторых, цель, конечная задача 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 возможность получения фондом прибыли как таковой, но это не может быть его целевой задачей.

В-четвертых, *специфический характер движения финансовых средств* — первичен сбор, аккумуляция 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

в реализации конкретных целей фонда. Отличается и инструментарий доходных источников фондов, который имеет существенные различия по сравнению, например, с бюджетными. Если основная доля доходов бюджетов формируется за счет обязательных налогов, то спектр доходных инструментов фондов значительно разнообразнее и носит гораздо более добровольный характер. Это и платежи, близкие к налоговым, это обязательные и добровольные страховые отчисления, а также добровольные пожертвования на конкретные цели. Таким образом, источники формирования ресурсов фондов разнообразнее, поскольку, хотя в них и используются обязательные платежи, но гораздо в большей степени — экономические, стимулирующие экономический интерес, а также добровольные, стимулирующие творческий, моральный интерес.

Что же касается распределения аккумулированных финансовых ресурсов, то и здесь фонды обладают рядом преимуществ, повышающих эффективность использования финансовых средств. Во-первых, конкурентные начала. Распределение ресурсов в различных формах (гранты, льготные кредиты и т.д.), как правило, осуществляется на конкурсной основе. Во-вторых, селективная поддержка наиболее приоритетных в данный конкретный момент направлений развития. В-третьих, это высокая степень адресности выделяемых ресурсов. Использование перечисленных преимуществ фондового финансирования придает определенный динамизм и гибкость управлению теми процессами, ради которых эти фонды создаются. Косвенным подтверждением такого вывода является быстрый и динамичный рост фондов в самых различных отраслях и сферах деятельности — в области государственного и муниципального управления, в страховании, в отраслях народного хозяйства и т.д.

Виды фондов

Классификация и выделение разновидностей фондов представляет определенную сложность. Это определяется не только стремительным увеличением многообразия фондов, но и характером их деятельности. Так как экономическая и социальная функции фондов тесно переплетены, любой из фондов, который создается для решения экономических задач, занимаясь инвестиционной, инновационной либо другой чисто экономической деятельностью, выполняет и *социальную* функцию — поддержание уровня занятости, доходов, создание новых рабочих мест и т.д. Это определяется уже тем, что некоммерческий статус любого фонда предполагает ориентацию не на коммерческий интерес — прибыль, а на общественно полезные, в первую очередь, социальные цели, признанные и одобренные обществом. В «социальных» же фондах в силу двойственности их положения в рыночной экономике все большую значимость приобретает решение *экономических* проблем управления активами, грамотного инвестиционного поведения, обеспечения долгосрочной устойчивости фонда и т.д. Так, например, пенсионные фонды являются одновременно и крупнейшими долгосрочными инвесторами, и ключевыми инструментами предоставления социальных гарантий пенсионного обеспечения.

В основу классификации фондов, действующих в настоящее время в России, могут быть положены самые различные критерии и их сочетание: *по принадлежности* — государственные, негосударственные, частные; *по территориальному принципу* — федеральные, региональные, межрегиональные, местные; *по отраслевому принципу* — отраслевые, межотраслевые; по признаку *места в финансовой системе* — бюджетные, внебюджетные; *по конкретному назначению* — под целевую программу (экологические, дорожные), для конкретной категории граждан (помощь малоимущим гражданам, инвалидам, спортсменам); *по преимуществу вида деятельности* — экономические и социальные и т.д.

С точки зрения финансовых отношений, *основным* делением фондов является деление на *бюджетные* и *внебюджетные* фонды, которые в свою очередь делятся на ряд видов.

А. Бюджетные фонды:

- целевые бюджетные фонды;
- фонды межбюджетного выравнивания и регионального развития;
- резервные фонды (Президента РФ, Правительства РФ).

Б. Внебюджетные фонды:

1) *социальные:*

- государственные социальные;
- негосударственные социально-страховые фонды;
- благотворительные фонды;
- социальные инвестиционные фонды и другие;

2) *социально-экономические:*

- отраслевые, межотраслевые, специальные;
- фонды поддержки предпринимательства, развития конкуренции;
- фонды поддержки науки;
- паевые инвестиционные фонды и другие;

3) *фонды федерального уровня и региональные фонды.*

Ряд внебюджетных фондов (государственные социальные, отраслевые, фонды поддержки предпринимательства, науки и т.д.) — это фонды федерального уровня. На конец 1999 г. их насчитывалось более 60. Доходы этих фондов сопоставимы с двумя третями доходной части федерального бюджета. Таким образом, наряду и параллельно с федеральным бюджетом в России функционирует сопоставимая с ним по масштабам система внебюджетных фондов. На региональном уровне формируются внебюджетные фонды субъектов РФ, местные муниципальные фонды.

Бюджетные фонды

Законодательной базой деятельности всех бюджетных фондов является ежегодно принимаемый закон о федеральном бюджете, где определяется перечень фондов на год, закрепляются доходные источники и величина доходов для бюджетных фондов, а также их расходы и целевые задачи. Разработка и представление проекта закона о федеральном бюджете в законодательные органы власти предполагает и детальную проработку отчетов бюджетных фондов об их исполнении за предыдущий период.

Целевые бюджетные фонды являются важным средством решения общегосударственных целевых задач по развитию инфраструктуры народного хозяйства, охране окружающей среды, укреплению институтов общества. В федеральном бюджете на 2000 год были выделены следующие целевые фонды:

- Федеральный дорожный фонд Российской Федерации;
- Федеральный экологический фонд Российской Федерации;
- Федеральный фонд Министерства Российской Федерации по налогам и сборам и Федеральной службы налоговой полиции Российской Федерации;
- Государственный фонд борьбы с преступностью;
- Федеральный фонд воспроизводства минерально-сырьевой базы;
- Фонд управления, изучения, сохранения и воспроизводства водных биологических ресурсов;
- Федеральный фонд восстановления и охраны водных объектов;
- Фонд Министерства Российской Федерации по атомной энергии;
- Фонд контрольно-ревизионных органов Министерства финансов Российской Федерации.

Доходы данных целевых фондов составили в 2000 году более 60 млрд. рублей. Крупнейшим из данной группы фондов является Федеральный дорожный фонд, в котором аккумулировалось 36 048,8 млн. рублей.

Формирование источников средств фондов определяется характером и целевым назначением конкретного фонда. Для дорожного фонда, например, это прежде всего налоги на реализацию горюче-смазочных материалов и на пользователей автомобильных дорог, прочие доходы; для экологического фонда — 10%-ное отчисление от сумм, причитающихся к перечислению природопользователями в государственные экологические фонды, и прочие поступления; для фонда контрольно-ревизионных органов Минфина РФ — 30 процентов от сумм средств, поступивших по результатам контрольной работы Минфина РФ, и т.д. Порядок использования средств целевых фондов устанавливается Правительством Российской Федерации.

В концепцию бюджета на 2001 г. внесено существенное изменение, связанное с принятием решения о ликвидации целевого статуса всех бюджетных фондов, за исключением фонда Министерства Российской Федерации по атомной энергии, и распределением средств целевых фондов по разделам функциональной классификации расходов бюджетов Российской Федерации. Предлагается сокращение расходов по разделу «Целевые бюджетные фонды» с 60,6 млрд. руб. в 2000 году до 13,9 млрд. руб. в 2001 году (или с 7,1 до 1,16% к общей сумме расходов).

Фонды межбюджетного выравнивания и регионального развития играют исключительно важную роль в реализации принципа выравнивания условий развития регионов и совершенствования межбюджетных отношений. Среди фондов данного рода прежде всего следует выделить **Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации**. В 2000 году он составил 57,4 млрд. рублей. Формирование этого фонда осуществляется за счет аккумулирования законодательно определяемой части общегосударственных доходов (в 2000 г. — 14% от объема налоговых поступлений в федеральный бюджет). Фонд финансовой поддержки субъектов РФ был создан с целью реализации принятой в 1994 г. новой системы регионального экономического выравнивания. Распределение ресурсов фонда осуществляется исходя из ряда критериев — принадлежности к конкретной экономической группе регионов, среднедушевой бюджетной обеспеченности, среднедушевых бюджетных расходов экономического региона и т.д. ФФПР в соответствии с законом включает целевую помощь субъектам Российской Федерации для обеспечения ими выплат государственных пособий гражданам, имеющим детей, государственную финансовую поддержку закупки и доставки нефти, нефтепродуктов, топлива и продовольственных товаров в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, компенсацию тарифов на электроэнергию территориям Дальнего Востока и Архангельской области, а также нецелевые трансферты субъектам РФ.

В числе фондов регионального регулирования — **Фонд регионального развития**, направляемый на финансирование федеральных программ развития и дополнительную помощь высокодотационным регионам, **Фонд развития регионов финансов**, образованный за счет кредита Международного банка реконструкции и развития, направляемый на оздоровление региональных финансов, а также формируемые с 2001 г. **Фонд компенсации** для финансирования ряда важнейших федеральных законов за счет централизации 15% НДС, ранее остающихся в региональных бюджетах в Федеральный бюджет, **Фонд целевых субвенций на дорожное хозяйство**.

В Федеральном бюджете на 2001 г. значительно увеличены расходы по разделу «Финансовая помощь бюджетам других уровней» с 8,1 до 17,5% к общему объему

му расходов (или с 1,3 до 2,7% к ВВП). Существенное увеличение объемов финансовой помощи субъектам Федерации связано с усилением централизации бюджетных средств и введением новых механизмов перераспределения финансовых средств между уровнями бюджетной системы.

*Внебюджетные
государственные
социальные фонды*

Важнейшее значение для обеспечения социальной устойчивости общества имеют социальные ~~внебюджетные~~ фонды федерального значения — государственные социальные фонды (Пенсионный фонд

Российской Федерации, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, Фонд обязательного медицинского страхования РФ). В настоящее время в них аккумулируется более 8,5% ВВП.

Возникновение данных фондов в начале рыночных преобразований было связано с поиском путей перехода к рыночным, небюджетным способам финансирования социальных затрат. Цель данных фондов — обеспечение реализации важнейших социальных гарантий — государственного пенсионного обеспечения, оказание бесплатной медицинской помощи, обеспечение выплат во время отпуска по беременности и родам, а также защита от социальных рисков, которые неизбежно сопровождают трудовую деятельность, поддержка в сфере занятости, в случае потери трудоспособности и т.д. Социальные внебюджетные фонды, за исключением Фонда занятости населения РФ, являются самостоятельными финансово-кредитными учреждениями. Однако эта самостоятельность ограничена государством, Внебюджетные социальные фонды организуют процессы мобилизации и использования средств в размерах и на цели, регламентированные государством. Государство определяет уровень страховых платежей, принимает решения об изменениях структуры и уровня денежных социальных выплат, обеспечивает контроль за деятельностью фондов.

Нормативно-законодательная база деятельности государственных внебюджетных социальных фондов состоит из двух частей — нормативных актов по становлению этих кредитно-денежных учреждений и ежегодно рассматриваемых вместе с законом о федеральном бюджете проектов бюджетов этих фондов, а также ежегодным федеральным законом о размерах тарифов отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды. К сожалению, на сегодняшний день отсутствуют как федеральные законы по каждому из фондов, так и единый закон об этих фондах в целом, несмотря на их новую роль в обществе — и как важнейших инструментов реализации направлений социальной политики государства (осуществление обязательного пенсионного страхования, страхования от безработицы, медицинского страхования), и как крупных институциональных инвесторов. Контроль за деятельностью государственных социально-страховых фондов ввиду важности выполняемой ими роли ведется и исполнительной, и законодательной властями.

С 2001 года существенные изменения претерпевает режим уплаты взносов в государственные социальные внебюджетные фонды. Происходит передача сбора социально-страховых взносов в данные фонды Министерству по налогам и сборам в виде единого социального налога. При этом Государственный фонд занятости упраздняется, снижен с 38,5% до 35,6% общий тариф социально-страховых отчислений (за счет снижения тарифов взносов в Фонд социального страхования с 5,4 до 4%, полной отмены взносов в Государственный фонд занятости при сохранении размеров отчислений в Пенсионный фонд в размере 28%), а страховые взносы с граждан в Пенсионный фонд в размере 1% отменены. Расходы, финансируемые из фонда занятости населения, предполагается предусматривать в федеральном бюджете. Все перечисленные изменения не касаются действующего порядка использования средств государственных внебюджетных социально-страховых фондов.

На первом месте по масштабам среди четырех государственных внебюджетных социальных фондов находится **Пенсионный фонд Российской Федерации**. Он образован в соответствии с Федеральным законом «О государственных пенсиях в РФ» Постановлением ВС РСФСР 22.12.90 для государственного управления финансами пенсионного обеспечения в РФ, является самостоятельным финансово-кредитным учреждением. Фонд подотчетен Правительству РФ, имеет отделения в регионах страны, образующих федеральную систему вертикального подчинения.

Средства ПФ до 2001 г. формировались за счет страховых взносов работающих граждан, работодателей, ассигнований из бюджета РФ на выплату государственных социальных пенсий и пособий военнослужащим и другим категориям, которые собирались Пенсионным фондом самостоятельно. Порядок, размеры и условия уплаты обязательных страховых взносов в ПФР устанавливаются ежегодно федеральными законами.

В 1995—2000 гг. действующий размер страхового тарифа был дифференцирован для некоторых категорий плательщиков и составлял для ряда категорий: 28% — для работодателей-организаций, 20,6% — для сельхозпроизводителей, индивидуальных предпринимателей, 1% — для рабочих граждан.

Направления расходования средств ПФР 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.

Тариф отчислений в ФСС в 1995—2000 гг. составил 5,4% от фонда оплаты труда, с 2001 г. предполагается его сокращение до 4% и ниже согласно шкале единого социального налога. Специфической чертой ФСС является то, что около 70% всех средств расходуются 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.

Государственный фонд занятости населения РФ был образован в 1991 г. в соответствии с Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации» и является государственным внебюджетным фондом, предназначенным для финанси-

рования мероприятий, связанных с реализацией государственной политики занятости населения. Фонд не является юридическим лицом, его средства являются федеральной собственностью РФ и переданы в оперативное управление Государственной службе занятости населения (включающей подведомственные территориальные органы службы занятости).

Фонд занятости представляет собой совокупность федеральной части, региональных и местных фондов. Доходы фонда формируются преимущественно за счет обязательных страховых взносов работодателей, бюджетных ассигнований, доходов от размещения временно свободных средств, субсидий и субвенций вышестоящих фондов занятости, добровольных взносов, других поступлений.

Средства Фонда занятости направляются на осуществление мероприятий активной политики занятости на рынке труда, выплату пособий по безработице, мероприятия по сохранению и созданию дополнительных или новых рабочих мест, по созданию специализированных рабочих мест для граждан, нуждающихся в социальной защите, возмещение затрат Пенсионному фонду РФ в связи с назначением досрочных пенсий безработным, содержание государственной службы занятости и др. **С 1 января 2001 г. Фонд занятости упраздняется.**

Размер тарифа страховых отчислений в 1995 г. составлял 2% по отношению к начисленной оплате труда по всем основаниям, с 1996 по 2000 г. — 1,5%. В последние годы происходило снижение уровня собираемости взносов в данный фонд. Ведущую роль здесь играет наблюдающаяся в последние годы тенденция к снижению доли денежных поступлений и возрастанию роли неденежных платежей — взимочетов, натуральной продукции, оплаты коммунальных услуг, а также расчетов разными ценными бумагами (векселя и др.). Более половины средств фонда расходовались на материальную поддержку безработных граждан, часть — на активные мероприятия политики занятости: создание новых рабочих мест, перепрофилирование кадров, организацию общественных работ и т.д.

В соответствии с Законом РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» образованы *Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования* как самостоятельные государственные некоммерческие финансово-кредитные учреждения. **Федеральный фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации** является юридическим лицом, подотчетен Парламенту и Правительству РФ.

Основными задачами Федерального фонда являются: реализация государственной политики обязательного медицинского страхования, обеспечение прав граждан и достижение социальной справедливости в системе обязательного медицинского страхования, осуществление мер финансовой устойчивости системы, в том числе за счет выравнивания условий деятельности территориальных фондов по обеспечению финансирования программ обязательного медицинского страхования, и т.д.

Размер обязательного страхового тарифа был установлен в размере 3,6% от фонда оплаты труда для всех категорий плательщиков, причем в федеральный фонд — 0,2%, а в территориальные — 3,4 % (с 2001 г. разделение тарифа и его размер будут определяться согласно шкале единого социального налога).

Руководство деятельностью Федерального фонда осуществляется правлением, утверждаемым Парламентом РФ, и исполнительной дирекцией. Руководитель исполнительной дирекции территориального фонда назначается правительством субъекта Федерации. Правления фондов не реже одного раза в год назначают аудиторскую проверку деятельности фондов. Отчеты заслушиваются соответствующими органами законодательной и исполнительной власти.

Одной из существенных проблем развития медицинского страхования в России является искусственное раздробление финансовых потоков для реализации защиты от социального риска утраты трудоспособности по болезни. Так, оплату

медицинских услуг, являющуюся функцией медицинского страхования, осуществляют фонды обязательного медицинского страхования, а близкие и пересекающиеся функции по оплате временной нетрудоспособности (больничных листов) и проведение оздоровительной работы на предприятиях (санаторно-курортное лечение) возложены на фонды социального страхования.

Негосударственные социально-страховые фонды

Важным рыночным инструментом повышения эффективности социального обеспечения в развитых странах является использование механизма социального страхования. Социальное страхование, используя принципы как обязательного, так и добровольного (негосударственного), как солидарного, так и накопительного страхования, позволяет одновременно решать две задачи. Первая из них связана с обеспечением приемлемых для трудящегося человека стандартов потребления в случае утери трудоспособности и дохода по объективным социальным причинам — старости, болезни, безработице, рождении детей. Вторая задача состоит в определенной реализации потребностей экономики в инвестиционных ресурсах, как правило, долгосрочного характера. В современной России происходят процессы перехода от традиционной системы социального обеспечения к системам, основанным на принципах солидарного и накопительного страхования для трудоспособных и предоставления социальной помощи нуждающимся нетрудоспособным лицам.

Инструментом *накопительного страхования социальных рисков* и выступают негосударственные социально-страховые фонды. В силу необходимости предотвращения неблагоприятных социальных последствий особенно важны формы государственного контроля за деятельностью данных фондов.

Среди этого вида фондов следует выделить *негосударственные пенсионные фонды*, которые были образованы в соответствии с Указом Президента РФ «О негосударственных пенсионных фондах» (1992 г.). Был создан специализированный государственный орган по контролю и регулированию их деятельности, а также компаний по управлению активами НПФ. В 1998 г. принят Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах». Усиливается роль регионов в регулировании рынка негосударственного пенсионного обеспечения и его развитии — региональные нормативные акты приняты в ряде республик и большинстве регионов России, НПФ, имеющие лицензию инспекции НПФ, расположены в 50 субъектах РФ.

Если в октябре 1992 г. насчитывалось около 10 НПФ, то в 1998 г. в России было зарегистрировано около 1000 НПФ, а к августу 1998 г. реально действовало 30 НПФ. После кризиса их число сократилось до 270. В 2000 г. число участников НПФ составляло около 2,5 млн. чел.; в различные сектора экономики, финансовую и фондовый рынок инвестировано 14,3 млрд. руб.

Благотворительные и социальные инвестиционные фонды

Благотворительный фонд — весьма распространенная в различных государствах форма неправительственной некоммерческой организации, управляемой Советом попечителей или директоров, аккумулирующей денежные средства и программы предоставления ресурсов (например, в виде грантов) для выполнения образовательных, социальных, благотворительных, религиозных или других видов деятельности, направленных на развитие общества. Этот вид фондов имеет глубокие исторические корни, традиции, типичные для многих стран.

В настоящее время в США, например, более 32 тыс. благотворительных фондов, осуществляющих программы предоставления грантов. В мире существует не-

сколько типов частных благотворительных фондов: ассоциированные фонды, финансируемые из средств корпораций; фонды прямого действия, использующие свои ресурсы для финансирования собственных исследований или предоставления услуг (под конкретную программу); местные фонды, создаваемые жителями конкретного населенного пункта для удовлетворения местных потребностей; независимые фонды, организуемые и финансируемые одним или несколькими частными лицами, семьей и т.д.

В 1995 г. в России был принят **Федеральный закон** «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Аналогичные законы, которые создают основу для деятельности данного типа фондов, приняты в целом ряде регионов РФ.

Для России представляют определенный интерес *социальные инвестиционные фонды*.

Социальные инвестиционные фонды в других государствах возникли в конце 80-х годов с целью сглаживания социально-экономических противоречий. Они позволяют государству осуществить ряд быстрых и наглядных акций и повысить привлекательность проводимых структурных преобразований в глазах населения.

Механизм социальных инвестиций направлен на то, чтобы гибко и оперативно обеспечивать ресурсами организации на местном уровне — местные правительства, местные сообщества, некоммерческие организации. Эти фонды финансируют проекты, проиницированные на местном уровне на основе оценки и отбора необходимых направлений

В Восточной Европе социальные инвестиционные фонды появились относительно недавно. Наиболее активно фонды данного вида функционируют в Румынии, Албании, а в настоящее время и в СНГ — в Армении, Грузии, Молдове, Таджикистане и Узбекистане (всего более чем в 35 странах мира).

Анализ показывает, что общими направлениями деятельности социальных фондов являются борьба с безработицей, обеспечение социальными услугами и поддержание социально-экономической инфраструктуры, поддержка малого и среднего бизнеса, как правило, на основе особых программ.

Финансирование программ строится на основе принципов смешанного финансового участия. Основными инвесторами, как правило, выступают крупные международные финансовые организации. В среднем международные финансовые организации обеспечивают финансирование от 40 до 100% стоимости проекта.

Инструментарий, используемый социально-инвестиционными фондами, представляет интерес, так в данных фондах достигается сочетание интересов государства, бизнеса, некоммерческого сектора.

Отраслевые, межотраслевые и специальные фонды

Большую группу фондов федерального значения составляют внебюджетные отраслевые, межотраслевые и специальные фонды, создаваемые министерствами и ведомствами. Их более 50. Часть из них была образована по постановлению Правительства РФ в 1994 году (фонды федеральной службы лесного хозяйства, комитетов по рыболовству, металлургии, химической и нефтехимической промышленности, министерств связи, транспорта и т.д.), другие фонды — по отдельным постановлениям Правительства либо указам Президента РФ — фонды НИОКР Рослегпрома, Минтранса РФ, специальный Фонд денежных средств Минобороны РФ, Единый фонд стабилизации и развития РАО «Газпром» и др.

Отчисления в отраслевые, межотраслевые и специальные фонды относятся, как правило, на себестоимость продукции. Фонды формируются за счет добро-

вольных отчислений предприятий и организаций независимо от форм собственности в размере до 1,5% от объема реализуемой продукции, а суммы отчисленных средств относятся на себестоимость продукции.

Средства данных фондов собирают собственные сборщики, они распределяются через коммерческие банки и часто служат весьма дешевыми кредитными ресурсами. Ответственность за целевое использование средств внебюджетных отраслевых фондов возлагается на руководителей федеральных министерств, ведомств, Минфин РФ.

Фонды поддержки предпринимательства, развития конкуренции, поддержки науки

К числу фондов федерального уровня относится и ряд фондов, созданных в целях развития предпринимательства, конкуренции, поддержки науки. Среди них необходимо выделить следующие. **Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства при Правительстве РФ** (имеются и аналогичные региональные фонды) создан в целях финансового обеспечения Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Для этой группы фондов возможно использование нескольких доходных источников — бюджетных средств, средств, заработанных фондом (плата за льготный кредит, экспертизу и т.д.), а также добровольных перечислений на нужды развития науки, малого бизнеса и т.д.

Все большее распространение в ходе экономических реформ приобретают фондовые формы финансирования российской науки. В настоящее время действуют как российские фонды поддержки науки, так и международные. В числе наиболее крупных российских фондов назовем **Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ)**, **Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ)**, **Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере**, **Российский фонд технологического развития**. Фонды развития науки финансируются преимущественно за счет средств бюджета (от 4 до 1% от ассигнований, выделенных в федеральном бюджете на финансирование науки). Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере финансирует инновационные проекты в малом и среднем предпринимательстве. Он выдает на возвратной основе под льготные условия кредитные ресурсы под перспективные проекты. Клиенты фонда имеют доступ к краткосрочным займам для закупки необходимого сырья и материалов, могут получить оборудование в лизинг, а также безвозмездные ресурсы для проведения выставок, на подготовку кадров, информационное обеспечение.

Паевые инвестиционные фонды

Инвестиционные фонды (взаимные фонды, трасты, инвестиционные компании и др.) активно развиваются в странах развитой рыночной экономики.

Паевые инвестиционные фонды — сравнительно новое явление на российском фондовом рынке. Их задача — помочь выйти на рынок ценных бумаг мелким инвесторам. Правительство РФ в 1995 г. предложило проект организации паевых инвестиционных фондов для привлечения частных инвестиций в реальный сектор экономики и создания надежного и понятного мелким вкладчикам инвестиционного института. 26 июля 1995 г. вышел Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации», где излагались основные принципы деятельности паевых фондов.

Паевые фонды не являются юридическими лицами, основываются на доверительном управлении и предполагают наличие элементов рыночной инфраструктуры — депозитарное обслуживание, институты регистраторов и независимых оценщиков, аудит. По структуре большинство действующих паевых фондов являются фондами открытого типа (вкладчик может изъять свои деньги в любой момент). Часть фондов — интервальные, в них изъятие вложенных средств возможно раз в год или чаще, но в строго оговоренные даты.

Не будучи юридическим лицом, паевой фонд не платит налог на прирост капитала, схема движения денег достаточно прозрачна, размеры вознаграждения управляющей компании, расходы на управление, надбавки и скидки к стоимости пая оговорены в правилах и проспекте эмиссии каждого фонда.

Эти фонды работают на рынке как государственных, так и корпоративных ценных бумаг. Инвесторы — юридические и физические лица. Вместе с тем отрицательный опыт чековых инвестиционных фондов финансовых пирамид, банкротство банков, перманентные финансовые кризисы не позволяют в настоящее время осуществлять активное развитие данного вида фондов.

Фонды субъектов РФ и местные внебюджетные фонды

В целом ряде российских регионов широко используются возможности по формированию и использованию внебюджетных фондов субъектов РФ. Число таких фондов значительно варьируется по регионам.

Так, в Республике Коми 7 внебюджетных фондов, в Волгоградской области — 10, в Москве в 1999 г. насчитывалось свыше 20 фондов. Большинство внебюджетных фондов субъектов РФ не являлись юридическими лицами, а существовали в виде субсчетов, контролируемых соответствующими департаментами регионального правительства. Среди наиболее крупных фондов Москвы можно выделить внебюджетный жилищно-инвестиционный фонд, внебюджетный фонд финансовых ресурсов для социальной защиты населения Москвы, фонд финансовой поддержки промышленности г. Москвы, фонд развития культуры и искусства и т.д.

Общей линией развития этой группы внебюджетных фондов является их последовательная консолидация в субфедеральные бюджеты. Бюджетным кодексом РФ предусматривается формирование лишь государственных внебюджетных фондов, а также целевых бюджетных фондов.

Основные термины

Фонды

Принципы классификации фондов

Виды фондов

Бюджетные фонды

Внебюджетные фонды

Глава 53

Государственный долг и бюджетный дефицит в переходной экономике

Критерии классификации государственного долга

Одной из ключевых и острых проблем переходной экономики России и других государств является управление государственным долгом. Это обусловлено не только большими его размерами, но и тесной взаимосвязью государственного долга с бюджетным

дефицитом и другими параметрами макроэкономической политики. С увеличением задолженности растут текущие расходы правительства на обслуживание государственного долга и, соответственно, усиливается долговая «нагрузка» на будущие бюджеты. С этой точки зрения не имеет большого значения происхождение государственного долга, а именно — внутренний он или внешний, так как обслуживание и того, и другого отвлекает экономические ресурсы из реального сектора экономики, косвенно ограничивая возможность экономического роста.

В переходных экономиках вопрос о критериях классификации государственного долга на внутренний и внешний оказывается еще более проблематичным в связи с тем, что, например, в России внутренний долг классифицируется по инструментальному и институциональному признакам, а внешний долг — по истории возникновения и типу кредитов. Это означает, что четкие границы между внешним государственным долгом, как долгом перед нерезидентами, и внутренним государственным долгом, как долгом перед резидентами, оказываются размытыми. Так, Закон Российской Федерации «О государственном внутреннем долге РФ», принятый в 1992 г., закрепил деление долга на внутренний и внешний в соответствии с валютным критерием. Таким образом, в российской бюджетной практике рублевые долговые обязательства относятся к внутреннему долгу, а валютные — к внешнему.

Однако указанные критерии деления долга на внутренний и внешний по принципу «рубль—доллар» и «резидент—нерезидент» совпадали только до тех пор, пока рубль был «деревянным» и все внешнеэкономические операции России осуществлялись в конвертируемой валюте, а внутриэкономические — в рублях. По мере либерализации экономики и снятия ограничений на проведение валютных операций несовершенство этой классификации становится все более очевидным, что затрудняет управление государственной задолженностью.

Частично данная проблема была разрешена с принятием в 1994 году Федерального закона «О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации и государственных кредитах, предоставляемых Российской Федерацией иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям». В соответствии с этим законом внешними заимствованиями являются кредиты, привлекаемые из иностранных источников, по которым возникают государственные финансовые обязательства России. Таким образом, объем внешних заимствований оказывается поставленным под контроль, однако данный закон слабо согласуется с нормами закона о государственном внутреннем долге.

Более того, и в индустриальных, и в переходных экономиках могут возникать объективные противоречия между правительством и ЦБ в процессе регулирования отношений, связанных с осуществлением государственных заимствований.

ЦБ проводит собственную денежно-кредитную политику, относительно независимую от бюджетно-налоговой политики правительства. Поэтому для ЦБ, поддерживающего стабильность национальной валюты, выступающего одновременно в качестве органа валютного регулирования и органа контроля, первостепенное значение приобретает деление государственного долга по валютному критерию (то есть деление на рублевую и валютную части в конкретном случае России). Для правительства же, наоборот, приоритетным направлением в области управления задолженностью является контроль взаимосвязи государственного долга (как внутреннего, так и внешнего) с бюджетным дефицитом и источниками его финансирования.

*Внутреннее
долговое
финансирование
бюджетного
дефицита*

Одним из следствий внутреннего долгового финансирования бюджетного дефицита является эффект вытеснения частного сектора. Он сопровождается монетизацией дефицита государственного бюджета только в случае целенаправленных активных ограничений Центральным Банком роста денежной мас-

сы и возникает также при стабильном денежном предложении. Если правительство выпускает в целях финансирования своих расходов облигации государственных займов, то спрос на кредитные ресурсы возрастает, что, при стабильной денежной массе, приводит к увеличению средних рыночных ставок процента. Если внутренние процентные ставки изменяются свободно, то их увеличение может быть достаточно значительным, чтобы отвлечь банковские кредиты от негосударственного сектора. В результате частные внутренние инвестиции, чистый экспорт и, частично, потребительские расходы снижаются. Таким образом, рост государственных расходов и их долговое финансирование «вытесняют» все виды негосударственных расходов: в ответ на увеличение государственного спроса относительно снижается потребительский и инвестиционный спрос, а также спрос на чистый экспорт, что значительно ослабляет стимулирующий потенциал бюджетно-налоговой экспансии в любой экономике — как в индустриальной, так и в переходной. При этом «вытеснение» потребительских расходов оказывается тем значительнее, чем сильнее повышаются ставки процента по потребительскому кредиту в условиях долгового финансирования бюджетного дефицита, с одной стороны, и чем большая доля потребительских расходов финансируется через систему потребительского кредита — с другой.

В условиях долгового финансирования бюджетного дефицита поведение инвестиционного спроса также может оказаться различным. С одной стороны, частные инвестиции сокращаются («вытесняются») из-за повышения процентных ставок. С другой стороны, если экономика в момент осуществления фискальной экспансии находится в состоянии глубокого спада, то рост государственных расходов будет оказывать на нее стимулирующее воздействие с эффектом мультипликатора. Это может улучшить ожидания прибылей у частного бизнеса, особенно в обстановке доверия к курсу стабилизационной политики правительства. На фоне оптимистических ожиданий может увеличиться инвестиционный спрос, что частично или даже полностью элиминирует эффект вытеснения инвестиций, возникший вследствие повышения процентных ставок.

Таким образом, если Правительство и ЦБ в условиях спада проводят последовательную макроэкономическую политику, сопровождающуюся ростом доверия к курсу стабилизации, то один и тот же экономический инструмент — внутреннее долговое финансирование дефицита государственного бюджета — может одновременно как вызывать «эффект вытеснения», так и элиминировать его.

В переходных экономиках, где уровень доверия к стабилизационной стратегии низок, ожидания прибылей в частном секторе не столь оптимистичны, а совокупное предложение малоэластично (в том числе и потому, что экономика близка к состоянию полной занятости ресурсов), «эффект вытеснения» внутренних инвестиций вследствие долгового финансирования бюджетного дефицита может оказаться очень значительным. Так, например, в России суммарное отвлечение финансовых ресурсов для обслуживания государственного долга повысилось с 1,5% ВВП в 1993 г. до 3,6% ВВП в 1995 г. и до 4,4% ВВП в 1996 г. На погашение внутреннего государственного долга ушло, соответственно, более 5% ВВП в 1995 г., более 12% ВВП в 1996 г. и более 20% ВВП в 1997 г.

Удельный вес отвлеченных таким образом ресурсов в общем объеме всех инвестиций в российскую экономику возрос с 9,6% в 1993 г. до 24% в 1995 г. и до 37,4% в 1996 г. Отношение этих отвлеченных ресурсов к общим национальным инвестициям (все инвестиции за вычетом иностранных) возросло до 25% в 1995 г. и почти до 40% в 1996 г.

Если при внутреннем долговом финансировании бюджетных расходов внутренний рынок капиталов слабо развит, процентные ставки относительно фиксированы и возможности размещения облигаций среди населения ограничены, что типично для многих переходных экономик, то растущий частный сектор внутри страны обычно предъявляет повышенный спрос на иностранные активы, что неизбежно нарушает равновесие платежного баланса по финансовому счету. Более того, если правительство намерено финансировать значительную часть своего бюджетного дефицита через продажу облигаций, то оно не может одновременно проводить жесткую антиинфляционную политику. Облигации будут пользоваться спросом только при достаточно привлекательном уровне дохода по ним. Если же этот доход будет низким (или отрицательным), то возможности внутреннего долгового финансирования бюджетного дефицита сильно уменьшаются даже *вне зависимости* от степени развития внутреннего рынка капитала. В этом случае экономические агенты будут стремиться приобрести не государственные облигации, а товары, или вложить свои финансовые средства за рубежом, ограничивая тем самым возможности правительства финансировать бюджетный дефицит из внутренних небанковских источников и ухудшая состояние платежного баланса.

Эта диспропорция может усиливаться на фоне ожиданий девальвации национальной валюты (особенно в обстановке недоверия к политике правительства и ЦБ), что способствует нарушению равновесия счета текущих операций и создает угрозу кризиса платежного баланса. С этой точки зрения внутреннее долговое финансирование дефицита госбюджета оказывает более сильное негативное воздействие на платежный баланс при относительной стабильности внутренних ставок процента, чем при их повышении, хотя в последнем случае «эффект вытеснения» оказывается более значительным.

Более того, при высоком уровне процентных ставок и значительных размерах дефицита государственного бюджета со временем неизбежно происходит резкое увеличение доли государственного внутреннего долга в ВВП, особенно при низких (и тем более — отрицательных) темпах экономического роста, что было характерно для многих переходных экономик (в том числе и для России).

Так, в 1995—1996 г. чистый прирост государственного внутреннего долга в России, пересчитанный для сопоставимости по соответствующему среднегодовому курсу, составил примерно 46 млрд. долл. Исходя из бюджета 1997 г., внутренний долг возрос еще на 50 млрд. долл. и составил около 20% ВВП. Такой значительный и быстрый рост бремени внутреннего долга увеличивал и долю государственных расходов на его обслуживание, что привело к одновременному самовозрастанию и бюджетного дефицита, и государственной задолженности. Это серьезно ограничило воз-

возможности снижения напряженности в бюджетно-налоговой сфере и стабилизации уровня инфляции.

В целом в переходных экономиках внутреннее долговое финансирование бюджетного дефицита связано с относительно умеренными издержками и поэтому является наиболее предпочтительным для переходных экономик только в тех случаях, когда:

- сложно контролировать предоставление кредитов частному сектору, и поэтому нецелесообразно использовать монетизацию бюджетного дефицита, чреватую ростом инфляции на фоне мультипликационного расширения денежной массы в кредитной системе;
- внутреннее предложение относительно эластично, и, следовательно, «эффект вытеснения» оказывается незначительным или полностью элиминируется;
- внешнее долговое финансирование относительно дорого или ограничено из-за значительного бремени внешней задолженности, тогда как существующая внутренняя задолженность незначительна;
- сопровождающая переходный период инфляция достигла высоких темпов или представляется абсолютно неизбежной.

К 1995—1996 г. Правительство России формально осуществило переход к неэмиссионному финансированию дефицита государственного бюджета. За счет размещения государственных облигаций в 1995 г. было профинансировано 60% дефицита, а задолженность Правительства перед ЦБ сократилась с 59,8 трлн. руб. в январе 1995 г. до 58,4 трлн. руб. в феврале 1996 г. При этом, однако, происходило устойчивое возрастание нагрузки по обслуживанию государственного внутреннего долга: если в I полугодии 1994 г. расходы на обслуживание внутреннего долга составляли 5% всех расходов бюджета, то в 1995 г. они превысили 10%. В то же время, госбюджет, обслуживая рынок ценных бумаг, переориентировался с финансирования реального сектора экономики на поддержку банковской системы.

Цели привлечения средств для финансирования дефицита госбюджета (на фоне повышения доходности государственных облигаций) вступили в противоречие с задачами снижения нагрузки по обслуживанию внутреннего долга, которые требовали снижения процентных ставок. На практике в экономике России чередовались периоды, когда на первый план выступала то одна, то другая из этих задач. Так, в конце 1995 г. проводилась политика по максимизации объемов привлечения средств в бюджет — доходность государственных облигаций составляла 140% при первичном размещении и 108% — на вторичном рынке. В январе 1996 г. проводилась политика по снижению средней доходности ГКО до 78,8% на первичном рынке, и до 71% — на вторичном. В середине марта 1996 г. в условиях жесткой нехватки бюджетных ресурсов Правительство России было вынуждено вновь повысить доходность ГКО до 120% годовых.

Ориентация правительства на активное внутреннее долговое финансирование бюджетного дефицита в России усиливала тенденцию к самовоспроизводству долга: все большая часть государственных облигаций выпускалась для того, чтобы покрыть долг по предыдущим, а их доля, направляемая собственно на финансирование дефицита бюджета, неуклонно снижалась.

В целом за 1995 и 1996 г. эмиссия государственных ценных бумаг составила соответственно более 9% и более 19% ВВП: эти объемы эмиссии позволили Правительству России рефинансировать обслуживание и погашение внутреннего долга, а также привлечь в государственный бюджет относительно небольшие «чистые деньги» всего лишь в размере 1,4% ВВП в 1995 г. и 1,8% ВВП в 1996 г.

Рассматриваемые тенденции сохранялись и в дальнейшем. В конце января 1998 г. на фоне ожиданий девальвации на рынке ГКО началась паника, приведшая к росту доходности по этим бумагам с 30 до 45%. ЦБ России реагировал на это повышением ставки рефинансирования с 28 до 42%. В ответ на нестабильность рынка ГКО Правительством было принято решение ограничить объемы заимствований величиной рефинансирования внутреннего долга.

В феврале 1998 г. в результате этих мер, а также под влиянием положительных итогов исполнения бюджета 1997 г. и января 1998 г. в сочетании с заявлениями Правительства о твердой решимости сократить государственные расходы ситуация на рынке ГКО в последний раз относительно стабилизировалась. Доходность по ГКО/ОФЗ постепенно снижалась до конца марта 1998 г. с 46 до 26% — нерезиденты, доля которых, по оценкам ЦБ, превышала 32%, увеличили свои вложения на 5 млрд. долл. Это дало Правительству повод вновь вернуться к наращиванию эмиссии ГКО/ОФЗ. Если в январе 1998 г. выручка от ГКО/ОФЗ составила 25,2 млрд. руб. при расходах на полное обслуживание долга в размере 26,1 млрд. руб., то в феврале 1998 года выручка достигла 30,9 млрд. руб. при расходах на погашение долга на 1,7 млрд. руб. меньше. В марте 1998 года объем выручки от эмиссии бумаг достиг 45,0 млрд. руб., что, в частности, было связано с переформлением старых ОФЗ в новые и выплатой купона на сумму всего 14,1 млрд. руб. В итоге чистое финансирование бюджетного дефицита оказалось близким к нулю.

В апреле и мае 1998 г. после ухода нерезидентов с рынка ГКО/ОФЗ выручка от размещения этих ценных бумаг стала ниже, чем объемы погашения основного долга, а чистое финансирование бюджетного дефицита за счет этого источника оказалось отрицательным. Стало очевидно, что дальнейшая эмиссия ГКО/ОФЗ невозможна даже для рефинансирования внутреннего долга, не говоря уже о финансировании бюджетного дефицита. Разразился кризис.

Так как любое правительство, по существу, всегда имеет возможность выбора между рефинансированием государственного долга, монетизацией бюджетного дефицита и повышением налогов в целях финансирования своих расходов, то угроза банкротства государства даже при значительной задолженности практически отсутствует. Однако повышенная активность ЦБ на рынке государственных долговых обязательств может нивелировать ту временную отсрочку повышения уровня инфляции, которая составляет основное преимущество внутреннего долгового финансирования бюджетного дефицита перед его монетизацией.

Покупая государственные обязательства, ЦБ создает базу для последующей кредитной эмиссии коммерческих банков, что непосредственно вызывает увеличение денежной массы. Дополнения, внесенные Минфином в схему торговли ГКО, позволяющие допродавать неразмещенные на первичном рынке ГКО и ОФЗ в режиме вторичного рынка, в сущности, означали, что рынок ценных бумаг утратил функции неэмиссионного источника финансирования бюджетного дефицита. ЦБ скупал эти ценные бумаги за счет прямой эмиссии или сокращения валютных резервов. Такая стратегия размещения внутреннего долга являлась, по существу, разновидностью монетизации бюджетного дефицита и создавала скрытую угрозу увеличения уровня инфляции.

В июне 1998 г. доля Банка России в валовом финансировании бюджетного дефицита увеличилась до 7%, а в сентябре-декабре 1998 г. ЦБ стал главным источником заимствований, предоставляя, как и в 1992—1994 гг., кредиты правительству. Но так как с 1995 г. прямое кредитование Правительства Центральным Банком было запрещено законом, эти кредиты оформлялись в иных, формально законных формах. Как и раньше, ЦБ покупал ОФЗ, которые размещались правительством: всего за период с сентября по декабрь 1998 г. было эмитировано этих ценных бумаг на сумму 44,6 млрд. руб., из которых 20 млрд. руб. приходится на декабрьскую эмиссию. Кроме того, ЦБ предоставлял кредиты Внешторгбанку, который на эти деньги покупал у Министерства финансов государственные ценные бумаги. С помощью этого способа правительство получило 40,5 млрд. руб. Общий объем финансирования дефицита федерального бюджета Банком России в сентябре — декабре 1998 г. составил 85 млрд. руб., а доля ЦБ в валовом финансировании поднялась до 69%, причем в октябре — ноябре 1998 г. она составила 80—90%, что практически означало возврат к абсолютной монетизации бюджетного дефицита.

*Внешнее долговое
финансирование
бюджетного
дефицита*

Альтернативные возможности *внешнегосударственного* финансирования бюджетного дефицита (например, получение безвозмездных субсидий из-за рубежа или льготных займов по низким ставкам с длительными сроками погашения) являются наиболее при-

влекательными, так как в этом случае дефицит бюджета не только не оказывает негативного воздействия на экономику, но и может оказаться весьма полезным, если такое финансирование связано с производительным использованием ресурсов. Нередко, однако, эти возможности льготного финансирования в переходных экономиках либо ограничены из-за значительной внешней задолженности, либо используются правительствами преимущественно в непроизводительных целях — на потребительские дотации, выплаты пенсий, увеличение государственного аппарата и т. д. Такие дополнительные бюджетные расходы не могут быть быстро сокращены в случае прекращения их внешнего субсидирования при отсутствии гарантированных внутренних источников покрытия, что усиливает общее напряжение в бюджетно-налоговой сфере.

Использование *внешнегосударственного* финансирования бюджетного дефицита оказывается относительно эффективным, когда уровень внутренних процентных ставок превышает среднемировой и имеется возможность относительно стабилизировать валютный курс. Внутренние ставки процента поднимаются особенно значительно в том случае, когда стимулирующая фискальная политика Правительства сопровождается ограничением предложения денег Центральным Банком в целях снижения уровня инфляции. В этих условиях зарубежный спрос на ценные бумаги данной страны увеличивается, что вызывает приток капитала.

Возросший зарубежный спрос на отечественные ценные бумаги сопровождается повышением спроса на национальную валюту, необходимую для их приобретения. В результате обменный курс национальной валюты проявляет тенденцию к повышению, что способствует снижению экспорта и увеличению импорта. Если не удастся поддержать валютный курс относительно стабильным, то сокращение чистого экспорта оказывает сдерживающее воздействие на национальную экономику: в экспортных и в импортозамещающих отраслях снижаются занятость и выпуск, возрастает уровень безработицы. Поэтому первоначальное стимулирующее воздействие бюджетного дефицита может быть ослаблено не только за счет «эффекта вытеснения» инвестиций и потребительских расходов, но и за счет отрицательного «эффекта чистого экспорта», ухудшающего состояние платежного баланса страны по счету текущих операций. Этот отрицательный «эффект чистого экспорта» может рассматриваться и как составная часть общего «эффекта вытеснения», который в таком случае означает снижение всех трех компонентов негосударственных расходов — потребления, инвестиций и чистого экспорта — в ответ на увеличение расходов Правительства. Но одновременно с этим приток капитала способствует относительному снижению внутренних процентных ставок. В итоге масштабы «эффекта вытеснения» относительно сокращаются, причем его элиминирование оказывается тем более существенным, чем выше международная мобильность капитала и активнее его приток в данную страну. В то же время внешняя задолженность увеличивается. Обслуживание растущего внешнего долга предполагает передачу части реального выпуска продукции в распоряжение других стран, что может вызвать сокращение национального производства в будущем.

Увеличение внешней задолженности происходит в данном случае в известной мере «автоматически», так как часть долговых обязательств Правительства, которые раньше размещались на внутреннем рынке, теперь уходит на мировой

финансовый рынок, и, таким образом, происходит своеобразное «превращение» части внутреннего долга во внешний.

На протяжении 1995—1996 гг. — иностранные инвесторы имели не только непосредственный доступ к рынку государственных ценных бумаг, но также оказывали на него и косвенное воздействие, предоставляя банкам и инвестиционным компаниям заемные средства в СКВ под операции с ГКО-ОФЗ, что способствовало «скрытому» превращению внутреннего государственного долга во внешний. Либерализация доступа иностранного капитала на рынок государственных ценных бумаг в I полугодии 1997 г. привела к тому, что риск таких «косвенных» вложений стал экономически неоправданным и практически произошла полная переориентация зарубежных инвесторов на использование только официального механизма покупки ГКО-ОФЗ.

По расчетам Министерства Финансов России, размещение государственных обязательств на европейском денежном рынке обходилось дешевле их размещения на внутреннем рынке ГКО в среднем на 20%. Соответственно, данное направление финансовой деятельности правительства считалось одним из приоритетных. Однако такой тип финансирования бюджетного дефицита связан с ограничениями двоякого рода. *Во-первых*, он ограничен пределом нагрузки на экспортно-ориентированный сектор экономики, выручка от функционирования которого составляет основную часть выплат по обслуживанию внешнего долга. *Во-вторых*, такой «автоматический» рост внешней задолженности является объектом контроля со стороны МВФ и Всемирного Банка, которые, предоставляя России значительные кредиты на осуществление структурных реформ, отслеживали общую динамику размеров внешней задолженности и соблюдение графика ее обслуживания (с учетом условий реструктуризации долга).

Поэтому первый тур размещения «евробондов», проведенный Россией во II полугодии 1996 г., явился лишь относительным успехом, несмотря на то, что спрос на эти ценные бумаги превысил их предложение в 2,8 раза: был размещен займ в размере 1 млрд. долл., причем условия этого размещения достаточно жесткие (9,3% годовых, в то время как для США, например, этот показатель составляет 5-6% годовых). Кроме того, фактически в качестве условия для допуска на мировой финансовый рынок Россия была вынуждена признать долг в 1,6 млрд. долл.

В I полугодии 1997 года Министерство Финансов РФ продолжало осуществление займов в этой форме, хотя условия и не стали более благоприятными: в марте 1997 г. номинал выпуска еврооблигаций составил 2 млрд. нем. марок сроком на 7 лет при ставке купона в 9%, а в июне 1997 г. номинальная стоимость займа составила 2 млрд. долл. США, срок — 10 лет при ставке купона в 10%. Более того — в I полугодии 1997 г. на международный рынок капитала со своими ценными бумагами впервые вышли российские регионы. В мае 1997 г. Москва разместила трехлетние еврооблигации на сумму 500 млн. долл. при ставке купона 9,5%, а в июне 1997 г. С.-Петербург привлек через еврооблигационный механизм 300 млн. долл. на 5 лет при тех же условиях обслуживания.

Таким образом, общая сумма, полученная федеральными и местными органами власти России от выпуска еврооблигаций составила в I полугодии 1997 г. около 4 млрд. долл. С учетом того, что доля иностранных инвесторов на рынке облигаций государственного *внутреннего валютного займа* достигала 43%, масштабы «превращения» внутреннего государственного долга во внешний оказались очень значительными.

В июле 1998 г. стратегия «превращения» краткосрочного внутреннего долга в долгосрочный внешний дополнилась новой операцией. Стремясь уменьшить объем внутреннего долга, правительство России объявило о готовности обменять некоторые выпуски ГКО на новые еврооблигации. В результате такого свопа было обменено ГКО на сумму 27,7 млрд. руб., что на тот момент составляло лишь 6% рынка ГКО/ОФЗ. Поэтому данная мера имела своей целью не столько смягчение бремени долга, сколько намерение правительства переломить экономические ожидания девальвации рубля. Осенью 1998 г. и в 1999 г., после девальвации, стало очевидным, что эта мера только ухудшила положение с государственным долгом.

В целом угроза сочетания кризиса платежного баланса и кризиса ~~внешней~~ задолженности может возникнуть в том случае, когда, наряду с трансформацией внутреннего долга во внешний, Правительство страны одновременно увеличивает внешний долг за счет займов у официальных кредиторов, особенно если размеры этих займов превосходят дефицит счета текущих операций. Если эти заемные средства используются не на внедрение прибыльных инвестиционных проектов, а на разного рода субсидирование или на покупку известного количества иностранных активов (например, земельных участков в других странах и т.д.), то ресурсы иностранных займов оказываются использованными на финансирование оттока частного капитала из страны, что является распространенной практикой в переходных экономиках, в том числе и в России.

Аналогичные негативные последствия внешнего долгового финансирования возникают тогда, когда проценты по внешним займам настолько велики, что делают любые проекты неэффективными; когда долгосрочные проекты финансируются за счет краткосрочных займов, а также когда экономические агенты ожидают будущих девальваций национальной валюты. Практика завышения обменного курса национальной валюты сопровождается, как правило, спекуляциями на ее грядущей девальвации. Эти спекуляции нередко принимают форму быстро растущего импорта, что способствует ухудшению состояния счета текущих операций платежного баланса. В итоге общий приток капитала в страну в форме официальных государственных поступлений из-за рубежа может быть перекрыт его общим оттоком, принимающим в этом случае форму так называемого «бегства» капитала.

Макроэкономическая политика, направленная на относительное сокращение внутреннего долгового финансирования бюджетного дефицита за счет использования внешних источников, только при определенных условиях может восстановить общее равновесие платежного баланса в краткосрочном плане, но не обязательно устранит дефицит счета текущих операций. Более того, внешнее долговое финансирование бюджетного дефицита в долгосрочной перспективе увеличивает внешнюю задолженность и актуализирует проблему ее обслуживания. Поскольку торговый баланс со временем фактически проявляет тенденцию к ухудшению, всем переходным экономикам, использующим этот способ финансирования, приходится во все большей степени полагаться на экспортные отрасли, чтобы предотвратить угрозу долгового кризиса.

Вместе с тем внешнее финансирование бюджетного дефицита оказывается менее инфляционным, чем его монетизация, так как предложение товаров на внутреннем рынке увеличивается в той мере, в какой внешние займы способствуют расширению импорта. При этом чем более открытой является переходная экономика и чем более жестким — ее валютный курс, тем в меньшей мере внешнее долговое финансирование окажется инфляционным, но тем сильнее будет его воздействие на состояние платежного баланса.

В целом, привлечение средств из иностранных источников для финансирования бюджетного дефицита может оказаться относительно привлекательным вариантом для переходных экономик преимущественно в тех случаях, когда:

- на внутреннем рынке ощущается дефицит капитала при высокой внутренней норме прибыли;
- торговый баланс относительно благополучен при наличии благоприятных перспектив расширения рынка;
- первоначальные размеры внешнего долга незначительны;
- первоочередной задачей макроэкономической политики является снижение вероятной инфляции;

- удается организовать концессионное финансирование, которое (как один из механизмов реструктуризации внешнего долга) связано с предоставлением иностранным банкам возможности обменивать долговые обязательства данной страны на акции ее промышленных корпораций. При этом иностранные инвесторы получают возможность перекупать эти долговые обязательства на вторичном рынке ценных бумаг со скидкой при условии, что они осуществляют прямые инвестиции в экономику данной страны или покупают из этих средств отечественные финансовые активы. Во всех этих случаях иностранные инвесторы получают «долю» в капитале данной страны, а ее внешняя задолженность при этом уменьшается. Именно такая стратегия управления государственной задолженностью осуществлена, например, Правительством Венгрии. В результате в этой стране бремя внешней задолженности не является в настоящее время фактором, ограничивающим экономический рост, который оказался «простимулированным» притоком иностранного капитала.

У различных стран с переходной экономикой возможности выбора приоритетных способов финансирования бюджетного дефицита не одинаковы, хотя и ограничены. Возможности для преимущественно безынфляционной стабилизации бюджета, как правило, незначительны и финансирование осуществляется при активном участии Центрального Банка, особенно на начальном этапе экономических преобразований. В то же время, в таких странах, как, например, Чехия, Словакия и т.д., где к началу переходного периода не наблюдалось значительного нарушения рыночного равновесия, а правительство имеет твердое намерение осуществлять рыночные реформы и пользуется доверием, финансирование бюджетного дефицита из любого источника сопряжено с меньшими издержками, чем, например, в Болгарии, России и других государствах бывшего СССР, где ощущается резкий недостаток средств, поступающих как из внешних, так и из внутренних источников.

Показатели долговой нагрузки

В 1996 г. показатель бремени общего государственного долга России, равный примерно 47% ВВП (из них 15,3% ВВП — бремя внутреннего долга и 31,7% - внешнего) нередко расценивался как относительно низкий и вполне безопасный для экономического развития. Более того, формально по данному показателю Россия удовлетворяла Маастрихтским критериям членства в Европейском денежном союзе, согласно которым показатель долгового бремени должен составлять не более 60% ВВП. Однако для более точной оценки возможностей продолжения долгового финансирования бюджетного дефицита целесообразно сравнивать общие размеры государственного долга не только с ВВП, но и с объемом денежной массы (агрегатом M_2). Действительное бремя государственного долга для той или иной страны предопределяется прежде всего способностью (или неспособностью) государства его обслуживать. А эта способность правительства мобилизовывать наличные денежные ресурсы в большей степени зависит от величины денежной массы, чем от размеров ВВП.

В условиях, когда показатель монетизации экономики, равный соотношению между объемом денежной массы M_2 и ВВП, достаточно близок к единице, отношения объемов государственного долга к ВВП и к M_2 если и не совпадают полностью, то достаточно близки по значению. Так, например, к середине 90-х годов показатели долг/ВВП и долг/ M_2 составляли соответственно 49% и 47% в Великобритании; 65% и 59% в Испании; 1,6% и 1,5% в Люксембурге; 23% и 18% в Швейцарии; 87% и 75% в Японии.

Картина существенно изменяется тогда, когда из-за низкого доверия к национальной валюте (вследствие, например, ранее пережитой высокой инфляции) уровень монетизации экономики низок. В этом случае показатель $Долг/M_2$ оказывается в несколько раз выше, чем показатель $Долг/ВВП$. Например, в Исландии, которая в 70—80-х гг. претерпела относительно высокую для западных стран инфляцию, отношение долга к ВВП составило к середине 90-х годов 55%, а отношение долга к M_2 - 144,4%.

Аналогичная тенденция наблюдается и в России, где показатель монетизации экономики $M_2/ВВП$ остается очень низким вследствие высокой инфляции 1991—1995 гг. — в 1996—1997 гг. он составлял около 12—13%, а к настоящему времени не превышает 15%. Поэтому при относительно невысоком в 1996 г. показателе бремени государственного долга в размере 47% от величины ВВП, отношение долга к денежной массе уже в середине 1996 года составило около 378%. По последнему показателю Россия уже в 1996 г. почти в 1,5 раза опережала Грецию — страну с наиболее высоким уровнем государственной задолженности среди индустриальных стран: в Греции показатель $Долг/M_2$ составлял примерно 261%.

Сравнительный анализ свидетельствует, что и в других переходных экономиках, например в Польше, в 1990—1991 гг. показатели монетизации экономики также были не очень высоки и составляли 23,5% (1990 г.) и 27,9% (1991 г.). При этом важно, однако, что если в России за период 1990—1995 гг. этот показатель снизился от 73,2% до 12,3%, то в Польше проявилась тенденция к его постепенному повышению от 23,5% в 1990 г. до 31,4% в 1995 г. Благодаря сокращению в 1992 году кредиторами Парижского клуба чистой приведенной стоимости непогашенного внешнего долга Польши на 50%, динамика соотношения $Долг/ВВП$ за период 1993—1997 гг. характеризуется следующими данными: 86,0% (1993г.), 69,5% (1994 г.), 55,7% (1995 г.), 49,4% (1996 г.), 47,9% (1997 г.). Соотношение $Долг/M_2$, составлявшее в Польше в 1993 г. 276,53%, снизилось до 219,24% в 1994 г. и до 177,39% в 1995 г., что свидетельствует о более благоприятной, чем в России, ситуации с мобилизацией денежных ресурсов для обслуживания государственного долга. В то же время, как и в России, показатель $Долг/M_2$ в Польше в несколько раз превосходит соотношение « $Долг/ВВП$ » за соответствующие годы, что является характерным для стран, в которых сохраняются высокие инфляционные ожидания.

Таким образом, реальное бремя государственной задолженности в России, несмотря на реструктуризацию внешнего долга, оказывается более тяжелым, чем это представляется на первый взгляд. Государственные займы, которые фактически являлись компенсатором разрыва между налоговыми поступлениями в бюджет и государственными расходами, очень быстро превратились в фактор расширения последних: уже в 1996 г. общая величина расходов государства по обслуживанию внешнего и внутреннего долга составила около 7% ВВП, увеличившись с 1992 г. почти в четыре раза. Это свидетельствовало об ограничениях в возможностях продолжения долгового финансирования бюджетного дефицита — как внутреннего, так и внешнего, которые появились в российской экономике задолго до финансового кризиса 1998 г.

К концу 1997 г. показатель долгового бремени в России увеличился до 50% ВВП. Проводившаяся до середины августа 1998 г. «жесткая» кредитно-денежная политика ЦБ России, нацеленная на сохранение низкого уровня инфляции и поддержку валютного курса, с необходимостью сопровождалась высокими процентными ставками по долговым обязательствам, деноминированным в отечественной валюте. Аналогичная ситуация складывалась и на Украине.

Удешевление рубля по мере развития финансового кризиса после 17 августа 1998 г. и сопровождающий такое удешевление обязательный рост инфляции способствовали снижению в России реальной ставки процента по «рублевому долгу», но, в то же время, неизбежно вызвали рост реального бремени задолженности в иностранной валюте, тем более, что реструктуризация внутреннего долга предполагала переоформление ГКО в новые ценные бумаги, часть из которых представляла собой, по существу, уже внешние долговые обязательства. Введенный при этом временный мораторий на возврат иностранных кредитов в сочетании с общей нестабильностью финансовой системы не могли не снизить доверия зарубежных инвесторов к курсу стабилизации, что сдерживало приток иностранного капитала

в Россию, который при других обстоятельствах мог бы оказаться фактором устойчивого снижения реальных процентных ставок.

Даже в наиболее благоприятной ситуации, когда низкие реальные процентные ставки превосходят темп роста реального ВВП всего на 1%, для стабилизации соотношения долг/ВВП необходимы первичные бюджетные излишки (а не первичные дефициты, которые имели место в России, Чехии, на Украине и в других переходных экономиках на протяжении практически всего периода трансформации). С ростом реальной процентной ставки увеличивается разрыв между ее динамикой и темпом роста реального ВВП, что требует компенсирующего увеличения первичного бюджетного излишка до 5% в России и до 3% на Украине. Наличие первичного бюджетного излишка в размере 3,5% ВВП позволило Правительству Венгрии в 1997 году снизить бремя долговой нагрузки, тем более, что в 1998 г. темп роста реального ВВП был весьма значителен (4,8%). В Чехии бремя обслуживания долга в 1997 г. относительно возросло (после нескольких лет его снижения в предшествующие годы), хотя в настоящее время правительство этой страны ориентирует свою бюджетно-налоговую стратегию на достижение в течение ближайших 2-3 лет сбалансированного государственного бюджета и обеспечение первичного бюджетного излишка.

В России, так же как и в других переходных экономиках, где экономические реформы осуществляются постепенно, относительно высокие реальные процентные ставки усиливают бремя обслуживания долга. В этих условиях цели стабилизации показателя «долг/ВВП» требуют либо обеспечения значительного и устойчивого первичного бюджетного излишка (с этой точки зрения показатели первичного бюджетного излишка в размере 1,65% ВВП в 1999г. и 3,18% ВВП в 2000г. являются недостаточными), либо резкого ускорения темпов экономического роста. В противном случае правительствам этих стран не удастся предотвратить продолжения самовоспроизводства государственного долга.

Эволюция концепций финансирования бюджетных расходов в России

Тенденция к самовоспроизводству государственной задолженности не позволяла Правительству России добиться устойчивого снижения напряженности в бюджетно-налоговой сфере: хотя уровень инфляции снизился за 1993—1997 гг., бюджетный дефицит, который в явной или скрытой форме служит питатель-

ной средой для инфляционных процессов в экономике, за этот период изменился всего лишь с 7,6% ВВП до 7,5% ВВП соответственно. За столь серьезными различиями в динамике уровня инфляции и дефицита государственного бюджета стоял неэмиссионный (то есть долговой) способ финансирования последнего, который сопровождался скрытым инфляционным напряжением, особенно в условиях, когда долговое «дно» уже было достигнуто.

В 1997 г. Правительство России было вынуждено искать дополнительные источники для выполнения растущих государственных обязательств: прежде всего — на погашение задолженности по пенсиям к 1 июля 1997 г., а также на обслуживание внешнего долга страны. Поэтому федеральные органы власти оставались активными заемщиками средств на мировом рынке. По данным платежного баланса Российской Федерации за I полугодие 1997 г. в структуре источников финансирования федерального бюджета доля внешних источников возросла с 45% (по состоянию на 1 января 1997 г.) до 64% (по состоянию на 1 июля 1997 г.). При этом основными инструментами привлечения средств выступили:

- *во-первых*, рынок государственных ценных бумаг (чистый приток иностранного капитала на рынок ГКО-ОФЗ и поступления от размещения выпусков еврооблигаций вместе составили около 11,4 млрд. долл., что сви-

детельствовало о значительных масштабах «превращения» внутреннего государственного долга во внешний);

- *во-вторых*, кредиты международных финансовых организаций и иностранных государств (использовано 3,2 млрд. долл.);
- *в-третьих*, новым явлением стал выход местных органов власти России (прежде всего правительств Москвы и Санкт-Петербурга) на рынок еврооблигаций.

Согласно концепции Федерального бюджета России на 1998 год доля внешнего финансирования бюджетного дефицита, оцениваемого в 5,6% ВВП, была снижена до 22,7%, а доля внутреннего финансирования увеличена до 77,3%. При этом, однако, планируемый приток финансовых ресурсов из внешних источников в размере 9,6 млрд. долл. (или 57,6 млрд. руб. с учетом деноминации рубля, исходя из курса обмена валют в соотношении 1 долл. = 6 руб.) превышал объявленный размер внешнего финансирования бюджетного дефицита (30 млрд. руб.) примерно в 2 раза. В этих условиях у правительства сохранялись значительные возможности для «манипулирования» показателями как самого бюджетного дефицита, так и структуры его финансирования, тем более что в июле—августе 1998 г. МВФ предоставил Российской Федерации дополнительную финансовую поддержку в размере 11,2 млрд. долл. (8,5 млрд. SDR) на цели реализации стабилизационной программы. С учетом этого кредита правительство России уже использовало возможности получения финансовых ресурсов от МВФ в объеме 14,3 млрд. долл. (10,7 млрд. SDR), а к августу 1999 года объем использованных ресурсов МВФ достиг 16 млрд. долл. (12 млрд. SDR), что составляет около 200% российской квоты в МВФ. При оставшемся «резерве» кредитования МВФ в размере около 150% квоты (около 12 млрд. долл.; 8,9 млрд. SDR) вопрос о более активном использовании внутренних источников финансирования бюджетных расходов являлся чрезвычайно актуальным, но, в то же время, и весьма проблематичным: дальнейшее увеличение бремени внутреннего долга блокировало возможности устойчивого экономического роста, а «замена» внутреннего долгового финансирования монетизацией бюджетного дефицита способствовала росту инфляционных ожиданий.

В условиях финансового кризиса, начавшегося в августе 1998 г. на фоне исчерпания источников внутреннего и внешнего долгового финансирования, Правительство России отдало предпочтение возврату к монетизации бюджетного дефицита.

В соответствии с Законом о бюджете на 1999 г. более 50% всех источников финансирования бюджетного дефицита составляли внешние займы от МВФ, МБРР, МФО, от правительств иностранных государств на основе двухсторонних соглашений и связанные экспортные кредиты. Доля Банка России составляла около 30% валового финансирования. Большая часть этих средств должна была поступить в форме прямой монетизации (то есть через оформленные окольным путем прямые кредиты ЦБ Правительству), а остальная часть — в форме вновь размещаемых ОФЗ для реструктуризации принадлежащих Банку России государственных ценных бумаг. Около 12% всех источников финансирования бюджетного дефицита в 1999 г. составляли поступления от приватизации и продажи драгоценных металлов на внутреннем и внешнем рынках. Кроме того, во втором полугодии 1999 г., согласно Закону о бюджете, предполагалось постепенное возрождение внутреннего рынка государственных долговых обязательств.

Укрепление доверия оказывалось особенно проблематичным на фоне ориентации Правительства на дальнейшую реструктуризацию внутреннего и внешнего государственного долга, предполагающую выпуск вместо ГКО новых долговых

обязательств с более длительными сроками погашения. Хотя официальные резервы ЦБ постепенно пополнялись за счет обязательной продажи экспортерами их валютной выручки, тем не менее относительная неопределенность стратегии правительства в отношении обслуживания государственного долга в сочетании с системой множественных валютных курсов не могли не «подпитывать» высоких инфляционных ожиданий. Так, ожидаемый уровень инфляции в 1999 г., согласно первоначальным прогнозным расчетам, не должен был бы превышать 30%, но уже к осени 1999 года фактический уровень инфляции примерно в 1,5 раза превзошел соответствующий показатель за 1998 год, оценочная величина которого составляла 27,8%. Тенденция к росту инфляционных ожиданий вывела среднегодовой показатель инфляции в 1999 году на уровень 92,5%, что послужило фактором стимулов к устойчивому экономическому росту.

Объем источников финансирования дефицита Федерального бюджета в 2000-м году был определен в размере 57,9 млрд. руб. или 1,13% к прогнозируемому на этот период объему ВВП. Доля первичного профицита прогнозировалась на уровне 3,18% ВВП. Федеральный бюджет на 2000-й год в сфере внутренних заимствований был рассчитан исходя из ориентации на возрождение доверия к государству как заемщику. Основанием для такого построения долговой программы послужила уже закончившаяся процедура реструктуризации государственного внутреннего долга, а также четкое соблюдение сроков выплаты доходов и основной суммы долга по реструктурированным обязательствам.

Бюджет предусматривал в 2000-м году размещение на рынке государственных ценных бумаг на сумму 45042 млн. руб., продолжение размещения среди физических лиц облигаций Российского внутреннего выигрышного займа 1999 года (с привлечением в бюджет средств в объеме 35,1 млн. руб.), получение доходов от продажи имущества, находящегося в федеральной собственности, в объеме 18 млрд. руб. В последнем случае основным источником доходов бюджета должна была стать реализация находящихся в федеральной собственности акций ОАО «Очерский машиностроительный завод», «Прикаспийбурнефть», «Роснефть», «Связинвест», «ЛУКОЙЛ», «Славнефть», «Транснефтьпродукт», «Камский ЦБК» и т.д.

Для финансирования расходов федерального бюджета, а также для импортных закупок оборудования в Федеральном бюджете 2000-го года было предусмотрено привлечение финансовых ресурсов за счет внешних источников в объеме 5885, 2 млн. долл. По линии МВФ ожидалось получение 2,6 млрд. долл. Объем финансовых кредитов МБРР в 2000-м году прогнозировался в сумме 1, 15 млрд. долл. При этом расходы по погашению основной суммы внешнего долга должны были составить 5300 млн. долл., а объем источников внешнего финансирования расходов бюджета оценивался в 585,2 млн. долл.

В связи с недостаточностью привлекаемых на погашение и обслуживание внешнего долга иностранных кредитных ресурсов предполагалось заимствование у ЦБ РФ суммы в размере 1 млрд. долл. Это означает, что в структуре финансирования бюджетных расходов в 2000-м году доля эмиссионных источников превосходила долю внешнего долгового финансирования примерно в 2 раза.

Аналогичные тенденции в финансировании государственных расходов сохраняются и в 2001 году. Перспектива укрепления доверия инвесторов к стабилизационным курсам правительства и Центрального Банка оказывается весьма проблематичной в условиях, когда, согласно прогнозу экономического развития РФ до 2010 года, предполагается поддерживать государственный бюджет полностью сбалансированным в течение всего периода 2001—2010 гг. Результаты эконометрического анализа, проведенного в Институте финансовых исследований, свидетельствуют, что Правительству России нет необходимости при-

бегать к привлечению кредитов ЦБР при уровне расходов по базовому внешнему долгу в размере 8—9 млрд. долл. в год. Однако при более высоких размерах выплат по долгу заимствования у ЦБР необходимы. При уровне выплат в 13 млрд. долл. в год достигается *пороговое* значение эмиссионного финансирования государственных расходов: превышение оптимального размера эмиссии связано с риском быстрого роста уровня инфляции.

Данные о графике обслуживания внешнего долга России свидетельствуют, что в период 2001—2005 гг. *среднегодовые* расходы Правительства по внешнему долгу составят 13,4 млрд. долл. — причем *пиковая* нагрузка достигнет 16,4 млрд. долл. в 2003 г. и 15 млрд. долл. в 2005 г. Это означает, что наиболее сложный период обслуживания государственного долга России еще впереди, и пока еще нет достаточных возможностей для полного отказа от инфляционного финансирования долговых выплат.

„ Основные термины

Государственный долг

Внутренний государственный долг

Внешний государственный долг

Внутреннее долговое финансирование бюджетного дефицита

Внешнее долговое финансирование бюджетного дефицита

Показатели долговой нагрузки

Раздел V. НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Глава 54

Содержание и пропорции национального общественного воспроизводства

Содержание национального воспроизводства

Воспроизводство — это постоянное возобновление и повторение производства в единстве его результатов, пропорций, форм и отношений. В процессе воспроизводства снова и снова возобновляются обществен-

ный продукт и другие результаты деятельности людей, потребление, кругооборот доходов и расходов, возобновляются индивидуальное воспроизводство и связи между домашними хозяйствами и фирмами, пропорции экономики и экономические отношения между субъектами (участниками) экономических процессов.

Общество не может прекратить потребление, и, следовательно, воспроизводство — условие постоянного и непрерывного потребления. 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, или воспроизводство при уменьшающихся объемах производства и потребления, может осуществляться в течение определенного периода времени (например, в период кризиса), однако длительное падение производства может привести к разрушению потенциала страны и катастрофическому снижению уровня жизни народа. Примером суженного воспроизводства является национальное воспроизводство в условиях переходной экономики России, когда систематическое снижение объемов выпуска ВВП и продукции основных отраслей привело к падению реальных доходов населения и потребления благ, разрушению значительной части ранее накопленного потенциала. Типичным для экономики является расширенное воспроизводства. Только оно позволяет увеличивать потребление благ, создавать новые предпосылки для совершенствования производства, освоения новых технологий, решать социальные, экологические и другие острые проблемы общества.

Для оценки характера воспроизводства важное значение имеет анализ изменения его динамики во времени. Экономике свойственен в целом неравномерный характер расширенного воспроизводства: периоды увеличения производства и потребления сочетаются со спадами и даже кризисными падениями. Все это дает основание говорить о *волновой* природе воспроизводства, или систематической смене периодов простого, расширенного и суженного воспроизводства.

Существуют разные формы волнового движения воспроизводства. Наиболее часто экономика сталкивается с циклическими колебаниями. Экономические *циклы* как постоянное явление обнаружили в XIX в.. Регулярно повторяющиеся 8–10-летние циклы падения производства, его стагнации, а затем подъема стали предметом специального исследования и изучения в экономической науке. Наличие циклического развития экономики связывалось с противоречиями капитализма и обновлением основного капитала (К. Маркс); колебаниями совокупного спроса при определенном сочетании мультипликатора и акселератора (П. Самуэльсон—Д. Хикс); денежными шоками (Д. Хикс); колебаниями политических про-

цессов, связанных с выборами; повторяющимися ошибками экономической политики и т. д. Волновые колебания расширенного воспроизводства большой продолжительности, или *циклы экономической конъюнктуры*, носят другой характер. В их основе — факторы, определяющие долгосрочные изменения в экономике в целом. Исследование Н.Д. Кондратьевым «*длинных волн экономической активности*» указало на их связь с переходом экономики на новые технологические принципы. В экономической истории зафиксировано множество форм изменений динамики и многообразия причин, вызывающих такие изменения. В силу этого предупреждение и сглаживание подобных изменений в экономике — важное направление государственного регулирования экономики.

Процессы, происходящие в отдельных звеньях экономики, непосредственно не являются предметом изучения теории национального воспроизводства. Эти процессы принимаются как предпосылки изучения народнохозяйственных проблем. По отношению к этому уровню экономики безразличны индивидуальные особенности фирм и домашних хозяйств, механизм принятия решений в них, особенности индивидуального воспроизводства в различных секторах экономики.

Однако если макроэкономика, анализируя движение потоков денежных и финансовых ресурсов между субъектами экономики, непосредственно не изучает материально-вещественную структуру экономики, то в центре внимания теории национального общественного воспроизводства оказывается проблема пропорций *в единстве* натурально-вещественной и стоимостной сторон. Этот принципиальный момент имеет важное значение при анализе реальной сбалансированности в народном хозяйстве в тот или иной период времени. Теория национального воспроизводства выдвигает на первый план вопрос как, каким образом взаимосвязано распределение ресурсов между отраслями, секторами и подразделениями народного хозяйства и как это распределение переплетается с денежными и финансовыми потоками.

Национальное общественное воспроизводство рассматривает факторы и источники экономического роста, состояние секторов экономики, инвестиций, внешнеэкономических связей и других проблем экономики не только с точки зрения использования ограниченных ресурсов, имеющихся в распоряжении данной страны, но и с учетом более широкого подхода к экономике. Именно на уровне национальной экономики особенно ясно обнаруживаются неразрывная связь между ростом эффективности и особенностями формирования *внутренних источников* экономического развития, а также особая роль национальной экономики в обеспечении экономической безопасности, экономического развития и прогресса страны.

Результаты национального воспроизводства

Национальное общественное воспроизводство — сложная экономическая система. Соответственно ее результативность не может быть выражена одним или несколькими показателями. К результатам национального воспроизводства следует отнести не только уровень и динамику всех основных показателей макроэкономики — продукта, занятости, инфляции, — но и изменение *всей системы результатов* и, соответственно, показателей воспроизводства.

В данной системе результатов, во-первых, необходимо выделить *показатели общественного продукта*. Национальное воспроизводство характеризуется *системой форм общественного продукта*, которая включает: валовой национальный продукт (ВНП); валовой внутренний продукт (ВВП); чистый национальный продукт (ЧНП); различные формы доходов общества (национальный доход; личный доход, располагаемый личный доход). При расчете *межотраслевого баланса* выделяют еще две

формы продукта — *промежуточный продукт* и *конечный общественный продукт*, которые в сумме составляют *совокупный (валовой) общественный продукт*, или сумму продуктов всех предприятий.

Современная статистика исходит из того, что промежуточный продукт, отражающий оборот сырья и материалов между отраслями (межотраслевое потребление), является повторным счетом и не может считаться в этом смысле общественным результатом. Конечный продукт как сумма завершенных в переработке потребительных стоимостей, удовлетворяющих конечные потребности общества, соответствует валовому внутреннему продукту по использованию. С точки зрения создания продукции конечный продукт равен сумме *добавленной стоимости всех отраслей*.

Методологические принципы статистики в социалистических странах исходили из концепции материального производства и в качестве исходной формы продукта рассматривали *совокупный общественный продукт* как сумму продуктов всех предприятий. Другой основной формой продукта общества выступал национальный доход как сумма вновь созданных стоимостей в отраслях материального производства.

Во-вторых, следует различать годовые и *многолетние накопленные результаты* национального воспроизводства. В настоящее время все большее влияние на рост производства и благосостояние оказывают многолетние *накопленные* результаты. Это не случайно: объем потребления благ в течение года состоит не только из потребительских благ, произведенных в данный период, но и из ранее созданных (личного имущества, основных фондов). Возможности роста производства также зависят от состояния образовательного потенциала, научной базы общества и т. д. Вот почему исчисление и анализ национального богатства как многолетнего результата воспроизводства становятся все более и более важными.

В-третьих, поскольку экономическая система должна обеспечивать социально-устойчивое развитие общества, то следует особо выделять *результаты благосостояния и социального развития*, которые характеризуют экономическое и социальное положение граждан и устойчивость развития общества. Данная система показателей включает показатели использования валового внутреннего продукта и национального дохода на цели конечного потребления домашних хозяйств, индикаторы уровня жизни и показатели фактического конечного потребления домашних хозяйств. В современных условиях результативность национального воспроизводства не может быть ограничена значениями этих экономических показателей. Как было показано выше, более обобщенными параметрами являются социальные индикаторы, характеризующие уровень и условия жизни, а также показатели человеческого развития.

Основная проблема общественного воспроизводства

Экономика страны существует в условиях развитой системы общественного разделения труда, а 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 удовлетворять не только потребности собственных производителей, но и другие общественные потребности, и прежде всего потребности других звеньев в средствах производства и потребителей в предметах потребления разного рода. При этом в развитой эконо-

мике эти соответствия должны быть не только качественными, т.е. должны производиться определенные виды потребительных стоимостей, но и количественными, т.е. должны быть достаточны объемы производимых продуктов, затраты на них — соответствовать общественно необходимому, а объем продуктов — соответствовать получаемым доходам. Если же взглянуть на эту проблему с точки зрения потребностей, то становится очевидным, что перед национальным воспроизводством, являющимся переплетением совокупности индивидуальных воспроизводств, постоянно стоит проблема: как обеспечить соответствие между производством и потребностями, которые, как известно, весьма динамичны.

Таким образом, *проблема пропорциональности*, т.е. обеспечения соответствия между производством и потребностями, между объемом и структурой производства, с одной стороны, и затратами и доходами в обществе — с другой, является *основной* проблемой воспроизводства любого типа хозяйства, любой экономической системы. Если взглянуть на развитие общественного воспроизводства исторически, то мы увидим лишь различные модификации этой проблемы, которые различаются не только способами поддержания народнохозяйственной сбалансированности, но и многообразием круга потребностей, степенью сложности общественных связей, особенностями экономических форм выражения предложения со стороны производства и потребностей.

В условиях рыночной экономики данная проблема выступает как *проблема реализации* общественного продукта, когда требуется соответствие пропорций воспроизводства не только по натуральной форме, но и по стоимости. Эта проблема в реальном рыночном хозяйстве выступает как проблема соответствия между совокупным спросом и совокупным предложением общества. Причем данное соответствие должно быть достигнуто не только по объему, но и по структуре.

Решение проблемы реализации позволяет достичь целей макроэкономической политики: роста реального общественного продукта, высокого уровня занятости, стабильных цен и экспортно-импортного равновесия.

Возникает вопрос: в каком соотношении находятся проблема реализации и названные цели? Отвечая на него, следует иметь в виду различную степень конкретизации основной проблемы воспроизводства. Если ее рассматривать в аспекте реальных экономических связей в обществе, то все макроэкономические величины дезинтегрируются. Так, совокупное предложение выступает в виде совокупности товаров и услуг, производимых различными секторами экономики, и зависит от общего уровня цен, потенциальных возможностей производства, издержек. Совокупный спрос, представляя потребности, в рыночной экономике выступает в виде доходов, поступающих на рынок от всех производителей и потребителей, включая закупки государства. Структура и величина совокупного спроса в решающей степени зависят от цен, доходов населения, налогов и других факторов, влияющих на платежеспособность в обществе.

Сбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения может быть достигнута, если в экономике обеспечивается такая структура народного хозяйства, которая позволяет осуществлять воспроизводство всех факторов производства при полной занятости рабочей силы. Непременным же условием этого является обеспечение стабильности ценовой и денежно-кредитной составляющих рыночной экономики. Поскольку все эти проблемы взаимосвязаны, то только через их совместное решение при помощи активной регулирующей государственной политики можно обеспечить стабильное развитие рыночной экономики, ее сбалансированность и рост.

Основы непрерывности общественного воспроизводства

Общество может воспроизводить блага, обеспечивать непрерывное потребление населения, если *постоянно* воспроизводится общественный продукт. Непрерывность общественного воспроизводства — это неперемненное условие поддержания жизнедеятельности общества. Основу непрерывности национального воспроизводства составляет *единство воспроизводства общественного продукта и национального богатства*.

Общественный продукт и национальное богатство — различные, хотя и внутренне связанные между собой звенья единого процесса воспроизводства. Внешне их различие выступает как различие между *потоком* (продукт) и *запасом* (национальное богатство) благ. Богатство определяется всегда на момент времени, а продукт — за период времени. Имеются и другие различия, вытекающие из их положения в процессе воспроизводства. Продукт постоянно производится и *исчезает* в потреблении, а богатство постоянно *закреплено* во всех секторах экономики. Они также различаются и как результаты производства. Продукт — *прямой* результат производства, а богатство — *опосредованный*. Непосредственным источником последнего служит продукт. Если продукт покидает каждый раз сферу производства, то богатство постоянно присутствует в ней в форме средств труда и запасов предметов труда. Богатство в то же время присутствует во всех других сферах общества. Национальное богатство является, следовательно, и результатом, и предпосылкой нового цикла производства одновременно. Предпосылкой производства при этом являются не только накопленные, но и имеющиеся в распоряжении общества природные и иные ресурсы.

Национальное богатство — это имеющийся в обществе запас материальных и нематериальных благ, обеспечивающих непрерывность общественного воспроизводства и потребления. Объективные причины постоянного обособления национального богатства в процессе воспроизводства, закрепления его в различных сферах воспроизводства вызваны рядом обстоятельств. Во-первых, в связи с длительными сроками службы средств труда, ряда предметов непроизводственного назначения (предметов длительного пользования населения, жилых зданий и т.п.) они накапливаются и постоянно присутствуют в различных сферах воспроизводства для обеспечения непрерывности производства и потребления. Во-вторых, наличие запасов необходимо 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.).

Национальное богатство включает следующие основные части: материальное богатство и нематериальное богатство.

Накопленные и имеющиеся в распоряжении общества в каждый данный момент времени активы в форме средств производства и предметов потребления, а также природные ресурсы составляют *материальное национальное богатство* общества. В материальном национальном богатстве выделяются две части: созданное трудом и *накопленное* рядом поколений воспроизводимое общественное богатство и *естественное* богатство, включающее в себя природные ресурсы общества. Если первая часть национального богатства — это богатство,

воспроизводимое трудом, то вторая его часть не создается и не воспроизводится трудом.

Естественное богатство хотя и не воспроизводится трудом, однако является экономически единым с богатством, воспроизводимым трудом. Это объясняется тем, что в производстве элементы естественного богатства (земля, запасы недр, леса, вода) прямо служат созданию общественного продукта и потреблению, а также обеспечивают среду обитания общества. Однако специфика природных ресурсов такова, что они представляют собой продукт естественных, природных закономерностей и процессов и не воспроизводимы трудом.

Нематериальное богатство включает в себя накопленные духовные ценности общества: достижения науки, культуры, образования, искусства и т. п. Материальное и нематериальное богатство в процессе воспроизводства находятся в постоянном единстве. Воспроизводство общественного продукта предполагает, что одновременно накапливаются и совершенствуются и материальные, и нематериальные предпосылки производственной деятельности.

В статистике к национальному богатству относят совокупность экономических активов страны, уменьшенную на стоимость ее финансовых обязательств. 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 проч.)

Стоимость ценностей, материальных непроизведенных активов (природных ресурсов), нематериальных и финансовых активов в составе элементов национального богатства в настоящее время в статистике не учитывается в силу отсутствия стоимостных данных.

Весь объем национального богатства на начало 2000 г. составил в России 18 223 463 млн. руб., в том числе основные фонды, включая незавершенное строительство, — 86%, материальные оборотные средства — 7% и домашнее имущество 7% от общего объема национального богатства.

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 начинается процесс старения накопленного потенциала, что может вызвать в конечном счете его разрушение. Тем самым производство в последующих циклах не может быть возобновлено в прежних масштабах. И наоборот, прирост общественного продукта создает базу для увеличения накопления в будущем и еще более значительного роста потребления благ и услуг.

Эта закономерность относится ко всем структурным элементам богатства, в том числе естественному и нематериальному. Как и материальное богатство, нематериальное подвергается моральному износу. Требуется постоянное накопление научного, образовательного и культурного потенциала как средства увеличения богатства. Нерациональное использование естественного богатства не только ведет к росту затрат и снижению эффективности, но и подрывает основы устойчивого экономического и социального развития.

В результате кризисного состояния экономики в России сложилось критическое положение с воспроизводством важнейшей части национального богатства — основных производственных фондов. В промышленности более 70% всех машин и оборудования эксплуатируется более 10 лет. Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов в процентах от их наличия на начало года) сократился с 5,8 в 1990 г. до 1,2 в 1999 г. При этом средние фактические сроки службы как основного

капитала в целом, так и его активной части (машин и оборудования) уже к 1990 г. значительно превышали нормативы. Средний возраст промышленного производственного оборудования достиг почти 16 лет, а средние фактические сроки его службы составляют почти 32 года. Средняя степень износа основных фондов в промышленности — 52,4%. На базе такого оборудования предприятия не могут обеспечить выпуск современной продукции.

Таким образом, только единство воспроизводства национального богатства и общественного продукта обеспечивает непрерывность и совершенствование воспроизводства. Нарушение этого единства неизбежно ведет к самым неблагоприятным последствиям для воспроизводства.

Схемы модели национального воспроизводства

Вопрос о том, как осуществляется национальное воспроизводство, являлся и является одним из центральных в теории воспроизводства. Специальное рассмотрение этой проблемы важно потому, что ее анализ позволяет представить механизм движения воспроизводства как единого целого, несмотря на то что последнее включает в себя массу разнородно протекающих процессов. Модели воспроизводства, хотя и дают упрощенное, абстрагированное от ряда факторов представление о воспроизводстве, однако позволяют выявить главные, наиболее значимые взаимосвязи и описать их в системе показателей.

Вопрос о схематичном представлении национального воспроизводства имеет многовековую историю. Можно выделить несколько принципиальных подходов к описанию взаимосвязей национального воспроизводства.

Первая историческая попытка такого рода была предпринята физиократом Франсуа Кенэ. Исходя из положения о земледелии как единственной сфере, создающей общественное богатство, он сделал попытку в своей знаменитой «Экономической таблице» изобразить отношения между основными сферами и классами общества в процессе воспроизводства. Ценность данной модели состоит в том, что она давала не только 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, Кенэ, оригинально описав участие в обмене фермеров, земельных собственников, промышленников, 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, а *по стоимости* — в каждом подразделении на перенесенную стоимость (c) 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 основное условие воспроизводства: $I(v + m) = Ic$. 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 пределах этого же подразделения, а подразделение II — в предметах потребления в пределах данного подразделения. В результате обмена с подразделением I второе подразделение удовлетворяет потребность в предметах потребления для занятых производством средств производства.

При *расширенном* воспроизводстве основное условие воспроизводства выглядит как $I(v+m) > Ic$, т.е. вновь созданная стоимость производителей средств производства должна быть больше потребляемых средств производства в подразделении I.

Балансовые модели воспроизводства, хотя и опирались на схемы К. Маркса, имели целый ряд отличий от них, позволяющих выделить их в особый класс моделей воспроизводства. 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*. 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 1923—1924 г. В дальнейшем исследование экономики на основе модели межотраслевого баланса (методы «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

N отрасли	I квадрант			n	II квадрант					
	1	2	...		C	I	G	Э	Y	X
1	x ₁₁	x ₁₂	...	x _{1n}	C ₁	I ₁	G ₁		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}			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						

квадрант

IV квадрант

где $x_{11} \dots x_{1n}$ — прямые затраты отрасли на производство продукции другой отрасли; $C_1 \dots C_n$ — личное потребление; I — инвестиции; G — государственные закупки; $Э$ — чистый экспорт; Y — конечный продукт отрасли; X — валовая продукция от-

расли; 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 использованных всеми отраслями на конечное потребление продуктов представляет собой конечный продукт общества (II квадрант). Совокупность промежуточного и конечного продуктов всех отраслей равна *совокупному общественному продукту*, или сумме продуктов всех предприятий в народном хозяйстве.

III квадрант МОБ представляет распределение доходов по отраслям.

Он представляет сумму добавленной стоимости в национальной экономике. Суммирование в каждой отрасли амортизации, заработной платы, прибыли, а также косвенных налогов позволяет определить добавленную стоимость в каждой отрасли. 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 показать, как обеспечиваются основные пропорции в экономике по натуральной форме и по стоимости и выявить основные макроэкономические показатели.

Макроэкономические модели воспроизводства, рассмотренные в части II пособия, исходят из других принципов. В центре их внимания в отличие от описанных схем воспроизводства — круговые потоки доходов и расходов между субъектами экономики.

Система национальных счетов (СНС) является современной моделью воспроизводства, основанной на принципах макроэкономической теории и международной системе учета, принятой ООН. Расчет на базе СНС также позволяет существенно углубить представления о пропорциях воспроизводства (см. гл. 55).

Пропорции воспроизводства

Пропорции в экономике многообразны. Их классификация может быть осуществлена по ряду критериев.

Во-первых, необходимо выделять наиболее общую пропорцию между **производством** и **потреблением**. Эта пропорция имеет в экономике многообразные формы проявления. В составе общественного продукта — это пропорция между средствами производства и потребительскими благами и услугами, созданными в течение года. Такая пропорция присутствует и в составе ВВП — как в отношении той его части, которая идет на конечное потребление домашних хозяйств, на расходы государственных учреждений, предназначенные для приобретения индивидуальных товаров и услуг, на потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, так и другой части — направляемой на цели валового накопления.

Важной общей воспроизводственной пропорцией является пропорция между *возмещением* и *накоплением*, которая характеризует соотношение долей продукта, которые направляются на цели возмещения потребленных основных фондов, *домашнего имущества* и *накопление* в различных формах.

Во-вторых, это пропорции между **сферами** и **секторами** экономики. Выражением этой пропорции в валовом продукте является пропорция между *производством товаров* и *производством услуг*. В 1999 г. производство услуг составляло в России свыше

ше 50,1% от ВВП, и эта доля существенно выросла за годы преобразований. Изменилась структура услуг: здесь значительный рост достигнут в сфере услуг финансов, кредита, страхования. Важной пропорцией является также соотношение между *социальной сферой*, включающей образование, культуру, здравоохранение и жилищно-коммунальное хозяйство, и *другими сферами и отраслями международного хозяйства*, прямо не обеспечивающими социальные условия жизни граждан.

В экономике любой страны огромное значение имеет выделение *межотраслевых секторов* (комплексов). Здесь возможны различные классификации. Наиболее частым является выделение комплексов (секторов) с точки зрения этапов участия отраслей в создании конечного продукта. Можно выделить топливно-энергетический, аграрно-промышленный комплексы, инвестиционный комплекс, комплекс производства предметов потребления. Границы данных комплексов четко не определены, они взаимно пересекаются. Тем не менее их анализ представляет большой интерес для исследования структуры национальной экономики.

В-третьих, особая группа пропорций — соотношения между *частями общественно-продукта, выполняющими воспроизводственную роль* в экономике. В качестве таких пропорций можно, например, выделить соотношение между различными элементами валового национального продукта, исчислениями в системе национальных счетов. Анализ данных пропорций дает богатую информацию о состоянии воспроизводственных процессов и представлен в главе 55.

Особая группа пропорций — пропорции между *отраслями народного хозяйства*, которые составляют базовую структуру народного хозяйства, объединяя те звенья экономики, которые однотипны по видам продукции и, следовательно, технологическим условиям, средствам и предметам труда.

Характер изменения пропорций переходной экономики

В системе государственного социализма был сформирован особый тип пропорциональности, который явился результатом воздействия ряда взаимно противоречивых факторов.

Во-первых, это факторы ускоренного индустриального развития страны путем 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, но сформирована структура с чрезмерно высокой долей отраслей, производящих средства производства. Это нашло выражение в очень высокой доле подразделения I в общественном производстве (свыше 66% в 80-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 потребность не только 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. в топливно-энергетический комплекс вкладывалось 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, который, по некоторым оценкам, составлял свыше 50% отечественного машиностроения. В силу особого характера продукции, а также межотраслевых взаимодействий ВПК с сырьевыми отраслями воздействие данного фактора на всю структуру промышленности и народного хозяйства было исключительно велико.

В-четвертых, слабая подверженность народного хозяйства изменениям была связана и 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 была представлена в морально устаревшем виде при постоянном создании предприятий с новой технологией. В итоге возникла сложная технологическая структура с большим удельным весом устаревших технологий и средств производства.

Результатом данной структуры воспроизводства, а также других особенностей экономической системы явилось снижение эффективности экономики, увеличение доли экстенсивных и падение доли интенсивных факторов экономического роста; соответственно, в 80-х годах не только замедлились темпы экономического развития, но к началу 90-х годов экономика вошла в кризис, усугубленный непродуманными политическими решениями. Стало очевидным, что без изменения структуры народного хозяйства невозможно обеспечить рост эффективности.

Преобразование пропорций воспроизводства и структуры народного хозяйства — особо сложный процесс. Он не может быть осуществлен в короткие сроки, так как для этого требуются крупные капиталовложения и достаточно длительный инвестиционный период. Если не учитывать инерционность структуры народного хозяйства, то любые меры экономической политики могут привести к обострению кризиса в переходной экономике. Экономика России столкнулась с рядом других, усложняющих перестройку структуры, факторов — разрушением СЭВ и Советского Союза. Все это не могло не привести к новым противоречиям и кризисным явлениям.

Изменение пропорций воспроизводства и структуры народного хозяйства происходило до 1999 г. в условиях систематического спада производства, падения валового внутреннего продукта и 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 ускоренной ее открытости это привело к тому, что сложился ряд неблагоприятных тенденций к изменению 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 и другим факторам эти отрасли оказались в более выгодном положении. Одновременно ухудшилось положение перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства, которые оказались под ценовой нагрузкой, вызванной удорожанием энергоносителей, и испытали последствия сжатия внутреннего платежеспособного спроса и роста конкурирующего импорта. В результате 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 пропорций переходной экономики.

Об этом свидетельствуют сдвиги в промышленном производстве (табл. 54.1).

Таблица 54.1

Индексы производства продукции по отраслям, промышленности (1990 г. = 100)

Отрасли промышленности	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Вся промышленность ¹	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

¹ Данные приведены с учетом поправки на неформальную деятельность

В итоге за годы преобразований спад происходил крайне неравномерно в отраслевом разрезе. Наименьшим он оказался в топливно-энергетическом комплексе и в цветной металлургии, где уже с середины 1994 г. возникла тенденция роста. Слабее, чем в среднем по промышленности, был спад в черной металлургии, а в химической и нефтехимической промышленности, где максимальная глубина снижения интенсивности 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 не сильно 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 продукции, 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 произошло длительное совпадение двух данных неблагоприятных воспроизводственных процессов. 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 г. 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 году. Рост данной доли в 1999—2000 гг., как и некоторое увеличение инвестиций в 1999 и 2000 гг., не ликвидировали долговременную тенденцию накопления. В итоге доля валового накопления в ВВП с 1992 по 1999 гг. последовательно снижалась с 26,7 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. Для всего периода преобразований было свойственно 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. Коэффициент выбытия основных фондов при этом уменьшился в промышленности — с 1,8 до 1,0% в период с 1990 по 1999 гг., в сельском хозяйстве — с 3,3 до 1,3% и в строительстве — с 5,2 до 1,5%. Отложенное на будущее выбытие основных фондов потребует в ближайшие годы резкого увеличения инвестиций в обновление ранее накопленного производственного и непроизводственного потенциала. Это значительно усугубляет трудности макроэкономической политики, так как одновременно необходимо решать задачу увеличения выплат по внешнему долгу.

Таким образом, к началу нового этапа преобразований национальная экономика России оказалась в тисках сложной воспроизводственной проблемы — необходимости одновременного решения задач обновления техники и инвестирования 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. Требуется 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: по 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 экспортно-ориентированный сектор имеет базой энерго-сырьевой 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) сосредоточены непропорционально высокие доходы (и, соответственно, налоги) и инвестиции. В силу сложившихся ценовых соотношений уровень добавленной стоимости на одного занятого в экспортно-ориентированном секторе в 2,5 раза выше, чем во внутренне-ориентированном. В итоге, располагая относительно небольшим производственным потенциалом, этот сектор обеспечивает около половины товарооборота и почти треть налоговых платежей. На другом полюсе (внутренне-ориентированный сектор) сосредоточена основная часть занятых (42%). Соответственно этот сектор несет и основные издержки из-за недоиспользования потенциала и нехватки инвестиций на развитие.

Оживление экономики после кризиса 1998 г. не устранило преимущественного развития экспортно-ориентированного топливно-энергетического сектора. Переориентация инвестиций на реальный сектор происходит еще недостаточно быстро. Изъятие рентных платежей и использование их государством в качестве поддержки высокотехнологичных отраслей и реального сектора — важнейшие направления реальной модернизации экономики.

Рост доли конечного потребления в структуре общественного продукта происходил при уменьшении реального потребления населения и государства. Противоречивым отражением сложных воспроизводственных процессов в национальном воспроизводстве является устойчивое повышение доли конечного потребления в общественном продукте. Это находит выражение прежде всего в относительном увеличении конечного продукта общества по сравнению с промежуточным потреблением. За период с 1990 по 1999 гг. доля промежуточного продукта уменьшилась с 47,4 до 44,8% во всем объеме совокупного продукта 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 до 68,8%. Данное увеличение произошло главным образом за счет увеличения доли потребления домашних хозяйств 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 носит относительный характер. С одной стороны, оно есть результат 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. Происходило 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.

На новом этапе развития должен осуществиться переход к качественно новой динамике общественного продукта и производства, когда при росте общественного производства будет достигнута стабилизация доли конечного продукта при росте реального потребления домашних хозяйств и государства. Как показывает опыт развитых государств, именно такая пропорция характерна для социально-устойчивых экономик.

Осуществление целенаправленной промышленной политики на новом этапе должно обеспечить реализацию не только конкурентных преимуществ российской экономики, но и тип пропорций воспроизводства, обеспечивающий устойчивый долговременный рост и социальную устойчивость экономики.

Основные термины

Воспроизводство

Простое воспроизводство

Расширенное воспроизводство

Суженное воспроизводство

Волновые изменения воспроизводства

Общественный продукт

Национальное богатство

Проблемы сбалансированности

Схемы и модели воспроизводства

Виды пропорций воспроизводства

Тенденции структурных сдвигов

Глава 55 Национальные счета

Теоретические принципы СНС

Система национальных счетов (СНС) представляет собой систему взаимосвязанных показателей и классификаций, используемую во всем мире для описа-

ния и анализа состояния и развития экономики на макроуровне.

В настоящее время подавляющее число стран мира при разработке своих национальных счетов опираются на Систему национальных счетов 1993 года, одобренную ООН в качестве международного стандарта. Поэтому при дальнейшем рассмотрении вопросов, связанных с использованием СНС для изучения процесса воспроизводства, мы также будем 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 займы 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 и религиозные организации и т. д.). Они также вовлечены в бесчисленное число разнообразных 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 такого 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 ключевые макроэкономические показатели и, во-вторых, является эффективным инструментом гармонизации и интеграции всей экономической статистики: определения, классификации и показатели, используемые в различных разделах экономической статистики, подлежат согласованию с соответствующими определениями, классификациями и показателями СНС.

СНС возникла около 50 лет тому назад в развитых капиталистических странах в ответ на потребность органов государственного управления в информации, необходимой для 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 управленчес-

ких решений. При этом СНС, ее показатели привлекаются для принятия решений, относящихся не к отдельным звеньям, а к экономике в целом. В известном смысле СНС — это бухгалтерский учет для экономики в целом. Термин «национальное счетоводство» был предложен около пятидесяти лет назад голландским экономистом **Ван Клиффом**. 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.

Система национальных счетов основывается на выводах 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 Кенэ, Адама Смита, К. Маркса, А. Маршалла и других выдающихся ученых-экономистов. В балансе народного хозяйства, 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.), согласно концепциям БНХ, происходят лишь перераспределение национального дохода и конечное потребление национального дохода. В СНС применяется более широкая концепция экономического производства, которая охватывает практически все товары и услуги, за исключением услуг, оказываемых в домашних хозяйствах по приготовлению пищи, поддержанию жилищ в чистоте, воспитанию детей и т. д. Это единственное исключение сделано по соображениям практического характера: трудности с получением данных, проблемы оценки данных видов деятельности и т. д. Таким образом, согласно концепциям СНС экономическое производство включает следующие виды деятельности:

- производство товаров, включая товары для собственного потребления (например, производство фермерами сельскохозяйственных продуктов для собственного потребления);
- производство услуг для реализации;
- деятельность финансовых посредников (банков, инвестиционных фондов, страховых компаний);
- производство нерыночных услуг органами государственного управления (включаются как коллективные услуги в области общего управления, обороны и т. д., так и индивидуальные услуги в области просвещения, образования и т. д.);
- производство нерыночных услуг некоммерческими организациями, обслуживающими домашние хозяйства;
- оказание услуг наемной прислужкой (повара, садовники, шоферы);
- оказание жилищных услуг собственниками жилищ для собственного потребления.

Не включаются в сферу производства ВВП изменения в окружающей среде (например, истощение запасов угля, нефти и других полезных ископаемых, загрязнение воздуха и воды и т. д.), однако деятельность, направленная на защиту окружающей среды, подлежит измерению и включению в ВВП.

Во-вторых, система национальных счетов основывается на определении экономического **содержания дохода**.

СНС исходит из концепции дохода, разработанной известным английским экономистом Д. Хиксом. В соответствии с этой концепцией доход представляет собой максимальную сумму денег, которую можно израсходовать на покупку потребительских товаров и услуг, не делая при этом себя беднее, то есть 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).

В-третьих, в СНС дается определенная трактовка *роли различных факторов производства в создании стоимости*. В отличие от марксистской теории 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 оценку 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 вместе с тем имеет некоторые отличия.

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 относятся к одному из этих секторов в соответствии с критерием функции, которую они осуществляют в экономическом процессе. Например, функция *нефинансовых корпораций* состоит в производстве товаров и нефинансовых услуг для реализации их на рынке по ценам, возмещающим издержки производства. Функция *финансовых корпораций* — в аккумулировании свободных финансовых ресурсов и в предоставлении их на определенных условиях инвесторам; таким образом, финансовые корпорации выполняют роль посредников 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.).

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 (фермы, семейные рестораны, магазины и т. д.). Эти некорпорированные предприятия производят товары и услуги для продажи их

на рынке, но частично иногда и для собственного потребления. Финансовым результатом деятельности некорпорированных предприятий является смешанный доход, который включает в себя как элементы прибыли, так и оплаты труда. Некорпорированные предприятия включены в сектор домашних хозяйств по соображениям практического характера, так как на практике трудно обособить доходы и расходы некорпорированных предприятий от доходов и расходов их собственников.

Наконец, функцией *некоммерческих организаций* (общественных, политических, религиозных), обслуживающих домашние хозяйства, является оказание бесплатных услуг членам этих организаций.

Таким образом, бесчисленное число хозяйствующих субъектов сведено в СНС в пять относительно однородных групп. Для всех секторов в СНС предусмотрен стандартный набор счетов, в которых регистрируются экономические операции, связанные с производством, образованием доходов, распределением и перераспределением доходов, 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 деятельности (например, производством промышленных, сельскохозяйственных, строительных товаров и т. д.). Информация, содержащаяся в секторальных счетах, а также в счетах для отраслей экономики, позволяет в конечном итоге получать так называемые *агрегаты*, то есть 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.

Взаимосвязи между этими 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) Накопление произведенных активов
- Л) Приобретение земли и других произведенных материальных активов
- М) Приобретение произведенных нематериальных активов (патентов, лицензий и др.)
- Н) Чистое кредитование/чистое заимствование (И—К—Л—М)

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 — например, к операциям, связанным с использованием товаров и услуг на различные цели (потребление, накопление, экспорт), или к операциям по распределению доходов и т. д. Некоторые записи 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 представляют собой аналитические обобщающие показатели различных аспектов экономического процесса. Большая часть этих показателей, например добавленная стоимость, сбережение, первичный доход, исчисляются 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 первичного распределения 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 активах и пассивах;
- 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 товаров и услуг 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);
- доходов от собственности (проценты, дивиденды и т. д.), текущие трансферты (пенсии, пособия 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 широкой 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 представляют своего рода зеркальные отражения реальных активов, то есть товаров и услуг, включаемых в ВВП. По существу, любая операция, связанная с производством товаров и услуг, предполагает операции с финансовыми инструментами. Осуществляя операции с финансовыми инструментами, хозяйствующие субъекты, и прежде всего финансовые учреждения, осуществляют в конечном итоге сложный процесс перераспределения временно свободных финансовых ресурсов между различными секторами экономики. 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, состоящую в том, что они привлекают временно свободные ресурсы тех хозяйствующих субъектов, которые имеют сбережения, и передают их инвесторам на возвратной и возмездной основе.

Общая структура СНС может быть также представлена не только с помощью системы счетов, но также в матричной форме. Ниже представлена упрощенная концептуальная матрица СНС, которая описывает взаимосвязи между наиболее важными разделами системы, а также ее основными классификациями и показателями.

Упрощенная концептуальная матрица СНС

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Текущие счета	Товары и услуги	1	$a_{1,2}$							$a_{1,9}$			$a_{1,12}$				
	Отрасли экономики	2	$a_{2,1}$														
	Валовая добавленная стоимость	3	$a_{3,2}$														
	Оплата труда	4		$a_{4,3}$													$a_{4,15}$
	Текущие трансферты	5									$a_{5,10}$						$a_{5,15}$
	Доходы от собственности	6									$a_{6,10}$						$a_{6,15}$
	Валовая прибыль/валовой смешанный доход	7		$a_{7,3}$													
	Налоги на производство и импорт	8		$a_{8,3}$													
	Конечное потребление	9									$a_{9,10}$						
	Институциональные сектора	10			$a_{10,4}$	$a_{10,5}$	$a_{10,6}$	$a_{10,7}$	$a_{10,8}$								
Счета накопления	Капитальные трансферты	11													$a_{11,14}$	$a_{11,15}$	
	Валовое накопление	12													$a_{12,14}$		
	Операции с финансовыми инструментами	13													$a_{13,14}$	$a_{13,15}$	
	Институциональные сектора	14									$a_{14,10}$	$a_{14,11}$		$a_{14,13}$			
Счета остального мира	Внешнеэкономические связи	15	$a_{15,1}$		$a_{15,4}$	$a_{15,5}$	$a_{15,6}$					$a_{15,11}$		$a_{15,13}$			

Как видно из схемы матрицы, в ней проводится различие между:

— *текущими счетами*, показатели которых описывают текущие экономические операции, связанные с производством товаров и услуг, образованием и распределением дохода, использованием дохода на потребление и сбережение, и *счетами накопления*, показатели которых описывают источники финансирования инвестиций, расходы на различные типы инвестиционных активов, а также операции, связанные с процессом кредитования;

— отраслями и институциональными секторами экономики;

— операциями в рамках отечественной экономики и операциями с остальным миром;

— первичными доходами и перераспределительными потоками (трансфертами);

— операциями с доходами и финансовыми инструментами.

Между этими разделами и показателями СНС существует тесная взаимосвязь, что вытекает из природы процесса воспроизводства. Эту взаимосвязь можно проиллюстрировать с помощью системы равенств, основывающихся на записях в матрице.

Наиболее существенные равенства представлены ниже:

$$a_{21} + a_{15} = a_{12} + a_{19} + a_{1.12} + a_{1.15} \quad (1)$$

где a_{21} — выпуск товаров и услуг;

$a_{5.1}$ — импорт товаров и услуг;

a_{12} — промежуточное потребление товаров и услуг;

a_{19} — конечное потребление товаров и услуг;

$a_{1.12}$ — валовое накопление товаров и услуг;

a_{15} — экспорт товаров и услуг.

$$a_{21} = a_{12} + a_{32} \quad (2)$$

где a_{21} и a_{12} — как в (1);

a_{32} — добавленная стоимость.

Таким образом, равенство (2) описывает стоимостную структуру выпуска товаров и услуг; эта структура представлена здесь в агрегированном виде, однако при желании это равенство можно представить в более детальной форме и выделить наиболее важные компоненты добавленной стоимости.

Записи в третьей строке и колонке описывают структуру распределения валовой добавленной стоимости на ее основные компоненты. Другими словами, записи в этом разделе матрицы показывают, что валовая добавленная стоимость распадается на оплату труда, валовую прибыль (валовой смешанный доход), а также налоги на производство и импорт. Соотношения между этими элементами можно представить в виде следующего равенства:

$$a_{32} = a_{43} + a_{83} \quad (3)$$

Записи в десятой строке и колонке описывают формирование доходов институциональных секторов, а также их использование на различные цели. Как следует из матрицы, доходы институциональных секторов складываются из: оплаты труда ($a_{10.4}$), текущих трансфертов ($a_{10.5}$), доходов от собственности ($a_{10.6}$), валовой прибыли ($a_{10.7}$) и налогов на производство и импорт ($a_{10.8}$); с другой стороны, расходы институциональных секторов включают выплаты текущих трансфертов ($a_{5.10}$), выплаты доходов от собственности ($a_{6.10}$) и конечное потребление ($a_{9.10}$); разница между текущими доходами и текущими расходами представляет собой сбережение ($a_{14.10}$). Соотношение между этими элементами можно представить в виде следующего равенства:

$$a_{10.4} + a_{10.5} + a_{10.6} + a_{10.7} + a_{10.8} = a_{5.10} + a_{6.10} + a_{9.10} + a_{14.10} \quad (4)$$

Наконец, следует отметить записи в 14-й строке и колонке, которые описывают источники финансирования инвестиций институциональных секторов и использование этих источников на инвестиции. Основными источниками инвестиций являются сбережение ($a_{14,10}$) и капитальные трансферты ($a_{14,11}$); основными формами инвестиций является валовое накопление основных фондов и других типов нефинансовых активов ($a_{12,14}$). Соотношение между всеми элементами, участвующими в финансировании инвестиционного процесса, можно записать в виде следующего равенства:

$$a_{14,10} + a_{14,11} = a_{11,14} + a_{12,14} + (a_{13,14} - a_{14,13}), \quad (5)$$

где ($a_{13,14} - a_{14,13}$) — разница между величиной приобретенных финансовых активов и величиной принятых финансовых обязательств, т.е. чистое кредитование/чистое заимствование. Величина чистого кредитования для отдельных секторов экономики может быть отрицательной или положительной; для так называемой «закрытой экономики» в целом она равна нулю по определению; для открытой экономики в целом это сальдо может быть положительным или отрицательным в зависимости от направления кредитных ресурсов: за границу или из-за границы.

Из приведенных выше равенств можно сделать следующие выводы:

- равенства описывают основные фазы процесса воспроизводства, связанные с движением товаров и услуг, движением доходов, формированием источников финансирования инвестиций и их использованием на различные типы накопления активов;
- равенства связаны между собой рядом общих элементов и поэтому дают характеристику взаимосвязей между различными фазами процесса воспроизводства. Например, запись о сбережении характеризует часть располагаемого дохода, не использованную на потребление, и поэтому описывает элемент воспроизводства доходов; с другой стороны, запись о сбережении характеризует источник финансирования инвестиций — элемент воспроизводства инвестиций.

Переход к СНС в России и 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, и статистические органы России и других стран СНГ сумели внедрить в свою 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, финансирование инвестиций и т. д.

Деятельность по внедрению СНС в практику статистики стран СНГ координирует Межгосударственный статистический комитет стран 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 исходят из понимания того, что экономика стран СНГ находится в переходном периоде и

что для нее характерны многие особенности переходной экономики, такие как высокая степень субсидирования производства, высокий уровень монополизации производства в ряде отраслей экономики, значительные темпы приватизации государственной собственности, неразвитость механизмов финансовой системы и т. д. Эти особенности находят свое отражение в методологии исчисления основных показателей СНС, разрабатываемой Межгосударственным статистическим комитетом СНГ.

Дальнейшая работа по внедрению СНС в статистическую практику России и других стран СНГ потребует еще ряда 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 в одной из стран СНГ не разработан баланс активов и пассивов, в рамках которого исчисляется один из важнейших показателей СНС — национальное богатство.

Дальнейший прогресс во внедрении СНС в практику стран СНГ связан с необходимостью обеспечения расчетов информационной базы, отражающей, в частности, теневую и неформальную экономику. Задача обеспечения расчетов в области СНС необходимой информацией требует совершенствования бухгалтерского учета, приведения его в соответствие с международными стандартами. Важным условием повышением 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 по экономике в целом, так и по отдельным ее секторам;
- 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 на экономику и различные макроэкономические переменные инфляционных процессов.

Данные СНС вместе с информацией по другим, смежным разделам экономической статистики используются для анализа наиболее существенных изменений, происшедших в воспроизводственных пропорциях российской экономики в 90-х годах XX в. Как показывают макроэкономические расчеты, прежде всего по ВВП, создание институциональных основ и механизма функционирования многоукладной экономики в России происходило на фоне затяжного экономического кризиса: спад производства был непрерывным в период с 1990 по 1998 г. включительно (за исключением 1997 г.).

В целом вторая половина 90-х годов характеризовалась замедлением темпов падения производства. Суммарная валовая добавленная стоимость, оцененная в постоянных ценах, в 1999 г. по сравнению с 1995 г. снизилась на 4%, в том числе в наибольшей степени: в строительстве (–22%), сельском хозяйстве (–20%), жилищно-коммунальном хозяйстве (порядка 6–7%). Существенно возросли конечные результаты деятельности, измеряемой показателем «валовая добавленная стоимость», отрасли «Операции с недвижимым имуществом» (+67%).

Тенденция к экономической стабилизации, которая стала проявляться в первом полугодии 1999 г., закрепилась в дальнейшем. Среди факторов, оказавших позитивное воздействие на экономический рост, были благоприятные мировые цены на энергоресурсы. За 1999 г. ВВП увеличился на 3,2%, однако к началу 2000 г. российская экономика не вышла на рубежи 1997 г. и первой половины 1998 г. По сравнению с годом производства максимального объема ВВП (1989 г.) объем конечной продукции (совокупности конечных товаров и услуг) сократился на 40%.

За рассматриваемый период серьезные изменения произошли в *отраслевой структуре общественного производства* (см. табл. 55.1).

Таблица 55.1

Производство валового внутреннего продукта и валовой добавленной стоимости по отдельным отраслям экономики в РФ

Отрасли экономики	ВВП в текущих ценах			Отраслевая структура ВВП, в %			ВВП в 1999 г., в %
	млрд. руб. 1991 г.	трлн. руб. 1995 г.	млрд. руб. 1999 г.	1991 г.	1995 г.	1999 г.	
Валовой внутренний продукт							
<i>В ценах конечного покупателя</i>	1398,5	1540,5	4545,5				95,7
<i>В основных ценах¹</i>	1378,1	1435,5	4147,4	100	100	100	94,0
Промышленность	525,9	416,4	1323,6	38,2	29,0	31,9	100,3
Сельское хозяйство, включая организации, обслуживающие сельское хозяйство, лесное хозяйство	192,6	102,9	286,2	14,0	7,2	6,9	80,4
Строительство	129,9	121,9	244,8	9,4	8,5	5,9	77,9
Транспорт и связь	102,9	170,5	423,4	7,4	11,9	10,2	98,9
Торговля (оптовая, включая торговлю продукцией производственно-технического назначения, розничная, внешняя), заготовки, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	187,8	301,0	955,2	13,6	20,9	23,1	80,1

Окончание табл. 55.1

Отрасли экономики	ВВП в текущих ценах			Отраслевая структура ВВП, в %			ВВП в 1999 г., в %
	млрд. руб.	трлн. руб.	млрд. руб.	1991 г.	1995 г.	1999 г.	
	1991 г.	1995 г.	1999 г.				
Операции с недвижимым имуществом	1,0	19,7	112,6	0,1	1,4	2,7	167,0
Жилищное и коммунальное хозяйство	30,8	74,8	179,5	2,2	5,2	4,3	93,5
Финансы, кредит, страхование	30,5	22,5	45,6	2,2	1,6	1,1	119,8
Наука и научное обслуживание, управление, оборона	62,2	86,9	235,3	4,5	6,0	5,6	234,3
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	37,9	41,9	123,7	2,8	2,9	3,0	112,5
Образование, культура и искусство	52,7	54,3	145,7	3,8	3,8	3,6	103,4
Другие отрасли	23,9	22,6	71,8	1,8	1,6	1,7	85,7

¹ ВВП в основных ценах в отличие от ВВП в рыночных ценах не включает налоги на продукты, но включает субсидии на продукты. Данные в основных ценах приведены без исключения косвенно измеряемых услуг финансового посредничества.

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 — сократилась с 62% до 45%. С другой стороны, наблюдалось резкое возрастание роли сферы обращения в формировании конечных результатов общественного производства — с 21 до 33% (включая транспорт и связь). В течение многих лет 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 и скачкообразным ростом объема услуг, характерных для рыночной экономики (преимущественно посреднических), 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 44,9%. Тем не менее доля рыночных услуг продолжала возрастать (до 32%), в то время как роль нерыночных услуг в общественном производстве продолжала уменьшаться (1998 г. — 15,4%, 1999 г. — 11,6%).

Анализ *секторальной структуры валовой добавленной стоимости* (в текущих ценах) показывает, что наибольшая доля в ее создании приходится на нефинансовые предприятия и некorporированные 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 государственного управления — 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 разработанного недавно первого межотраслевого баланса России за 1995 г., составленного на основе концепции СНС,

специалисты сделали выводы о крайней противоречивости и неравномерности институциональных и отраслевых изменений в российской экономике 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 высокспециализированные крупные и средние предприятия, сохранились присущие им схемы комбинирования производства, имело место слабое развитие бизнеса в сфере непосредственного производства товаров, в то же время наличествовали подсобные строительные и сельскохозяйственные производства. Существенная 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 предприятий 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 имеют и в торговле: половину ее добавленной стоимости составляет доход домашних хозяйств.

Из общего объема ресурсов на экспорт (по данным межотраслевого баланса России за 1995 г.) 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, а также интенсивно увеличивалась доля чистого экспорта (см. табл. 55.2).

Таблица 55.2

Валовой внутренний продукт,
рассчитанный методом конечного использования доходов

	ВВП в текущих ценах			Отраслевая структура ВВП, в %		
	млрд. руб.	трлн. руб.	млрд. руб.			
	1991 г.	1995 г.	1999 г.	1991 г.	1995 г.	1999 г.
Валовой внутренний продукт	1398,5	1540,5	4545,5	100	100	100
в том числе:						
Расходы на конечное потребление	855,4	1095,8	3209,8	61,1	71,2	70,6
домашних хозяйств	565,6	759,9	2360,7	40,4	49,3	51,9
государственных учреждений	230,9	299,4	720,5	16,5	19,5	15,9
некоммерческих организаций	58,9	36,5	128,6	4,2	2,4	2,8
Валовое накопление	507,2	391,6	704,3	36,3	25,4	15,5
в том числе:						
валовое накопление основного капитала	325,4	327,9	741,1	23,3	21,3	16,3
Чистый экспорт	4,0	53,2	761,8	0,3	3,4	16,8
Статистическое расхождение	31,9	-0,1	-130,4	2,3	—	-2,9

Доля расходов на *конечное потребление домашних хозяйств* в ВВП в настоящее время по сравнению с уровнем 1991 г. резко возросла, однако рост этой доли явился не результатом повышения благосостояния, а следствием уменьшения других компонентов конечного использования в 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 потребительскими товарами и услугами охватывает также полученные бесплатно товары и услуги от бюджетных и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, составляет 67% от ВВП (без социальных трансфертов - 57%).

В *структуре расходов на конечное потребление* также отмечаются некоторые изменения. Доля расходов домашних хозяйств на конечное потребление в суммарном конечном потреблении увеличилась — с 66% в 1991 г. до 74% в 1999 г. Непрерывно уменьшалась доля расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, а в последние годы — государственных учреждений. Тем не менее если оценивать в текущих, а не в постоянных ценах, то расходы на конечное потребление государственных учреждений относительно суммарного конечного потребления не уменьшились, а увеличились. Все расходы на конечное потребление в 1999 г. по сравнению с 1995 г. в реальном измерении сократились на 3%, в то время как расходы на конечное потребление государственных учреждений (также в реальном измерении) — только на 1,5%.

При этом претерпели значительные изменения пропорции 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 составляла примерно 1/3 всех расходов на конечное потребление государственного управления, то в настоящее время она составляет около половины.

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, в известной мере — следствием диспропорций в распределении доходов.

Составной частью системного кризиса, сопровождающего рыночные реформы, стал инвестиционный кризис, проявившийся в резком сокращении инвестиционной деятельности.

Доля *валового накопления в ВВП*, по расчетам, снизилась за годы реформ с 36 до 16%, в том числе *валового накопления основного капитала* — с 23 до 16% (на основе текущих цен). Даже во второй половине 90-х годов, когда появились предпосылки для начала экономической и финансовой стабилизации, инвестиционная деятельность в большинстве базовых отраслей экономики была ограниченной. В 1999 г. по сравнению с 1995 г. весь объем ВВП (в постоянных ценах) уменьшился на 7%, а валовое накопление — почти на 45% (валовое накопление основного капитала — более чем на 30%).

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 сни-*

жение 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—1999 гг.). 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 заметно выше, чем в развитых западных странах, что связано с недостатками в организации производства и сбыта

Фактором, предотвратившим сползание страны к экономическому краху, стали внешнеэкономические связи. Благоприятная мировая конъюнктура в целом способствовала существенному увеличению вклада внешней торговли в производстве ВВП России. Доля чистого экспорта товаров и услуг в ВВП увеличилась за годы реформ с 0,3 до 7%. Наиболее интенсивный рост внешней торговли был обеспечен в середине 90-х годов.

Рыночные преобразования существенно повлияли на *стоимостные производственные пропорции*. В частности, это касается изменений в стоимостной структуре ВВП (см. табл. 55.3).

Таблица 55.3

Формирование валового внутреннего продукта по источникам доходов

	ВВП в текущих ценах			Стоимостная структура ВВП, в %		
	млрд. руб.	трлн. руб.	млрд. руб.			
	1991 г.	1995 г.	1999 г.	1991 г.	1995 г.	1999 г.
Валовой внутренний продукт	1398,5	1540,5	4545,5	100	100	100
в том числе:						
Оплата труда наемных работников (включая скрытую)	610,9	695,8	1923,2	43,7	45,2	42,3
Чистые налоги на производство и импорт	62,0	182,3	663,8	4,4	11,9	14,6
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	725,6	662,4	1958,5	51,9	42,9	43,1

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 между увеличением тарифных ставок заработной платы наемных работников и общим ростом цен в экономике.

Поскольку методы измерения теневой экономики дают только приблизительные оценки ее размеров, следует с большой осторожностью использовать данные, в которые включены дорасчеты, в частности оценки скрытой оплаты труда. Можно говорить о тенденции, обозначившейся во второй половине 90-х годов, к более быстрому росту номинальной оплаты труда по сравнению с динамикой номинальных доходов как совокупности валовой прибыли и смешанных доходов.

Оценки теневой экономики в рамках методологии СПС (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 выросла заметно. Следует иметь в виду, что производители выплачивают также текущие налоги на доходы, имущество и др. С их учетом «налоговое бремя» производителей увеличивается и составляет в настоящее время в России около одной пятой ВВП.

Анализ закономерностей образования цены покупателей, по данным межотраслевого баланса, показал, что налоги на продукты оказывали существенно меньшее влияние на удорожание продукции по сравнению с воздействием на конечные цены таких факторов, 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 характеризуются большим многообразием, 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 развития рыночной экономики.

Важное значение имеют показатели, характеризующие отношение: собранных налогов к ВВП, государственного долга к ВВП, сальдо по текущим операциям платежного баланса к ВВП (см. табл. 55.4).

Таблица 55.4

Некоторые финансовые характеристики экономического процесса

Показатели	1995 г.	1997 г.	1999 г.
Бюджетный дефицит, млрд. руб. В % к ВВП	-49100 3,1	-127900 5,2	-44,4 1,0
Налоговые доходы, млрд.руб. В % к ВВП	364 300 22,4	594 100 23,6	1007,5 22,2
Обслуживание госдолга, млрд. руб. В % к ВВП	27978 1,8	41 464 1,7	190,0 4,2
Сальдо по текущим операциям платежного баланса, млрд. руб. В % к ВВП	35400 2,3	23400 0,9	23,7 ¹ 0,9 ¹
Прирост задолженности по различным ценным бумагам, млрд. руб. В % к ВВП	25000 1,6	136 600 5,4	
Просроченная задолженность по выплате процентов за кредиты «остальному миру», млрд. руб. В % к ВВП	14500 0,9	10100 0,4	
Изменение задолженности по зарплате, пенсиям, пособиям и оплате коммунальных услуг, млрд. руб. В % к ВВП	7600 0,5	-20500 -0,8	
ВВП, млрд. руб.	1 540 500	252 1900	4545,5

Данные 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%, рассматривается 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 госрасходов.

Мировая практика показывает, что страны с большой долей госрасходов в ВВП развиваются ^{медленнее}, чем страны, ограничивающие эту долю. Сложнее установить причину и следствие: развиваются ли страны медленнее из-за того, что тратятся слишком большие ресурсы на государственные нужды, включая управление, или же из-за низких темпов экономического роста возрастает доля государственных расходов.

Как правило, когда доля госрасходов 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. Именно такой случай наблюдается 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.

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 хозяйственных решений, принимаемых предпринимательскими структурами.

Основные термины

Принципы формирования СНС

Институциональные сектора СНС

Система основных счетов СНС

Общая структура СНС

Переход к СНС в России

Основные пропорции воспроизводства в СНС

Глава 56

Инвестиции в расширенном воспроизводстве

Коренная проблема переходной экономики — создание условий для устойчивого экономического роста. Преодоление спада и переход к экономическому росту достигаются увеличением инвестиций в экономику и улучшением использования имеющегося экономического потенциала. Решающее и долговременное значение при этом имеют существенное увеличение инвестиций и повышение их качества.

Содержание инвестиций и их формы

Инвестиции в экономике определяются с разных позиций. В самом *широком смысле* — это вложение капитала с целью получения дохода. С точки зрения *финансового подхода* — это приобретение ценных бумаг, вложения в них. Для финансирования инвестиций необходимо выделение части сбережений, в силу чего инвестиции выступают отказом от текущего 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 играют капитальное строительство и промышленность стройматериалов, отрасли машиностроения, ориентированные на капитальное строительство.

В настоящее время в законодательстве и статистике России выделяются следующие характеристики инвестиций и инвестиционной деятельности.

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, процент-

ные 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* (с получения доходов 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.

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 предпри-

ятий и поддержание действующих мощностей.

Составной частью финансовых инвестиций и инвестиций в нефинансовые активы являются *иностранные инвестиции*.

*Особенности
инвестиционной
деятельности
в переходной
экономике*

В условиях переходной экономики инвестиции и инвестиционная сфера претерпели в России значительные изменения. Они отражают как радикальные перемены в условиях общественного воспроизводства, так и кризисную ситуацию в экономике.

Переход от централизованной системы на рыночные основы хозяйствования закономерно 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 тенденции.

Во-первых, за годы реформирования экономики существенно изменилась структура капитальных вложений за счет всех источников финансирования по формам собственности. Так, если в 1992 г. доля государственной собственности составляла 81%, муниципальной — 6%, смешанной (включая предприятия с иностранными инвестициями) — 10%, частной — 3%, то в 1999 г. структура капитальных вложений по формам собственности была уже принципиально иной: доля государственной собственности снизилась до 21,3%, муниципальной — до 4,7%, смешанной российской собственности — увеличилась до 37,9%, а частной — до 25,9%.

Во-вторых, государство сократило свое участие в инвестиционной сфере. Доля инвестиций в основные фонды, финансируемых за счет бюджета, снизилась с 16,6% от общего объема инвестиций в 1992 г. до 6,6% в 1999 г.

В-третьих, серьезные изменения происходят в структуре источников финансирования капитальных вложений: повышается доля средств негосударственного сектора экономики; увеличивается объем средств населения, направляемых на индивидуальное жилищное строительство. В 1999 г. объем индивидуального жилищного строительства по сравнению с предыдущим годом возрос почти на 18%, а его доля в общем объеме ввода жилья достигла почти 50%, что на 10 процентных пунктов выше, чем в 1998 г.

Сохраняют свое значение основного источника капитальных вложений собственные средства предприятий. За годы реформирования экономики сформировалась устойчивая тенденция децентрализации инвестиционного процесса — доля этих средств постоянно увеличивается.

В-четвертых, в целом произошло определенное, хотя и недостаточное, увеличение иностранных инвестиций.

Противоречия кризисного развития российской экономики особенно болезненно проявили себя в инвестиционной сфере, что нашло целый ряд острых проявлений.

*

Во-первых, происходит опережающий по сравнению с общим падением производства спад в инвестиционной деятельности. В результате объем инвестиций в 1999 г. составил всего 23,4% от уровня 1990 г. Столь глубокое падение инвестиций в экономику беспрецедентно и имеет серьезные последствия — подрыв условий не только расширенного, но и простого воспроизводства, резкое отставание в совершенствовании капиталоемких отраслей и техническом перевооружении производства.

Во-вторых, сокращается доля валового накопления в использованном ВВП. Валовое накопление в целом по экономике показывает чистое приобретение резидентами товаров и услуг, произведенных или поступивших по импорту в текущем периоде, но не потребленных в нем. Данный показатель включает накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств и чистое приобретение ценностей. В 1995 г. доля валового накопления в использованном ВВП России составила 25,3%, в 1997 г. — 22,9%, в 1999 г. — 15,5%.

В-третьих, большие объемы недоинвестирования привели к возникновению воспроизводственных проблем — образовалась значительная масса обесцененных кризисом, физически и морально изношенных производственных фондов. Средний возраст машин и оборудования в промышленности (по крупным и средним предприятиям) в 1998 г. превысил 17 лет, причем подавляющая часть фондов морально устарела и эксплуатируется за пределами сроков морального и физического износа. Около 45% фондов не отвечают современному техническому и технологическому уровню производства и превратились в фактор снижения его эффективности. Так, степень износа основных фондов (по крупным и средним предприятиям) в целом по народному хозяйству на начало 1999 г., составила 43,5%, в промышленности — 52,9%, в сельском хозяйстве — 48,8%, в строительстве — 40,7%, в том числе степень износа машин и оборудования составила в промышленности 68,1%, в сельском хозяйстве — 66,9%, в строительстве — 65,3%.

В 1999 г. коэффициент обновления основных фондов (отношение стоимости основных фондов, введенных в действие в течение года, к стоимости основных фондов на конец года, в процентах) составил 2%, а коэффициент выбытия основных фондов (отношение ликвидированных за год основных фондов к их наличию на начало года, в процентах) — 3%.

В-четвертых, технологическая структура капитальных вложений не способствует процессам обновления фондов. Доля затрат на оборудование имеет тенденцию к уменьшению.

В-пятых, углубилась дифференциация регионов по их инвестиционной активности.

В-шестых, высокие инвестиционные риски в результате завышенной цены инвестиционных ресурсов по сравнению с инфляцией и низкая норма рентабельности все еще делают недоступными инвестиции для реального сектора экономики. 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. Это обуславливает недоступность привлечения заемных средств и, помимо других факторов, мотивацию предприятий в части инвестиционной деятельности только на поддержание и частичную замену устаревшего производственного аппарата за счет ограниченных собственных финансовых ресурсов. В процессе активизации инвестиционной деятельности практически не задействованы банковская система и фондовый рынок. Удельный вес указанных секторов экономики в источниках финансирования инвестиций в основной капитал крайне незначителен и не превышает в настоящее время 5%.

В 1999 и в 2000 гг. произошел позитивный сдвиг в динамике инвестиций. Впервые за годы кризиса было зафиксировано постепенное их увеличение на общем фоне оживления производства. Закреплению указанной тенденции противо-

действуют высокий государственный долг, высокий уровень кредиторской задолженности предприятий, значительный вывоз капитала из страны и ряд других факторов. Однако сложившаяся к настоящему времени макроэкономическая ситуация способствует созданию благоприятных условий для оживления инвестиционного процесса: существенно снизилась инфляция, которая составила в 1999 г. 36,5% по сравнению с 84,4% в 1998 г.; стабилизируется национальная валюта; растет производство в реальном секторе экономики.

Активизации инвестиционного процесса будут способствовать сокращение доли средств, отвлекаемых с внутреннего рынка для покрытия дефицита государственного бюджета; 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 санации и банкротства предприятий для наиболее эффективного использования накоплений.

В условиях относительной финансовой стабилизации 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.

Среди факторов, которые могут способствовать устойчивому закреплению наметившейся позитивной тенденции и оживлению активности в инвестиционной сфере, можно выделить:

- улучшение макроэкономической конъюнктуры и инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов, обеспечение роста инвестиционной активности частного сектора и сектора смешанной формы собственности. Для этого особое значение имеют стабилизация инфляции на низком уровне, снижение процента за долгосрочный банковский кредит;
- развитие системы государственной поддержки инвестиционной сферы, что предполагает предоставление гарантий, обеспечение прав инвесторов, защиту их собственности;
- развитие организационно-правовых условий для целевого использования амортизации, создание налоговых стимулов для капитализации прибыли и переливов капитала для страхования инвестиций, развитие ипотеки и т. д.;
- меры для предотвращения утечки капитала за рубеж и создание условий для возврата отечественного капитала в страну;
- стимулирование привлечения иностранных инвестиций.

*Пути
совершенствования
инвестиционной
деятельности*

Улучшению инвестиционной деятельности должно способствовать изменение в организации и управлении инвестициями и инвестиционной сферой в целом.

Размещение инвестиций на конкурсной основе.

Концепция новой инвестиционной политики предусматривает переход от распределения государственных инвестиций на производственные цели к их размещению на конкурсной основе.

Бюджетные средства, размещаемые на конкурсной основе, выделяются для финансирования высокоэффективных проектов. Основными целями конкурсного размещения централизованных инвестиционных ресурсов являются стимулирование инвестиционной активности, привлечение средств частных и отечествен-

ных инвесторов в развитие производства, повышение технического уровня и конкурентоспособности продукции.

Участниками инвестиционного процесса являются юридические или физические лица, выступающие в качестве претендентов на получение государственной поддержки по конкретному инвестиционному проекту. Предусматриваются следующие формы государственной поддержки инвестиционных проектов:

- выделение централизованных инвестиционных ресурсов на возвратной и платной основе для финансирования расходов по реализации инвестиционных проектов (ресурсы выделяются на срок два года с момента их получения и уплатой в этот же срок процентов за пользование кредитом. Процентная ставка за пользование кредитом определена в размере 1/2 ставки рефинансирования Банка России);
- предоставление государственных инвестиционных ресурсов на условиях закрепления в государственной собственности части акций вновь создаваемых акционерных обществ. Акции реализуются на рынке ценных бумаг по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта. Выручка от реализации акций направляется в доход государства;
- предоставление государственных гарантий по возмещению за счет централизованных средств части вложенных инвестором финансовых ресурсов. Гарантии предоставляются в случае срыва выполнения инвестиционного проекта не по вине инвестора.

При предоставлении государственных гарантий для реализации инвестиционных проектов приоритетными являются предприятия, полностью выполняющие текущие обязательства перед федеральным бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Бюджет развития. Важным инструментом государственной инвестиционной политики, направленной на экономический рост и структурную перестройку, является бюджет развития, впервые выделенный в составе федерального бюджета в 1997 г. и предназначенный для активизации инвестиционной деятельности.

Бюджет развития является специальным инструментом государственного стимулирования привлечения средств частных инвесторов и инвестиционных институтов в высокоэффективные проекты — победители инвестиционного конкурса, по которым осуществляется государственная поддержка в форме предоставления на возвратной, платной и срочной основе денежных средств.

Одновременно бюджет развития предусматривает наличие механизма государственных гарантий, предоставляемых российским инвесторам под инвестиционные проекты, размещаемые на конкурсной основе, а также механизм привлечения дополнительного кредитования инвестиционных проектов.

В механизм реализации бюджета развития заложены такие принципы, как высокая экономическая эффективность осуществляемых инвестиционных проектов, исключительно долевого характера их финансирования и разделение риска государства с инвестором.

Построение бюджета развития базируется на следующих основных положениях:

- использование заемных средств для финансирования инвестиционных проектов, эффективность которых гарантирует возврат заемных средств;
- отделение финансирования исполнения бюджета развития от текущего бюджета;
- гарантирование непрерывности финансирования;
- создание механизма реализации бюджета развития, позволяющего индуцировать инвестиции через механизм гарантий, предоставляемых на конкурсной

основе инвесторам в пользу кредитующих банков, и путем наделения органа управления бюджетом развития, собственными средствами.

Эффективность использования средств бюджета развития обеспечивается конкурсным отбором финансируемых проектов и надежностью вложения финансовых средств. Реализация бюджета развития осуществляется на основе принципа проектного финансирования.

Обязательным условием является участие инвестора в реализации проекта собственными средствами, которые должны составлять не менее 20%.

Государство за счет средств бюджета развития дает гарантии коммерческому банку на финансирование инвестиционного проекта в размере до 40% ссужаемых инвестору средств. Такое ограничение предопределяется необходимостью адекватной ответственности банка за выбор клиента и проверку экономической эффективности проекта.

Активизация инвестиционного процесса. Активизации инвестиционного процесса будет способствовать развитие *законодательной базы* инвестиционной деятельности в условиях формирования рыночных механизмов.

Осуществление радикальных рыночных реформ началось в России в условиях нормативно-правового «вакуума» и отсутствия законодательной базы в инвестиционной сфере.

За последние годы в основном создана взаимосвязанная система нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную сферу в условиях перехода на рыночные механизмы хозяйствования. В конце 1998 — начале 1999 г. были 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 лизинге», «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Так, 25 февраля 1999 г. был принят Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ. Этот закон определяет правовые основы инвестиционной деятельности и является важнейшим в создании нормативно-законодательной среды в инвестиционной сфере, обеспечивающей развитие предпринимательства и рыночных отношений. Законом предусматриваются равные права, гарантии и защита инвестиций для всех инвесторов, как отечественных, так и иностранных.

Дополнительные возможности для развития инвестиционной сферы создает Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 2 января 2000 г. № 22-ФЗ. Закон создает правовые основы стабильного осуществления отечественными и иностранными инвесторами инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений. Суть принятого закона в том, чтобы распространить на российских инвесторов положение, согласно которому отечественным и иностранным инвесторам, осуществляющим реализацию приоритетного инвестиционного проекта на территории России, предоставляются гарантии от неблагоприятного изменения налогового законодательства.

Высокие инвестиционные риски, дефицит накоплений у предприятий, высокая стоимость кредитных ресурсов предопределяют необходимость *стимулирования инвестиционной деятельности*. Действующая система стимулов в инвестиционной сфере российской экономики носит в основном фискальный характер, реализуясь, 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 предоставляются для всех инвесторов, как частных, в том числе иностранных, так и муниципальных и государственных.

В целях стимулирования инвестиционной деятельности и ослабления налогового бремени инвесторов принят Федеральный закон «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 31 марта 1999 г. № 62-ФЗ, который предусматривает дополнительные льготы по налогообложению прибыли, связанной с осуществлением капитальных вложений. Согласно закону не подлежит налогообложению прибыль, полученная от вновь созданного производства (за исключением производств, созданных в рамках торговой, снабженческо-сбытовой и посреднической деятельности), на период его окупаемости, но не свыше трех лет.

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 иметь:

— снятие действующих ограничений (50%) по налогообложению реинвестируемой прибыли;

— предоставление «налоговых каникул» на срок от 3 до 5 лет предприятиям, внедряющим принципиально новые технологии, машины и оборудование для их технического оснащения;

— освобождение от НДС, уплаты таможенных платежей на импортируемое (не конкурирующее с отечественным) технологическое оборудование для внедрения новых технологий;

— 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*. Для повышения роли амортизации в укреплении производственного потенциала следует особо отметить необходимость:

— устранить противоречия нормативно-правовой базы с реальными экономическими условиями воспроизводства капитала;

— пересмотреть нормы амортизации адекватно современным срокам службы техники;

— значительно сократить количество амортизационных норм;

— расширить методы начисления амортизации путем использования наряду с традиционным — линейным — нелинейных методов. Это позволит предприятиям концентрировать амортизационные ресурсы в периоды наибольшей потребности в них;

— расширить применение ускоренной амортизации, предоставив предприятиям право самостоятельного выбора методов ее начисления по всем видам основных фондов независимо от времени ввода их в эксплуатацию;

— совершенствовать методики оценки основных фондов и определения на ее основе реальной стоимости амортизируемого имущества;

— ввести порядок, при котором амортизация должна использоваться строго по целевому назначению, в противном случае она включается в налогооблагаемую базу.

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.

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.

Результатом правовой регламентации лизинга стало значительное увеличение инвестиционной активности на лизинговом рынке. По состоянию на 1 января 1999 г. лицензии на право ведения лизинговой деятельности получили 1278 компаний, в том числе 108 компаний — нерезидентов Российской Федерации.

Дополнительным условием привлечения инвестиций в реальный сектор экономики является *использование государственных активов в процессе приватизации*. Согласно концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации, одобренной постановлением Правительства Российской Федерации от 9 сентября 1999 г., цели и задачи управления акциями (долями), находящимися в федеральной собственности, предполагают реализацию мероприятий, обеспечивающих:

— использование акций, находящихся в государственной собственности, в качестве обеспечения инвестиций или кредитов, направляемых на реализацию целевых проектов;

— использование акций для привлечения инвестиций в вертикально-интегрированные структуры (в качестве обеспечения выступают акции, внесенные в уставный капитал интегрированной структуры);

— привлечение эффективного собственника, приобретающего акции в процессе приватизации с условием инвестирования в предприятие;

— повышение инвестиционной привлекательности предприятий для отечественных и иностранных инвесторов за счет сокращения доли участия государства в уставном капитале.

Если в отношении объекта приватизации его покупателю необходимо выполнить определенные инвестиционные и (или) социальные условия, государственное имущество продается на коммерческом конкурсе. Право приобретения объекта приватизации принадлежит тому покупателю, который предложит наиболее высокую цену за приватизируемый объект при условии выполнения таким покупателем инвестиционных и (или) социальных условий.

Формирование благоприятного инвестиционного климата во многом опирается на проведение активной *государственной микроэкономической политики*. В этой связи важное значение имеют 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 следует 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; порядка 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.

Повышение заинтересованности банков в выдаче долгосрочных ипотечных жилищных кредитов будет обеспечено деятельностью Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, которое создается для формирования надежных стандартов и процедур ипотечного жилищного кредитования населения и привлечения кредитных ресурсов в эту сферу банковского кредитования.

Несмотря на принятые нормативно-правовые акты, обеспечивающие развитие ипотечного кредитования, масштабного становления этого направления жилищного строительства еще не достигнуто. Главными сдерживающими факторами продолжают оставаться низкий платежеспособный спрос населения, а также отсутствие первоначальных средств для «включения» системы ипотечного кредитования.

Важное 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, так как согласно существующему порядку эти платежи могут составлять не более 1% стоимости объема реализуемой 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 инвестиции.

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 прочее.

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 другими 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 формы: 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 (вкла-

да) 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, то есть 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 право 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 задолженность, относящаяся к просроченным ссудным платежам, невыплаченной заработной **плате**. неуплаченным налогам).

Иностранными инвесторами по 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, то есть правовой режим, не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется отечественным инвесторам и организациям.

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 предусмотрены стабильность условий хозяйственной деятельности для иностранного инвестора, осуществляющего инвестиционный проект, гарантии от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации. 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.

Рассмотрение возможных претензий зарубежных партнеров по их деятельности на территории Российской Федерации и принятие соответствующих решений по защите прав и интересов инвесторов осуществляется Государственной комиссией по защите прав инвесторов на финансовом и фондовом рынках России.

Динамика иностранных инвестиций в России в период с 1991 по 1999 г. характеризовалась заметной неустойчивостью. Она развивалась в условиях глубокого экономического кризиса, продолжительного спада валового внутреннего продукта и промышленного производства, усугубляемого бюджетным и инвестиционным кризисами.

По общемировым масштабам приток иностранных инвестиций в российскую экономику после 1991 г. незначителен. В 1998 г. при общем объеме мировых прямых иностранных инвестиций в сумме 644 млрд. долл. на страны Центральной и Восточной Европы, включая Россию, приходилось всего 17,5 млрд. долл. (Россия — 3, 36 млрд. долл.).

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в России на 1 января 2000 г. составил 29,25 млрд. долл., в том числе прямых инвестиций — 12,76 млрд. долл., портфельных инвестиций — 309 млн. долл. и прочих инвестиций — 16,2 млрд. долл. При этом за 1999 г. в экономику России было привлечено 9,56 млрд. долл. иностранных инвестиций, что составляет 81,2% к объему за 1998 г. При этом объем прямых иностранных инвестиций составил 4,26 млрд. долл., что на 26,7% превышает их объем за 1998 г., объем портфельных инвестиций — 31 млн. долл., или 16,2% к 1998 г., а объем прочих инвестиций — 5,27 млрд. долл., или 64,1% к 1998 г.

Наибольший вклад в объем накопленных иностранных инвестиций в экономику России осуществили: Германия, США, Великобритания, Кипр, Франция, Ни-

дерланды, Италия, Швейцария, Швеция, Япония. Инвестиции этих 10 стран составляют 89,3% от объема всех накопленных инвестиций и около 83,6% от объема накопленных прямых инвестиций.

В 1999 г. наибольший объем иностранных инвестиций был привлечен в промышленность (почти 4,9 млрд. долл., или 51%), торговлю и общественное питание (около 1,6 млрд. долл., или 17%), управление (почти 1,5 млрд. долл., или 15,5%) и транспорт (521 млн. долл., или 5,5%).

В промышленности приоритетными для иностранных инвесторов являются топливная промышленность, на долю которой приходится 17,8%; пищевая промышленность — 14,8%; черная металлургия — 5,4%; цветная металлургия — 4,3%; машиностроение и металлообработка — 4,1%.

В 1999 г. прямые иностранные инвестиции направлялись в основном в топливную промышленность, пищевую промышленность, торговлю и общественное питание и транспорт.

Основной объем иностранных инвестиций приходится на г. Москву, Сахалинскую и Тюменскую области, Республику Татарстан, Московскую область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Республику Коми, Нижегородскую и Иркутскую области. В эти регионы привлечено около 78% от общего объема накопленных инвестиций и более 75% от объема прямых инвестиций.

В настоящее время в Единый государственный реестр России внесено 82 тыс. коммерческих организаций с иностранными инвестициями. 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 крупных транснациональных компаний (ТНК). По некоторым оценкам, в конце 90-х годов в России занимались предпринимательской деятельностью 75 из 100 крупнейших ТНК мира, в том числе 22 американских корпорации, 16 японских, 9 германских, по 8 французских и английских, 4 швейцарских и др.

В целом приток прямых иностранных инвестиций в Россию за 90-е годы остается еще на недостаточном уровне. Он не отвечает основным показателям, характеризующим экономику России: объему производства и емкости национального рынка, обеспеченности полезными ископаемыми и природными ресурсами, наличию квалифицированной и дешевой рабочей силы и др.

Регулирование привлечения иностраных инвестиций

Для активизации притока иностранных инвестиций в российскую экономику необходимы 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: совершенствование 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 законодательства и информационного обеспечения иностранных инвесторов, улучшению налогового, таможенного и валютного регулирования, правовому обеспечению участия страны в международном инвестиционном сотрудничестве.

- особом порядке налогообложения, при котором уплата налогов и сборов заменяется разделом продукции между государством, субъектом Российской Федерации и инвестором, за исключением налога на прибыль и платежей за пользование недрами;
- предоставлении государственных гарантий стабильности условий хозяйственной деятельности инвесторов на весь период действия соглашения о разделе продукции независимо от изменения российского законодательства.

Участниками соглашения о разделе продукции являются: государство, от имени которого выступает Правительство Российской Федерации; орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого расположен предоставляемый в пользование участок недр; инвесторы — граждане Российской Федерации, иностранные граждане, юридические лица (российские и иностранные), объединение юридических лиц.

В процессе хозяйственной деятельности инвестор уплачивает налог на прибыль, платежи за пользование недрами и другие платежи.

Приняты девять федеральных законов об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции. Они позволяют развернуть деятельность по реализации на территории Российской Федерации широкомасштабных инвестиционных проектов в отраслях добывающей промышленности, а также приступить к реализации новых проектов на условиях соглашений о разделе продукции, предусмотренных указанными законодательными актами по участкам недр.

В настоящее время на условиях соглашений разрабатываются и подготавливаются к разработке 22 месторождения и участка недр. Крупными проектами, определяющими приток инвестиций на основе соглашений о разделе продукции, являются три крупномасштабных проекта: «Сахалин-1», «Сахалин-2» и разработка Харьгинского месторождения нефти. Общий объем намечаемых к привлечению иностранных инвестиций на период 2000—2002 гг. составляет около 3 млрд. долл.

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 России и иностранной компанией, осуществившей вклад в уставный капитал российской коммерческой организации с иностранными инвестициями в сумме, эквивалентной не менее 10 млн. долл., и инвестирующей иностранные прямые инвестиции в отрасли материального производства российской экономики в сумме, эквивалентной не менее 100 млн. долл.

Для заключения инвестиционного соглашения иностранный инвестор представляет проект инвестиционного соглашения 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.

Значительные возможности для привлечения иностранных инвестиций предоставляют свободные экономические зоны (СЭЗ).

Создание СЭЗ способствует развитию экспортноориентированных производств, увеличению валютных поступлений в федеральный и местный бюджеты, привлечению частных отечественных и иностранных инвестиций, созданию дополнительных условий для развития экономики регионов.

Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный участок таможенной территории страны, в пределах которой устанавливается особый режим предпринимательской деятельности. *Под особым режимом предпринимательской деятельности* понимаются установление таможенного режима свободной таможенной зоны, таможенный режим экспорта и специальный налоговый режим свободной экономической зоны.

Свободная таможенная зона как *таможенный режим* означает, что иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики (квотирования и лицензирования), а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, в порядке, определенном таможенным режимом страны.

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. Беспшлинно 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 разрешаются 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.

Свободные таможенные зоны освобождаются от уплаты налогов, таможенной пошлины, налогов на импорт и других видов контроля за импортом, обычно устанавливаемых таможенным законодательством принимающей страны. Кроме того, может иметь место освобождение от налогов деятельности, разрешенной в свободной экономической зоне.

Управление свободной экономической зоной осуществляет администрация свободной экономической зоны.

Стимулирование иностранных инвестиций

Для создания благоприятного инвестиционного климата в последние годы в России реализован ряд мер по облегчению налогового бремени, введен ряд освобождений от уплаты НДС, таможенных пошлин

и налога на прибыль. Так, освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость: товары (за исключением подакцизных), ввозимые в счет погашения государственных кредитов; товары (за исключением подакцизных), предназначенные для включения в состав основных производственных фондов, ввозимые иностранным инвестором в качестве вклада в уставный (складочный) капитал организаций (предприятий) с иностранными инвестициями; товары (за исключением подакцизных), ввозимые в качестве безвозмездной помощи (содействия).

Другая льгота, которая предоставляется иностранным инвесторам, — освобождение от налога на прибыль. От налога на прибыль освобождаются средства: направленные предприятиями отраслей сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного назначения; направленные предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финансирование жилищного строительства.

Следующая льгота — это 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 освобождаются 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 программой таких работ и со сметой затрат, утвержденными в установленном указанным соглашением порядке, или вывозимые с данной территории в соответствии с условиями указанного соглашения. В таком случае взимание ввозных и вывозных пошлин заменяется разделом продукции на условиях соглашения о разделе продукции, заключенного в соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции».

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*, регулирующих 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.

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 информационного обеспечения иностранных инвесторов об условиях приложения иностранного капитала в России, инвестиционных проектах, изменениях в российском налоговом, таможенном и валютном законодательстве и продвижения российских инвестиционных программ и проектов на зарубежные рынки капиталов действуют специальные институты. Например, при Министерстве экономического развития и торговли создан *Российский центр содействия иностранным инвестициям (РЦСИИ)*.

На ближайшие годы предусматривается комплекс мер по дальнейшему улучшению инвестиционного климата, созданию благоприятных условий для

иностранных инвесторов, способствующих притоку иностранных инвестиций ;
экономику **России**.

Основные понятия

Инвестиции

Инвестиции в нефинансовые активы •

Инвестиции в основной капитал

Инвестиционный кризис

Инвестиционная сфера

Государственные инвестиции

Капиталовложения

Инвестиционный конкурс

Бюджет развития

Лизинг

Формы иностранных инвестиций

Соглашение о разделе продукции

Инвестиционное соглашение

Инвестиционный климат

Свободная экономическая зона

Свободная таможенная зона

Глава 57

Агропромышленный комплекс в национальной экономике

Место АПК в структуре экономики

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу базовых народнохозяйственных комплексов, т.е. комплексов и отраслей, определяющих условия поддержания жизнедеятельности всего общества. В случае, если удовлетворение первичных потребностей людей в питании, топливе, электроэнергии прекращается или чрезмерно снижается, наступает прямая угроза воспроизводству населения. Поэтому независимо от типа экономики существует настоятельная необходимость в особом внимании и поддержке данных отраслей и комплексов. Другой аспект проблемы базовых отраслей в том, что они являются первичной сферой по отношению к созданию конечного продукта общества. Следовательно, затраты в этих сферах и объем производства в них через систему межотраслевых взаимодействий оказывают прямое влияние на эффективность всего национального производства. Особое внимание к базовым отраслям в переходной экономике России и других государств связано с тем, что в них все еще занята большая часть трудоспособного населения и ресурсов.

Кагропромышленному комплексу (АПК) относятся все виды производства и производственного обслуживания, создание и развитие которых подчинены производству конечной потребительской продукции из сельскохозяйственного сырья. Исходя из данного критерия в АПК можно выделить три группы отраслей.

Первая группа — тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для пищевой промышленности; агрохимия (производство минеральных удобрений и микробиологическая промышленность); комбикормовая промышленность, система материально-технического обслуживания сельского хозяйства; мелиоративное и сельское строительство.

Вторая группа — растениеводство, животноводство, рыболовство и рыбоводство.

Третья группа — пищевая промышленность, холодильное, складское, специализированное транспортное хозяйство; торговые и другие предприятия и организации, занимающиеся доведением конечного продукта до потребителя, включая оптовые рынки, розничную торговлю и общественное питание.

К каждой из названных групп следует также отнести соответствующие отрасли науки и подготовку кадров.

В АПК России в настоящее время занято около 35% всех работающих в сфере материального производства. Здесь сосредоточено более четверти всех производственных фондов страны и создается почти 15% ВВП. Около 30% народнохозяйственного комплекса включено в воспроизводственные связи с аграрным сектором. Из сельскохозяйственного сырья производится примерно 75% всего набора производимых в стране предметов потребления. В розничном товарообороте продовольственные товары составляют примерно половину.

К середине 90-х годов в продукции АПК, согласно имевшимся оценкам, на отрасли, обеспечивающие АПК средствами производства, приходилось 4,8%, а вместе с ремонтом тракторов и других сельскохозяйственных машин, а также продукцией сельского строительства — еще 1,4%; на сельское и лесное хозяйство — 41,8%; на пищевую, мукомольно-крупяную, комбикормовую и легкую промышленность (последнюю — только в части первичной переработки сельскохозяйственного сырья) — 34,3%; заготовки, торговлю и общественное питание — 12,5% общего объема продукции соответственно. Из занятых в АПК на первый блок отраслей, включая ремонт сельскохозяйственной техники и строительство, приходилось 16,7%, на сельское хозяйство (включая занятых в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах) — 66,4% и на третий блок АПК — 16,9% среднегодовых работников.

Результаты и противоречия преобразования АПК

Одна из важнейших стратегических целей аграрной и экономической реформы в целом, проводившейся в России, заключалась в замене административно-распределительных методов хозяйствования преимущественно экономическими. Эта цель отвечала потребностям развития экономики. Соответственно, это предполагало изменение роли государства, сокращение масштабов государственной собственности, формирование системы, при которой основным заинтересованным и ответственным субъектом экономики становится непосредственный производитель. Не менее значимой стратегической целью аграрного реформирования, тесно связанной с первой, было создание многоукладной экономики, необходимой для развития рыночных отношений в аграрной сфере.

Все это должно было стать базой для роста сельскохозяйственного производства, повышения его экономической эффективности и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Среди позитивных результатов преобразований в первую очередь следует отметить создание сектора крестьянских хозяйств, расширение землепользования граждан (владельцев личных подсобных хозяйств, садово-огородных участков и т. д.). Воссоздание крестьянского уклада, безусловно, явилось положительным процессом, как и расширение прав крестьян в области землевладения и землепользования. Позитивным было и расширение спектра форм хозяйствования — возникновение в структуре аграрного сектора наряду с крестьянскими хозяйствами товариществ с ограниченной ответственностью, новых типов кооперативов, ассоциаций крестьянских хозяйств и т. д. Современная структура сельскохозяйственных предприятий по формам хозяйствования, согласно данным Минсельхозпрода РФ (таблица 57.1).

Таблица 57.1

**Структура сельхозпредприятий по формам хозяйствования
(на 1 января 2000 г., по 74 регионам)**

Форма хозяйствования	Доля в общем числе сельхозпредприятий, %
1. Предприятия новых форм хозяйствования — всего в т.ч.	68,3
в том числе:	
открытые акционерные общества	3,8
закрытые акционерные общества	14,3
товарищества (общества) с ограниченной ответственностью	13,7
товарищества на вере (коммандитные)	0,9
ассоциации крестьянских хозяйств	2,6
сельскохозяйственные кооперативы	33,0
2. Колхозы	13,0
3. Совхозы	3,7
4. Государственные предприятия	5,3
5. Коллективные предприятия	5,5
6. Другие (сортосеменоводческие участки, семеноводческие станции, пчелопитомники и иные)	4,2

На начало 2000 г. в России функционировало около 12,3 тыс. производственных сельскохозяйственных кооперативов, включая колхозы, и более 1,1 тыс. потребительских кооперативов, в том числе 219 перерабатывающих, 436 обслуживающих и 474 сбытовых. Получают развитие на селе ссудные кооперативы.

Значительно расширены права сельскохозяйственных предприятий, которые теперь сами определяют направления, структуру и объемы производства и распоряжаются произведенной продукцией. Развивается сельское предпринимательство. На смену исключительно государственной монополии на землю как на объект собственности пришло многообразие форм собственности и землепользования. Расширился доступ к земле тех, кто на ней трудится, что является необходимым условием рационального, хозяйского отношения к земле.

Однако все эти изменения не могут рассматриваться как самоцель, а должны служить в качестве условий роста производства, повышения производительности труда и эффективности агропромышленного производства. Именно по этим основным позициям аграрное реформирование не достигло желаемых результатов. Напротив, сельское хозяйство и весь агропромышленный комплекс ныне находятся в состоянии *затяжного системного кризиса*, который распространился как на экономическую, так и на социальную сферу.

Общее производство сельскохозяйственной продукции сократилось в 1999 г. по сравнению с 1990 г. на 41,7%. Хотя за этот период возросло производство в хозяйствах населения на 15%, однако оно далеко не компенсировало падение производства в сельскохозяйственных предприятиях, объем которого составил в 1999 г. всего 37% к уровню 1990 г. (см. табл. 57.2). Это, как видно из той же таблицы, сопровождалось существенным сокращением (в целом по сельскому хозяйству примерно вдвое) объема животноводческой продукции.

Таблица 57.2

**Индексы физического объема продукции сельского хозяйства
(в сопоставимых ценах; 1990 г. = 100%)**

Годы	Хозяйства всех категорий			Сельскохозяйственные предприятия			Хозяйства населения		
	сельское хозяйство	в том числе		сельское хозяйство	в том числе		сельское хозяйство	в том числе	
		растениеводство	животноводство		растениеводство	животноводство		растениеводство	животноводство
1991	95,5	100,4	92,7	91,0	94,7	88,7	108,7	124,6	102,6
1992	86,5	95,0	81,7	75,3	80,5	72,0	117,5	149,6	105,4
1993	82,7	92,3	77,3	68,4	73,6	65,2	120,7	159,5	106,0
1994	72,7	82,7	67,1	57,4	63,3	53,7	115,0	156,8	99,2
1995	66,9	78,9	60,2	48,6	53,1	45,7	118,9	182,1	95,0
1996	63,5	79,1	53,6	43,7	52,2	37,9	119,4	186,5	92,7
1997	64,5	84,9	50,9	44,7	59,0	35,1	118,7	187,4	90,8
1998	56,0	66,0	50,0	35,1	38,3	33,7	112,3	169,0	90,6
1999	58,3	72,0	49,6	37,0	44,2	32,5	115,4	176,4	91,7

Произошли существенные изменения в социально-экономической структуре производства АПК. В 1990 г. на долю крупных сельскохозяйственных предприятий — колхозов и совхозов — приходилось 74% валовой продукции сельского хозяйства, а на долю хозяйств населения (частный сектор) — 26%. В 1999 г. удельный вес сельскохозяйственных предприятий в валовой продукции сельского хозяйства сократился до 40,3%, а индивидуальных производителей — возрос до 59,7% (в том числе 57,2% из этой продукции произвели личные подсобные хозяйства и владельцы садово-огородных участков и 2,5% — крестьянские фермерские хозяйства, которым в 1990 г. еще только предстояло получить свою нишу в социально-экономической структуре сельского хозяйства).

Оказалась приватизированной подавляющая масса предприятий, торгующих продовольственной продукцией, и предприятий общественного питания. Суще-

ственно снизились объемы производства и реализации не только в сельском хозяйстве, но и в других сферах АПК.

В связи со снижением производства в крупных сельскохозяйственных предприятиях и ростом его в хозяйствах населения общее производство продукции сельского хозяйства все более ориентируется не на рынок, а на самообеспечение населения. В результате товарность сельскохозяйственного производства падает. Наряду с этим существенно изменяется структура реализации: если ранее основная масса товарной продукции сельского хозяйства реализовывалась заготовительными организациями, то ныне преобладающая масса товарной продукции растениеводства и значительная часть животноводческой продукции реализуются по свободным рыночным каналам (на рынках, через собственную торговую сеть, предприятия общественного питания, по бартеру и т. д.). В 1999 г. по свободным каналам было реализовано: 81% зерна, поступившего в продажу, 43% картофеля, 81% овощей, 65% реализуемого сельхозпроизводителями мяса скота и птицы, около 40% молока, 44; яиц.

Сельское хозяйство, которое сами естественные условия ставят в неравное положение с другими отраслями (сезонность производства, повышенный производственный риск, замедленный оборот капитала, рассредоточенность на большой территории и невозможность в силу этого самостоятельно противостоять отраслям-монополистам и т. д.), оказалось в более тяжелой ситуации, чем другие отрасли материального производства. Усилился диспаритет цен: рост цен на потребляемые в аграрной сфере промышленные средства производства и услуги в 1998 г. по сравнению с 1990 г. в 4,4 раза превысил рост цен на сельскохозяйственную продукцию за аналогичный период. В результате доля убыточных предприятий составила в 1998 г. в сельском хозяйстве 88%, в 1999 г. — 54%.

Таблица 57.3

Уровень рентабельности (убыточности) продукции сельского хозяйства в РФ (%)

	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Всего	43,0	6,4	-16,8	-20,3	-21,6	15,2
в том числе продукции:						
растениеводства	77	45	22	12	2	48
животноводства	34	-7	-32	-35	-32	-2,2

Примечание. Уровень рентабельности продукции сельского хозяйства дается с учетом дотаций и компенсаций затрат из бюджета. Без учета дотаций и компенсаций уровень рентабельности в 1999 г. составил 10,2%.

Среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве составляет всего 39% к ее среднероссийскому уровню в экономике в целом и находится ниже прожиточного уровня, хотя еще в 1990 г. среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве почти достигала среднего уровня в народном хозяйстве (95%).

Структура затрат на производство сельскохозяйственной продукции хозяйств всех форм собственности в 1998 г. была следующей: на оплату труда в сельскохозяйственном производстве приходилось 17%, материальные затраты, вошедшие в себестоимость продукции сельского хозяйства, — 62%, амортизацию основных средств — 14%, прочие затраты — 7%.

Резко сократилась государственная поддержка сельского хозяйства. Хотя доля сельскохозяйственной продукции в ВВП осталась почти неизменной (примерно 14%), в расходной части федерального бюджета в 1991 г. она резко уменьшилась —

с 19% в 1991 г. до 1,9% в 1998 г. Почти полностью прекращены работы по восстановлению и повышению плодородия земель. Происходит деградация производственно-технического потенциала отрасли (см. табл. 57.3), обострились экологические проблемы. Снижение объемов производства в сельском хозяйстве привело к падению выпуска продукции в перерабатывающих отраслях АПК, а низкая платежеспособность сельскохозяйственных предприятий отрицательно сказалась на закупках ими продукции первой группы отраслей АПК, обусловила значительную недогрузку производственных мощностей этих отраслей. В 1999 г. энергетические мощности сельскохозяйственных предприятий составили лишь 60,7% от уровня 1999 г.

Противоречиво развиваются земельные отношения. В результате реформирования земельных отношений изменилась социально-экономическая структура землевладения и землепользования. В начале проведения земельной реформы у колхозов и совхозов централизованно изымалось до 10% земли, которая затем предоставлялась бесплатно всем лицам, желающим вести крестьянское хозяйство. Предельных размеров наделения землей установлено не было.

В дальнейшем права на получение земли в собственность были ограничены среднерайонными нормами, устанавливаемыми местными органами власти.

Лишь в 1989 г. в нашей стране было принято законодательство об аренде, допустившее аренду земли юридическими лицами и гражданами. Однако в Основы законодательства об аренде 1989 года еще не говорилось о возможности аренды земли крестьянскими хозяйствами, а в качестве арендодателей земли могли выступать лишь местные Советы. Принятые в феврале 1990 г. Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о земле признали право крестьянской аренды земли, однако без права приобретения земли в частную собственность. В них говорилось лишь о возможности закрепления земли в пожизненное и наследуемое владение, что приближалось к понятию собственности, но отнюдь не было тождественно ему. Обошел стороной вопрос о возможности частной собственности на землю и Закон СССР «О собственности в СССР», принятый в марте 1990 г. В нем было признано право собственности граждан на насаждения на земельном участке (в чем не было ничего нового), а не на сам участок. Только в декабре 1990 г. в Конституции России, в отличие от союзного законодательства, была предусмотрена возможность закрепления земли в частную собственность граждан, однако с условием разрешения ее свободной продажи не ранее чем через десять лет после приобретения в собственность. В период действия моратория разрешалась продажа земли только государству.

В 1993 г. в новой Конституции России в статье 9-й появилась запись, что «земли и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной и муниципальной и иных формах собственности», а в статье 36-й указывалось, что «граждане и их объединения вправе иметь землю в частной собственности». В 1992—1993 гг. принимается ряд законов и подзаконных актов, направленных на регулирование купли-продажи и иных форм оборота земли, а также сделок с ней.

Изданный в декабре 1991 г. Указ Президента РФ «О реорганизации колхозов и совхозов» создал многочисленный слой сельских земельных собственников, закрепив за ними земельные пай, с которыми они могли выделиться из сельскохозяйственного предприятия. Право на бесплатный пай по среднерайонной норме при выделении для самостоятельного хозяйствования или для последующего объединения в новые организационные формы получили все работники сельского хозяйства, пенсионеры, ушедшие на пенсию из сельхозпредприятий, а также служащие, занятые в социальной сфере села.

Распределение земельных долей за сельскими жителями было мерой, с одной стороны, социально справедливой, поскольку обеспечивало землей всех проживающих на селе, но с другой стороны — экономически неэффективной, так как вело к чрезмерному дроблению земельных участков; право на землю получили и те, кто не собирался или не мог ее эффективно использовать. Более того, посред-

ством наследования земельная доля может переходить и, реально переходила, к тем, кто не проживал на селе, что превращало ее собственника в рантье. А это уже нарушало и принцип социальной справедливости, который был положен в основу земельного реформирования.

Ныне, согласно данным обследования, более 40% земельных паев принадлежит тем, кто не является работниками сельскохозяйственных предприятий, и эта доля постепенно возрастает.

В настоящее время уже около 10% земельных долей выделены реально, в полевых массивах, свидетельства на доли получили более 95% собственников. Значительная часть земельных долей (более 5,4 миллиона, или около 71% всех долей) на 1 января 2000 г. была сдана в аренду (в октябре 1997 г. эта доля еще составляла 18%), и их владельцы получают за это продукцию — зерно, сено, комбикорма, а также обеспечиваются услугами, содействием при вспашке приусадебных участков, транспортировке грузов и др. Возникает вопрос об ограничении оборота этой земли, чтобы она посредством купли-продажи, наследования и т. д. не переходила в собственность лиц, не проживающих на селе и не имеющих отношения к сельскому хозяйству, и в связи с этим не выпадала бы из сельскохозяйственного производства, а также чтобы не могла произойти чрезмерная концентрация земли в руках отдельных лиц.

Представляется, что режим использования земли и ее оборота должен в определенной мере регулироваться государством и различаться в зависимости от того, идет ли речь о земельной доле или о приусадебном, садовом и дачном участках, находящихся в личной собственности, о земле, купленной или безвозмездно переданной ее собственнику, о земле, только что поступившей в его распоряжение или находящейся у него многие годы, о земле сельскохозяйственного или не сельскохозяйственного назначения и, наконец, о земле, примыкающей к крупным городам и промышленным центрам (где цена земли особенно высока), или о земле в сельской глубинке, где нет спроса на нее или он незначителен.

Все эти различные формы земельных отношений должны четко регулироваться и контролироваться государством.

Если исходить из факта закрепления земельных долей в собственности граждан, то отсюда вытекает необходимость не только разрешения, но и всемерного обеспечения ее оборота — купли-продажи, сдачи в аренду и т. д. Только таким образом земля может перейти в руки тех, кто способен эффективно и полно ее использовать. Пока же по некоторым регионам доля пенсионеров, работников социальной сферы села и других сельских жителей, не работающих в сельскохозяйственных предприятиях, а также наследников, проживающих в городах и не собирающихся заниматься сельским хозяйством, все возрастает и достигает в общей численности собственников земельных долей более половины. Это делает актуальным вторичное перераспределение земли посредством рынка. Однако данный процесс сдерживается, в частности, отсутствием устойчивой и детально разработанной законодательной базы.

Ускоренному проведению приватизации земли и реорганизации сельскохозяйственных предприятий послужили принятые в 1991 г. Указ Президента РФ № 323 «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР» и Постановление Правительства РФ № 86 «О порядке реорганизации колхозов и совхозов», а также принятые в 1992 г. Постановления Правительства РФ № 708 «О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организации агропромышленного комплекса».

Большинство сельхозпредприятий, как и предписывалось им, провели приватизацию и реорганизацию до 1993 г. Собственники имущественных паев, затем ставшие акционерами, которым полагались дивиденды по акциям и другим вкладам,

как правило, ничего не выиграли, так как ввиду убыточности большинства сельхозпредприятий последние не выплачивали своим акционерам дивиденды; что же касается пожеланий работников получить имущество, причитавшееся им в виде пая, то они обычно отвергались руководством и добиться его получения можно было лишь путем длительных судебных тяжб, на которые не многие решались. В то же время в первые годы приватизации и реорганизации происходили в широких масштабах списание, продажа, а также растаскивание техники и иного имущества колхозов и совхозов.

Падение производства во всех взаимосвязанных блоках АПК, рост цен и снижение покупательной способности населения сказались на потреблении основных продуктов питания в стране. В расчете на душу населения потребление в 1999 г. по сравнению с 1990 г. уменьшилось: мяса и мясопродуктов — с 75 до 45 кг, или на 40%, молока и молочных продуктов — с 386 до 215 кг, или на 44%, яиц — с 297 до 222 штук, или на 25%, сахара-песка — с 47 до 35 кг, или на 26%, рыбы и рыбопродуктов — с 20,3 до 9,9 кг, или на 51%, овощей и бахчевых — с 89 до 83 кг, или на 7%, фруктов и ягод — с 35 до 28 кг, или на 20%. С другой стороны, за отмеченный период осталось на прежнем уровне потребление хлеба, а картофеля — выросло на 16%.

Развитие агропромышленного комплекса неотделимо от решения *социальных проблем деревни*. Село одновременно — и место работы, и место проживания сельян. Нынешнее кризисное положение в сельском хозяйстве и в АПК в целом негативно влияет на социальное развитие села, ведет к демографическому кризису.

Многие социальные объекты на селе — школы, больницы, клубы — требуют капитального ремонта или находятся в аварийном состоянии. В неудовлетворительном состоянии находится и сеть дорог в сельской местности, в связи с чем сдерживается развитие труднодоступных регионов. В районах, где отсутствуют дороги с твердым покрытием, наблюдается повышенная смертность населения из-за несвоевременного оказания медицинской помощи и трудностей проведения профилактических мероприятий. Наконец, плохое состояние дорожной сети тормозит и развитие рыночных отношений, так как снижается подвижность товаров и населения, увеличивается себестоимость перевозок и т. д.

Подавляющая часть сельского жилого фонда не удовлетворяет потребностям населения по своим качественным характеристикам. Оборудование водопроводом на селе в настоящее время в 2,3 раза ниже, чем в городе, канализацией — в 3,2 раза, центральным отоплением — в 3,3 раза, горячим водоснабжением — в 4,9 раза.

Причины аграрного кризиса

Переход от одной системы хозяйствования к другой требует относительно продолжительного времени, особенно если это касается сельского хозяйства. Такой переход должен включать, во-первых, подготовительный этап, во-вторых, период непосредственных преобразований. В течение подготовительного этапа закладываются правовые, экономические и организационные основы под будущее реформирование. В течение последующего периода происходят постепенное изменение форм собственности, преобразование хозяйственной деятельности, управления, развиваются и укрепляются институты рыночной экономики, складывается новая система общественных отношений.

Безусловно, существенные изменения в системе аграрных отношений, в структуре производства, особенно на первом этапе осуществления, обычно не проходят безболезненно для их общего состояния. Ломка их, как правило, вызывает некоторый спад производства. Поэтому оценку произошедших изменений следует давать не сразу после реализации преобразований, а некоторое время спустя. Однако нынешний упадок производства и обращения в АПК следует связывать

не только с объективно неизбежными последствиями реформирования и с недостатками прошлой аграрной политики. Нынешние кризисные явления в АПК в значительной мере оказались определены просчетами и ошибками реформ последних лет.

Аграрные преобразования 90-х годов были начаты спонтанно, без правовой, организационной и экономической подготовки, при полном игнорировании необходимости постепенного, поэтапного перехода к рыночной экономике. Отсутствие четкой концепции реформирования, ее чрезмерная политизация и борьба по поводу аграрных преобразований различных политических сил и ветвей власти привели к противоречивости правовой базы и к тому, что до сих пор не принят ряд основополагающих законодательных актов (Земельный кодекс, законы об аренде земли и др.), а недооценка готовности крестьян к коренным преобразованиям в аграрных отношениях усилила стремление провести и ускорить эти изменения административным путем. Относительно малые масштабы выхода крестьян из колхозов и совхозов объяснялись не только противодействием руководства этих предприятий и местной администрации, но и недостаточностью материальной поддержки. Главная же причина заключалась в отсутствии у подавляющего большинства крестьян желания изменить ставший привычным уклад жизни, в исторически оправданном их консерватизме, в неучете тех, пусть и ограниченных, социальных льгот, которые им (крестьянам) предоставляли колхозы и совхозы и которых они бы лишились, выйдя из сельхозпредприятия.

Хотя попытки «протолкнуть» реформирование сверху были в скором времени прекращены, они вызвали ухудшение экономической и социальной обстановки в деревне.

Среди других причин сложившегося неблагоприятного положения в аграрном секторе необходимо отметить:

- общую кризисную ситуацию в стране, что выразилось в значительном падении производства, поспешном и непоследовательном переходе к рыночным отношениям, инфляции, разрыве хозяйственных связей из-за распада СССР и сепаратизма отдельных регионов Российской Федерации. Например, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение до распада СССР представляло собой сложный и единый народнохозяйственный комплекс, состоящий примерно из 400 предприятий, 250 из которых находились вне территории России. Из других республик бывшего СССР поставлялось для сельхозмашиностроения 1455 наименований комплектующих агрегатов и узлов, большое количество стального, чугунового и цветного литья, горячих штамповок и т. д. То, что большинство этих предприятий оказались за пределами России, осложнило положение с производством сельскохозяйственной техники;
- уменьшение инвестиций в сельское хозяйство и государственной поддержки аграрного сектора;
- прекращение выполнения государством своих функций в области регулирования производства и рынка;
- отсутствие экономически обоснованной ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики;
- усилившийся монополизм коммерческих банков и смежных с сельским хозяйством отраслей;
- усугубляющийся диспаритет цен;
- односторонность аграрных преобразований, увлечение реорганизацией крупнотоварного производства, перераспределением земли и приватизацией;

- слабую защиту отечественного товаропроизводителя, необоснованное стимулирование импорта многих видов продовольствия; недооценку роли науки при проведении реформ.

**Условия
преодоления
аграрного кризиса**

Выход из кризисного состояния аграрного сектора и всего агропромышленного комплекса страны требует разработки и реализации взаимоувязанной системы экономических, правовых и организацион-

ных мер. Аграрная политика должна быть прежде всего направлена на обеспечение следующих условий:

- соблюдение и поддержание ценового паритета в АПК между сельским хозяйством и промышленностью;
- максимально возможный уровень инвестиций для использования достижений научно-технического прогресса;
- развитие кооперативных форм и связей;
- эволюционный характер реформирования, особенно крупных коллективных хозяйств;
- гибкое сочетание рыночных принципов с государственным регулированием и обеспечением их социальной направленности;
- преодоление нарастающего движения к монополизму со стороны партнеров сельского хозяйства по АПК и коммерческих структур;
- создание достаточных резервов сельскохозяйственного сырья и продовольствия для обеспечения стабильности на продовольственном рынке и гарантирования снабжения населения при возникновении чрезвычайных ситуаций.

Государственное регулирование в АПК должно осуществляться преимущественно экономическими методами и включать в себя защиту отечественного продовольственного рынка, аграрного сектора от монополизированных отраслей; сохранение и совершенствование функций государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходной экономики, содействие развитию рыночной инфраструктуры, поддержание государственного сектора АПК; развитие социальной сферы села; развитие аграрной науки и системы подготовки кадров для сельского хозяйства. Регулирующая роль государства особенно важна на нынешнем этапе перехода к рыночной экономике, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования.

Переходный период в аграрной экономике требует особо рационального сочетания государственного регулирования и рыночных рычагов, разработки теории и совершенствования практики государственного воздействия на микро- и макроэкономические процессы в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях.

При этом должны быть приняты во внимание специфические особенности аграрного сектора — сезонность производства, медленный оборот капитала, относительно высокий производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, а также с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия.

Активное воздействие на развитие АПК экономическими методами государство может осуществлять через кредитное и налоговое регулирование, бюджетное финансирование, регулирование условий и уровня оплаты труда, социальное развитие, через государственные программы, госзаказы, эффективную таможенную политику, систему страхования и др.

Ограниченность ресурсов при кризисе сбыта сельскохозяйственной продукции предполагает строгое подчинение протекционистской политики в аграрной

сфере задаче *повышения эффективности производства*. В этой связи экономический механизм и комплекс мер поддержки сельских товаропроизводителей должны быть направлены на стимулирование более производительных вложений и рентабельного производства. Эта цель, в свою очередь, может быть достижима лишь тогда, когда система экономических рычагов (цены, кредит, налоги и бюджетные субсидии) будут в основном использоваться для стимулирования более рентабельных групп предприятий и более эффективных вложений по регионам.

В системе государственного регулирования агропромышленного производства важно полнее использовать *интервенционные товарные закупки и залог сельскохозяйственной продукции*.

В области *ценовой политики* должны действовать: принцип свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием цен, установление гарантированного уровня на закупки по госзаказу, формирование цен в соответствии со спросом и предложением при относительно жестком ограничении тенденций к их монополизации.

В области *кредитно-финансовой политики* необходимо строго целевое использование кредитов с пониженной для сельского хозяйства процентной ставкой.

В *налоговой политике* необходимо исключить многоканальность и дублирование налоговых изъятий. Стратегическим направлением этой политики должен стать переход к одноканальной системе в форме земельного налога, дифференцированного в зависимости от качества и местоположения земельных участков. При этом уровень земельного налога должен побуждать к эффективному использованию земли.

Задачам овладения рыночным механизмом и методами государственного регулирования в условиях рынка будет отвечать *принципиально новая система управления в АПК*. В этих целях целесообразно осуществить переориентацию государственных функций от управления предприятиями и отраслями на экономическое регулирование взаимодействия между субъектами рыночного хозяйства.

Государственное регулирование АПК обязательно включает и *внешнеэкономическое направление*, имеющее в качестве одной из важнейших задач защиту отечественного сельского хозяйства. Степень и формы внешнеторговой защиты и аграрного протекционизма должны зависеть от состояния сельскохозяйственного производства и рынка по отдельным товарам и товарным группам, от насыщения рынка и конкурентоспособности отечественной продукции. Однако при решении этой проблемы, кроме сельскохозяйственных товаропроизводителей, необходимо учитывать и другую сторону — потребителей, интересы которых далеко не всегда и не во всем совпадают с интересами отечественных товаропроизводителей. Это означает, что характер и уровень аграрного протекционизма должны носить компромиссный характер, являясь результатом учета многих разнонаправленных сил. Проблема заключается в том, чтобы найти количественную меру и поддерживать такую соизмеримость затрат на проведение протекционистской политики и получаемых от такой политики выгод, при которой первые не превышали бы вторые и была обеспечена продовольственная безопасность страны, базирующаяся на концепции самообеспеченности основными видами продовольствия.

Под продовольственной безопасностью понимается обеспечение соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями состояния экономики страны и ее агропромышленного комплекса, позволяющее стабильно удовлетворять, вне зависимости от внешних и внутренних условий, потребности населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами. Обеспечение продовольственной безопасности особенно важно для России в связи с относительно низкой экономической эффективностью сельского хозяйства страны, его высокой

энерго- и материалоемкостью, а следовательно, малой конкурентоспособностью на внешнем рынке, а также в связи с предстоящим решением вопроса о вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО), что неизбежно связано с определенными обязательствами и ограничениями России в области государственного воздействия на экономику.

В 1999 г. доля импорта в общих ресурсах мяса и мясопродуктов составила по России 29,5%, молока и молочных продуктов — 12,4%, яиц — 3,1%, картофеля — 0,6%, овощей и продовольственных бахчевых культур — 9,8%. В целом удельный вес импорта в ресурсах основных продовольственных товаров остался в 1999 г. примерно на уровне предыдущего года.

Особой заботой государства должна стать поддержка хозяйств населения (личные подсобные хозяйства, коллективное и индивидуальное садоводство граждан). Поддержку хозяйств населения следует выдвинуть в число приоритетных задач аграрной политики именно сейчас, когда перед значительной частью населения стоит проблема выживания, когда производство в крупных сельскохозяйственных предприятиях падает, а крестьянские хозяйства и их ассоциации организационно не окрепли и не получили сколько-нибудь весомого развития с точки зрения их вклада в продовольственное обеспечение страны. В 1999 г. хозяйства населения произвели 92% картофеля, около 77% овощей, 79% плодов и ягод, 59% мяса, в том числе 66% свинины и 75% баранины, 49% молока, 46% шерсти, 85% меда, 30% яиц¹. Эти цифры свидетельствуют об огромном вкладе хозяйств населения в продовольственное обеспечение страны.

Важное значение приобретают кооперация хозяйств населения, фермерских хозяйств в сфере снабжения и сбыта, в использовании сельскохозяйственной техники и т. д., развитие на селе кредитной кооперации.

Представляется, что без реального учета участия отдельных секторов в создании продовольственного фонда страны при проведении аграрной политики нельзя рассчитывать на прекращение спада сельскохозяйственного производства и сокращение сроков выхода из аграрного кризиса.

В отношении крупных сельскохозяйственных предприятий необходимо проведение избирательной политики. Они должны получать кредиты по строго целевому назначению, с обязательным контролем за использованием выделенных средств и при исключении практики необоснованного списания полученных ссуд. Средства предприятиям должны выделяться в рамках специальных программ на конкурсной основе; при этом, очевидно, приоритет получат прежде всего те хозяйства, которые и в нынешних условиях держатся «на плаву», способные обеспечить эффективное использование этих средств с наибольшей отдачей. Таких предприятий примерно четверть от всего количества производящих ныне подавляющую массу товарной продукции.

В отношении большинства убыточных хозяйств, за исключением экономически безнадежных, следует применять не практику банкротства, а санацию, в период которой можно подобрать наиболее эффективные варианты реорганизации хозяйств, дающие возможность использовать имеющиеся производственные фонды и работников, изменить применительно к местным условиям специализацию производства, найти более квалифицированных в экономическом и организационном плане руководителей.

Особым направлением любого аграрного реформирования, его центральным звеном является *земельная реформа*. Земельные преобразования призваны обеспечить рациональное использование и охрану земель как важнейшего природного

¹ Данные по доле свинины, баранины и шерсти приводятся за 1998 г.

ресурса, создание условий для воспроизводства и повышения плодородия почвы, равноправное развитие различных форм хозяйствования на земле.

Однако в России в использовании земель наметились устойчивые негативные процессы. Усилились эрозия, опустынивание, деградация, осолонцевание почв. Происходит истощение земель, разрушение мелиоративных систем. Резко ухудшилось состояние сенокосов и пастбищ. В этой связи государство обязано разработать эффективный механизм экономического и административного воздействия за нецелевое и неэффективное использование земель, предотвращения спекуляции землей и коррупции.

В аграрной политике важное место должно быть отведено развитию *арендных отношений, лизингу*, которые позволяют наиболее простым способом и в относительно короткие сроки оптимизировать соотношение между имеющимися земельными ресурсами, производственными фондами и рабочей силой, облегчить и удешевить процесс концентрации земли в пределах, необходимых для эффективного хозяйствования. Аренда способствует поддержанию высокого уровня использования сельскохозяйственных земель, интенсификации производства, если договоры аренды заключаются на длительные сроки и при относительно невысокой арендной плате.

В экономически развитых странах государство в настоящее время выступает в правовом регулировании земельных отношений на стороне хозяйствующего субъекта — фермера-арендатора, а не земельного собственника — рантье, и существенно ограничивает права последнего исходя из экономической целесообразности и интересов общества. Этот принцип следовало бы положить в основу земельных отношений и в России. Ясно, что приоритет арендатора должен быть взвешенным, сбалансированным, осуществляться в разумных пределах, вне которых устанавливаемые законом преимущества арендатора могут сказаться на готовности собственников земли сдать ее в аренду, а также вызвать рост арендной платы, определяемый прежде всего спросом и предложением аренды земли.

Говоря о приоритетности интересов арендатора, следует подчеркнуть, что право аренды сельскохозяйственных земель в настоящее время весьма детально и жестко регулируется государством и в отношении арендатора. Так, государство во многих западных странах предусматривает для арендатора такие условия, как использование взятых в аренду сельскохозяйственных земель только для сельскохозяйственного производства, недробимость участков при смене владельцев, пребывание претендента в трудоспособном возрасте, наличие у него хорошего здоровья, нужной квалификации, средств, необходимых для ведения хозяйства, соблюдение им природоохранных мер и т. д.

Подчас при рассмотрении вопросов собственности на землю и ее аренды имеет место противопоставление их исходя из политических и идеологических соображений. Между тем вопрос о предпочтении той или иной формы землевладения должен решать сам землевладелец; важно, чтобы при этом ему была обеспечена свобода выбора.

Для того чтобы предотвратить возможные негативные последствия расширения оборота земли, необходимо законодательное положение о праве приобретения сельхозугодий только лицами, обязующимися использовать землю для сельскохозяйственного производства, к тому же имеющими специальное образование, опыт практической работы в сельском хозяйстве, а также зафиксировать и строго соблюдать право изъятия государством неиспользуемых сельхозугодий у их собственников с передачей земель в резервные фонды государства или органам сельского самоуправления.

В условиях спада сельскохозяйственного производства и возрастающей в связи с этим на селе безработицы важное значение приобретает развитие малого предпринимательства как в сфере производства, так и в сфере услуг. Эта деятельность обеспечивает сельскому населению повышение занятости и расширение ее видов, снижение сезонности производства, способствует росту доходов и благосостоя-

ния сельских семей. Более полному использованию местных ресурсов, возрождению сельских промыслов, расширению предпринимательской деятельности на селе благоприятствует относительная дешевизна рабочей силы, земли и помещений.

Проблема экономической оценки земель

В современных условиях развития экономики в России большое значение приобретает земельная реформа, включение земли в сферу товарно-денежных отношений. Действующее законодательство и нормативные документы закрепили различные формы собственности на землю. Возможность купли-продажи земли, необходимость платы за пользование земельными ресурсами потребовали знания стоимости земли, точная оценка которой способствует правильному принятию решений в области землепользования как в государственном, так и в частном секторе. Однако реально в России пока не существует рынка сельскохозяйственных земель, нет сложившихся рентных отношений, нет единого механизма экономической оценки сельхозугодий.

Проблема экономической оценки земли впервые в отечественной литературе была поставлена в связи с необходимостью компенсации ущерба при отчуждении сельскохозяйственных угодий и повышением эффективности землепользования. В условиях административной экономики при отсутствии частной собственности на землю и рынка земли методы оценки сельскохозяйственных угодий основывались на основе действительных затрат на освоение новых земель из несельскохозяйственных земельных фондов и различий в экономическом плодородии почв, а также на базе капитализации доходности земли по показателям ее урожайности. Методы оценки земли были разработаны институтом РосНИИземпроект, а также Почвенным институтом им. В.В. Докучаева. Учитывалось, что в сельском и лесном хозяйстве земля выступает как главное средство производства, и при этом важнейшей экономической характеристикой земель выступает ее плодородие. Однако даже в рамках прежней системы неденежный, бальневый подход к оценке, подвергался критике как бесполезный в прикладных целях.

В результате рыночных преобразований в экономике России вопрос оценки земли вновь встал довольно остро и главным образом в связи с разрешением проблем введения платности землепользования и дифференциации платы за землю. Однако при переходе к рынку государство отказалось от рыночных методик определения стоимости земли. Расчетная нормативная цена земли определялась исходя из умножения на коэффициент ставок земельного налога либо (что более прогрессивно) исходя из экспертных оценок специалистов, учитывающих комплекс факторов, влияющих на нее («Рекомендации по установлению нормативной цены земли», утвержденные Комитетом РФ по земельным ресурсам и землеустройству 27 декабря 1994 г.). Но нормативная цена земли не выполняет роли экономической оценки. Оценка рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения осуществляется в следующих целях:

- при реализации сделок по приобретению или передаче прав на сельскохозяйственные угодья;
- при внесении в уставный капитал предприятий имущественного взноса в виде земельного участка или прав на него;
- при ипотеке земельного участка для определения обоснованности гарантий по кредиту;
- при определении компенсации собственнику (владельцу) за полное или частичное изъятие земельного участка;
- при приватизации земельных участков;

ния сельских семей. Более полному использованию местных ресурсов, возрождению сельских промыслов, расширению предпринимательской деятельности на селе благоприятствует относительная дешевизна рабочей силы, земли и помещений.

Проблема экономической оценки земель

В современных условиях развития экономики в России большое значение приобретает земельная реформа, включение земли в сферу товарно-денежных отношений. Действующее законодательство и нормативные документы закрепили различные формы собственности на землю. Возможность купли-продажи земли, необходимость платы за пользование земельными ресурсами потребовали знания стоимости земли, точная оценка которой способствует правильному принятию решений в области землепользования как в государственном, так и в частном секторе. Однако реально в России пока не существует рынка сельскохозяйственных земель, нет сложившихся рентных отношений, нет единого механизма экономической оценки сельхозугодий.

Проблема экономической оценки земли впервые в отечественной литературе была поставлена в связи с необходимостью компенсации ущерба при отчуждении сельскохозяйственных угодий и повышением эффективности землепользования. В условиях административной экономики при отсутствии частной собственности на землю и рынка земли методы оценки сельскохозяйственных угодий основывались на основе действительных затрат на освоение новых земель из несельскохозяйственных земельных фондов и различий в экономическом плодородии почв, а также на базе капитализации доходности земли по показателям ее урожайности. Методы оценки земли были разработаны институтом РосНИИземпроект, а также Почвенным институтом им. В.В. Докучаева. Учитывалось, что в сельском и лесном хозяйстве земля выступает как главное средство производства, и при этом важнейшей экономической характеристикой земель выступает ее плодородие. Однако даже в рамках прежней системы неденежный, балльный подход к оценке, подвергался критике как бесполезный в прикладных целях.

В результате рыночных преобразований в экономике России вопрос оценки земли вновь встал довольно остро и главным образом в связи с разрешением проблем введения платности землепользования и дифференциации платы за землю. Однако при переходе к рынку государство отказалось от рыночных методик определения стоимости земли. Расчетная нормативная цена земли определялась исходя из умножения на коэффициент ставок земельного налога либо (что более прогрессивно) исходя из экспертных оценок специалистов, учитывающих комплекс факторов, влияющих на нее («Рекомендации по установлению нормативной цены земли», утвержденные Комитетом РФ по земельным ресурсам и землеустройству 27 декабря 1994 г.). Но нормативная цена земли не выполняет роли экономической оценки. Оценка рыночной стоимости земель сельскохозяйственного назначения осуществляется в следующих целях:

- при реализации сделок по приобретению или передаче прав на сельскохозяйственные угодья;
- при внесении в уставный капитал предприятий имущественного взноса в виде земельного участка или прав на него;
- при ипотеке земельного участка для определения обоснованности гарантий по кредиту;
- при определении компенсации собственнику (владельцу) за полное или частичное изъятие земельного участка;
- при приватизации земельных участков;

- для определения платы за землю при реализации принципов рентного налогообложения в сельскохозяйственном производстве;
- при разработке и реализации программ по охране и рациональному использованию земель;
- при решении вопросов организации территории при землеустроительном проектировании;
- для учета ценности сельскохозяйственных угодий в составе национального богатства и другие цели.

В общем виде при оценке стоимости сельскохозяйственных земель приемлемы два основных принятых в мировой теории метода оценки недвижимости: метод сравнения продаж и доходный метод.

В практике западных стран основным желательным способом оценки земли являлся и остается *метод сравнения продаж*, который всегда предпочтительнее, если есть информация о достаточном числе сделок.

Применение метода сравнения продаж заключается в последовательном выполнении следующих шагов:

- подробное исследование рынка с целью получения достоверной информации о всех факторах, имеющих отношение к объектам сравнимого назначения и полезности;
- определение подходящих единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице;
- сопоставление исследуемого объекта с выбранными объектами сравнения с целью корректировки их продажных цен или исключения из списка сравнимых;
- приведение ряда показателей стоимости сравнимых объектов к одному или к диапазону рыночной стоимости исследуемого объекта.

Для определения элементов, от которых зависит стоимость, необходим подробный анализ рыночных условий. Чтобы привести объекты сравнения к исследуемому на дату оценки, требуется выполнить корректировки продажной цены объекта сравнения по каждой позиции элементов сравнения.

В оценочной практике принято выделять девять основных элементов сравнения, которые должны в обязательном порядке анализироваться и корректироваться в следующей последовательности:

1. Вид получаемых прав.
2. Условия финансирования.
3. Условия продажи.
4. Состояние рынка.
5. Месторасположение.
6. Физические характеристики.
7. Экономические характеристики.
8. Использование.
9. Компоненты стоимости, не связанные с недвижимостью.

Корректировки могут выражаться в процентах, которые (в конечном счете) переводятся в абсолютные величины в денежном выражении, либо могут учитываться в абсолютной величине (прямые денежные корректировки). Процентные корректировки могут быть применены либо к цене, либо к единичной стоимости объекта сравнения.

Применение метода непосредственного сравнения продаж для расчета стоимости сельскохозяйственных угодий в российских условиях осложняется двумя основными проблемами: малым массивом сопоставимых участков из-за недавнего и неглубокого развития земельного рынка; слабым информационным обеспечением.

Тем не менее, в силу важности данного метода, применение его представляется необходимым и часто идет с использованием экспертных оценок — присваиваемых сравнительным характеристикам ранговых (качественных) параметров и приданием различным качественным характеристикам весовых значений. В основе использования метода сопоставимых продаж в условиях ограниченности и недостатка данных экспертами часто используются методы, являющиеся развитием и продолжением доходного метода.

Доходный метод оценки, или метод капитализации ренты, более универсален и широко применим для оценки стоимости сельскохозяйственных земель в условиях отсутствия рынка земли в России. Он основан на исчислении в денежном выражении этой оценки как разности между стоимостью продукции, получаемой при эксплуатации земель, и затратами на ее получение. Стоимость продукции при этом измеряется в равновесных рыночных ценах. Для расчета стоимости используются базисные значения урожайности и затрат по основным сельскохозяйственным культурам, связанных с качеством земель, их местоположением и современной технологией производства. На основе анализа и расчетов определяется уровень равновесных рыночных цен на рассматриваемый вид сельскохозяйственной продукции. Дифференциация рыночных цен на продукты растениеводства по основным экономико-географическим районам страны сравнительно невелика, что связано с относительно низкими удельными затратами на перевозку продуктов по сравнению с затратами на их производство. В связи с этим существует возможность использовать единые для основных сельскохозяйственных территорий страны равновесные рыночные цены на продукцию растениеводства. На основании значений урожайности или продуктивности животноводства и затрат определяется характер наилучшего, наиболее эффективного использования участка: варианты развития оцениваемого сельскохозяйственного участка, технологии выращивания продукции, ее переработки и доставки потребителю. Здесь имеет смысл использовать для выбора варианта наилучшего использования экономико-математические модели, способные установить зависимость между основными переменными (урожайность, структура севооборота и вложения, себестоимость).

Стоимость сельскохозяйственного земельного участка по методу капитализации дохода (ренты) равна капитализированной разности между ценой продукции и приведенными общими затратами на ее получение по формуле:

$$V = \frac{(Z - S)}{K}$$

где V — стоимость участка; Z — цена годовой сельскохозяйственной продукции; S — приведенные общие затраты на получение продукции; K — коэффициент капитализации рентного дохода.

В условиях российской экономики коэффициент капитализации рассчитывается методами кумулятивного построения и по рыночным данным по известным фактам предложения или продажи участков, а также рыночным рентным ставкам. Коэффициент капитализации, рассчитываемый на основе метода кумулятивного построения, должен прямо или косвенно учитывать следующие факторы:

1. Безрисковую ставку дохода.
2. Плюс поправку на риск потери актива (участка).
3. Плюс поправку на низкую ликвидность.
4. Плюс поправку на инвестиционный менеджмент.
5. Плюс/минус поправку на прогнозируемое повышение или снижение стоимости актива.

Обычно за основу расчета (безрисковая ставка) принимается ставка минимальной компенсации за деньги по именным счетам, вкладам, суммы которых полностью застрахованы правительством РФ или его агентом. К безрисковой ставке прибавляется поправка на риск нестабильности получения дохода, связанный с особенностями оцениваемого вида участка. Корректировка на низкую ликвидность проводится в случае, если актив не сразу может быть превращен в наличные денежные средства. Корректировка на возмещение капитальных затрат проводится в сторону роста коэффициента капитализации, если предвидится снижение стоимости актива. Когда прогнозируется рост стоимости участка, коэффициент капитализации может быть рассчитан путем вычитания ежегодного процента прироста капитала из ставки дисконта (дохода на инвестиции).

Российский опыт оценки стоимости земельных участков позволяет сделать выводы о том, что главной проблемой является не адаптация хорошо известных в мире методов оценки к условиям реально существующего российского рынка, а неполноценность информационного обеспечения, т.е. получение исходных данных для оценки. Для решения данной проблемы и создания единого механизма оценки сельскохозяйственных земель необходима государственная концепция развития оценочно-кадастровых работ, которая включала бы одним из пунктов обязательность сбора данных по физическим и экономическим характеристикам участков при сделках с ними, а также подготовку профессиональных оценщиков земли.

Основные термины

Агропромышленный комплекс

Сферы АПК

Аграрный кризис

Регулирование в АПК

Земельная реформа

Арендные отношения

Формы хозяйств в аграрном секторе

Реформы в сельском хозяйстве

Методы оценки земли

Метод сравнения продаж

Метод капитализации ренты

Раздел V. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 58

Формирование открытой экономики России

Особенности международных экономических связей России

Основными формами международных экономических связей являются: международная торговля товарами и услугами; международные кооперационные связи в области производства; движение капиталов и иностранных инвестиций; международная миграция рабочей силы; обмен в области науки и техники; валютно-финансовые и кредитные отношения.

Ведущей формой международных экономических отношений продолжает оставаться **международная внешняя торговля**, по каналам которой опосредуется основной объем операций, проходящих в рамках прочих форм внешнеэкономических связей. 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, называют еще движением *факторов производства* через национальные границы. При этом многократно расширяется сам объект внешнеторгового оборота. Так, помимо «классического» оборота товаров, в сферу обмена поступают прежде всего разнообразные *услуги*. Тем самым международная (внешняя) торговля окончательно превращается в 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, взаимные поставки в процессе производства, объекты капитального строительства и т.п. С развитием современного прогресса и совершенствованием производственной специализации и кооперации в мире происходит дальнейшее своеобразное «отпочковывание» отдельных видов современных услуг в самостоятельные формы международных экономических отношений. Так, международное движение (обмен) научно-технических знаний, новых технологий, купля-продажа лицензий, патентов и «ноу-хау» и некоторые другие виды услуг научно-технического характера фактически превращаются в отдельные, бурно развивающиеся секторы мировой экономики и в настоящее время представляют собой совокупность товаро-обменных операций с ежегодным оборотом в десятки и сотни миллиардов долларов. Например, международная торговля лицензиями в 90-е годы развивалась еще более быстрыми темпами, чем вся мировая торговля в целом.

Развал СЭВ и последовавший вскоре распад Советского Союза, совпавшие с началом общего кризиса экономики на территории России и бывших республик СССР, привели к серьезным изменениям в географической направленности и структуре российской внешней торговли. Это было вызвано: уменьшением 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 — развитых западных государств; попытками компенсировать эти потери и неизбежный в таких условиях рост импорта наращиванием вывоза топливно-сырьевых товаров, полуфабрикатов и изделий первичной степени обработки.

Произошло обвальное снижение объема экономических связей России с бывшими странами СЭВ, а также с бывшими союзными республиками СССР. Доля бывших стран СЭВ в общем объеме российского товарооборота последовательно снижалась до 17% в 1992 г. и до 11% в 1994 г. К 1999 г. она уже не превышает 10%. Напротив, доля экономических связей с западными государствами соответственно возрастала и в 1999 г. уже превысила 50%.

При этом около 40% всего российского внешнеторгового оборота приходится на долю стран ЕС, ставших основными торговыми партнерами России. Среди них лидирующие позиции в торговле с Россией 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 Белоруссия (Республика Беларусь) и Украина. Важными торговыми партнерами Российской Федерации являются также Китай, а в Восточной Европе — Польша.

В последние годы характерным признаком российской внешней торговли является крупное положительное сальдо торгового баланса, превысившее в 1999 г. 30 миллиардов долларов, а без учета неорганизованной торговли составившее более 40 миллиардов долларов. Это происходит 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% (1999 г.);

б) обеднения структуры импорта, сведения его главной роли к поставкам потребительских товаров и продовольствия в ущерб ввозу инвестиционных товаров, прежде всего машин и оборудования.

Что касается современного *российского экспорта*, то его главными проблемами продолжают оставаться: неконкурентоспособность продукции отечественной обрабатывающей промышленности (за исключением вооружений и военной техники); сильная зависимость от международной конъюнктуры цен на топливно-сырьевые товары и продукцию первичной степени обработки.

В конце 90-х годов на мировой рынок поставляется свыше 40% добываемой в стране нефти, более 30% — природного газа, более 35% — производимых минеральных удобрений, свыше 60% — фанеры. Поступления от этих статей экспорта в виде взимаемых государством налогов и пошлин формируют почти половину доходной части федерального бюджета страны. В то же время сформировалась довольно устойчивая зависимость российского внутреннего рынка от импорта ряда продовольственных и других потребительских товаров (масло сливочное и растительное, сахар, мясо и др.).

Нынешним общим состоянием всей экономики и особенно ее наукоемкого сектора, а также незначительными объемами российского экспорта промышленной продукции определяется и место России в мировой торговле услугами. В настоящее время наш *экспорт услуг* не превышает 1% от общемирового объема торговли услугами.

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 место жительства.

Основным фактором, влияющим на процессы перемещения рабочей силы, были и продолжают оставаться межгосударственные и межрегиональные различия в уровнях заработной платы, поэтому взаимный обмен специалистами как технического, так и гуманитарного профиля является обычным явлением для большинства государств современного мира и расширяется по мере углубления международного разделения труда и усиления взаимозависимости национальных экономик.

Однако если для развитых государств больше характерна иммиграция, а эмиграция наблюдается преимущественно в трудные периоды их общественно-политического и экономического развития (например, в условиях разрухи, царившей после второй мировой войны в Западной Европе), то развивающиеся государства, а также страны, находящиеся на переходных этапах своего развития и (или) испытывающие значительные экономические трудности, являются постоянным источником формирования именно эмиграционных потоков и поставщиков рабочей силы.

В последние годы прослеживается устойчивая тенденция возрастания в миграционных потоках удельного веса высококвалифицированных специалистов, в том числе врачей, научных работников, деятелей культуры и образования. По экспертным оценкам, к концу 2000 г. прирост миграции специалистов в области фундаментальных наук составлял по сравнению с уровнем середины 90-х годов около 70%, в сфере здравоохранения — более половины, по инженерным специальностям — около 45%. Это становится характерным как в миграционных отношениях между развитыми странами, так и для эмиграции из развивающихся государств; при этом наиболее высокими темпами растет отток квалифицированных работников именно из развивающихся стран. Это явление в современном мире получило название «*утечки мозгов*». В то же время развитые страны продолжают предъявлять спрос и на мало-квалифицированный труд — когда более тяжелые, опасные для здоровья и менее престижные для собственного населения виды работ как в производстве, так и в сфере услуг возлагаются на иммигрантов.

В настоящее время в мире насчитывается более 45 миллионов официально зарегистрированных мигрантов, а с учетом членов их семей — не менее 100 миллионов 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, равно как и военные причины, побуждающие те или иные категории населения покидать свою страну в поисках спасения за ее пределами.

Находясь в состоянии социально-экономического («системного») кризиса, Россия выступает 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 мозгов» за границу в 90-е годы доходил до 50—60 млрд. долларов. Это, в свою очередь, ведет к обеднению потенциала наукоемких и социально значимых сфер народного хозяйства, еще большему усилению кризисных явлений в наукоемких отраслях российской промышленности.

С другой стороны, Россия испытывает трудности, связанные с *нелегальной иммиграцией* на нашу территорию. Так, по данным российских правоохранительных органов, на середину 1999 г. на территории Российской Федерации находилось свы-

ше 1 миллиона нелегальных иммигрантов. В основном это выходцы из бывших союзных республик СССР (ныне — страны СНГ), а также граждане некоторых государств «дальнего зарубежья», использующие несовершенство пограничного и репистрационно-правового режимов в самой России для инфильтрации на нашу территорию. Наличие столь значительного числа нелегальных иммигрантов, многие из которых заняты в «теневой», а то и в криминальной сфере экономики, ведет к недополучению российской казной значительных средств, усилению общего уровня криминогенной обстановки в стране.

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 **инвестиции, осуществляемые в зарубежных странах (иностранные инвестиции)**. При этом если раньше потоки иностранного капитала направлялись преимущественно в экономически отсталые страны исключительно с целью извлечения сверхприбылей (за счет использования дешевого труда и эксплуатации более доступных ценных 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 часть сотрудничества и одновременно соперничества между ними.

Определяющими факторами, влияющими на приток иностранных инвестиций в страну, в настоящее время являются: гарантии как общеэкономической, так и политической стабильности в стране, принимающей иностранные капиталы; неизменность на длительное время общего хозяйственного и налогового законодательства; возможность не одномоментного извлечения сверхприбылей, а предсказуемого и гарантированного получения пусть более низкой, но надежной прибыли и ее свободного использования инвестором.

В подъеме экономического потенциала современной России существенное значение также могли бы сыграть *иностраные инвестиции*, в особенности прямые, направляемые прежде всего в производственную сферу, в транспортную инфраструктуру, а также в инфраструктуру хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. Однако вследствие отсутствия в России названных выше условий, формирующих благоприятный инвестиционный климат любой страны, наличия высокой степени политических и экономических рисков иностранные инвестиции до сих пор не играют сколько-нибудь существенной роли в российской экономике.

Кроме того, неблагоприятным фоном для иностранных инвесторов является то, что основной потенциальный источник внутренних инвестиций — российский частный капитал продолжает считать собственный национальный рынок недостаточно надежным для себя; наблюдается ежегодное бегство капиталов из страны, ставшее серьезной преградой на пути к какому-либо существенному улучшению положения в сфере наших внешнеэкономических связей и в экономике в целом. По различным оценкам, за все годы реформ из страны ушло свыше 200 млрд. долларов.

Современная структура и состояние международных экономических отношений в России определяются прежде всего текущим положением экономики и геополитическими реалиями, в которых оказалась наша страна.

Международные экономические отношения нашей страны находятся в состоянии *переходности*, то есть перехода от относительно замкнутой экономической системы к открытой экономической системе, включенной и интегрированной в мировое хозяйство. Соответственно в российской экономике значительную роль наряду с развитыми, устоявшимися формами внешнеэкономической деятель-

ности, характерными для большинства современных стран мира, играют переходные формы внешнеэкономической деятельности.

Основные черты и формы открытой экономики

Важным направлением формирования новой экономической системы России является создание эффективных международных экономических отношений, переход к открытой экономике.

Экономика СССР и других социалистических государств представляла собой относительно замкнутую 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 современной экономике России внешнеэкономические связи должны рассматриваться не только как средство повышения эффективности производства за счет преимуществ международного разделения труда. Речь идет об органичном включении российской экономики в мировое хозяйство как важном элементе формирования рыночной экономики.

В русле рыночных преобразований в России происходит коренной поворот во всей системе внешнеэкономических связей России. Ее основные черты состоят в том, что прежняя ориентация на относительную замкнутость уступает место курсу на «открытие» экономики и ее интеграцию в систему мировых хозяйственных связей, либерализацию всех форм внешнеэкономической деятельности. Это принципиально меняет условия взаимодействия отечественной экономики с мировым хозяйством и условия внутреннего хозяйствования: если относительная замкнутость экономики давала возможность в значительной мере не учитывать влияние внешних факторов, в частности, мировых экономических кризисов и неблагоприятной конъюнктуры, на развитие народного хозяйства страны, то при переходе к открытой экономике они в гораздо большей степени становятся зависимыми от ситуации, складывающейся на международных товарных и финансовых рынках, от политических событий на мировой арене. Национальное производство при «раскрытости» России для внешнего мира начинает соперничать с иностранными конкурентами уже не только на внешних рынках, но и на своем внутреннем рынке.

Открытая экономика, как особое состояние национальной экономической системы, обладает рядом признаков и свойств.

Намакроуровнеэто:

— устойчивая внешнеэкономическая специализация страны, при которой обмен с мировым хозяйством происходит не в силу дефицитов или излишков продукции внутри страны; а на основе сравнительных издержек производства и качества товаров;

— сопоставимость пропорций национальных и мировых цен на основные товары;

- участие в международных рынках труда, капитала, финансовых 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 сочетании с гибкой защитой отечественных производителей;
- обеспечение правовых и экономических гарантий хозяйственного функционирования иностранного капитала;
- сближение национального законодательства в области экономики, приоритет международных договорных обязательств России над нормами отечественного права;
- применение общепринятого в мировой практике арсенала средств и методов регулирования внешнеэкономических связей;
- обеспечение участия России во всех важнейших международных экономических организациях;
- поддержка отечественных экспортеров на внешних рынках.

Абсолютно открытой экономики в упрощенном понимании, то есть такой, в процессе функционирования которой без всяких ограничений происходило бы движение товаров, труда и капитала через национальные границы (и внутрь, и вовне), не имеет ни одна страна мира. Правительства зарубежных стран с рыночным типом хозяйствования регулируют международный оборот ресурсов с помощью различных мер, включая и чисто административные. При этом открытость экономики непременно предполагает приоритетный учет национальных экономических интересов.

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 реальное воздействие на формирование основных 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 и в международных отношениях.

Российская экономика в силу целого ряда потенциальных преимуществ, ресурсного, индустриального и интеллектуального потенциала имеет исходные предпосылки для формирования большой открытой экономики.

***Противоречия
и направления
формирования
открытой
экономики в России***

Формирование в России открытой экономики содержит в себе новые возможности ее развития. Среди них следует выделить:

- расширение участия России в международном разделении труда;
- усиление роли внешнеэкономических связей как

интенсивного фактора экономического роста и структурных преобразований;

- подтягивание отечественного производства к мировому уровню по технической оснащенности, издержкам и качеству продукции, то есть 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;
- ускорение формирования в стране отдельных рыночных институтов и механизмов, которые пока еще слабы или отсутствуют, конкурентной среды в целом.

Вполне понятно, что российская экономика еще не использует преимущества открытости в полной мере. Однако очевидно и то, что в ходе реформ либерализованные внешнеэкономические связи способствовали некоторому смягчению последствий кризисных явлений в отечественном народном хозяйстве. Импорт стал важным каналом насыщения внутреннего рынка, в первую очередь потребительскими товарами, фактором, формирующим структуру и ассортимент предложения и влияющим соответственно на характер спроса. Экспорт остается важным фактором поступления валютных ресурсов.

Таким образом, реализация курса на формирование открытой экономики дает ряд новых возможностей для развития экономики. При этом большинство их будет реализовываться постепенно, по мере достижения экономикой России определенных количественных и качественных характеристик открытого хозяйства. Однако из сказанного не следует вывод о том, что форсирование открытости российской экономики в современных условиях — это безусловное благо и несет одни преимущества. Ускоренное открытие российской экономики при ее нынешней деформированной структуре и кризисном состоянии чревато достаточно серьезными последствиями и потерями. К числу основных опасностей ускоренного «раскрытия» российской экономики можно отнести:

- разрушение отечественного производственного потенциала, отраслей и отдельных предприятий, производящих конечную продукцию;
- консервацию утяжеленной структуры производства с преобладанием добывающей промышленности;
- обеднение структуры экспорта и импорта товаров и услуг, закрепление за Россией роли главным образом поставщика сырья и потребителя готовых изделий;
- ослабление позиций России в мировой торговле, потерю ряда важных внешних рынков сбыта, особенно машин и оборудования, военной техники;
- усиление финансовой и технологической зависимости от промышленно развитых стран;
- потерю национальными производителями части внутреннего рынка.

На начальном этапе реформ преобладала трактовка открытости экономики как ускоренной либерализации внешнеэкономической деятельности, как элемента «шо-

ковой терапии». Как показал опыт последних лет, такое толкование открытости экономики приводит к неблагоприятным последствиям в силу того, что производственная инфраструктура российской экономики не связана через мировой рынок с передовыми производственно-техническими комплексами, в стране небогат выбор высокоэффективных экспортных отраслей (особенно высокотехнологичных производств и оборудования), а затраты на продукцию экспортных отраслей все еще высоки. В результате консервируются тенденции сырьевой и топливной ориентации экспорта, технологическая зависимость от развитых стран Запада.

Общемировая практика перехода к открытой экономике показывает, что прежде всего необходимо снятие барьеров на пути товаров, капиталов и рабочей силы между внутренним и мировым рынками. Конечно, сегодня полную отмену внешнеэкономических ограничений не осуществляет ни одно государство. Все страны сохраняют определенные формы тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, валютного регулирования, ограничения на пути миграции рабочей силы. Тем не менее под влиянием объективных процессов интернационализации хозяйственной жизни в послевоенные годы промышленно развитые страны Запада осуществили важные шаги по снятию внешнеэкономических барьеров, особенно в области торговли и движения капитала. Это относится в первую очередь к Западной Европе, где интеграционные процессы зашли достаточно далеко, а также к США и Японии, в которых степень открытости экономики в последние годы также существенно возросла.

Как показывает мировой опыт, на применение этого средства могут идти достаточно развитые страны, способные пожертвовать некоторыми своими производствами в расчете на расширение экспортных секторов экономики. Процесс открытия внутреннего рынка, как правило, идет постепенно, по мере созревания соответствующих предпосылок в отдельных отраслях экономики. Переход к открытой экономике даже в странах с рыночной структурой хозяйства, к которым относятся промышленно развитые страны Запада, занял после второй мировой войны довольно длительный период. Только по мере повышения конкурентоспособности своей экономики они начали снижать таможенные пошлины, отменять количественные ограничения и лицензирование внешней торговли, переходить к конвертируемости своей валюты.

Ключевой вопрос формирования открытой экономики — *синхронизация внутренней и внешней либерализации экономики при условии защиты национальной экономики*. Какие отношения, внутренние или внешние, освободить в первую очередь — исходная проблема формирования открытой экономики. Экономические преобразования в России и ряде других переходных экономик фактически начались с «открывания» экономики, а не с действительного движения к рынку. Либерализация во внешней сфере шла опережающими темпами по сравнению с внутренней сферой. Реальные экономические отношения, за которыми стоят реальные деньги, начали складываться у предприятий не между собой, а с зарубежными партнерами. Мировой рынок восполнял отсутствие национального. Такой процесс не является всесторонней интеграцией национальной экономики в мировое хозяйство. В мировую экономику при этом интегрируется не национальное хозяйство, а отдельные предприятия и регионы.

С середины 90-х годов в российском экспорте были практически полностью ликвидированы квоты и лицензии, экспортный тариф, субсидирование экспортных поставок. Фактически единственным регулятором ввоза товаров в страну остается импортный тариф. Пока не применяются антидемпинговые и компенсационные пошлины, практически не используются широко применяемые за рубежом нетарифные ограничения импорта.

Либерализация внешней торговли была осуществлена поспешно и непродуманно, в отрыве от внутренних экономических реалий и без должного учета допускаемых международной практикой мер государственного регулирования внешней торговли.

Кредитные западные «вливания» в российскую экономику и повышение ее открытости дали возможность решать краткосрочные задачи пополнения бюджета и насыщения потребительского рынка, однако обратной стороной медали оказались те потери, которые понес бюджет от резкого увеличения бесконтрольного вывоза товаров за рубеж, нелегальной утечки капитала за границу, сокрытия налоговых платежей, разрушения ряда секторов национальной промышленности и сельского хозяйства.

В результате либерализации экспортного режима только отрасли топливно-энергетического комплекса и производство полуфабрикатов (черные и цветные металлы) оказались в благоприятных условиях. Однако даже им не удалось использовать заработанные инвестиционные средства на восстановление, модернизацию и расширение своей материально-технической базы.

Неблагоприятным оказалось положение отраслей, выпускающих продукцию с более высокой степенью обработки, в первую очередь машиностроения, традиционно не обладающих достаточной конкурентоспособностью на внешних рынках.

Резкое «раскрытие» экономики России перед мировым рынком не позволило добиться от западных партнеров ликвидации широко используемых ими дискриминационных мер в отношении российского экспорта довольно широкого круга товаров.

В сложнейшем положении оказались те производства, которые столкнулись с конкуренцией со стороны импортной продукции. Критическое состояние многих отраслей, в первую очередь легкой и пищевой промышленности, машиностроения, сельского хозяйства, уже давно требует активных защитных мер, в частности ограничения ввоза конкурирующих товаров, что на Западе является обычной практикой.

В итоге, хотя и удалось добиться насыщения внутреннего рынка (прежде всего потребительского), устранения ряда диспропорций прежней структуры народного хозяйства, разрушения заведомо неэффективных производств, рынок России оказался чрезмерно открытым перед внешним. Либерализация экспорта и импорта, вывод капитала тем самым не способствовали использованию российского капитала для создания дополнительных рабочих мест и инвестиций внутри страны.

Формирование большой открытой экономики — прогрессивный процесс. Однако противоречия ее формирования применительно к российским переходным условиям требуют соблюдения ряда принципов на новом этапе преобразований.

Во-первых, формирование открытой российской экономики может быть лишь результатом ее серьезной структурной перестройки, то есть процессом, имеющим определенную этапность и темпы, во многом связанные со специфическими особенностями национального хозяйства (его масштабами, производственным укладом, степенью монополизации производства и сбыта и т.д.).

Во-вторых, формирование рыночной экономики открытого типа требует активной преобразующей роли государства, не только вырабатывающего, но и реализующего с помощью комбинации различных регуляторов (рыночных и административных) структурную, промышленную и внешнеэкономическую политику.

В-третьих, открытость должна определяться завоеванными позициями России на международных рынках и в международных организациях, поэтому следует отказаться от раскрытия экономики преимущественно как снятия административных ограничений на экспортно-импортные и валютные операции, а перенести центр тяжести в область завоевания конкурентных преимуществ.

Внешнеэкономическая политика

Кардинальные изменения геополитического положения России, формирование качественно новой основы для взаимодействия отечественной экономики с мировой существенно повысили роль эффективной внешнеэкономической политики в развитии страны. Внешнеэкономическая политика (ВЭП) — это целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономических связей (ВЭС) и направлений участия страны в международном разделении труда. Основными составляющими ВЭП являются внешнеторговая политика, политика в области иностранных инвестиций, валютная политика, миграционный режим.

Задача государства в современных условиях — выработка внешнеэкономической политики, адекватной рыночным принципам функционирования экономики, переход к открытой экономике и ее последовательной интеграции в мировое хозяйство. Это требует преобразующей деятельности государства, направленной на развитие отраслей и регионов с целью активизации внешнеэкономической деятельности; изменения внешнеэкономической деятельности российских фирм в направлении от преимущественно разовых внешнеэкономических сделок к постоянной деятельности на внешнем рынке; четкого разделения функций осуществления ВЭП между ветвями власти, ведомствами, а также федерацией и ее субъектами.

Основными целями внешнеэкономической политики России в стратегическом плане для переходного этапа являются:

- обеспечение доступа отечественным предприятиям 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, а в дальнейшем и увеличение его как основы прироста валютных поступлений для модернизации народного хозяйства;
- накопление ресурсов для перехода 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 валютных и инвестиционных ресурсов для развертывания структурной перестройки экономики, развития экспортных возможностей;
- осуществление активной торгово-политической поддержки российских экономических интересов на потенциальных рынках и экспорта продукции перерабатывающих производств;
- обеспечение умеренного протекционизма по отношению к вновь создаваемым импортозамещающим производствам, особенно в ходе реализации госпрограммы конверсии.

Мировой опыт использования ВЭС для преодоления отставания от стран-лидеров дает два основных направления развития ВЭП. Первое предполагает преимущественную ориентацию на экспорт, второе — на замещение импорта. Первому направлению следовали в конце прошлого века США, после Второй мировой войны — западноевропейские страны, Япония, а за ними — новые индустриальные государства. Второе направление выбрали в последние два десятилетия некоторые латиноамериканские страны. Наиболее действенной и эффективной стратегией интеграции России в мировую экономику является *сочетание структурной перестройки экономики с ее ориентацией на активный рост экспорта*. Как показывает мировой опыт, основой эффективной ВЭД и залогом экономической безопасности страны в условиях движения к открытой экономике является развитие экспортного потенциала и всемерное содействие национальным экспортерам.

Внешнеторговая политика

Внешнеторговая политика — это совокупность целей, средств и методов, применяемых государством для развития торговых отношений с другими странами. Внешнеторговая политика включает определение географической и товарной структуры экспорта и импорта, а также систему их государственного регулирования.

Для выработки внешнеторговой политики и конкретных мер по ее реализации в переходной экономике следует принять во внимание следующие обстоятельства. С развалом СССР Россия утратила многие хозяйственные связи с бывшими союзными республиками. Став преемницей СССР на международной арене, Россия приобрела больше обязанностей по внешней задолженности, бремя которой основательно затрудняет ее экономические отношения с кредиторами. Что касается долгов России, то со стороны ряда зарубежных стран их возврат в валютной или товарной форме является проблематичным.

Тем не менее осуществление рыночных реформ и либерализация внешнеэкономической деятельности, при всей их противоречивости и незавершенности, позволили внешней торговле не только быстрее других секторов народного хозяйства выходить из кризиса, но и вытягивать из него отрасли экономики, ориентирующиеся на экспорт, а также возмещать на внутреннем рынке глубокий спад в АПК и легкой промышленности.

Внешняя торговля постепенно становится стабилизирующим фактором и стимулом подъема экономики России. Внешняя торговля на фоне спада по другим важнейшим показателям социально-экономического развития страны быстрее вышла на положительную динамику роста, увеличив свой оборот с 95,3 млрд. долл. в 1991 г. до 115 млрд. долл. в 1999 г. Восстановление объемов внешней торговли России идет в основном благодаря росту экспорта сырьевых товаров. Устойчиво растет положительное сальдо торгового баланса с 6,4 млрд. долл. в 1991 г. до 34,9 млрд. долл. в 1999 г. Финансовые поступления от взимания пошлин, налогов и акцизов от экспортно-импортных операций составляют почти четверть доход-

ной части федерального бюджета, а положительное сальдо торгового баланса за 1991—1999 гг. является главным источником валютных резервов. К важнейшим целям внешнеторговой политики РФ следует отнести:

- 1) целенаправленное содействие структурной перестройке экономики страны;
- 2) изменение характера участия РФ в мировой экономике как по линии товарной специализации, так и в отношении договорно-правовых и политических условий;
- 3) обеспечение экономической безопасности РФ.

Достижение этих целей предполагает:

- формирование обновленной структуры экспорта под влиянием происходящих структурных сдвигов в экономике страны, в первую очередь за счет значительного 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, последующая концентрация основных усилий на закреплении и развитии рыночного успеха на избранных направлениях в сочетании с активным развитием научно-технического сотрудничества, углублением производственной кооперации с зарубежными партнерами;
- достижение наиболее благоприятного торгового режима в отношениях с внешнеэкономическими партнерами, снятие любых дискриминационных ограничений на торговлю с РФ, недопущение возникновения новых ограничений;
- обеспечение 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. Отметим, что здесь очень важную роль должна сыграть продуманная политическая, финансовая и информационная государственная поддержка процессов продвижения российских товаров и услуг на рынки с наиболее высокой степенью монополизации (рынки, сверхзащищенные протекционистскими мерами зарубежных государств);
- долгосрочное урегулирование валютно-финансовых проблем во взаимоотношениях как со странами и международными организациями-кредиторами, так и с должниками РФ;
- создание эффективной системы защиты внешнеэкономических интересов РФ путем совершенствования, а в ряде случаев — расширения экспортного, валютного, таможенного контроля, и, при необходимости, других форм контроля внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время российская внешняя торговля еще не характеризуется рациональной организацией международного товарообмена, когда экспорт способствует развитию производительных сил страны за счет расширения реализации отечественной продукции за пределами насыщенного внутреннего рынка, а импорт не заменяет, а дополняет внутреннее национальное производство. Активность торгового баланса есть скорее стихийный результат либерализации и приватизации внешних экономических связей в условиях разрушения единого экономического пространства бывшего СССР и общего расстройтва российской экономики. Рост экспорта во многом определялся резким снижением платежеспособного спроса на внутреннем рынке, а также все еще значительным

отставанием внутренних цен от мировых по широкому кругу товаров. Расширение импорта носит в определенной мере вынужденный характер из-за неспособности промышленности насытить внутренний рынок достаточным количеством ширпотреба и продукции производственного назначения, способных составить конкуренцию по качеству и ассортименту товарам иностранного происхождения. Поэтому увеличение внешнеторгового оборота происходит в основном за счет экстенсивных факторов и не имеет под собой прочной долгосрочной основы.

Следует также отметить, что из-за растущих трудностей сбыта на внутреннем рынке (свертывание производства у партнеров-потребителей, обострение проблемы неплатежей, падение покупательной способности населения) вывоз продукции за границу в ряде случаев превратился для российских производителей в единственный источник их выживания и существования. Лишенные возможности продать товар внутри страны, они любыми путями и способами пытаются сбыть его за рубеж, часто на рискованных условиях и по бросовым ценам, лишь бы получить хоть что-то, чтобы удержаться на плаву. При такой вынужденной ориентации на экспортные поставки многие отрасли национального производства, которые раньше развивались самостоятельно, теперь оказались в опасной зависимости от внешних факторов, международной конъюнктуры и интересов иностранных заказчиков и покупателей.

В соответствии с особенностями внутреннего спроса складывается и структура российского импорта. Под воздействием свертывания производства и капиталовложений снижается доля инвестиционных товаров и промышленного сырья. Их место все чаще занимают закупки зарубежной потребительской продукции. Лишь в результате кризиса 1998 года были созданы условия для интенсивного импортозамещения продукцией отечественных производителей, завоевывания утраченных секторов рынка.

Преобладание топливно-сырьевых товаров в российском экспорте является отражением реальных и наиболее значимых в настоящее время конкурентных преимуществ России в международном разделении труда. Однако это не снимает вопрос о необходимости расширения и улучшения структуры российского экспорта прежде всего за счет повышения доли машинотехнической продукции и готовых изделий. Поскольку именно по этим товарным позициям существует наиболее острая конкуренция на мировом рынке, необходимо найти свою нишу, опираясь на преимущества, которыми располагает Россия (собственная топливно-сырьевая база, относительная дешевизна и достаточная квалификация рабочей силы и ИТР, научно-технические достижения в ряде отраслей и т.д.). Ограниченность финансовых ресурсов диктует необходимость сосредоточить усилия и средства на расширении экспортного потенциала оборонных отраслей. Необходимо также сосредоточить усилия на восстановлении позиций российского машинотехнического экспорта в страны СНГ и развивающиеся государства.

Девальвация национальной валюты, которая произошла в августе 1998 г., в долгосрочной перспективе может оказать благоприятное влияние на изменение структуры экспорта России. Наряду с государственной поддержкой отечественных товаропроизводителей девальвация должна стимулировать экспорт промышленной и наукоемкой продукции из России, что в перспективе должно привести к увеличению вывоза готовых изделий и диверсифицировать структуру экспорта.

В России сохраняется значительный экспортный потенциал во многих отраслях экономики.

В частности, российская *электроэнергетика* имеет огромный экспортный потенциал. В начале нынешнего тысячелетия экспорт электроэнергии можно увеличить с 20 до 40 млрд. кВт·ч, соответственно ежегодные валютные поступления могут возрасти до 1,5 млрд. долл.

Экспортный потенциал *алмазно-бриллиантового комплекса* России в конце 90-х годов оценивался в 1,5 млрд. долл.

Значительными потенциальными экспортными возможностями обладают *наукоемкие отрасли* России, и прежде всего аэрокосмическая промышленность, связь и телекоммуникации, которые могли бы ежегодно приносить государственной казне 1,5–2 млрд. долл. При проведении политики стимулирования отечественных товаропроизводителей, а также активизации процесса конверсии оборонных отраслей промышленности объем российского экспорта мог бы увеличиться в первом десятилетии нового тысячелетия примерно в 2 раза.

Опыт большинства зарубежных стран — промышленно развитых и развивающихся — свидетельствует о чрезвычайной важности *государственной поддержки развития экспорта* и деятельности национальных экспортеров. Практически все зарубежные государства, включая США, страны ЕС и Японию, осуществляют целевые программы всемерного содействия экспортерам путем создания для них благоприятных торгово-политических и экономических условий. В России только еще формируется подобный подход. Правительство РФ одобрило в начале 1996 г. долгосрочную федеральную программу развития экспорта. Главной задачей программы является формирование благоприятных экономических, организационных, правовых и иных условий для развития российского экспорта и повышения его эффективности, а также механизмов предоставления государственной, финансовой, налоговой, информационно-консультационной, маркетинговой, дипломатической и других видов помощи отечественным экспортерам. Программа направлена на формирование новой, более эффективной модели участия России в международном разделении труда и рассчитана на 10 лет.

При разработке перспективной внешнеэкономической политики следует по-новому сформулировать *импортную политику*. По мере углубления рыночных реформ традиционное значение импорта как средства сведения народнохозяйственных дефицитов будет неизбежно уменьшаться, а его роль как мощного конкурентообразующего и антимонопольного фактора — увеличиваться. Подход к импорту должен быть дифференцированным в зависимости от народнохозяйственной и социальной значимости того или иного товара. В соответствии с общепринятой международной практикой государству следует регулировать импорт в основном косвенными методами, ограничивая ввоз только той продукции, которая может нанести ущерб рентабельному или перспективному национальному производству. Однако протекционизм должен быть умеренным, соотносящимся с ценами на внутреннем рынке (важно не допускать их искусственного завышения) и с реальным положением дел в производстве, чтобы не превратиться в систему поощрения монополистов и отсталых отечественных производителей. Необходим курс на развитие рентабельных импортозамещающих и жизненно важных производств по товарам, которые Россия может и должна производить сама в достаточных количествах (например, зерновые и основные продукты питания, медикаменты, технологическое оборудование и т.п.), на закупку которых уже много лет расходуется значительная часть валютных поступлений.

На сегодняшний день в России действует весьма сложная и недостаточно эффективная система государственного регулирования внешней торговли. Это связано с тем, что государство учитывает в первую очередь сложившуюся коммерческую практику, которая пока еще далека от цивилизованных отношений, а также различного рода международные соглашения.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности

В настоящее время регулирование внешней торговли осуществляется на базе ряда важнейших законодательных актов. В 1993 г. в России были приняты Закон «О таможенном тарифе РФ» и «Таможенный кодекс РФ», в 1995 г. — Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», и в 1998 г. — Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами».

Принятые нормативные документы установили основные принципы осуществления и регулирования внешнеторговой деятельности:

- единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики РФ;
- единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств РФ по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия;
- единство таможенной территории РФ;
- приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- равенство участников внешнеторговой деятельности, отсутствие дискриминации во взаимоотношениях между ними;
- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике РФ.

Разработка предложений по государственной внешнеторговой деятельности РФ, ее регулированию со стороны участников, заключению международных договоров РФ в области внешнеторговых связей осуществляется тем федеральным органом исполнительной власти, на который Правительством РФ непосредственно возложены координация и регулирование внешнеторговой деятельности.

До середины 1997 г. функцию такого органа выполняло Министерство внешнеэкономических связей, которое позднее было объединено с Министерством торговли РФ. В настоящее время все функции в сфере внутренней и внешней торговли перешли в ведение *Министерства экономического развития и торговли РФ*.

Помимо данного Министерства весьма важную функцию в рамках системы регулирования внешнеэкономической деятельности в стране выполняет *Государственный таможенный комитет Российской Федерации (ГТК РФ)*.

В настоящее время государственное регулирование внешней торговли осуществляется с помощью широкого круга мер, подразделяемых на *тарифные и нетарифные* методы, число которых постоянно растет. Объясняется это прежде всего тем, что по мере расширения ВЭС России требуются все новые инструменты оптимизации ее участия в международной специализации, ограждения национальной экономики от негативного влияния внешних факторов (циклических спадов, чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестной конкуренции и т.д.), содействия укреплению позиций национальных производителей на мировом рынке. Последовательной реорганизации подверглась *таможенно-тарифная система страны*. Из чисто символической структуры, перераспределяющей средства меж-

ду отдельными статьями государственного бюджета, тариф превратился в важный инструмент внешнейторговой политики. В настоящее время **таможенный тариф** является основной мерой тарифного регулирования и представляет собой свод ставок таможенных пошлин (таможенных тарифов), применяемых при перемещении товаров через границу РФ и систематизированных в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Товарная номенклатура определяется Правительством РФ по принятым в международной практике системам классификации товаров. Таможенный тариф применяется как при ввозе товаров на территорию РФ, так и при вывозе их из России. Соответственно имеются импортный и экспортный таможенные тарифы. Таможенный тариф выполняет функции налога, взимаемого при пересечении товара через границу, регулятора структуры и объема внешнеторгового оборота, а также источника поступления финансовых средств в государственный бюджет.

В соответствии с Законом «О таможенном тарифе» **таможенные пошлины** подразделяются на два вида:

- сезонные, предусмотренные для оперативного регулирования экспорта и импорта. Период их действия не может превышать шести месяцев в году.
- особые, предназначенные для защиты интересов РФ. Такого вида ставки таможенных пошлин применяются временно и могут быть:
 - а) специальными, применяемыми в качестве защитной меры при импорте товаров в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб российским изготовителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров, а также в качестве ответной меры на дискриминационные и другие действия, ущемляющие интересы РФ;
 - б) антидемпинговыми, применяемыми при импорте товаров по ценам, более низким, чем их цена в стране, откуда поступает импорт; в случае угрозы нанесения российским изготовителям подобных товаров материального ущерба либо преследования организации или расширению отечественного производства в РФ;
 - в) компенсационными, применяемыми при импорте товаров, при вывозе или производстве которых использовались субсидии, и если такой ввоз на территорию России наносит или угрожает нанести материальный ущерб изготовителям подобных товаров либо мешает организации или расширению отечественного производства.

В последние годы в мировой практике происходит смещение в сторону использования нетарифных мер, что характерно и для России.

Большинство современных мер регулирования внешней торговли России относится к так называемым **нетарифным инструментам**, роль которых в плане оказания влияния на структуру, объем и географическое направление импорта и экспорта значительно выше, чем у таможенных тарифов. Нетарифное регулирование включает широкий круг инструментов современной торговой политики, которые можно разделить на *две группы*. К первой относятся внешнеторговые меры, направленные на *прямое ограничение импорта* с целью защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и контингентирование импорта, компенсационные сборы, системы минимальных импортных цен и т.д.

Вторая группа включает меры, формально не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к *административному регулированию*, действие которого тем не менее ограничивает торговлю: таможенные формальности, технические и экологические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке и т.п.

К числу наиболее распространенных нетарифных инструментов регулирования импорта, а иногда и экспорта относятся *контингенты (квоты) и лицензии*. Практически все промышленно развитые и развивающиеся страны применяют эти нетарифные меры. В России в 1992 г. установлен определенный порядок квотиро-

вания и лицензирования, который распространяется на все хозяйственные субъекты независимо от форм собственности Постановлением Правительства РФ «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации».

Квотирование представляет собой меру государственного регулирования МЭО, вводимую соответствующими государственными органами, по ограничению экспорта, импорта и производства определенных товаров посредством установления их количественной абсолютной или относительной величины (квоты) на конкретный период. Такую меру вводят с целью выполнения имеющихся соглашений и обязательств страны, соблюдения интересов своего государства, собственных производителей и потребителей. В объеме выделенных квот экспорт и импорт товаров осуществляется по лицензиям, т.е. по разрешениям. **Лицензирование**, как и квотирование, является мерой регулирования ВТД, предусматривающей выдачу государственными органами разрешения на осуществление экспортных или импортных операций с товарами в рамках соответственно экспортных или импортных квот. Лицензии бывают, как правило, разовыми и генеральными. Разовая лицензия предусматривает разрешение на разовый вывоз или ввоз через границу России по одной сделке определенного вида товара определенному лицу с указанием срока перемещения, объема, стоимости, страны происхождения товара, а в ряде случаев и таможенной декларации этого товара. Генеральная лицензия дает право на ввоз или вывоз через границу России товара определенного вида (или нескольких видов одной подгруппы товарной номенклатуры ВЭД) указанному лицу. Действие этого права распространяется, как правило, на один календарный год.

Региональные аспекты внешне-экономической политики

В государствах с федеративным устройством, к которым относится Россия, многое зависит от правильного и оптимального распределения полномочий в области формирования и реализации ВЭП между центральными и региональными властями при безусловном единстве и целостности этой политики. На федеральном уровне в России решаются следующие основные задачи ВЭП: формирование концепции и стратегии развития ВЭС и основных принципов ВЭП РФ; защита экономических и других интересов России, субъектов РФ, российских юридических и физических лиц, обеспечение им необходимых конкурентных возможностей на мировом и отечественном рынках; таможенная политика, правовое регулирование и другие вопросы таможенного дела; валютное регулирование и валютный контроль, регулирование платежно-расчетных отношений с иностранными государствами; установление общего размера государственных кредитов и иной экономической помощи иностранным государствам, предоставление им займов и помощи; заключение международных договоров о государственных займах и кредитах, получаемых Россией; установление лимита внешнего государственного долга России и разработка платежного баланса России.

Наиболее сложным вопросом является вопрос о международной правосубъектности регионов России.

Степень самостоятельности субъекта федерации и объем внешней компетенции определяются Конституцией и общим законодательством федеративного государства. Конституция Российской Федерации признает, что в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов находится «координация международных внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации...»

Законом РФ «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности» определены не только полномочия центра в реализации ВЭП, выделе-

на также сфера совместного ведения федерации и ее субъектов, определены достаточно широкие полномочия субъектов федерации в области внешнеэкономической деятельности. В настоящее время в области сотрудничества между федеральными и региональными властями сложились следующие направления их взаимодействия: координация ВЭС субъектов РФ; получение кредитов и ссуд под гарантии субъектов РФ, их использование и пополнение; привлечение и определение порядка инвестирования зарубежных средств; формирование и реализация региональных и межрегиональных программ ВЭД.

Деятельность субъектов федерации по реализации ВЭП базируется в соответствии с законом на праве субъектов РФ в рамках федеральных законов принимать свои нормативные акты и положения, которые конкретизируют федеральные законы с учетом местных условий и экономических интересов регионов, возможности участвовать в распределении доходов от ВЭД, а также праве субъектов РФ предоставлять дополнительные по отношению к федеральным финансовые гарантии зарегистрированным на их территории участникам ВЭД, включая предприятия с иностранными инвестициями.

Распределение компетенции в сфере ВЭС также нашло отражение в двусторонних договорах о разграничении полномочий и предметов ведения, подписанных РФ более чем с 40 субъектами федерации из 89.

Российские субъекты подключаются к деятельности региональных организаций сотрудничества, в которых участвует Россия. Это — Черноморское экономическое сотрудничество, Совет Баренцева/Евроарктического региона, Совет государств Балтийского моря.

Важной и все более весомой составляющей международных программ являются связи субъектов федерации с регионами и правительствами стран СНГ и их структурами. Эффективно действует межрегиональная ассоциация «Сибирское соглашение», объединяющая 12 российских и казахстанских областей. Республики Дагестан и Татарстан заключили с Казахстаном соглашения о принципах торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества. Аналогичные документы подписаны Башкортостаном, Республикой Саха (Якутия), Новосибирской областью.

Анализ партнерских связей регионов России с прибалтийскими республиками показывает, что эти связи также достаточно активны. Круг партнеров Латвии, Литвы и Эстонии в торгово-экономической области включает Москву, Санкт-Петербург, Московскую, Ленинградскую, Калининградскую, Псковскую, Нижегородскую, Свердловскую, Томскую, Тюменскую, Челябинскую области, Республики Карелию, Марий Эл, Чувашию, Саха (Якутия).

Однако в настоящее время в Российской Федерации отсутствуют нормативные документы, регулирующие в полном объеме внешние связи субъектов РФ, что заставляет их в свою очередь полагаться на двусторонние договоры, в которых в общей форме сформулированы пределы исключительной компетенции субъектов во внешних связях. Такая ситуация неизбежно создает дисбаланс в международных отношениях, ставит их в зависимость от трактовки национально-территориальных субъектов, создает противоречивое нормативное регулирование внешнеэкономической деятельности. На новом этапе преобразований упорядочение внешнеэкономической деятельности регионов должно осуществляться в рамках общенациональных приоритетов развития международных экономических отношений.

Переходные формы внешнеэкономической деятельности

К переходным формам внешнеэкономической деятельности следует отнести совместные предприятия. Это субъекты хозяйствования, организованные и действующие с участием иностранного капитала

(инвестиций), в том числе в странах с развитой рыночной экономикой. В условиях стран с переходной экономикой их отличает прежде всего особый льготный режим, устанавливаемый для зарубежных партнеров. Такие предприятия могут быть созданы посредством: их учреждения, то есть одновременного предоставления паев российским и зарубежным партнерами во вновь создаваемом предприятии; покупки иностранным инвестором (инвесторами) своей доли участия, или пая, в уже действующем российском предприятии; покупки целого предприятия иностранным участником (участниками).

Основное значение совместного предпринимательства в том, что страна, использующая совместные предприятия, получает передовые зарубежные технологии, технику, а также опыт и навыки управления для организации конкурентоспособных современных производств. Важное значение имеют также возможности выхода на рынки государств, чьи фирмы участвуют в процессе совместного предпринимательства, с новым ассортиментом товаров, прежде всего — продукции обрабатывающей промышленности.

К августу 1998 г. на территории России действовало более 15 тысяч совместных предприятий различного профиля, при этом доля их в общем объеме российского товарооборота составляла лишь около 8 процентов. Это весьма скромные показатели по сравнению с теми результатами, которых ожидали от внедрения этой формы внешнеэкономической деятельности на рубеже 80—90-х гг. Кроме того, лишь малая часть их была учреждена в сфере материального производства, причем среди последних преобладали предприятия топливно-сырьевого сектора. Подавляющая же часть совместных предприятий была занята торгово-посреднической деятельностью.

Финансово-экономический кризис 1998 г. в полной мере продемонстрировал всю слабость сложившейся в России структуры совместного предпринимательства. Среди малых предприятий, разорившихся по итогам 1998 г. (свыше 11% от общего их числа в стране) и окончивших год с убытками, значительная часть приходится на совместные предприятия; объявили о своем разорении и закрытии многие торгово-посреднические структуры.

К переходным формам внешнеэкономической деятельности можно отнести также **свободные экономические зоны** (один из вариантов — *зоны свободного предпринимательства*). Это — специально определенные законом территории, на 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 организуются в приграничных районах или на прилегающих к крупным международным аэропортам территориях, в морских или крупных речных портах и на прилегающих к ним территориях, что облегчает условия транспортировки грузов.

Свободные экономические зоны действуют и в промышленно развитых странах, однако особое их значение для государств с переходной экономикой в том, что на территории последних создаются особо привлекательные для иностранных инвесторов условия учреждения предприятий, получения прибыли и распоряжения ею. В современной России практическая работа по созданию таких зон в городе-порту Находка Приморского края, городе Выборге Ленинградской области, подмосковном Зеленограде и других началась в 1990 г.. Однако со временем стало очевидно, что отдача и от этой формы внешнеэкономических связей оказалась крайне незначительной.

Среди причин малоэффективности свободных экономических зон в России можно выделить следующие: продолжающееся состояние общеэкономической и политической нестабильности в стране; правовая неурегулированность таких вопросов, как права иностранных инвесторов и условия распределения получаемой на территории зоны прибыли; отсутствие реальной связи между развитием отдель-

ных зон и общими процессами, проходящими в российской экономике; использование свободных экономических зон в качестве средства решения спорных вопросов, возникающих между федеральным центром и субъектами федерации, что ведет к еще большему обострению кризиса федеративных отношений в России и усилению социально-политической напряженности.

В результате на сегодняшний день большинство проектов оказались фактически «замороженными».

Таким образом, преимущества переходных форм внешнеэкономической деятельности, доказавших свою эффективность в других странах, в сложившейся ситуации для России не используются в полной мере.

Экономическая безопасность

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. Основой для реализации внешнеэкономической безопасности является высокая конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

Различаются *внешние и внутренние* факторы экономической безопасности страны. Среди внешних факторов в переходной экономике России выделяют: опасность превращения России в *нетто-экспортера* природных ресурсов; лавинообразное нарастание импортной зависимости; рост внешней задолженности; утечку капитала; неблагоприятный инвестиционный климат.

Анализ основных внешнеэкономических угроз показывает, что они являются вторичными по отношению к внутренним факторам экономической безопасности. Нарастание неблагоприятных факторов экономической безопасности происходит в переходной экономике России по следующим направлениям: снижение технологического уровня производства; спад производства; ухудшение структуры отечественного производства и его деиндустриализация; кризис инвестиционной сферы; разрушение научно-технического потенциала; нарастание социальной напряженности; информационная незащищенность; криминализация экономики.

Следует также различать *конкретные угрозы* экономической 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.

Анализ показывает, что серьезную проблему для России представляют сочетание внутренних угроз с нарастающими внешними. Истоки основных внешних угроз, таких, как возрастание внешней задолженности до 150 млрд. долл., усиливающая сырьевая ориентация экспорта — 90% экспорта составляют товары топливно-сырьевой группы, снижение на 80% объемов внешнеторгового оборота со странами ближнего зарубежья, обусловлены не только низкой эффективностью национальной экономики, слабой конкуренцией обрабатывающих отраслей, но и являются результатом внешних факторов. Недоучет внешнего фактора, несвоевременность реагирования на возникающие угрозы чреваты серьезными последствиями не только для внешнеэкономической безопасности, но и для всей экономики России.

Негативное воздействие на состояние дел во внешнеэкономической деятельности РФ перечисленных факторов усиливается несовершенством финансовой, организационной и информационной поддержки российского экспорта со стороны государства, а также сохраняющейся нерациональной структурой импорта.

В Указе Президента РФ № 608 от 29 апреля 1996 г. «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации» среди представляющих угрозу экономической безопасности факторов отмечались: завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка РФ по многим видам ТНП; приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынков; рост внешнего долга РФ и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение.

В этом же документе указывалось на возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов страны, что, в свою очередь, ведет к снижению экспортно-импортного потенциала страны в процессе ее вхождения в мирохозяйственные связи. В то же время следует подчеркнуть, что на внешний рынок за годы реформ вышло огромное число негосударственных экспортеров (по некоторым оценкам, до полумиллиона субъектов рыночных отношений). Произошло это под влиянием объективно существующих различий в уровне социально-экономического развития регионов, в силу разрушения значительной части производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов РФ, а также в связи с непрерывным увеличением разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами РФ. В результате их некачественных, а подчас и недобросовестных действий была серьезно подорвана репутация российских экспортеров на мировом рынке. Последствия этого не заставили себя долго ждать: существенно возрос экспорт сырьевых товаров в рамках бартерных операций, что привело к еще большему снижению цен на стратегические товары, лавинообразно увеличился бесконтрольный вывоз российских товаров, повлекший за собой потерю РФ валютных средств (по независимым оценкам, 3—4 млрд. долларов ежемесячно).

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ № 1300 от 17 декабря 1997 г. в развитие вышеупомянутого документа, также говорится об опасности формирования в РФ экономической модели, основанной на экспорте топлива и сырья и импорте оборудования, продовольствия и предметов потребления.

Для оценки экономической безопасности государства используются как качественные, так и количественные параметры. Экономика страны является самоприспосабливающейся системой, поэтому пороговые показатели носят подвижный характер. Важны не только сами экономические показатели, но и их динамика. Именно динамика отражает изменение близости показателей к пороговым значениям, показывая, в каком направлении происходит развитие системы. Мониторинг и анализ динамики могут способствовать прогнозированию направлений возникновения кризиса.

Для анализа уровня экономической безопасности целесообразно использовать трехуровневую систему показателей. *Первый уровень* служит ориентиром при проведении экономической политики для достижения экономического роста. Эти показатели наиболее важны для экономики страны, но их достижение ориентировано на долгосрочную перспективу.

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 усилению кризиса. Примерами качественных изменений могут служить: девальвация национальной валюты, изменение условий обслуживания рынка государственных заимствований, изменение режима внешней торговли, налоговая реформа и т.п. Именно показатели второго уровня целесообразно использовать для анализа экономической безопасности в переходной экономике.

Третьим уровнем экономической безопасности являются показатели, достижение которых может привести экономическую систему к серьезному структурному кризису. 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 элемент экономической системы, ведущий к катастрофе.

Уровень внешнеэкономической безопасности России при ее интеграции комплексно может быть охарактеризован следующим набором показателей:

1. **Индекс «условий торговли»**, т.е. соотношения экспортных и импортных цен в международной торговле, показывающий, 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. **Масштабы иностранной конкуренции на внутреннем рынке**, т.е. доля импорта в потреблении, взятая в потоварном и пофирменном (только по крупнейшим фирмам) разрезах, особенно по той продукции, для производства которой страна располагает достаточным потенциалом.

3. **Мера технокоемкости внешнеторгового оборота**, т.е. удельный вес машин и оборудования, лицензий, лизинга (долгосрочная аренда машин и оборудования) и пр. в экспорте и импорте.

4. **Степень диверсификации внешних рынков сбыта** и источников импортных ресурсов, т.е. страновая и фирменная структура экспорта и импорта.

5. **Коэффициент обслуживания внешнего долга**, т.е. отношение величины выплат для его погашения к объему выручки от экспорта за тот или иной год.

6. **Отношение величины золотовалютных резервов** к объему импорта или сумме выплат в погашение внешнего долга за какой-либо год.

Ухудшение каждого из этих показателей свидетельствует в конечном итоге о сужении возможностей для осуществления воспроизводства, обеспечения экономического роста. Непринятие надлежащих мер к блокированию внешних угроз может привести к таким нежелательным последствиям, как дальнейший экономический спад, сокращение занятости, снижение эффективности национального производства.

Внеэкономическая безопасность в условиях открытой экономики требует, чтобы участие страны в мирохозяйственных связях создавало наиболее благо-

приятные условия для развития национального производства, а также чтобы национальная экономика в наименьшей степени ощущала неблагоприятное развитие событий в мире как в экономической, так и в политической областях.

Либерализация внешней торговли предполагает не только создание условий для более широкого присутствия на отечественных рынках зарубежной продукции, но и последовательную защиту интересов отечественных производителей на внешнем рынке. Речь идет в первую очередь об устранении дискриминационных ограничений на ввоз российской продукции в развитые страны Запада, о недопустимости навязывания решений, реализация которых прямо или косвенно нанесет экономическим интересам страны ущерб, о налаживании действительно взаимовыгодного внешнеэкономического сотрудничества, о взаимосогласованном с зарубежными партнерами продвижении на мировые рынки высокотехнологичной отечественной продукции (аэрокосмическая, оборонная промышленность, услуги по созданию программного обеспечения, систем связи и т.п.). Последнее напрямую связано с необходимостью создания более благоприятного политико-экономического климата для углубленной международной интеграции российской экономики, в том числе и через расширение рынков сбыта российской продукции.

Линия на последовательную либерализацию внешнеэкономических связей и большую открытость отнюдь не должна сопровождаться отказом от нетарифного регулирования экспорта и импорта (квотирование, лицензирование и т.д.), а также от установления контроля и пределов вывоза капитала. Как правило, эти инструменты используются при необходимости странами с рыночной экономикой. Причем мировая практика показала, что в кризисных ситуациях именно административные меры дают наиболее быстрый и полный эффект. Вместе с тем по мере преодоления кризиса акцент в регулировании должен смещаться в сторону тарифных и налоговых регуляторов — ввозных ставок и вывозных пошлин, внутренних налогов на импорт (акциз, налог на добавленную стоимость).

Важная роль по-прежнему отводится мерам валютного регулирования в сочетании с формированием действенной системы валютного контроля и надзора за соблюдением законодательства РФ о внешнеэкономической деятельности. Сохраняет свою актуальность задача по обеспечению сбалансированности кредитно-финансовой политики, поэтапному сокращению зависимости РФ от внешних кредитных заимствований и укреплению ее позиций в международных финансово-экономических организациях.

Политика открытия экономики предполагает отказ от крайнего протекционизма. Однако защита отраслей и производств, перспективных в плане формирования новой модели включения России в мировое хозяйство, необходима.

Основные термины

Открытая экономика

Внеэкономические отношения

Либерализация внешнеэкономических отношений

Экономическая безопасность

Уровень экономической безопасности

Внеэкономическая политика

Внешнеторговая политика

Государственная поддержка экспорта

Таможенный тариф

Нетарифные инструменты

Совместные предприятия

Региональный аспект внешнеэкономической политики

Международная торговля товарами и услугами

Международная миграция рабочей силы

Международная миграция (движение) капиталов

Дискриминационная политика в торговле .

Переходные формы внешнеэкономической деятельности

Глава 59

Роль обменного курса в переходных экономиках

Функции обменного курса в переходной экономике

В странах с переходной экономикой содержание и направление валютной политики претерпевают существенные изменения. В централизованно-планируемой экономике при господстве монополии государства на внешнеэкономическую деятельность исключалась возможность конвертируемости национальной валюты, существовал жесткий валютный контроль над всеми экспортно-импортными операциями, включая контроль за распределением валютных ресурсов, обязательную сдачу валютной выручки экспортерами по установленным обменным курсам. При этом использовались неодинаковые обменные курсы для различных видов внешнеэкономической деятельности (существовала так называемая система множественных обменных курсов (МОК), что ставило в неравные экономические условия различные группы экспортеров и импортеров. Официальный курс национальной валюты был сильно завышен и нередко в 4–7 раз превышал курс «черного» валютного рынка. Все это при отсутствии легальных валютных рынков препятствовало эффективному распределению ограниченных валютных резервов, приводило к ухудшению баланса текущих операций. В этих условиях проблемы платежного баланса решались с помощью жестких внешнеторговых ограничений (в первую очередь это касалось импорта) и обращением к внешним займам по линии государства. Количественное ограничение импорта, административное распределение импортных лицензий наряду с государственным регулированием цен приводило к разрыву связи между внутренними и мировыми ценами, к потере сравнительных преимуществ, к изоляции отечественных производителей от конкуренции со стороны внешнего мира.

Переход к рынку с целью достичь наибольшей эффективности экономической системы в целом позволяет по-новому оценить роль обменного курса в кардинально меняющейся экономической среде. «Освобождение» цен, начавшийся процесс либерализации импортных режимов и снижение государственного контроля над экспортом (к 1995 г. были ликвидированы экспортные квоты практически во всех странах Центральной и Восточной Европы, а также в Азербайджане, Казахстане, Молдове, России, Украине), отмена государственных заказов, становление национальных кредитно-денежных систем объективно сделали обменный курс одним из основных приоритетов макроэкономической политики.

Либерализация внешней торговли, переход от количественных ограничений к тарифам, постепенное сокращение внешнеторговых ограничений возлагают на обменный курс несравненно большую ответственность за выравнивание платежного баланса, и в первую очередь баланса текущих операций, нежели это было при административно-командной системе. Адекватный обменный курс призван в максимальной степени смягчить последствия сокращения внешнеторговых ограничений. Так, например, реальная девальвация или обесценение национальной валюты, делая более дорогими импортные товары, облегчают отход от количественных ограничений на импорт, снижают их протекционистский эффект.

Равновесный обменный курс, уравнивающий спрос и предложение на валютном рынке, выполняет еще одну очень важную функцию, свойственную исключительно переходной экономике: он призван устранить искажения в структуре относительных цен, доставшихся в наследство от административно-командной системы, ценообразование в которой, основываясь на нормативных принципах, практически не принимало в расчет рыночные механизмы — цены не сообщали

экономическим агентам необходимой информации о рынке и в силу этого не могли служить стимулами высокоэффективного производства. В условиях свободной внешней торговли, получая возможность покупать и продавать товары по мировым ценам, внутренние производители и потребители товаров, выступающих объектами международной торговли (*tradable goods*), неизбежно «подстраивают» свое производство под существующий уровень мировых цен, выражаемый в национальной валюте через обменный курс ($P_i = P^* \times e$, где P_i — цена товаров, выступающих объектами международной торговли, P^* — мировой уровень цен, e — номинальный обменный курс). Ценовые импульсы затем передаются производителям товаров, не являющихся объектом международной торговли, цены на которые прямо или косвенно зависят от цен на товары—объекты международной торговли. Таким образом, страна с большей или меньшей скоростью импортирует мировую структуру относительных цен.

От выбранной системы обменного курса во многом зависит конкурентоспособность страны на мировых рынках. Так, если страна сталкивается с реальным удорожанием своей валюты, в первую очередь вследствие быстрого роста внутренних цен, девальвация может быть весьма действенным средством восстановления конкурентоспособности. Нужно четко представлять, в силу каких причин произошло падение конкурентоспособности и, как следствие, ухудшение баланса текущих операций. В случае роста дефицита госбюджета, финансируемого главным образом за счет денежной эмиссии, девальвация окажется успешной: она будет способствовать восстановлению возросшего реального обменного курса и упавшей конкурентоспособности. Однако вопрос заключается в том, насколько девальвировать валюту — на большую или меньшую величину по сравнению с темпом роста цен, так как скорость реакции на экономические потрясения различна на валютных и товарных рынках.

В том случае, когда страна сталкивается с ухудшением условий торговли, к девальвации следует подходить с большей осторожностью. Если страна сильно зависит от импорта, значительно увеличатся издержки производства отечественных товаров, использующих импортное сырье, что приведет к дальнейшему росту внутренних цен, реальному удорожанию валюты, падению конкурентоспособности и ухудшению баланса текущих операций. В этом случае проблема восстановления конкурентоспособности должна решаться за счет внутренних факторов (структурной перестройки экономики, пересмотра инвестиционной политики и т.п.) и ее восстановление потребует более длительного периода.

Стабильность или, по крайней мере, предсказуемость обменного курса, подкрепленные соответствующей бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политикой призваны обеспечить устойчивость национальной валюты и доверие к ней. Это особенно важно для стран с переходной экономикой, во многих из которых (в первую очередь в бывших республиках СССР) процесс создания национальных кредитно-финансовых систем (в том числе валютных рынков) и введение собственных денежных единиц начались лишь в начале 90-х годов.

Обменный курс, его динамика наряду с соответствующей законодательной базой непосредственно влияют на направление и характер международных потоков капитала. Оттого, существует ли жесткий валютный контроль за потоками капитала, конвертируема ли национальная валюта и в какой степени, каковы возможности репатриации прибылей иностранных компаний из принимающей страны, будут зависеть размеры прямых и портфельных инвестиций в страны с переходной экономикой.

В странах с переходной экономикой обменный курс может играть существенную роль в борьбе с инфляцией. Исторически обменный курс служил важным инструментом поддержания стабильных цен. В период Золотого стандарта он

играл первостепенную роль в предотвращении инфляции (экономический рост, сопровождаемый возникновением дефицита баланс текущих операций приводили к оттоку золота из страны в условиях фиксированного обменного курса, а следовательно, к уменьшению денежной массы, размер которой определялся исключительно запасами золота в стране). Именно обменный курс рассматривается в качестве главного фактора, остановившего гиперинфляцию в Европе после Первой мировой войны.

В странах с переходной экономикой сложилась довольно парадоксальная ситуация, при которой внутренние цены ориентированы на обменный курс (а не наоборот, как в промышленно развитых странах). Использование обменного курса как номинального якоря в борьбе с высокой инфляцией может, при определенных условиях, выступать одним из действенных средств процесса стабилизации. В этой связи в странах с переходной экономикой в период борьбы с высокой инфляцией вполне обосновано использование опыта некоторых стран Латиноамериканского региона, таких как Аргентина, Чили, Бразилия, а также опыта Израиля, использовавших в 70—80-е гг. в качестве номинального якоря в борьбе с гиперинфляцией и высокой инфляцией обменный курс. Опыт этих стран свидетельствует о том, что *стабилизация на базе обменного курса* может быть успешной лишь в том случае, если она сопровождается жесткой кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политикой, пользуется доверием со стороны основной массы населения.

Выбор системы обменного курса

Выбор системы обменного курса какой-либо страной определяется, в первую очередь, показателями экономического развития, состоянием платежного баланса, степенью открытости экономики, уровнем конкурентоспособности, величиной резервов иностранной валюты, степенью зависимости экономики от внешней торговли, общественно-политическим климатом в обществе, состоянием национальной денежной системы, природой и особенностями экономических потрясений, с которыми сталкивается страна.

Успех валютной политики зависит от того, насколько тесно она скоординирована с другими направлениями макроэкономической политики. Если выбранная стратегия в отношении обменного курса не отвечает реально складывающейся экономической ситуации, она может усугубить переживаемые страной экономические потрясения. Об этом в равной мере свидетельствует и опыт промышленно развитых и развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой. Вполне очевидно, что если страна с закрытой экономикой сохраняет, например, за собой право на большой дефицит госбюджета, то стратегия поддержания фиксированного обменного курса нереалистична, ибо она в кратчайшие сроки приведет к оттоку официальных резервов из страны.

В странах с переходной экономикой проблема выбора системы обменного курса после распада административно-командных систем осложнялась рядом особых обстоятельств: по сути, перед странами стояла задача выбора совершенно новой системы обменного курса, у этих стран полностью отсутствовал опыт конвертируемости валюты, во многих вновь образовавшихся государствах попросту еще не было полноценной национальной валюты, шел процесс становления валютных рынков.

Несмотря на то, что в настоящее время страны с переходной экономикой демонстрируют все разнообразие систем обменного курса — от жестко фиксированных валютных курсов в Латвии и валютного совета в Эстонии, Литве и Болгарии, «ползущей привязки» в Венгрии, валютного коридора в Польше до «управляемого плавания» в России и «свободно плавающего» обменного курса в Молдове — тем

не менее с известной долей условности можно проследить закономерность эволюции систем обменного курса в большинстве из этих стран.

На первых этапах реформирования экономики в начале 90-х годов сохранялась система множественных обменных курсов, хотя все страны провели значительные девальвации своих валют, а некоторые из них ввели плавающий обменный курс для ряда экспортно-импортных сделок. Однако, сохранение системы множественных обменных курсов, ставившей в крайне тяжелое положение экспортеров, приводило к сокращению значительной части экспортной выручки, и следовательно, к уменьшению поступлений валютных резервов, активизации «черных» или «параллельных» валютных рынков. Отказ от системы множественных обменных курсов, унификация обменного курса происходила быстрее в странах более последовательно осуществлявших рыночные реформы. В самом начале 90-х годов от системы множественных обменных курсов отказались Чехия, Польша, Венгрия, в 1992—1993 гг. — Россия, Болгария, Эстония, Латвия, Литва, Молдова, Киргизия.

Одновременно с отказом от системы множественных обменных курсов страны с переходной экономикой вводили внутреннюю конвертируемость валюты, что означало возможность для резидентов приобретать и держать некоторые виды активов (например валюту и банковские депозиты) в иностранной валюте. Это право, однако, не всегда распространялось на предприятия, которые должны были полностью сдавать всю экспортную выручку. За введением внутренней конвертируемости прослеживалось стремление побудить резидентов продавать или депонировать имеющуюся у них наличность в валюте, направляя таким образом валютные ресурсы в банковскую сферу, а также желание интегрировать «черные» рынки в официальную экономическую структуру. Ряд стран, таких как Польша, Чехия, Болгария, Эстония, ввели внутреннюю конвертируемость валюты одновременно с либерализацией цен, другие страны, такие как Венгрия, Румыния, Россия, Латвия, Киргизия, Молдова, вводили внутреннюю конвертируемость постепенно по мере накопления официальных валютных резервов. Внутренняя конвертируемость давала определенные преимущества этим странам, в частности, она послужила импульсом к развитию внутреннего товарного и валютного рынков, расширила доступ к импорту, способствовала созданию конкурентной среды. В то же время в тех странах, где отсутствовала здравая макроэкономическая политика, внутренняя конвертируемость усиливала «долларизацию» экономики, бегство от национальной валюты, обостряла проблемы инфляции, приводила к падению спроса на товары отечественного производства, затрудняла эффективный контроль за вывозом капитала. Поэтому в это время в большинстве стран сохранялись ограничения на внешнюю торговлю (как тарифные, так и не тарифные).

Сейчас обменный курс унифицирован в большинстве государств с переходной экономикой, однако в некоторых из них, таких как Белоруссия, Узбекистан, Туркмения, Таджикистан, до сих пор сохраняется система множественных обменных курсов и остается жесткий валютный контроль: ограничен доступ на валютные рынки, обязательна сдача определенной части валютной выручки по завышенному официальному обменному курсу. Так, например, в Узбекистане обязательной является сдача 30% экспортной выручки по официальному обменному курсу, уровень которого завышен приблизительно на 80%. В этих странах сохраняется государственный контроль над ценами и значительные внешнеторговые ограничения, искажена внутренняя структура относительных цен. В том же Узбекистане существуют 10—15%-ные экспортные пошлины на большинство потребительских товаров и товаров промежуточного назначения, экспортные квоты на важнейшие экспортные товары (в первую очередь, государство контролирует экс-

порт хлопка), ратионируются ограниченные валютные средства среди импортеров, доминирует система государственных заказов (система госзаказа распространяется в Узбекистане приблизительно на половину производства хлопка и зерна, закупочные цены на которые значительно ниже мировых цен).

Отказ от системы множественных обменных курсов, унификация обменного курса и введение внутренней конвертируемости валюты параллельно с либерализацией внешней торговли позволили ликвидировать «черный» валютный рынок, избежать значительного недополучения экспортной выручки, обеспечить равный доступ экономических агентов на валютные рынки, устранить взяточничество и коррупцию, порождаемые системой множественных обменных курсов с ее «специальными премиями» для отдельных групп экспортеров и импортеров, реально приблизить уровень внутренних цен к их мировому уровню.

В большинстве стран с переходной экономикой на смену множественным обменным курсам пришел свободно плавающий обменный курс. Подобный выбор был сделан большинством государств бывшего СССР (исключая Эстонию) и странами Восточной и Центральной Европы (исключая Чехию, Венгрию, Польшу, Словакию и Хорватию). Он предопределялся рядом общих моментов: прежде всего низким уровнем валютных резервов у центральных банков (в некоторых странах показатель достаточности иностранных валютных резервов находился на уровне нескольких дней покрытия импорта, притом, что этот показатель считается приемлемым на уровне не менее 2,5–3-месячного покрытия импорта), что делало невозможным введение фиксированного обменного курса. Кроме того, развал рублевой зоны, введение собственных валют и становление вновь образованных центральных банков в ряде государств, не завоевавших еще доверия со стороны экономических агентов, а также политическая нестабильность в условиях высокой инфляции делали очень большой вероятностью массированных валютных спекуляций в случае введения фиксированного обменного курса. При отсутствии последовательных программ стабилизации на первых этапах осуществления рыночных реформ политика невмешательства Центрального банка в деятельность валютных рынков была вполне оправданной. Следует также иметь в виду, что плавающий обменный курс гораздо лучше «амортизирует» внешние «шоки», с которыми столкнулись бывшие социалистические страны (ухудшение условий торговли, реальное удорожание валюты, падение конкурентоспособности, уменьшение объемов внешней торговли). В условиях же стран с переходной экономикой, когда существует запрет на движение капитала и потоки капитала практически не оказывают воздействия на валютные рынки, именно показатели конкурентоспособности и состояние баланса текущих операций являются ориентирами при выборе политики обменного курса. Слабость региональной интеграции после развала СССР и СЭВа, отсутствие полноценных финансовых рынков, трудность в определении равновесного уровня реального обменного курса (при котором одновременно достигается внутреннее и внешнее равновесие в экономике), что крайне важно для определения исходного уровня номинального обменного курса при переходе к фиксированному обменному курсу, также выступали доводом в пользу плавающих обменных курсов.

Однако вскоре стали очевидными и недостатки избранной стратегии. На первых этапах осуществления экономических реформ в большинстве стран с переходной экономикой сохранялся огромный бюджетный дефицит, финансируемый главным образом за счет денежной эмиссии. Целевое бюджетное кредитование оставалось основным инструментом кредитно-денежной политики, происходил резкий рост издержек производства в связи с либерализацией цен и развалом экономических связей. Все это объясняет быстрый темп роста цен, переросший в ряде

стран в гиперинфляцию. Так, индекс потребительских цен в отдельные годы составлял в Польше (1990 г.) — 586%, в Болгарии (1991 г.) - 474%, в Эстонии (1992 г.) - 1069%, в Латвии (1992 г.) - 951%, в Белоруссии (1994 г.) - 2220%, в России (1992 г.) - 1353%, на Украине (1993 г.) — 4735%. В этих условиях либерализация обменного курса, введение внутренней конвертируемости валюты приводили к росту уровня «долларизации»¹ экономики, к потере доверия к национальной валюте, к бегству от нее. В 1990—1992 гг. уровень «долларизации» экономики составлял в Польше 80%, в Югославии — 70%, в Болгарии — 55%, в Эстонии — 60%, в Литве — 50%, в Латвии 35%, в России — 40%, на Украине — 35%, в Чехословакии — 10—12% (по России и Украине статистические данные явно занижены, поскольку учитывают традиционную склонность населения хранить деньги «в чулке»).

Кроме этого, обесценение национальной валюты не привело к росту экспорта ввиду потери традиционных рынков и ограниченного доступа на западные рынки. В то же время росла стоимость импорта, в первую очередь, энергоносителей, что ухудшало балансы текущих операций этих стран.

Постоянное обесценение национальной валюты «подпитывало» инфляцию. Будучи чрезвычайно чувствительными к изменениям в ожиданиях и к какой-либо новой информации, свободно плавающие обменные курсы вели себя, как цены на финансовые активы, и гораздо быстрее реагировали на экономические и политические потрясения, чем цены на товарных рынках, выступая своеобразными «лидерами в ценах». Обесценение национальной валюты ограничивало выбор инструментов кредитно-денежной политики в борьбе с инфляцией (в частности делало невозможным проведение дисконтной политики в условиях отрицательных реальных процентных ставок, порождало недоверие к правительственным ценным бумагам), увеличивало расходы на обслуживание внешнего долга. Кроме этого, непредсказуемость обменного курса, его постоянные колебания вносили элемент нестабильности в экономическую систему, подрывали доверие к проводимой политике, делали непривлекательным и рискованным инвестиционный климат, ибо в период формирования финансовых рынков валютный рынок и поведение обменного курса являлись основным источником информации о функционировании экономики в целом. Именно в этих условиях стало очевидным, что снижение инфляции, являясь предпосылкой экономического роста, должно быть приоритетной целью программ стабилизации, которой не удастся достичь при отсутствии жесткой финансовой дисциплины.

Стабилизация и обменный курс

При достижении поставленной цели страны с переходной экономикой встали перед выбором стратегии борьбы с инфляцией: либо стабилизация на денежной основе, либо стабилизация на базе обменного курса. *Стабилизация на денежной основе* в качестве *номинального якоря* предполагала выбор или объемов кредитования, или процентных ставок, или одного из агрегатов денежной массы (M1, M2 или M3).

При стабилизации на денежной основе снижение инфляции достигалось через замедление темпов роста денежной массы, при этом сохранялся свободно плавающий обменный курс или «управляемое плавание». Последнее означало возможность осуществления интервенций на валютном рынке Центральным банком с целью сгладить нежелательные колебания обменного курса. «Управляемое плавание» стало возможным в тех странах, которым удалось накопить достаточно ва-

¹Уровень долларизации экономики оценивается отношением депозитов в иностранной валюте к общей величине депозитов.

лютных резервов либо за счет расширения экспорта в результате номинального обесценения валюты, переориентации на новые рынки и достижения положительного сальдо по балансу текущих операций, либо за счет займов, получаемых по линии международных организаций, отсрочки выплат или пересмотра внешней задолженности.

Стабилизация на базе обменного курса предполагала использовать в качестве номинального якоря фиксированный обменный курс (в его различных вариантах: жестко фиксированный курс, «валютный совет», «ползущая привязка», валютный коридор). Снижение инфляции достигалось в результате стабилизации цен на товары — объекты международной торговли, которые непосредственно связаны с обменным курсом, а через них стабилизировались цены на товары, не связанные непосредственно с международным обменом.

Большинство стран избрало своей стратегией стабилизацию на денежной основе, и лишь несколько стран — Чехия, Польша, Эстония — стали примером удачного опыта проведения стабилизации на базе обменного курса, преимущества которой прежде всего заключаются в более «сжатых» сроках снижения высокой инфляции или гиперинфляции до умеренного или низкого уровня и в меньшей глубине экономического кризиса по сравнению со странами, осуществляющими стабилизацию на денежной основе.

Стабилизация на базе обменного курса имеет и ряд других преимуществ перед жесткой кредитно-денежной политикой. Фиксированный обменный курс преследует контролируемую и прозрачную цель, очевидную для любого экономического агента, в то время как немногие из них разбираются в хитросплетениях денежных агрегатов, да и информация о денежной массе менее доступна. Кроме этого, изменения обменного курса всегда непосредственно обуславливают изменения цен (по крайней мере на товары — объекты международной торговли), а воздействие изменений денежной массы проследить в целом труднее, поскольку изменения цен могут отражать сезонные колебания, изменение спроса на деньги и т. д. В переходной экономике чрезвычайно трудно спрогнозировать и измерить спрос на деньги и, следовательно, рассчитать оптимальный размер денежной массы. Стабилизация на базе обменного курса позволяет органам кредитно-денежного регулирования избежать ошибок при расчете данного показателя.

Фиксация обменного курса делает более определенными инфляционные ожидания и способствует их сдерживанию. Через стабильный обменный курс растет доверие к национальной валюте, снижается степень «долларизации» экономики. Так, в странах, осуществлявших стабилизацию на базе обменного курса, произошло сейчас не только быстрое и значительное снижение этого показателя, например в Эстонии — с 60% (1992 г.) до 5% (1994 г.), в Польше — с 80% (1989 г.) до 25% (1994 г.), в Чехии уровень долларизации был достаточно низким уже в начале осуществления реформ и составлял порядка 10—12%. Уровень «долларизации» в рассматриваемых странах гораздо ниже, чем в странах, которые осуществили стабилизацию на денежной основе: например в Латвии уровень долларизации экономики снизился незначительно — с 40% (1992 г.) до 25% (1994 г.), в Болгарии — с 55% (1991 г.) до 35% (1994 г.). Возможно, этому способствовал в некоторой степени и более жесткий валютный контроль в странах с фиксированным обменным курсом: обязательная сдача всей валютной выручки экспортерами в обмен на национальную валюту (Польша ввела такой контроль в 1990 г., Эстония — в 1992 г.). Введение валютного контроля объясняется желанием этих стран защитить свои резервы иностранной валюты от спекулятивных натисков. Страны с гибким обменным курсом, напротив, имеют более либеральные валютные режимы, за исключением России и Украины.

Следует также отметить, что в экономиках, сильно зависимых от импорта, стабильный обменный курс сдерживает рост издержек производства и внутренних цен. Фиксированный обменный курс дисциплинирует Центральный банк и органы финансового регулирования, ибо на них теперь налагаются жесткие ограничения в отношении роста денежной массы, избыточность которой тут же приводит к давлению на обменный курс и к потере резервов иностранной валюты.

Однако использование обменного курса как номинального якоря сопряжено с определенными трудностями. Прежде всего, введению обменного курса как номинального якоря должна предшествовать унификация обменного курса, поскольку при системе множественных обменных курсов не ясно, какой обменный курс поддерживать и фиксировать. Данная стратегия требует также достаточного уровня официальных иностранных резервов, от которого зависят доверие к проводимой политике и деятельность спекулянтов на валютном рынке. Так, лишь заявление МВФ о предоставлении Польше стабилизированного фонда в размере 1 млрд. долл. в 1991 г. для поддержания курса злотого обеспечило Правительству доверие к избранной стратегии, хотя Польша даже не воспользовалась этим фондом. Чехии были предоставлены значительные средства по линии МВФ и Группы 24-х. Эстонии был возвращен ее довоенный золотой запас, хранившийся в английских банках, и предоставлена помощь по линии МВФ. Это позволило Эстонии ввести наиболее жесткую систему фиксированного валютного курса, так называемый «валютный совет», идея которого состояла в покрытии денежной базы исключительно резервами иностранной валюты; внутренний же кредит правительству и коммерческим банкам исключался. Это означает, что «валютный совет» в отличие от Центрального банка может всегда конвертировать свои денежные обязательства в резервную валюту (в качестве валюты для привязки кроны Эстония выбрала западногерманскую марку), покрывая их, по крайней мере, из расчета один к одному. При данной системе «валютный совет» в отличие от Центрального банка не может финансировать бюджетный дефицит путем денежной эмиссии (в Эстонии кроме этого был принят закон об обязательном сбалансированном госбюджете). Ограничение влияния Центрального банка на валютную политику снижает вероятность возникновения инфляционных процессов в результате злоупотреблений. Более того, любое изменение в уровне иностранных резервов, связанное с платежным балансом, автоматически регулирует изменение денежной базы. «Валютный совет» был удачно использован и в Аргентине в начале 90-х гг., с помощью которого удалось преодолеть почти вековую традицию высокой инфляции.

Однако, нужно четко представлять, что любой фиксированный обменный курс может лишить страну конкурентоспособности. Вопрос конкурентоспособности должен решаться либо значительной девальвацией валюты до начала стабилизации, либо своевременным переходом к иным формам обменного курса как номинального якоря. В этом отношении показателен пример Польши, которая в начале 1991 г. значительно девальвировала злотый, затем ввела фиксированный обменный курс по отношению к доллару, а затем — по отношению к корзине валют. Обменный курс поддерживался с мая по октябрь 1991 г., а затем Польша перешла к «ползущей привязке», предполагающей ежедневную девальвацию валюты на заранее запланированную и объявленную величину. В результате стране удалось значительно снизить инфляцию без ущерба для конкурентоспособности. В целом за период стабилизации инфляция снизилась с 586% (1990 г.) до 29% (1995 г.), а с 1993 г. в Польше наблюдается экономический рост.

Если же страна жестко увязывает свою национальную валюту с запасом резервов иностранной валюты, как в случае с «валютным советом», в период снижения инфляции ухудшение конкурентоспособности неизбежно. Поэтому создание

«валютных советов» может быть целесообразным лишь в небольших странах, чья экономика близка к открытой и где ухудшающийся баланс текущих операций может финансироваться за счет притока иностранного капитала в экономику, в первую очередь, за счет прямых иностранных инвестиций. В 1994 г. «валютный совет» был введен в Литве. В Эстонии же результатом жесткой макроэкономической политики явилось значительное снижение инфляции с 1069% (1992 г.) до 26% (1995 г.) и до 4% (1998 г.), экономический рост (17% - 1992 г.; 4,7% - 1994 г.; 6% - 1995 г.; 4% — 1998 г.). Причем быстрыми темпами росли прямые иностранные инвестиции в экономику. Эстонская крона устояла против немецкой марки, когда курсы даже таких ведущих валют, как фунт стерлингов, доллар и франк, падали относительно марки.

Следует отметить, что при стабилизации на базе обменного курса степень доверия к правительству должна быть достаточно высокой. В свою очередь, правительство должно не только иметь желание, но и быть способным проводить подобную политику, налагающую на него жесткие монетарные и фискальные ограничения, которые нередко ведут к социальной напряженности в обществе.

Опыт стран, неудачно осуществивших стабилизацию на базе обменного курса, свидетельствует, что отказ от избранной стратегии приводит к значительному росту инфляции и нередко темпы роста цен оказываются выше, чем в период, предшествующий осуществлению программы.

Опыт стран с переходной экономикой, в частности опыт Болгарии, демонстрирует, что использование обменного курса в качестве номинального якоря должно быть признано официальной политикой правительства, в противном случае, если использовать его без предварительного уведомления, результат может оказаться прямо противоположным ожидаемому. Болгария, оставаясь достаточно терпимой по отношению к реальному удорожанию, с октября 1992 г. по июль 1993 г. поддерживала без объявления фиксированный валютный курс, что стало возможным благодаря увеличившимся валютным резервам и положительному сальдо торгового баланса. De facto фиксированный обменный курс, по замыслу политиков, должен был служить номинальным якорем в борьбе с инфляцией, помочь своевременно выплатить определенную часть внешнего долга, улучшить ситуацию с импортом, избежать потрясений на валютных рынках, переориентировать часть производителей экспортной продукции на внутренний рынок. Однако кредитно-денежная политика и «политика доходов» породили недоверие к правительству, сомнения в его способности в течение длительного времени осуществлять подобную политику (тем более, что о ней не было объявлено открыто). В результате растущие инфляционные ожидания «парализовали» номинальный якорь, следствием чего стали невозможными дальнейшие валютные интервенции со стороны НББ с целью поддержать фиксированный обменный курс в связи с потерей официальных валютных резервов. Все это привело к обесценению лева, к взлету инфляции, усилению «долларизации» экономики.

Опыт Болгарии подтверждает, что использование обменного курса в качестве номинального якоря в борьбе с инфляцией может быть эффективным, если оно поддерживается жесткой бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политикой. В случае провала политики потеря репутации правительства несравненно выше, чем в случае неудачной стабилизации на денежной основе, ибо незапланированная девальвация валюты или переход к гибкому обменному курсу очевидны любому экономическому агенту, в то время как незапланированное увеличение денежной массы может быть легко скрыто от него.

Неудачные попытки снизить инфляцию в Болгарии, а также несбалансированная макроэкономическая политика сделали очень стойкими ожидания высо-

кой инфляции. Вплоть до 1997 г. уровень инфляции в Болгарии оставался одним из самых высоких в Европе (310,8% — в 1996 г.; 578,5% — в 1997 г.). Поэтому летом 1997 г. Болгария была вынуждена ввести «валютный совет» — самый жесткий вариант фиксированного обменного курса — с целью добиться скорейшего снижения инфляции, сбалансировала государственный бюджет, последовательно начала осуществлять «политику доходов», структурные реформы, укрепляя финансовую дисциплину предприятий. Уже в 1998 г. ситуация в стране значительно улучшилась, в декабре 1998 г. уровень инфляции упал до 1%, начался экономический рост.

В переходной экономике использование обменного курса как номинального якоря ограничено тем, что здесь инфляция имеет не только монетарное происхождение, но и связана с растущими издержками производства в силу сохранения монопольного характера экономики и кризиса неплатежей.

Некоторые страны отказались от введения фиксированного обменного курса, не имея возможности определить равновесный реальный обменный курс и, следовательно, уровень номинального обменного курса.

В целом опыт стран с переходной экономикой свидетельствует, что стабилизация может быть успешной как на базе обменного курса, так и на денежной основе, если она поддерживается разумной макроэкономической политикой. Преимущество стабилизации на базе обменного курса состоит в более быстрых темпах снижения инфляции, меньшем падении производства и занятости, хотя введение фиксированного обменного курса требует более жестких предпосылок.

Безусловно, проблема выбора варианта обменного курса в качестве номинального якоря, продолжительности его поддержания остается актуальной для переходных экономик. Польша, Чехия, Эстония начали с жестко фиксированного обменного курса. Эстония и сейчас не отказалась от избранной стратегии, Польша в течение нескольких лет использовала «ползущую привязку», затем режим «управляемого плавления», а в настоящее время использует режим «ползущего» валютного коридора. Это позволяет Польше сдерживать инфляционные ожидания без ощутимого ущерба для конкурентоспособности.

Однако здесь не может быть единых рецептов. В частности, опыт Литвы, России и Болгарии демонстрирует, что стабилизация на базе обменного курса может прийти на смену стабилизации на денежной основе. Так, в России был введен валютный коридор как наиболее мягкий вариант номинального якоря с июля 1995 г., который просуществовал до августовского кризиса 1998 года. Валютный коридор имел ряд преимуществ перед плавающим валютным курсом с точки зрения переключения спекуляций с валютных рынков на рынок государственных краткосрочных облигаций (ГКО), достижения стабильной динамики как номинального, так и реального курса рубля, снижения инфляции. Если в 1994 году индекс потребительских цен составил 302%, в 1995 г. он снизился до 190%, в 1996 г. — до 47,6%, в 1997 г. — до 14,6%.

Пересмотры границ коридора осуществлялись более или менее плавно в зависимости от конкретной экономической ситуации, причем старые и новые границы взаимно перекрывались, что снижало вероятность резких скачков курса. Валютный коридор давал российским предприятиям, особенно тем, кто выходил на внешние рынки, планировать свою деятельность, снижать валютные риски. В то же время длительное поддержание фиксированного обменного курса при продолжающемся росте цен ухудшало положение экспортеров и препятствовало возрождению импортозамещающих производств.

Своевременный отказ от фиксированного валютного курса, так называемое «снятие с якоря», является одним из критических моментов в валютной политике

Центрального банка, так как упущение «времени перехода» в определенной ситуации может привести к тяжелейшим экономическим последствиям для страны.

В этом отношении показательны примеры Чехии и России.

Чехия поддерживала режим фиксированного обменного курса до мая 1997 г. Однако, столкнувшись с постоянным ухудшением баланса текущих операций в результате потери конкурентоспособности на внешних рынках (к концу 1996 г. дефицит баланса текущих операций составил 5,9 млрд. долл.), Чехия перешла к режиму «управляемого плавания». При этом правительство неизменно поддерживало курс на проведение жесткой бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики. Это позволило даже в условиях начавшегося в 1998 г. экономического кризиса добиться улучшения баланса текущих операций (положительное сальдо в 1998 г. составило 1,1 млрд. долл.) и сохранить низкий уровень инфляции (индекс потребительских цен составил в 1996 г. - 8,8%; в 1997 г. - 8,4%; в 1998 г. - 10,7%).

Ярким примером опоздания «снятия с якоря» служит политика Центрального банка России в период, предшествующий финансовому кризису августа 1998 г. Эту политику, направленную на дальнейшее поддержание валютного коридора, можно считать одной из основных причин разразившегося кризиса. С конца 1997 г. стал резко ухудшаться платежный баланс России, и, в первую очередь, баланс текущих операций. Главными причинами ухудшения платежного баланса в рассматриваемый период послужили: снижение мировых цен на нефть — основного предмета экспорта России; начавшийся отток капитала из России в связи с началом азиатского финансового кризиса, а также в связи с опасениями нерезидентов по поводу невыплаты Россией обязательств по ГКО (особенность ситуации с внутренним долгом России определялась его краткосрочным характером и большой долей долга, принадлежавшей нерезидентам); ухудшение конкурентоспособности российских товаров и снижение объемов экспорта как неизбежное следствие политики, направленной на поддержание фиксированного валютного курса.

В условиях ухудшающейся конкурентоспособности страны ЦБР, искусственно поддерживая завышенный обменный курс, был вынужден постоянно осуществлять массивные валютные интервенции для стабилизации положения на валютном рынке. Кроме того, стремление привлечь нерезидентов на рынок ГКО вынуждало ЦБР поддерживать неоправданно высокие процентные ставки. В результате такая политика не только подавляла инвестиционную активность в стране, но и имела своим следствием постоянный рост объема процентных платежей, выплачиваемых нерезидентам.

Все это привело к ухудшению как текущего, так и капитального счета платежного баланса России, к ожиданию неизбежной девальвации рубля и, как следствие, бегству от него, выразившемуся в стремительном оттоке спекулятивного иностранного капитала с российского фондового рынка, к сокращению официальных валютных резервов.

Отрицательные последствия финансового кризиса августа 1998 г. очевидны — дефолт (невозможность государства исполнять свои обязательства по обслуживанию внутреннего долга), девальвация рубля, переход к плавающему обменному курсу, рост цен, «похороны» первых признаков начавшегося оздоровления экономики, коллапс банковской системы, падение реального жизненного уровня населения и т. п. Скорее всего, финансовый кризис в России удалось бы смягчить, если бы ЦБР несколько раньше отказался от политики «валютного коридора», предвидя неизбежность оттока иностранного капитала из России в условиях начавшегося мирового финансового кризиса и стремительно ухудшающегося платежного баланса.

Опыт России позволяет сделать вывод о том, что, если обменный курс остается единственным объектом макроэкономического регулирования, в то время как «пробуксовывает» развитие реального сектора, структурная перестройка экономики, успех валютной политики окажутся преходящими и не приведут к скорому экономическому росту.

Основные термины

Обменный курс

Стабилизация на базе обменного курса

Система обменного курса

Валютная политика

Стабилизация на денежной основе

Номинальный якорь

○ *Валютный коридор*

Глава 60

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 времени.

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, то есть 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 платежах 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 рискованный.

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 ее валютном и фондовом рынках и возможном кризисе банковской системы.

Платежный баланс составляется по принципу двойного счета, то есть 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, получе-

ние 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 1993—1999 гг. представлены в табл 60.1). Приведенный ниже платежный баланс как система учета операций имеет нейтральное агрегированное представление: в нем показываются одноименные статьи, а также рассчитывается их сальдо.

Таблица 60.1

Платежный баланс Российской Федерации за 1993—1999 гг. (млн. долл. США, нейтральное представление)

Наименование статей	1993— 1999 гг.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
<i>Счет текущих операций</i>	70687	12792	8850	8025	12448	2545	1037	24990
Товары и услуги	111122	14215	10958	11323	17809	11611	13246	31960
экспорт	615566	67898	76250	93481	103844	103088	87259	83746
импорт	-504442	-53682	-65292	-82158	-86035	-91476	-70413	-51786
Товары	146684	15590	17675	20726	22933	17361	17097	35302
экспорт	539585	59724	67826	82913	90563	89008	74888	74663
импорт	-392901	-44133	-50152	-62188	-67629	-71647	-57791	-39361
Услуги	-35562	-1375	-6717	-9403	-5124	-5750	-3851	-3342
экспорт	75980	8174	8424	10567	13281	14080	12371	9083
импорт	-111542	-9549	-15141	-19970	-18406	-19829	-16222	-12425
Доходы от инвестиций и оплата труда	-40920	-2302	-1802	-3371	-5434	-8706	-11801	-7504
к получению	27520	2908	3500	4278	4333	4366	4301	3834
к выплате	-68440	-5210	-5302	-7649	-9767	-13072	-16102	-11338
Оплата труда	-1069	0	-114	-303	-406	-342	-164	260
полученная	1329	0	108	166	102	227	301	425
выплаченная	-2396	0	-222	-469	-507	-568	-465	-165
Доходы от инвестиций	-39851	-2302	-1688	-3068	-5028	-8364	-11637	-7764
к получению	26193	2908	3392	4112	4232	4140	4000	3409
к выплате	-66044	-5210	-5080	-7181	-9259	-12504	-15637	-11173
Текущие трансферты	483	879	-306	73	72	-360	-409	534
полученные	4873	1346	238	810	773	410	269	1027
выплаченные	-4389	-467	-543	-738	-700	-770	-678	-493
<i>Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</i>	-25718	-6541	-8614	756	-6707	547	7926	-18009
Счет операций с капиталом	-196	-284	2410	-347	-463	-79	-382	-333
Капитальные трансферты	-196	-284	2410	-347	-463	-79	-382	-333
полученные	19404	2611	5882	3122	3060	2137	1704	882
выплаченные	-19600	-2895	-3472	-3469	-3525	-2934	-2086	-1215
Финансовый счет	-25521	-6257	-11024	0	-624	6265	8305	-17676

Окончание табл. 60.1

Наименование статей	1993-1999 гг.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Прямые инвестиции	11557	1137	538	1658	1708	4036	1734	746
за границу	-7024	-20	-101	-358	-771	-2603	-1027	-2144
в Россию	18582	1157	640	2016	4279	6639	2761	2890
Портфельные инвестиции	55864	0	33	-2444	4410	45807	8620	-562
активы	-1921		114	-1705	-172	-156	-256	254
обязательства	57788	0	-81	-738	4583	45963	8876	-815
Прочие инвестиции	-82035	-3040	-11647	11198	-13720	-41619	-7300	-15907
активы	-113613	-14407	-17536	5212	-29008	-26618	-16136	-15120
Наличная иностранная валюта	-29298	-3256	-5740	134	-8740	-13444	900	848
Остатки на текущих счетах	-3328	-5134	162	4327	-1000	977	1232	-3892
Торговые кредиты и авансы	-26499	-2400	-3551	8215	-9387	-6785	-6818	-5773
Ссуды и займы (непросроченные)	53129	8247	9536	8641	9499	7004	5345	4857
Просроченная задолженность	-60653	-11619	-12771	-10553	-9475	-3048	-7428	-5759
Изменение задолженности	-44282	0	-3860	-4928	-9773	-11458	-8879	-5384
Прочие активы	-2686	-245	-1312	-624	-133	135	-489	-18
Обязательства	31579	11367	5889	5987	15288	-15001	8836	-787
Наличная национальная валюта	-123		-325	391	-230	-38	65	14
Остатки на текущих счетах	355	2240	1686	2464	1547	-4694	-3050	162
Торговые кредиты и авансы	-9565	0	-978	-8050	-799	-64	321	5
Ссуды и займы (непросроченные)	45781	5822	2021	9128	11187	13623	6884	-2884
Просроченная задолженность	-6600	3364	3162	1131	2672	-24339	5281	2129
Прочие обязательства	1728	-59	321	922	911	511	-666	-212

Источник. Вестник Банка России. — 2000. — № 24—25; Бюллетень банковской статистики. — 1999. — № 4.

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 1993—1999 гг., свидетельствуют о том, что торговый баланс постоянно сводился с положительным сальдо, величина которого особенно возросла в 1999 г. (она составила 35 302 млн. долл.). Его рост продолжался и в 2000 г.: в сентябре 2000 г. положительное сальдо торгового баланса составило 44 531 млн. долл.

Считается, что превышение экспорта над импортом, то есть *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 повышение мировых цен на экспортную продукцию или снижение мировых цен на импорт. Именно рост 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 торго-

вого 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, то есть 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 1993—1999 гг. 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, то есть 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. *Портфельные инвестиции* представляют собой долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования. *Прочие инвестиции* включают предоставленные и привлеченные торговые кредиты и авансы, предоставленные и привлеченные ссуды и займы, остатки на теку-

щих 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.

Как указывалось выше, платежный баланс России составляется в соответствии с методологией МВФ, однако имеет некоторые национальные особенности. В частности, методология расчета официальных резервов по некоторым пунктам отличается от методологии, приведенной в Руководстве МВФ по платежному балансу (пятое издание). В частности, в состав международных резервов до третьего квартала 1999 г. включались краткосрочные валютные депозиты в банках-резидентах; с третьего квартала 1999 г. из суммы международных резервов исключен эквивалент остатка валютных средств банков-резидентов на счетах, открытых ими в Банке России (кроме остатка средств, предоставленных Банком России для обслуживания внешнего долга). Поэтому в целях согласования данных платежного баланса и международной инвестиционной позиции России, которые формируются в соответствии с Руководством МВФ по платежному балансу, с одной стороны, и данных национальной статистики официальных международных резервов, с другой стороны, введена статья «Поправка к резервным активам».

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 1993—1999 гг. позволяет делать 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 Центрального банка России (ЦБР), направленными на поддержание «валютного коридора». К концу 2000 г. величина золотовалютных резервов достигла рекордной величины и составила около 40 млрд. долл. Показатель достаточности золотовалютных резервов находился на высокой отметке — на уровне 4-месячного покрытия импорта. Активное сальдо по счету текущих операций поддерживалось, прежде всего за счет положительного сальдо торгового баланса. В первой половине 90-х годов росту экспорта, основная доля которого приходилась на энергоносители, способствовало постоянное обесценение рубля. В последние два года значительный рост

российского экспорта объясняется исключительно благоприятными условиями, сложившимися на мировом рынке нефти (цена за 1 баррель нефти в конце 2000 г. подскочила до 30 долл., в то время как в 1999 г. она составила 20 долл. за баррель).

К отрицательным моментам стоит отнести то обстоятельство, что 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, то есть полученные инвестиционные доходы от российских инвестиций за границу были намного ниже выплачиваемых доходов по иностранным инвестициям в Россию. Однако сальдировать доходы от инвестиций «к выплате» и «к получению», как это делается в платежном балансе, следует с большой осторожностью. Невыплата Россией процентов по еврооблигациям 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 начиная с 1996 г., когда Россия подписала статью VIII Устава МВФ и 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. В России в 1993—1999 гг. эффективность иностранных инвестиций была в целом низкой: вывоз доходов от инвестиций составил 61% последних. Кроме этого за рассматриваемый период темп роста ВВП, вызываемый внутренними инвестициями, был ниже темпа роста выплачиваемых доходов по привлеченным иностранным инвестициям.

На фоне положительного годового сальдо баланса текущих операций в отдельные периоды времени оно составляло отрицательную величину. В третьем квартале 1997 г., первом и втором кварталах 1998 г. Россия столкнулась с падением мировых цен на нефть, реальным удорожанием рубля, необходимостью выплачивать высокие проценты по внутренним и внешним займам.

В 1997—1998 гг. Россия допустила нерезидентов на внутренний рынок государственных ценных бумаг, с тем чтобы получить дополнительные средства для финансирования бюджетного дефицита. В целях повышения привлекательности российского рынка государственных ценных бумаг для нерезидентов ЦБР проводил политику, направленную на поддержание высоких процентных ставок. Однако в условиях низкой рентабельности экономики поддержание высоких процентных ставок означало накопление долгов государства, оплата которых уже в скором будущем стала представляться нереальной.

В 1997 г. мировой финансовый кризис послужил причиной массового оттока капиталов с фондового рынка развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Россия не была здесь исключением. Растущий спрос на иностранную валюту дополнялся постоянными валютными интервенциями ЦБР, направленными на поддержание курса рубля в рамках объявленного валютного коридора. Все это сделало очевидной и неизбежной скорую девальвацию рубля, привело к «бегству» капиталов с российского рынка ГКО-ОФЗ, спекулятивным атакам на российский рубль и уменьшению золотовалютных резервов ЦБР.

В августе 1998 г. Россия оказалась в состоянии дефолта — невозможности выплаты долгов по своим обязательствам. Рубль был сначала девальвирован, затем от-

пущен в «плавание», был усилен валютный контроль над экспортной выручкой (требование обязательной продажи 75% валютной выручки экспортеров ЦБР) и оттоком валютных средств из страны. В результате реального обесценения рубля и роста конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке к концу 1998 г. баланс текущих операций был вновь сведен с положительным сальдо.

Какоценить 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 для 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. Кроме того, 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 отрицательно, следовательно, в течение 1993—1999 гг. из России происходил нетто-отток капитала и, соответственно, снижались национальные сбережения.

Причинами оттока капитала из России являются 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 не-

контролируемый 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 «Чистые ошибки и пропуски». Если в платежных балансах большинства развитых и развивающихся 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 г., суммарная (отрицательная) величина по «Чистым ошибкам и пропускам» составила около 45 млрд. 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 погашенным импортным кредитам.

Статья «*Торговые кредиты и авансы предоставленные*» — российскими экономическими агентами нерезидентам — обращает на себя внимание устойчиво отрицательными значениями. Из каких средств российские предприятия могли кого-то активно кредитовать за рубежом в условиях затяжного экономического кризиса, когда большая часть промышленных предприятий была убыточной? 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 1993—1999 г. составила приблизительно 115 млрд. 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 показательная, так как ее формирование опирается на использование наиболее подробной и строгой статистической базы (в частности, в этих расчетах учтен скрытый импорт).

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 рискованные премии при заимствовании страны и влияет на переговоры по реструктуризации российских долгов.

Необходимо подчеркнуть, что, по данным платежного баланса, после августовского кризиса 1998 г. не произошло общего всплеска в процессе утечки капита-

ла из России. Аналогично, относительная экономическая и политическая устойчивость в России в 1997 г. не привела к уменьшению «бегства» капитала. Это означает, что процесс нелегального вывоза капитала из России «встроен» в экономику страны и не зависит от экономической конъюнктуры, в то время как его масштабы зависят от колебаний мировых цен на российский экспорт.

Анализ данных за 1999 г. позволяет говорить о возможном снижении интенсивности утечки капитала из России. Отношение утечки капитала к экспорту товаров в 1999 г. впервые снизилось до 24,5% (в 1997 и 1998 гг. оно составило соответственно 30,6 и 33%). 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.

Для того чтобы посчитать общую величину оттока капитала за 1993—1999 гг., к трем вышеназванным статьям платежного баланса прибавляется наличная иностранная валюта (минус 29,3 млрд. долл.) и просроченная задолженность объемом 61 млрд. долл. В результате отток капитала из России за истекший период составил огромную величину, равную 206 млрд. долл.

Прирост наличной иностранной валюты у резидентов рассматривается 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, выступают лишь финансовыми инструментами для населения и предпринимателей и обслуживают «теневой» оборот.

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, то есть также потерями потенциальных инвестиций.

Резкое снижение объема портфельных инвестиций в Россию после августа 1998 г. (максимальное значение объема портфельных инвестиций пришлось на 1997 г.) объясняется крахом российского фондового рынка, ибо основная часть портфельных инвестиций в Россию приходилась на покупку ГКО-ОФЗ нерезидентами.

Кроме того столь резкие колебания объема портфельных инвестиций в Россию позволяют сделать вывод о значительном притоке спекулятивного капитала в российскую экономику. Основная черта спекулятивного капитала — его краткосрочный характер, а по цели вложения — получение краткосрочных доходов на вложенный капитал. Он никогда не вкладывается в производство. Так называемые «горячие деньги», которые пришли в Россию в 1996—1998 гг. исключительно в ответ на рост процентных ставок с целью получения краткосрочных доходов на фондовом рынке, тут же ушли из страны при изменении мировой экономической конъюнктуры. Их массивный отток имел не только дестабилизирующее воз-

действие на экономику России, но и ускорил финансовый кризис, разразившийся в стране.

Более того, можно сделать вывод о неэффективной макроэкономической политике, проводившейся правительством и ЦБР в 1996—1998 гг., которая не смогла предотвратить широкомасштабный отток спекулятивного капитала. Россия, открыв доступ нерезидентам на рынок ГКО-ОФЗ, впервые столкнулась с волатильностью потоков спекулятивного капитала и оказалась не готовой противостоять ему.

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.

По данным платежных балансов 1993—1999 гг., объем прямых инвестиций в Россию превышал объем прямых инвестиций российских резидентов за границей. Объем накопленных за 1993—1999 гг. ПИИ составил внушительную величину, равную 18,5 млрд. долл. В то же время с точки зрения показателей, характеризующих приток ПИИ относительно размера национальной экономики, позиции России выглядят довольно скромно. Так, в 1998 г. доля ПИИ на душу населения составляла в России 18,9 долл., в то время как в Эстонии — 397,3 долл., в Литве — 250,3 долл., Азербайджане — 133,9 долл., Казахстане — 68,8 долл. Показатели притока ПИИ в расчете на 1 долл. ВВП были соответственно на уровне 1,0 долл. — в России, 11,4 долл. — в Эстонии, 8,7 долл. — в Литве, 25 долл. — в Азербайджане, 5,3 долл. — в Казахстане.

Причинами низкого уровня 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 80% инвестиций из Кипра приходится на долю ПИИ, что намного превосходит долю ПИИ в общем объеме инвестиций в Россию из других стран. 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 «иностраннные» 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. По данным платежных балансов 1993—1999 гг., объем всех ПИИ составил лишь 16% от общей величины нелегально вывезенного за этот период капитала.

В целом эффективность ПИИ в российской экономике остается достаточно низкой. Далеко не все ПИИ связаны с реальным сектором. Часть их «ушла» в

банковский сектор или через зарубежные дочерние компании в России направлялась на рынок ГКО-ОФЗ, то есть носила спекулятивный характер. Основная часть накопленных к середине 1999 г. ПИИ вкладывалась в пищевую промышленность (19,8%), связь (18,9%) и топливную промышленность (18,3%). На долю машиностроения и металлообработки приходилось лишь 4% всех ПИИ.

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 российских предприятий из-за рубежа или закрепления контроля над российскими предприятиями их фактическими владельцами.

Таким образом, в платежном балансе через систему его показателей находят отражение внутренние проблемы российской экономики. Перспективы экономического роста и возможности своевременной выплаты внешнего долга зависят исключительно от состояния баланса текущих операций и, прежде всего, от ситуации, складывающейся на мировом рынке энергоносителей, поскольку до сих пор основным предметом экспорта России остаются топливно-сырьевые и энергетические ресурсы. Рисковый инвестиционный климат препятствует росту ПИИ, выступающих одним из важнейших катализаторов экономического роста. Неблагоприятный инвестиционный климат, а также несовершенное налоговое законодательство являются основными причинами массового оттока капитала, истощающего инвестиционные ресурсы и подрывающего экономический потенциал страны.

Из этого следует, что разрабатываемая макроэкономическая политика и принимаемые законы должны быть нацелены на создание благоприятных условий для инвесторов, усиление контроля над нелегальным вывозом капитала. Правительство должно иметь в своем арсенале и меры, предотвращающие негативные последствия волатильности потоков капитала. Урегулирование бюджетно-налоговой сферы и усиление банковского надзора над краткосрочными потоками капитала выступают приоритетными мерами в данной сфере. Сегодня правительство не должно упустить 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 с 1999 г. экономический рост в России будет иметь долгосрочный характер.

Основные термины

Платежный баланс России

Структура платежного баланса

Торговый баланс

Отток капиталов из России

Прямые иностранные инвестиции в российскую экономику

Глава 61

Глобализация мирового хозяйства. Международная экономическая интеграция. Проблемы развития СНГ

Глобализация мировой экономики

Мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик, а также хозяйственных (торгово-производственных, финансовых, научно-технических и других) отношений между ними, развивающихся в соответствии с объективными экономическими законами. Главными факторами развития мирового хозяйства являются **международное разделение** труда, базирующееся на технико-технологической, природно-климатической и иных видах специализации различных стран и народов, а также постоянно совершенствующаяся на основе научно-технического прогресса материальная база национальных воспроизводственных процессов.

Как целостная система, в ее сегодняшнем виде, мировое хозяйство оформилось на рубеже XIX—XX вв. На протяжении всего XX в. происходят постоянное расширение и углубление международного разделения труда на общемировом, межрегиональном и внутрирегиональном уровнях, которые ведут к дальнейшему совершенствованию специализации и укреплению кооперационных связей через национальные границы отдельных государств, тем самым превращая международные экономические связи во все более важный и неотъемлемый фактор стабильного экономического роста любого государства. С течением времени сами государства постепенно превращаются из просто торговых партнеров в тесно связанные звенья единого процесса воспроизводства.

С дальнейшим углублением интернационализации хозяйственной жизни, примерно с середины 80-х годов XX века, в мире происходит качественное ускорение процессов обновления технико-технологического базиса производства, в том числе в результате быстрого внедрения передовых технологий, увеличения доли выпуска наукоемкой продукции в общем объеме производства, бурного развития информатики и телекоммуникаций. Под воздействием этих процессов мировое хозяйство вступает в период исключительно высоких, невиданных ранее темпов роста международной торговли и других способов обмена товарами, услугами, капиталами, информацией и т.п. Так, с 1986 по 1995 годы в целом объем мирового товарооборота возрастал в среднем на 6,5 процента в год, увеличившись за десятилетие в 1,9 раза; при этом международная торговля услугами росла еще более быстрыми темпами и увеличилась в 2,4 раза. За это время доля международной торговли в мировом ВВП росла втрое быстрее, чем в предшествовавшее десятилетие, и почти вдвое быстрее, чем в первой половине 70-х годов. В 90-е годы, по данным Международного валютного фонда (МВФ), ежегодные темпы роста оборотов международной торговли составляли в среднем 8 процентов и более чем вдвое превосходили среднегодовой рост объемов мирового производства.

Это означает, что темпы роста *взаимозависимости национальных хозяйств* стали значительно опережать внутриэкономический рост даже в самых динамично развивавшихся странах и регионах планеты. Вследствие этого воспроизводственный процесс в мировом хозяйстве в целом и в рамках его отдельных частей — национальных экономик становится **в принципе невозможным без активного выхода на зарубежные рынки**. Это как раз и означает, что само мировое хозяйство начинает обретать уже не просто торговую, но все больше и производственную целостность.

Именно этот беспрецедентный дотолем уровень взаимозависимости экономик разных стран, качественное ускорение в масштабах всей планеты обменов товарами, услугами, капиталами, информацией и т.п., широкую либерализацию торгов-

ли и других форм внешнеэкономических связей, сопровождающиеся постоянным возрастанием роли научно-технического прогресса и интернационализацией его важнейших достижений, стали называть **глобализацией мировой экономики**.

В настоящее время под **глобализацией** подразумевают также:

- такую степень интенсификации мировой торговли и финансовых отношений, которая ведет к постепенной конвергенции (сближению) национальных экономических систем;
- тенденцию в развитии мирового хозяйства, которая состоит в движении к объединению отдельных стран в будущий единый мировой хозяйственный комплекс, развивающийся по унифицированным социально-экономическим законам.

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.

Глобализация коренным образом меняет структуру основных направлений расходов современных корпораций. 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).

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 процентов мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой, 85 процентов — медью и бокситами, 80 — чаем и оловом, 75 — бананами, натуральным каучуком и нефтью. Всем, наверное, знакомо название транснационального гиганта «Де Бирс», практически полностью монополизировавшего (по различным данным, от 90 до 95 процентов) мировой рынок алмазов.

Число ТНК в современном мире постоянно возрастает: в настоящее время их насчитывается свыше 50 тысяч. При этом штаб-квартиры более 90 процентов из них находятся в развитых западных странах, позволяя этим странам в еще больших масштабах аккумулировать у себя экономическую и финансово-информационную мощь мирового хозяйства. На середину 90-х годов активы только 500 крупнейших корпораций мира превышали 34,5 триллиона долларов. В различных странах мира насчитывалось более 200 тысяч филиалов североамериканских, западноевропейских и японских корпораций.

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. 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.

Одним из наиболее свежих примеров глобальных слияний и поглощений может служить состоявшееся в начале 2000 года слияние крупнейшей корпорации «Америка Онлайн», обслуживающей около 20 миллионов пользователей сети Интернет, и ведущей в сфере информационного бизнеса США телекоммуникационной компании «Тайм Уорнер». Это, ко всему прочему, — первый в истории случай поглощения «интернетовской» фирмой концерна, специализирующегося в области «традиционных» средств массовой информации (телевидение, известная киностудия «Уорнер Браз» и не менее известный журнал «Тайм»), что само по себе свидетельствует об огромных преимуществах, которые получают в современной экономике компании, специализирующиеся в области наиболее передовых средств связи и информации.

Однако и структура всех прочих, «старых» отраслей экономики подвергается существенным изменениям в ходе глобального передела собственности.

Одновременно с процессами глобализации в мировой экономике в послевоенный период зародились и со временем получили повсеместное развитие процессы *региональной (субрегиональной) экономической интеграции*. Подобно глобализации, интеграция является одной из двух современных форм интернационализации международной хозяйственной жизни.

При этом **экономическая интеграция** — это такая форма интернационализации хозяйственной жизни двух или более государств, принципиальными отличиями 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.

Процесс интеграции представляет собой довольно длительный путь, на своей высшей стадии 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.

Этапы развития интеграционного процесса

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 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 развития зоны свободной торговли остается деятельность Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), образованной еще в 1960 году. С 1 января 1995 года, после вступления трех из семи ранее находившихся в ее составе 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 *общегорыночного 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 нацио-

нальных хозяйств на всех уровнях и формирования *единого экономического пространства* нуждаются в столь же разноуровневом и целенаправленном регулировании всей складывающейся региональной общности — причем средствами не только 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 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 уже и об 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 интеграционного 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 их окончательно завершается процесс своеобразного *разделения межгосударственных властей* — на законодательные, исполнительные и судебные органы интеграционного сообщества с жестко очерченными функциями.

В последние годы некогда развивавшийся в считанном количестве регионов мира интеграционный процесс охватил уже практически все континенты и субконтиненты и привел к образованию многочисленных региональных и субрегиональных торгово-экономических блоков, большая часть которых провозглашает в качестве конечной цели 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 90 региональных (субрегиональных) торговых и экономических соглашений и договоренностей. Далеко не за всеми из них стоят прочные, устоявшиеся межгосударственные объединения; в ряде случаев (это особенно относится к союзам, провозглашенным некоторыми африканскими и латиноамериканскими странами) интеграционное сотрудничество не продвинулось дальше бумаги, на которой написан соответствующий договор. Например, по данному Всемирного банка, лишь 23 межгосударственных объединения являются по настоящему интеграционными по характеру реального сотрудничества между входящими в них странами. Тем не менее, можно сказать, что интеграция на региональном и субрегиональном уровне становится доминирующей тенденцией развития международных экономических отношений, 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.

На новые рубежи вышел Европейский союз, представляющий сейчас своего рода эталон развития экономической интеграции. В настоящее время 12 из входящих в состав ЕС 15 государств Западной, Северной и Центральной Европы образовали экономический и валютный союз (так называемую «зону евро»), предполагающий, помимо прочего, проведение скоординированной международной экономической политики; остальные 3 страны — участницы ЕС (Великобритания, Дания и Швеция) по различным причинам не вошли пока в «зону евро». Важнейшая роль в этой конструкции отводится именно валютной составляющей. Введенная с 1 января 1999 года новая единая европейская валюта — евро должна постепенно *полностью заменить* в обращении французские и бельгийские франки, итальянские лиры и германские марки, австрийские шиллинги и испанские песеты и стать полноценным платежным средством на территории Евросоюза.

Переход этот должен занять несколько лет и завершиться в начале 2002 года выпуском в обращение евро в виде банкнот и звонкой монеты. Начал свою деятельность единый Центральный Европейский банк с резиденцией во Франкфурте-на-Майне (Германия), который должен стать эмиссионным центром всего Евросоюза; центральные банки государств — членов ЕС станут его филиалами. За всем этим, по мнению ряда экспертов и специалистов, уже просматриваются реальные контуры будущей западноевропейской политической конфедерации.

В середине 90-х годов 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 в составе Аргентины, Бразилии и Уругвая (впоследствии к нему присоединился Парагвай), имеющий конечной целью образование полноценной зоны свободной торговли, а впоследствии — таможенного союза. В декабре 1999 года страны-участницы «Меркосур» обнародовали меры по постепенному введению единой валюты. Активизировали взаимное сотрудничество и страны — участницы «*Андского пакта*» (Венесуэла, Колумбия, Перу, Чили и Эквадор).

Одновременно масштабные процессы транстихоокеанского экономического сотрудничества зарождаются в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), где образована организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Созданная в 1989 году, эта группировка объединяет в настоящее время 21 государство, имеющее выход к Тихому океану (отсюда название). В их числе — США, КНР, Япония, Россия и др. К настоящему времени страны — члены АТЭС в совокупности производят до 57 процентов всей мировой продукции, во многом определяя, таким образом, состояние экономического климата на планете. Кроме того, в 1994 году ими принята так называемая Богорская декларация о либерализации взаимной торговли к 2020 году. 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 процентов всего мирового товарооборота.

Непосредственно в Азии в крупный политический и экономический конгломерат превратилась *Ассоциация стран Юго-Восточной Азии* (АСЕАН) в количестве десяти государств — Брунея, Вьетнама, Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура, Таиланда, Камбоджи, Лаоса и Мьянмы (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 последнее время страны-участницы серьезно продвинулись в выработке долгосрочной модели интеграционного развития в регионе, в качестве которой определено построение «общего рынка Восточной Азии». Участники ежегодного саммита АСЕАН, состоявшегося в ноябре 1999 года в столице Филиппин Маниле, высказались за постепенное и последовательное создание в регионе таможенного союза, общего рынка и введение «единой азиатской валюты» наподобие евро.

С 1995 года предпринимаются попытки оживить высказывавшиеся еще в 80-е годы идеи региональной интеграции в Южной Азии. Длительные переговоры увенчались подписанием 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 начать взаимное введение ряда таможенных льгот в рамках преференциального торгового соглашения. В то же время развитию интеграционного сотрудничества в полной мере в Южной Азии препятствуют 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 году был создан и функционирует *Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива* (ССАГПЗ), включающий в себя 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.

Наконец, в непосредственной близости от границ России в 1992 году было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества и развития центральноазиатских государств (ОЭС—ЭКО). Инициаторами его выступили Иран, Пакистан и Турция. По замыслу учредителей, действовавших в первое время весьма активно, в будущем предполагалось создание «Центральноазиатского общего рынка», который, помимо трех указанных государств, включал бы Азербайджан, Казахстан и среднеазиатские страны (бывшие республики СССР), входящие в СНГ.

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 участвующих в интеграционном объединении национальных экономик 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.

В целом же и глобализация мирового хозяйства, и международная экономическая интеграция являются различными, дополняющими друг друга сторонами единого процесса продолжающейся **интернационализации международной хозяйственной жизни**. Активное включение в процессы глобализации экономики в целом и интеграционные процессы в своем регионе становится в наши дни неотъемлемым условием хозяйственного прогресса для любого государства, любой национальной экономики независимо от ее масштабов.

**Проблемы
развития
Содружества
Независимых
Государств (СНГ)**

С развалом Советского Союза, последовавшим вскоре после прекращения деятельности ЭЭВ, Россия встала перед необходимостью коренного пересмотра в самые сжатые сроки всей системы своих внешнеэкономических отношений. Принимая во внимание тот высокий уровень взаимных хозяйственных связей, который сложился между субъектами хозяйствования ставших теперь независимыми стран СНГ, и степень их взаимозависимости, Российская Федерация рассматривала *экономическую интеграцию* со своими ближайшими соседями в качестве важнейшего направления всей своей внешней и экономической политики. Можно предположить, что с аналогичных позиций оценивали сложившуюся ситуацию и другие бывшие союзные республики СССР, подписавшие в декабре 1991 года Договор о создании Содружества Независимых Государств и провозгласившие для себя в качестве задачи особой важности формирование *новой системы экономических взаимоотношений*, которая бы соединила в себе преимущества единого экономического пространства, сформированного за столетия совместного развития, единых кооперационно-технологических комплексов и одновременно новые экономические принципы взаимодействия (рыночный характер взаимоотношений, эквивалентность обмена и т.п.).

Основными факторами, обуславливающими развитие интеграции между странами СНГ, помимо перечисленных выше, являются:

- возможность совместного использования созданного ранее и не растратченного еще общего производственно-технологического и научно-технического потенциала, оказавшегося разделенным на национально обособленные части;
- гарантии взаимного доступа к источникам важнейших видов сырья, возможность совместных действий, в том числе в финансовой области, по их разведке, разработке и организации рационального использования;
- экономически взаимовыгодное использование транспортной инфраструктуры (морских портов, магистральных коммуникаций и т.д.), прежде всего — той ее части, которая необходима для выхода на внешние рынки;
- наличие значительных резервов и возможностей кооперационных поставок исходного сырья, материалов, деталей и запасных частей для сохранения и развития обрабатывающих отраслей промышленности;
- высокий потенциал и эффект совместного выхода на рынки третьих стран, а также координация усилий по защите от дискриминационных действий со стороны этих стран и транснациональных компаний на внешних рынках.

Кроме того, *дополнительным объективным* одновременно *субъективным фактором* в пользу углубления интеграции в рамках СНГ послужила и продолжает в настоящее время служить заинтересованность властных структур стран Содружества в получении надежных гарантий от ставших в ряде случаев реальными внешними угрозами обретенной государственной независимости в виде различных форм

экономической, культурной, политической и даже военной экспансии со стороны третьих стран и их группировок.

Вследствие всего этого с осени 1994 г. началось постепенное практическое оживление интеграционных процессов, которому способствовали:

— учреждение 21 октября 1994 г. *Межгосударственного экономического комитета (МЭК)* — постоянно действующего исполнительно-распорядительного межправительственного органа стран Содружества с определенными контрольными функциями;

— заключение в январе 1995 г. Россией, Беларуссией 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 отмечается 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»;

— проведение в Беларуссии летом 1995 г. референдума по углублению интеграции с Россией;

— принятие Указа Президента России от 14 сентября 1995 г. об утверждении Стратегического курса РФ по отношению к государствам — участникам СНГ, в котором восстановление многогранных связей и форм интеграции, взаимовыгодное экономическое сотрудничество признаны важными приоритетами внутренней и внешней политики России.

Данные события частично способствовали созданию недостающих элементов правовой базы восстановления экономического сотрудничества, с учетом новых реалий и на новой, взаимовыгодной и взаимозэквивалентной основе.

Реальное развитие сотрудничества стран СНГ, развитие интеграционных процессов стран Содружества в силу ряда причин происходило и происходит противоречиво и сложно. Формируются национальные модели экономического развития, новая государственность — все это объективно не может не усложнять интеграционные процессы.

Общая черта всех государств, образовавшихся после распада СССР — масштабный спад производства. Так, падение производимого ВВП в среднем по СНГ за 1991 — 1995 гг. достигло почти 50%. По итогам 1995 г. масштабы производства не превышали уровня начала 70-х годов и оно обеспечивало потребности населения и хозяйства на уровне, близком к критическому. Во всех без исключения республиках СНГ наблюдалось устойчивое ослабление инвестиционной активности; сокращение инвестиций в основные фонды в среднем по Содружеству в этот период составило около 65%. Все это, разумеется, ограничило реальные возможности оживления экономик входящих в СНГ стран.

Кризисные явления в экономиках стран СНГ были вызваны в значительной мере нарушением хозяйственных связей между бывшими республиками СССР. Расчеты показывают, что общий экономический спад в странах СНГ примерно на треть обусловлен разрывом этих связей. В целом согласно официальной статистике за 1991 — 1995 гг. товарооборот в рамках СНГ в стоимостном выражении уменьшился на 60%. Одновременно доля взаимной торговли республик Содружества в общем их товарообороте неуклонно снижалась: до 53% в 1992 г., 40% в 1994 г. и 35% в 1995 г.

Тем не менее, во многом благодаря отмеченным выше факторам, в 1995 г. удалось остановить абсолютный спад объемов торговли России с республиками СНГ, стоимостный объем этой торговли стал расти. Эта тенденция укрепилась в 1996 г., что характерно и для большинства других стран Содружества. Например, взаимный товарооборот по сравнению с 1995 г. увеличился более чем на 25%. Возросла экономическая взаимозависимость стран — участниц Содружества. Так, по итогам 1996 г. республики СНГ обеспечивали более 50% импортных потребностей Российской Федерации в зерне, подсолнечном масле, белом сахаре, напитках, хлопке, черных металлах, трубах.

В 1996 году начался новый этап и в совершенствовании сотрудничества республик СНГ. По форме и срокам он совпал со вторым этапом в становлении Таможенного союза, рассматриваемого странами — участницами СНГ как применение новых, «продвинутых» форм интеграции.

В марте 1996 года к Таможенному союзу России, Белоруссии и Казахстана присоединилась Киргизия, а с января 1999 года в нем в качестве полноправного члена участвует Таджикистан. Страны — участницы Таможенного «союза пяти» подписали специальное Соглашение об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. Согласно этому соглашению создаются дополнительные координирующие организационные структуры на пятисторонней основе, решается вопрос о расширении торгово-экономических связей на основе последовательной либерализации обмена факторами производства. Осенью 2000 г. на базе Таможенного союза образовано Евразийское экономическое сообщество.

Одновременно в апреле 1996 года Россия и Белоруссия вышли на еще более высокую ступень интеграционного сотрудничества — *Сообщество двух государств*. Соглашением о Сообществе предусматривалась максимальная степень взаимодействия экономик двух стран в рамках СНГ и Таможенного союза, были созданы двусторонние исполнительные и представительско-консультационные органы.

В то же время в рамках СНГ получила развитие еще одна экономическая группировка, ставящая своей целью «активизацию всестороннего взаимного сотрудничества» не в ущерб отношениям с другими членами СНГ. О создании такого объединения объявили Казахстан, Киргизия и Узбекистан, провозгласившие в феврале 1994 года начало деятельности Центральноазиатского союза (ЦАС), с 1998 г. преобразованного в Центральноазиатское экономическое сообщество.

Укрепление взаимодействия между партнерами по СНГ на различных уровнях экономической деятельности, некоторое оживление взаимного сотрудничества, наметившееся в период 1994—1996 годов, способствовали определенной стабилизации общеэкономического положения государств Содружества. Так, в 1997 г. в большинстве стран СНГ удалось приостановить действие кризисных явлений: наметилась тенденция к сокращению объемов ВВП, объем промышленного производства в целом по Содружеству вырос на 3 процента по сравнению с 1996 г.

Однако в дальнейшем позитивный потенциал наращивания интеграционного сотрудничества в рамках СНГ во многом оказался исчерпанным. Это касается даже такой наиболее развитой его формы, как Таможенный союз. Дело в том, что одновременно с закладыванием правовой базы его функционирования не были решены вопросы: определения условий использования общей валюты — российского (бывшего советского) рубля или какой-либо новой, коллективной валюты как универсального платежного средства; унифицированного перехода к мировым ценам во взаимной торговле; погашения или реструктуризации взаимной задолженности; совместной таможенной охраны внешних границ. Подолгу не решаются многие базовые вопросы, делающие взаимную торговлю стран — членов Таможенного союза (ныне — ЕвразЭС) по-настоящему свободной. Так, лишь на заседании Межгосударственного совета Таможенного союза 26 октября 1999 года в Москве стороны обязались, наконец, согласовывать базовые параметры внешнеторговой и таможенной политики, без чего, как нам известно, любой таможенный союз превращается в декларативное образование. Принято также решение о взимании НДС по месту назначения товара, что позволит, наконец, избежать двойного налогообложения при проведении взаимных торговых операций.

В течение 1999 г. членами ВТО стали Грузия, а также входящая в Таможенный «союз пяти» Киргизия. С точки зрения как России, так и других партнеров по СНГ, этот факт означает появление еще большей разобщенности в торгово-экономической политике внутри Содружества, фактическое введение новыми членами ВТО различных таможенных режимов по отношению к странам, провозглашенным их приоритетными партнерами, и к остальному миру — в пользу последнего.

Без обязательного выполнения вышеперечисленных условий функционирование интеграционного объединения на стадии таможенного союза попросту невозможно. Наконец, что очень важно, продолжает действовать в качестве принципиальной позиции отказ большинства стран — членов как ЕвразЭС, так и всего СНГ

— от создания на добровольной основе каких-либо органов с наднациональными координирующими функциями. Это, как мы уже знаем из мировой интеграционной практики, делает малоосуществимой какую-либо реальную координацию внутренней экономической политики республик Содружества, а вместе с ней — и возможности создания предпосылок дальнейшего развития интеграции.

В результате российского августовского кризиса по итогам 1998 г. удельный вес государств СНГ в общем объеме российского товарооборота снизился до 22,3%, достигнув, таким образом, минимальных значений за последние 6 лет.

В 1999 г., хотя непосредственный эффект действия российского кризиса на экономику стран-соседей прошел, это не оказало никакого позитивного влияния на состояние торгово-экономического сотрудничества. Оценочный объем товарооборота России со странами СНГ в 1999 г. (с учетом официально не регистрируемой торговли) снизился по сравнению с 1998 г. на 22%, в том числе российский экспорт в страны Содружества уменьшился на 19%, а российский импорт из этих стран — на 25 процентов. В результате доля государств Содружества в товарообороте России составляет менее 20%.

До сих пор, как констатировали участники состоявшихся в январе и июне 2000 г. заседаний Совета глав государств СНГ, не действует зона свободной торговли стран Содружества.

К середине 2001 г. только 8 из 12 государств — членов СНГ (Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан и Украина) ратифицировали Договор о создании зоны свободной торговли стран Содружества, подписанный еще в апреле 1994 г. В то же время Азербайджан, Грузия и Россия до сих пор не приступили к процессу ратификации.

Отсутствие реального прогресса в деятельности зоны свободной торговли объясняется, в частности, тем, что до сих пор не отработаны экономические механизмы взаимной компенсации потерь сторон от отмены налогов и пошлин на поставляемую продукцию. К настоящему времени достигнута договоренность о возможности так называемых «изъятий» из режима свободной торговли — то есть выделения особой группы товаров и услуг, на которые по согласованию сторон в течение определенного периода не распространяются условия свободной торговли.

В то же время можно констатировать, что без реализации в полной мере Соглашения о зоне свободной торговли невозможно и практическое осуществление положений, лежащих в основе провозглашенного ЕвразЭС.

Развитие российско-белорусского сотрудничества. В апреле—мае 1997 г. были подписаны Договор и Устав *Союза России и Белоруссии*. Тем самым был сделан следующий шаг к социально-экономическому и политическому сближению двух соседних стран и братских народов.

По мнению специалистов, российские предприятия и высокоразвитая обрабатывающая промышленность Белоруссии имеют хорошие возможности для развития кооперационных связей в производстве:

- радиоэлектронной продукции;
- вычислительной техники;
- специального технологического оборудования для производства печатных плат и микроэлектроники;
- систем управления промышленными роботами и др.

В настоящее время до 20% оборонного заказа России размещается на предприятиях Белоруссии, около 80% тракторного парка сельскохозяйственных предприятий России обеспечивается поставками белорусских партнеров. Качественное совершенствование экономических отношений с этим ближайшим партнером России позволило бы еще больше «оживить» многие производства перерабатывающей промышленности нашей страны.

Исключительно важна для обеих стран и геополитическая составляющая межгосударственных отношений. В настоящее время через Белоруссию проходит до 70% российского экспорта в страны ЕС, что составляет почти 30% всего российского экспорта. Наконец, на территории Белоруссии находятся важнейшие военные объекты, построенные еще во времена единого государства, а западная граница Белоруссии является одновременно и первой линией совместной обороны, в том числе противовоздушной, общей территории Союза России и Белоруссии.

В конце 1999 г. в сотрудничестве двух стран был сделан следующий шаг. Согласно Договору о создании *Союзного государства России и Белоруссии*, подписанному президентами и ратифицированному национальными парламентами обеих стран в декабре 1999 г., предполагаются, в частности:

- поэтапная валютная интеграция на основе введения к 2005 г. единой денежной единицы (валюты) и одновременного формирования единого эмиссионного центра;
- постепенный переход к единой налоговой политике — от унификации и сближения в 2000 г. налоговых законодательств двух стран до принятия в 2002 г. общего Налогового кодекса Союзного государства;
- формирование в течение 2000—2001 гг. на основе унифицированной нормативно-правовой базы общего рынка ценных бумаг и его инфраструктуры;
- унифицирование до 2002 г. торговых режимов в отношении третьих стран и международных организаций, а к 2005 г. — принятие унифицированных нормативно-правовых актов России и Белоруссии.

Несмотря на определенные позитивные моменты, в целом выделяются следующие причины продолжающегося снижения взаимного товарооборота стран СНГ:

- широкое распространение и нежелание отказываться от бартерных форм взаиморасчетов в торговле, достигающих, по некоторым оценкам, от 70 до 80%;
- рецидивы затратного подхода к торговле, сопряженные с применением в расчетах внутренних цен, существенно отличающихся от международных;
- отсутствие роста (а во многих государствах — и продолжение сокращения) платежеспособного спроса большинства населения;
- остающиеся правила двойного налогообложения и многочисленные таможенные сборы при экспорте продукции на рынки стран Содружества;
- отсутствие необходимой информации о состоянии рынков стран — участниц СНГ;
- крайне незначительное использование национальных валют в обслуживании взаимного товарооборота;
- рост внешней задолженности стран — участниц Содружества, побуждающий к ориентации на экономические отношения с государствами, могущими выступить источниками получения свободно конвертируемой валюты;
- стремление к одностороннему вступлению в члены ВТО в надежде получить более выгодные условия продвижения собственных товаров на рынки третьих стран.

Углубление интеграционных процессов в рамках всего СНГ требует решения ряда вопросов.

- Необходима *взаимная координация* деятельности заинтересованных государств по регулированию текущих экономических и социальных процессов и проведению преобразований, проходящих в национальных хозяйствах стран СНГ.
- Страны СНГ способны помочь друг другу в восстановлении промышленного потенциала. С этой целью страны Содружества могли бы приступить к выработке *единой промышленной политики*, включающей, помимо прочего, взаимопомощь и развитие на взаимовыгодной основе кооперационных отношений в реальном секторе экономики, в том числе создание совместных финансово-промышленных групп и совместных (транснациональных) экономических объединений.
- Требуется устранения перекося, то есть преобладание сырьевой составляющей в структуре российского экспорта в республики СНГ. В последние годы доля энергоресурсов в стоимости российского экспорта в страны Содру-

жества не опускается ниже 53%; одновременно доля машин, оборудования и транспортных средств опустилась ниже 18%, тем самым лишь незначительно превышая аналогичную величину в структуре российского экспорта в целом. Понятная объективная заинтересованность ближайших партнеров в гарантированных поставках российских товаров топливно-сырьевой группы на будущее вполне может и должна быть увязана с расширением экспорта нашей готовой продукции, прежде всего — машинотехнического назначения.

- Дальнейшее продвижение сотрудничества невозможно без окончательного разрешения проблемы накопившегося внешнего долга партнеров по СНГ России. Так, к началу 2000 г. только задолженность за поставки из РФ энергоносителей, включая электроэнергию, превысила 2,5 млрд. долларов.
- Необходима, наконец, активизация процесса формирования дееспособных исполнительных органов СНГ, без которых, как показала мировая практика интеграционного сотрудничества, невозможно эффективное управление межгосударственным экономическим сближением. Процесс этот до сих пор не завершен; в ходе встречи глав государств Содружества, состоявшейся в январе 2000 г. в Москве, удалось лишь утвердить положение об Экономическом совете СНГ, который должен заменить МЭК. До сих пор не обладает реальными полномочиями в организации сотрудничества Исполнительный комитет — Секретариат СНГ. Заинтересованным странам Содружества предстоит решить вопрос о постепенном придании этим органам определенных наднациональных управленческих и реальных контрольных функций.

Основные термины

Мировое хозяйство

Международное разделение труда

Глобализация мировой экономики

Транснациональные корпорации

Международная экономическая интеграция

Мировой интеграционный процесс

Интеграционные группировки (объединения)

Европейский союз

Содружество Независимых Государств

Евразийское экономическое сообщество (ЕвразЭС)

Зона свободной торговли СНГ

Приложения

1. История экономических учений

(краткий очерк)

История экономических учений — это отражение эволюции теоретических взглядов на основные закономерности экономической жизни. «Китайской стены» между различными направлениями учений нет: описание и анализ экономической реальности нередко служат авторам экономических концепций основой для выработки рекомендаций по их реформированию или даже коренному преобразованию — все дело в соотношении в том или ином учении анализа и нормативной модели.

Становление экономической теории. Ни древний мир, ни эпоха феодализма не знали сколько-нибудь структурированных экономических учений.

• • • Зачатки экономической теории можно найти у древнегреческого философа **Аристотеля** (IV в. до н.э.). Он различает экономику — учение о богатстве в натуральной форме — и хрематистику — учение о денежном богатстве. Натуральное, вещественное богатство одобряется, ибо служит удовлетворению потребностей человека. К экономике относится и мелкая торговля, имеющая целью приобретение нужных для жизни благ. Хрематистика охватывает торговлю ради наживы и ростовщичество, которые осуждаются. Деньги, первоначально с необходимостью возникающие из меновой торговли, превращаются в самоцель и становятся злом.

На протяжении многих последующих веков Аристотель пользовался неоспоримым авторитетом. Его экономические воззрения разделялись столпами христианской церкви. На них опирался видный мыслитель средневековья **Фома Аквинский** (XIII в. н.э.). Но в признании пользы товарно-денежных отношений он пошел дальше Аристотеля: торговая прибыль допускается, если она служит источником средств существования для торгующего, является оплатой его труда по улучшению товара перед продажей или же используется на богоугодные цели. По существу, оправдывается и ссудный процент: предоставляя деньги займа, кредитор лишается возможности получать доход, используя их другим, одобряемым способом. Фома Аквинский развивает учение канонистов (толкователей канонов католицизма) о справедливой цене. Справедливая цена должна, с одной стороны, отражать затраты на производство товара, а с другой — обеспечивать продавцу приличествующий его сословию образ жизни.

На заре капиталистического хозяйствования формируется концепция **меркантилизма**. Подлинным богатством объявляются деньги (золото и серебро). Производство — только предпосылка для создания богатства, а непосредственным источником богатства служит сфера обращения, где товары превращаются в деньги. Внутренняя торговля лишь перемещает золото из одних рук в другие, увеличить же богатство страны может внешняя торговля, обеспечивая приток денег из-за рубежа. Идеи меркантилизма получили наибольшее развитие в Англии. В XVI в. господствовал *монетарный меркантилизм* (меркантилизм денежного баланса). Его приверженцы — У. Стаффорд и другие — требовали от правительства запрета на вывоз золота и серебра за границу, т.е. отказа от импорта. В XVII в. на смену монетарному приходит *меркантилизм торгового баланса* (наиболее яркий представитель — Т. Мен): импорт допускается, но экспорт должен быть больше, причем экспортировать следует не сырье, а готовые изделия. В России идеи меркантилизма развивал **И. Посошков** (начало XVIII в.).

Все зачаточные экономические концепции носили преимущественно нормативный характер.

Физиократизм. Первая целостная экономическая теория сложилась во Франции в середине XVIII в. Основатель школы физиократов — **Ф. Кенэ. В** противовес меркантилистам физиократы утверждали, что торговля только перемещает богатство, создается же оно в производстве, но только там, где сама природа увеличивает количество вещества (отсюда название учения: по-гречески физиократия — власть природы). Поэтому единственный производительный класс — земледельцы, промышленники — бесплодный класс, лишь изменяющий форму богатства и воспроизводящий свои затраты, но прибыли не создающий, а землевладельцы существуют за счет ренты, взимаемой с земледельцев. Работа Кенэ «Экономическая таблица» — первая макроэкономическая модель, отражающая перемещение товаров и денег между тремя классами общества таким образом, что оказывается возможным циклическое повторение производства в неизменных масштабах при сохранении прежних позиций каждого класса. Из теоретических посылок вытекала практическая программа Кенэ: поскольку весь чистый доход достается землевладельцам, на них должны быть возложены все налоги.

Учение физиократов далее развил **А.Р. Тюрго**. Единый у Кенэ класс промышленников он подразделяет на предпринимателей и наемных рабочих. Это деление не извечно — оно явилось следствием экономности и трудолюбия одних и расточительности и лениности других. Тюрго признает существование торговой и промышленной прибыли, но рассматривает ее как вычет из доходов земледельцев. Величина процента на капитал обусловлена размером земельной ренты: деньги, вложенные в промышленные или торговые предприятия, должны приносить такой же доход, как земля, которая могла быть на эти деньги куплена.

Физиократы настаивали на невмешательстве государства в экономику. Ими провозглашен лозунг экономического либерализма: «Laissez faire, laissez passer» («Позвольте делать что хотят, позволяйте идти куда хотят»).

Английская классическая школа. Основоположник школы — **А. Смит**, опубликовавший в 1776 г. «Исследование о причинах и природе богатства народов». Концепция А. Смита базируется на трудовой теории стоимости (ценности), зачатки которой наблюдаются у меркантилиста **У. Петти** и физиократа **П. Буапильбера**. В отличие от физиократов А. Смит утверждает, что богатство создается в любой отрасли материального производства, ибо его источник — труд. Условием роста богатства является рост производительности труда. Поскольку Смит писал до машинной революции, он связывает повышение производительности прежде всего с углублением общественного разделения труда.

Смит отвергает попытки выведения меновой ценности (стоимости) товара из его потребительной ценности. Источник и мера меновой ценности — труд и только труд. Рынок учитывает не индивидуальные затраты труда данного производителя, а общественно необходимые, под которыми Смит понимает средние при данном состоянии производства затраты.

При объяснении экономических явлений Смит исходит из того, что человек по природе эгоист. Рынок — то место, где сталкивается множество эгоистических побуждений и стихийно образуется общее благо вследствие взаимоограничивающих действий отдельных субъектов, каждый из которых стремится к своей выгоде. Экономические отношения людей не определяются общественным договором, а складываются спонтанно, независимо от воли хозяйствующих субъектов. Вообще рынку в концепции Смита придается важнейшее значение: «невидимая рука рынка» — регулятор всей хозяйственной жизни.

Смит впервые ввел в экономическую теорию категории валового и чистого дохода.

Взгляды Смита не лишены противоречий. Отступая от трудовой теории стоимости, он допускает, что труд является единственным фактором, определяющим меновую ценность, только в примитивных обществах, в современных же условиях капитал и земельная собственность вносят свой вклад в образование меновой ценности.

Гораздо последовательнее трактует меновую ценность Д. **Рикардо**, чей главный труд «Начала политической экономии и налогового обложения» вышел в свет в 1817 г. Рикардо четко разграничивает вещественное содержание богатства и его меновую ценность: рост производительности труда увеличивает физический объем богатства, но не его меновую ценность. Капитал и земля меновой ценности не создают, следовательно, прибыль капиталиста и земельная рента суть вычеты из созданного трудом рабочих. Общественно необходимые затраты труда Рикардо толкует не как средние, а как наименее производительные, но нужные обществу. С этих позиций он объясняет земельную ренту: цена сельскохозяйственных продуктов определяется затратами труда на худших по плодородию землях, значит, на относительно лучших фермеры получают некоторый дополнительный доход, который и изымается у них в виде ренты владельцами земли.

По Рикардо, прибыль капиталиста обусловлена тем, что рабочий вынужден продавать свой труд по цене, обеспечивающей лишь прожиточный минимум. Если оплата труда существенно на некоторый срок превысит данный минимум, это приведет к увеличению числа детей в семье и, в конечном счете, — к избыточному предложению рабочих рук и падению заработной платы, Рикардо по существу является автором так называемого «железного» закона заработной платы. Отрицая возможность повышения заработной платы по мере развития капиталистического производства, Рикардо столь же пессимистически смотрит на перспективы роста прибылей капиталистов: неизбежный переход к обработке все худших сельскохозяйственных угодий ведет к удорожанию продуктов питания, следовательно — к неизбежному же росту оплаты труда и потому к падению доли меновой ценности, достигающейся предпринимателям.

Рикардо рассматривает деньги прежде всего как средство обращения. Если увеличить количество денег в обращении при неизменности предлагаемой к продаже товарной массы, цены возрастут, т.е. каждая денежная единица обесценится. Так Рикардо приходит к количественной теории денег — к выведению ценности денег из их количества, распространяя закономерности бумажно-денежного обращения на золотые и серебряные деньги.

Уже современники отмечали, что выводы из рикардианской теории трудовой ценности противоречат реальности: если прибыль создается только живым трудом, норма прибыли должна быть ниже в тех отраслях, где в капитале велика доля вещественной его части, чего на самом деле нет.

Эволюция классической школы. Французский последователь А. Смита Ж.Б. **Сэй** развивает далее встречающееся у Смита толкование ценности как результата действия трех факторов: труда, капитала и земли. С этих позиций заработная плата, прибыль капиталиста и земельная рента — издержки производства, т.е. меновая ценность товара равна издержкам на его изготовление. Наибольшее воздействие на дальнейшее развитие экономической науки оказала сэвская теория рынка. Поскольку в торговле товары обмениваются на товары (деньги — только посредник в обмене), общий кризис сбыта невозможен (могут иметь место только частные диспропорции), каждый товаропроизводитель заинтересован в процветании всех других как потенциальных покупателей, импорт благоприятствует экспорту, а те слои, которые только потребляют, ничего не производя, разоряют страну.

Английский ученик А. Смита Т.Р. Мальтус в противовес Сэю доказывает, что для реализации прибыли необходимы наряду с капиталистами и рабочими «третьи лица», которые только покупают, ничего не продавая. Рабочие, продавая свой труд, на полученную сумму могут купить лишь ценность, созданную их трудом; капиталисты, продавая товары друг другу, выручить прибыль не могут, ибо то, что выигрывают как продавцы, они теряют как покупатели. Широкую известность Мальтус приобрел провозглашенным им «законом народонаселения»: главная причина бедности не в плохом правлении и не в неравномерном распределении богатства, а в том, что рост народонаселения неизбежно обгоняет рост производства продовольствия (население растет в геометрической прогрессии, удваиваясь не менее чем за 25 лет, тогда как количество продуктов пропитания увеличивается в арифметической прогрессии).

Ученики Рикардо пытались устранить противоречие между трудовой теорией ценности и признанием единой для разных отраслей нормы прибыли, пересматривая понимание труда как создателя ценности. **Джеймс Милль** утверждает, что не только живой, но и овеществленный труд создает ценность. **Д.Р. Мак-Куллох** объявляет трудом и действия сил природы. **Н.У. Сениор** толкует труд как частный случай воздержания: рабочий, вкладывая свой труд, воздерживается от покоя и досуга, а капиталист, вкладывая свои деньги в производство, воздерживается от их применения, доставляющего удовольствие сегодня. **Джон Споарт Милль**, трактуя трудовую теорию ценности как теорию издержек производства, пытается сочетать ее с концепцией меновой ценности как точки равновесия спроса и предложения: предложение, по Дж. Ст. Миллю, определяется издержками производства.

Антикапиталистические концепции. Если А. Смит и Д. Рикардо видели в капитализме «естественный порядок», то некоторые последователи трудовой теории ценности делали из нее антикапиталистические выводы. Английские социалисты-рикардианцы **У. Томпсон, Т. Годскин, Д. Грей, Дж. Ф. Брей** провозглашали: поскольку ценность, т.е. богатство, создается трудом, капитал не имеет никаких прав на ее присвоение. Они ратовали за общество, построенное на коллективной ответственности при сохранении рыночных отношений.

В первой половине XIX в. учение Рикардо послужило основой для близких социалистическим концепций **П.Ж. Прудона** (Франция) и **К.И. Родбертуса-Ягелцова** (Германия). Прудон связывает нетрудовые доходы одних и бедность других с неправильной организацией обмена. На смену рыночной цене должна прийти устанавливаемая экспертами конституированная или пропорциональная ценность, отражающая трудовые затраты с учетом пропорционального распределения труда между различными отраслями производства. Основу экономики должно составлять мелкое товарное производство. Товарпроизводители будут обмениваться продукцией через народный банк, который выступает как определитель пропорциональной ценности благ. По Родбертусу, частная собственность постепенно, через ряд реформ, должна перейти в руки государства, что приведет к исчезновению прибыли и земельной ренты.

Сторонником трудовой теории ценности был и английский социалист **Р. Оуэн**, утверждавший, что при капитализме положения этой теории не реализуются, ибо трудовая оценка искажается деньгами. Частная собственность и принцип личной заинтересованности уже изжили себя, и в основу нового общества следует положить кооперативную собственность работников на средства производства, общий труд и равенство в правах и обязанностях. Конкурируя с частными предприятиями, кооперативы, как более эффективные, в конечном счете вытеснят их.

С иных позиций критикует капитализм французский мыслитель **К.А. Сен-Симон**. Главным пороком капиталистического общества он считает анархию про-

изводства. В обществе индустриалов, которое необходимо построить, сохранится частная собственность, но владельцы предприятий должны будут подчинить производство централизованно разрабатываемому народнохозяйственному плану и лично участвовать в труде.

Другой французский критик капитализма, **Ш. Фурье**, видит эксплуатацию рабочих в их обмане как покупателей. Бедностью основной массы покупателей он объясняет экономические кризисы. Фурье предсказывает, что конкуренция приведет к монополии и капитализм превратится в торговый феодализм. Разумное общество, которое надлежит построить, должно представлять собой ряд самоуправляющихся небольших общин (фаланг), ведущих в основном натуральное хозяйство (между общинами допускается только обмен излишками). В фаланге нет частной собственности и порабощающей человека пожизненной специализации работников, работы подбираются в соответствии со склонностями человека, причем даже в течение рабочего дня осуществляется перемена труда, на смену конкуренции приходит соревнование, от которого выигрывают все.

Очевидно, что во всех концепциях критиков капитализма главенствует нормативный подход.

Экономическое учение марксизма. Экономическая теория, разработанная **К. Марксом** при непосредственном участии его соратника **Ф. Энгельса**, генетически связана с английской классической школой. Маркс исходит из рикардианского понимания трудовой теории ценности, но в своем трехтомном труде «Капитал» вносит в анализ принципиально новые моменты. Главный из них — теория прибавочной ценности (в русской экономической литературе советского периода утвердился перевод «теория прибавочной стоимости»). По Марксу, капиталист покупает не труд, а рабочую силу, т.е. способность трудиться. Ценность (стоимость) рабочей силы определяется затратами на ее воспроизводство: на питание, одежду, приобретение квалификации, содержание детей, которые должны будут заменить физически выбывающую рабочую силу родителей, и т.п. Разницу между ценностью рабочей силы и стоимостью, которую она может создать, Маркс именует прибавочной стоимостью. Таким образом, прибыль капиталиста возникает без нарушения эквивалентного обмена на рынке труда.

Маркс вводит деление капитала на постоянный (инвестированный в средства производства) и переменный (вложенный в рабочую силу). В ходе технического прогресса органическое строение капитала (отношение постоянного капитала к переменному) повышается, спрос на рабочие руки растет медленнее, чем капитал, что порождает массовую безработицу и делает неизбежным обнищание рабочего класса.

Поскольку прибыль создается только трудом, отраслевые различия в органическом строении капитала приводят к различиям нормы прибыли. Капиталы устремляются в отрасли с низким органическим строением капитала. Усилившаяся там конкуренция вызывает падение рыночных цен товаров; напротив, в отраслях, которые капитал покидает, цены растут. Межотраслевое переливание капиталов приводит к тому, что товары продаются не по их ценности (стоимости), а по ценам производства, обеспечивающим в любой отрасли среднюю норму прибыли. Так Маркс пытается решить оказавшуюся непосильной для английской классической школы задачу согласования трудовой теории ценности с фактически наблюдаемым равенством нормы прибыли в отраслях с разной долей затрат на труд в составе капитала.

Развивая рикардианскую теорию земельной ренты, Маркс доказывает существование наряду с дифференциальной рентой, обусловленной различиями в пло-

дородии и местоположении участков, еще и абсолютной ренты, порождаемой монопольной собственностью на землю как объект хозяйства.

Маркс строит модель общественного воспроизводства (циклически повторяющегося процесса производства всех благ), в которой представлены необходимые соотношения между производством средств производства и производством предметов потребления. Он утверждает, что в силу анархии производства при капитализме неизбежны периодические экономические кризисы.

В марксистской теории большую роль играет закон концентрации капитала и производства, согласно которому по мере развития капитализма мелким и средним предприятиям не остается места в хозяйстве. Из этого закона выводится и неизбежность грядущей замены крупной частной собственности единой общенародной собственностью, т.е. переход к коммунизму. Коммунистическое общество пройдет в своем развитии две стадии. На первой — вследствие недостаточного развития производства и неготовности масс к безвозмездному труду на общее благо — необходимо распределение по труду (по Энгельсу, должно учитываться только количество труда, но не его квалификация: поскольку обучение профессии будет осуществляться за счет общества, плоды его должны доставаться обществу, а не самому работнику). На второй стадии, когда гигантски вырастут производительные силы, а труд станет жизненной потребностью человека, распределение по труду сменится распределением благ по потребностям.

Историческая школа. Сложившаяся в Германии в середине XIX в., эта школа опиралась на взгляды **Ф. Листа**, утверждавшего, что каждая нация имеет свой путь экономического развития и потому не может быть какой-либо универсальной экономической теории. Если английская классическая школа рассматривала существующее капиталистическое хозяйство как единственно нормальное, естественное, то Лист провозглашал необходимость исторического подхода к экономике. Лист и его последователи отрицали доктрину экономического либерализма и требовали государственного покровительства отечественным производителям.

В. Рощер, разделяя теорию факторов производства, доказывал, что в ходе исторического развития решающая роль переходила от земли к труду, а от него к капиталу. **Б. Гильдебранд** предложил трехфазную схему экономической эволюции: натуральное хозяйство — денежное — кредитное. **К. Книс**, ссылаясь на неповторяемость экономических ситуаций, вообще отрицал существование экономических законов; задачу исследователей он видел не в построении теорий, а в описании и моральной оценке конкретных явлений хозяйственной жизни.

В 1870-е годы сформировалась так называемая *молодая историческая школа* (лидеры — **К. Бюхер**, **Г. Шмоллер**, **Л. Brentано**). Для нее характерно стремление к истолкованию экономических процессов и ситуаций как результата воздействия психологических, этических, религиозных и иных внеэкономических факторов. Но представители этой школы сыграли определенную роль не только в развитии методологии экономических исследований. Бюхер одним из первых подметил все возрастающее значение ссудного капитала, из чего он сделал вывод о «процентном рабстве», в которое попадают в равной степени предприниматели, землевладельцы, торговцы и рабочие (впоследствии эта идея была подхвачена национал-социалистами, придавшими ей антисемитскую направленность). Brentано доказывал, что низкая оплата труда невыгодна в конечном счете и самим предпринимателям, ибо она препятствует замене ручного труда машинным и тем самым — удешевлению товаров и повышению их конкурентоспособности. В отличие от Шмоллера, выступавшего за запрет профсоюзов, Brentано видел в них противовес предпринимателям, корыстно использующим то, что рабочие не могут отложить продажу своего труда в ожидании лучших цен. Brentано, доживший до эпо-

хи монополий, — один из создателей теории преодоления кризисов на основе планомерного регулирования производства картелями.

Идеи исторической школы оказали большое влияние на формирование взглядов всемирно известных социологов **В. Зомбарта** и **М. Вебера**.

Институционализм. Новое направление зародилось на рубеже XIX и XX вв. в США. **Т. Веблен** и его последователи отвергли господствовавшее со времен А. Смита представление, что вся хозяйственная деятельность обусловлена исключительно стремлением ее субъектов к наибольшей личной выгоде. Они считали, что огромную роль в функционировании экономики играют социальные институты — комплексы норм поведения, закрепленные (большей частью) в правовых установлениях и реализуемые через общественные учреждения, либо организационно не оформленные (обычаи, традиции). Институционалисты акцентируют внимание на коллективных действиях, осуществляемых в рамках таких институтов, как профсоюзы, политические партии, объединения предпринимателей и т. п. Веблен критиковал традиционный подход к экономике как к равновесной системе и поиск условий статического равновесия; в его понимании, экономика — наука о динамических процессах.

Появление институционализма было воспринято современниками как методологический переворот в экономической науке.

Отражая изменения, произошедшие в хозяйстве развитых стран к концу века, Веблен вводит в анализ хозяйственных отношений наряду с капиталистами и рабочими социальную группу — инженерно-технических работников. Если ранее капиталист был организатором производства, то теперь владельцы капитала — действующие лица финансовой сферы, их капитал воплощен не в средствах производства, а в ценных бумагах, реально же управление производством осуществляют технические специалисты. Интересы этих социальных групп различны, что ведет к конфликту между бизнесом и индустрией. По Веблену, из-за господства монополий, вздувающих цены и ограничивающих объемы производства, модель современной экономики не может быть построена на основе спроса и предложения. С монополиями Веблен связывает гипертрофию кредита и кредитную инфляцию, следствием чего становятся экономические кризисы. Выход из противоречий он видит в передаче власти над экономикой инженерно-техническим работникам, установлении технократии, чего можно добиться всеобщей стачкой специалистов.

Д. Коммонс уделял основное внимание правовым институтам. Поскольку участниками сделок все чаще выступают не индивидуумы, а их объединения, достижение компромисса между ними все труднее и требуется вмешательство государства как арбитра и как силы, понуждающей стороны к выполнению взятых обязательств. В конечном счете на смену существующему порядку придет административный капитализм.

Другой ученик Веблена, **У. Митчелл**, вошел в историю науки как исследователь экономических циклов. Митчелл придавал особое значение асинхронности (опережениям и запаздываниям) взаимосвязанных хозяйственных явлений. Им создана система прогнозирования конъюнктуры («экономический барометр»).

Зарождение экономико-математического направления. Впервые попытку применить математические методы для анализа экономических процессов предпринял во Франции в конце 30-х годов XIX в. **А. О. Курно**. Он рассматривал спрос как непрерывную функцию цены, что позволяло использовать аппарат дифференциального исчисления для нахождения максимума валового дохода от продаж. Курно ввел понятие «эластичность спроса по цене» и показал, что данное свойство специфично для разных групп товаров.

В отличие от профессора математики Курно, строившего абстрактные модели, немецкий помещик (тоже математик по образованию) **И.Г. Тюнен** обрабатывал конкретные данные о своем хозяйстве. В этом отношении он выступает как предшественник эконометрики. Тюнен считается основоположником теории размещения производства. Тюнен — автор ряда методологических подходов, оцененных лишь много лет спустя. В частности, он пытался построить теорию распределения доходов по факторам производства, последовательно меняя величину одного фактора при неизменности других.

Как и труды Курно и Тюнена, не нашла отклика у современников работа немецкого исследователя Г. Госсена «Развитие законов человеческого общения и вытекающих из них правил человеческой деятельности». В центре внимания Госсена — потребительские оценки как основа спроса и выбор между благами. Им сформулированы положения, получившие впоследствии широкую известность как «законы Госсена». Поскольку удовлетворение от какого-либо блага уменьшается с потреблением каждой последующей единицы этого блага, оценка полезности как ценности зависит от количества блага. При ограниченности благ полезность комбинации разных благ максимальна, когда последние потребленные их единицы имеют равную полезность. Своим утверждениям Госсен дает математическую интерпретацию, причем зависимость между полезностью и количеством благ рассматривается как линейная. Концепция Госсена была фактически «переоткрыта» основоположниками австрийской школы почти двадцать лет спустя по выходе в свет книги Госсена.

Австрийская школа. В начале 70-х годов XIX в. **К. Менгером** были заложены основы маржинализма, или теории предельной полезности (сам Менгер термина «полезность» избегал). Суть этой теории: ценность (стоимость) какого-либо блага — субъективная оценка потребителя; она зависит от важности удовлетворяемой потребности и полезности последней (предельной) потребляемой единицы данного блага.

Если традиционно считалось, что ценность конечной продукции зависит от ценности расходуемых на ее производство материалов, орудий труда и т. п., то, по Менгеру, ценность произведенной конечной продукции определяется ценностью всего, что пошло на ее изготовление. Менгер ввел в научный оборот ряд категорий и идей, получивших развитие в трудах экономистов XX в. Им разработано положение о субституции (взаимозаменяемости) производственных факторов, из чего позднее выросла концепция производственных функций, высказана идея комплементарности (взаимозависимости ценности) производительных благ, сформулированы категории «цена спроса» и «цена предложения», включено в анализ побудительных мотивов обмена понятие ликвидности.

Ученик Менгера Э. **Бем-Баверк** рассматривает как полезность не только удовлетворение потребности, но и избавление от тягот (экономия сил, сокращение издержек и т. п.). Он вводит понятие «субституционной предельной полезности»: ценность какого-либо блага для субъекта определяется предельной полезностью тех благ, от которых он отказывается ради данного блага.

Концепция австрийской школы нашла наиболее полное воплощение в работах **Ф. Визера**. Визер вводит в анализ ценности понятие упущенной выгоды. Он сформулировал «закон издержек производства» (впоследствии получивший название «закона Визера»): ценность производительного блага, которое может использоваться для изготовления разных изделий, определяется ценностью изделия с наименьшей предельной полезностью. Визер считается основоположником теории вменения, согласно которой земля, капитал и труд комплементарны, они не создают дохода друг без друга. Проблема распределения полученного дохода меж-

ду факторами производства — не выявление причинно-следственных связей. Речь идет только о том, какую часть произведенного дохода можно отнести на счет данного фактора, «вменить» ему.

По некоторым вопросам среди создателей австрийской школы не было единства. Так, Менгер и Визер были сторонниками *ординалистского подхода* — они считали, что полезности не поддаются измерению, а могут быть только ранжированы; Бем-Баверк отстаивал *кардиналистский подход* — возможность количественного исчисления полезности благ.

Одновременно с Менгером, но независимо от него, важнейшие положения маржинализма сформулировал английский ученый **У.С. Джевонс**. В отличие от австрийской школы Джевонс широко использовал математический аппарат. Он ввел наряду с категорией полезности категории бесполезности и антиполезности, используя их для анализа процесса труда: когда антиполезность труда и полезность продукта труда уравниваются, процесс производства прекращается.

Воздействие идей австрийской школы на развитие экономической науки было столь велико, что современники говорили о «маржиналистской революции».

Лозаннская школа. Представитель этой школы **Л. Вальрас** первым разработал замкнутую математическую модель общего экономического равновесия. В ее основу было положено деление всех участвующих в производстве на владельцев производительных услуг и предпринимателей, приводящих эти услуги в действие, а затем продающих произведенные товары. По Вальрасу, экономическое равновесие социально выгодно населению, но единого критерия этой выгоды он не формулирует. Поскольку Вальрас рассматривал ценность как полезность, его считают одним из создателей маржиналистской теории.

Вальрасовская модель равновесия была впоследствии преобразована **В. Парето**. Он отвергает понятия ценности и полезности благ, заменяя их понятием «предпочтение», имеющим только порядковый смысл. Для анализа предпочтений им используются предложенные английским экономистом **Ф. Эджуортом** «кривые безразличия». Парето сформулировал четкий критерий равновесия (получивший впоследствии название «оптимум Парето»): социальный оптимум — это положение, в котором нельзя путем производства и обмена товаров и услуг повысить благосостояние хотя бы одного субъекта без ущерба для благосостояния какого-либо другого субъекта. На основании статистических данных Парето доказывал устойчивость зависимости между величиной дохода и долей получающих его лиц в населении («закон Парето»).

Кембриджская школа. Лидер этой сформировавшейся в конце XIX в. школы **А. Маршалл** пытался синтезировать положения английской классической школы и маржинализма, заложив тем самым основы неоклассического направления. Рыночное равновесие он рассматривает как равенство цен предложения и спроса. Если цены предложения определяются издержками производства, то цены спроса — предельной полезностью товара. Таким образом, теория Рикардо и его последователей применима к предложению, а теория маржиналистов — к спросу. Предложенная Маршаллом модель принципиально отлична от модели Вальраса. По Вальрасу, цена — независимая переменная, а предложение товаров зависит от цены, так что равновесие достигается движением цен; по Маршаллу, предложение обусловлено не ценой, а издержками, и равновесие осуществляется через изменение объема выпуска (в современной экономической теории эти подходы именуется соответственно «модель корректировки цен» и «модель корректировки выпуска»). Маршалл связывает динамику издержек с изменением масштаба производства. В сельском хозяйстве рост производства обуславливается опережающим ростом издержек, т.е. здесь действует закон падающей отдачи. В промышленности

в краткосрочном периоде действует тот же закон, а в долгосрочном — рост масштабов производства сопровождается снижением издержек на единицу продукции, т.е. проявляется закон повышающейся отдачи. Маршалл внес большой вклад в анализ эластичности спроса, разработав для этой цели математический инструментарий.

Ученик Маршалла **А.С. Пигу** — создатель «теории благосостояния». Частная деятельность обществу может приносить как выгоды, так и издержки. Благосостояние зависит и от величины национального дохода, и от равномерности его распределения. Поэтому необходимо государственное вмешательство в экономику через механизм налогов, субсидий и трансфертов бедным из государственного бюджета, а там, где возможно появление монополий, нужен государственный контроль над ценами и производством.

Американская школа. Положения, во многом близкие Маршаллу, развивал **Д.Б. Кларк**. Он утверждал, что в хозяйственной сфере в любую историческую эпоху действуют три универсальных закона. Закон предельной производительности вытекает из концепции предельной полезности, в которую Кларк вносит ряд коррективов. Во-первых, экономическую оценку полезности благ дают не индивидуумы, а социальные группы (классы покупателей), причем каждый класс регулирует цены значимых для него товаров. Во-вторых, любой товар — это набор полезностей, и цена отражает совокупность его предельных полезностей. Закон специфической производительности отражает то, что каждый фактор производства вносит свой вклад в ценность продукта. Владельцу соответствующего фактора и должен доставаться специфический вклад этого фактора. По Кларку, капитал приносит процент, капитальные блага — ренту, предпринимательская деятельность — предпринимательскую прибыль, труд — заработную плату. Закон убывающей производительности — не просто иная формулировка закона падающей отдачи; Кларк толкует его в духе маржинализма, доказывая, что «вознаграждение» каждого фактора сводится к величине его предельного продукта.

Кларк подразделяет экономическую теорию на статику и динамику. Статика — это некая абстракция, необходимая, тем не менее, для выявления основных закономерностей. Некоторые категории существуют только в динамике, например предпринимательский доход, который Кларк толкует как премию за новаторство.

Первые теории монополий. Попытку теоретического осмысления того нового, что принесли в экономическую жизнь монополии, первыми предприняли последователи Маркса.

Объектом внимания немецкого экономиста **Р. Гильфердинга** стали монополии в банковском деле. Капитал этих монополий, вложенный в промышленность, он именует финансовым капиталом. Подчиняя себе промышленное производство, банковские монополии открывают дорогу к замене свободной конкуренции плановой организацией экономики сначала в масштабах страны, а затем, с развитием международных монополистических объединений, и во всемирном масштабе. Общество вступает в эпоху «организованного капитализма».

Австрийский социал-демократ **К. Каутский**, акцентируя внимание на промышленных монополиях, создал теорию перерастания капитализма в ультраимпериализм: монополии, сложившиеся в отдельных странах, сольются в единый всемирный картель, что будет означать устранение конкуренции, замену анархии производства плановым ведением хозяйства при сохранении частной собственности.

В.И. Ленин трактует финансовый капитал как сросшийся капитал банковских и промышленных монополий. Это срастание находит выражение и в личной

унии воротил банковского и промышленного бизнеса, в образовании финансовой олигархии. Ленин видит в утверждении господства монополий не переход к планомерному ведению хозяйства, а деградацию. Подавление конкуренции лишает капиталистическое производство стимулов к развитию. Монополистический капитализм — это паразитический, загнивающий капитализм. Но поскольку монополии не могут полностью устранить конкуренцию, загнивание — не абсолютное правило, а только ведущая тенденция. Отсюда вытекает неравномерный, скачкообразный характер развития отдельных отраслей и стран в эпоху монополистического капитализма.

Немарксистские теории монополий. Несколько позже марксистских концепций монополий австрийский экономист **Й. Шумпетер** создал теорию эффективной конкуренции. Он отвергает традиционное противопоставление конкуренции как условия роста экономики и монополии как препятствия для такого роста. Эффективна только конкуренция, основанная на снижении издержек производства и повышении качества продукции. Но именно монополии, располагающие гигантскими ресурсами, имеют возможности осуществления крупных технических, организационных и управленческих новаций. В современных условиях конкуренция между монополиями, внедряющими новшества, — это и есть эффективная конкуренция.

В тридцатые годы XX в. американским экономистом **Э. Чемберлином** была предложена теория монополистической конкуренции. Согласно ей, абсолютно идентичных условий производства и сбыта продукции у разных хозяйствующих субъектов нет и быть не может, следовательно, каждый такой субъект в чем-то является монополистом. Так называемая свободная конкуренция — по существу конкуренция монополистов. В реально складывающейся конкурентной среде часть производственных мощностей недогружена, вследствие чего издержки выше, чем они были бы при чистой конкуренции. Но в целом монополистическая конкуренция не несет негативного характера.

В то же время англичанка **Д. Робинсон** разработала теорию несовершенной конкуренции. Несовершенной является конкуренция в условиях, когда кто-либо из хозяйствующих субъектов (или группа сговорившихся субъектов) благодаря объему своих продаж или покупок может оказывать существенное влияние на общий уровень цен. При несовершенной конкуренции появляется возможность проведения крупнейшими предприятиями сознательной ценовой политики, маневрирования ценами во времени и пространстве, а также в отношении отдельных групп покупателей или продавцов. До Робинсон экономисты ограничивались анализом монополии продавцов, она же ввела в круг исследования монополию покупателей, назвав ее монополией.

Шведская школа. Теоретические конструкции, создававшиеся приверженцами шведской школы, восходили к положениям, выдвинутым в первые десятилетия XX в. **К. Викасселем**. Традиционно экономисты рассматривали происходящие в свободной рыночной экономике процессы как маятниковые. Викассель же ввел в экономический анализ кумулятивные процессы. По Викасселю, ход экономической жизни существенно предопределяется ожиданиями хозяйствующих субъектов. С ожиданиями он, в частности, связывает кумулятивность. Концепция кумулятивных процессов по существу опровергала представление о саморегулировании рыночной экономики и обосновывала необходимость государственного вмешательства для преодоления приобретающих инерционную устойчивость и потому нарастающих негативных экономических тенденций. Достаточным способом такого вмешательства Викассель считал регулирование банковского процента.

Принято именовать сформировавшуюся в 30-е годы группу последователей Викселля, развивавших, а кое в чем пересматривавших взгляды учителя, шведской школой.

Э. Линдаль ввел для оценки динамики кумулятивных процессов коэффициент эластичности ожиданий: если отношение ожидаемых пропорциональных изменений к имевшим место изменениям больше единицы, кумулятивный процесс будет продолжаться; в иных случаях процесс будет затухать, и система придет в равновесие на новом уровне.

Г. Мюрдаль в аспекте ожиданий рассматривает рынок капитала. Он толкует реальный капитал как сумму ожидаемых доходов, дисконтированных применительно к данному моменту. Равновесие на рынке капитала — предпосылка равновесия в производственной сфере. Для установления равновесия необходимо, чтобы инвестиции соответствовали размерам свободного капитала, но это соответствие нарушается факторами, внутренними для самой экономической системы. На товарных рынках с недостаточной гибкостью цен нарушение равновесия может долгое время не обнаруживаться, что приводит затем к тяжелым последствиям.

Б. Олин отрицает тезис Викселля о достижения равновесия регулированием процентной ставки — таким путем можно достичь только временной стабилизации цен. Олин доказывает, что инфляция связана не с изменением количества денег в обращении, а с процессами, происходящими на рынке капиталов, — в частности, с правительственными займами и фискальной политикой.

Э. Лундберг придает особое значение асинхронности отдельных экономических процессов и реакций разных субъектов на сигналы рынка. Основным источником неустойчивости экономики он считает несовпадение во времени издержек производства и доходов, необходимых для покрытия этих издержек. Несовпадение это, выступая как противоречие между предложением и платежеспособным спросом, вызывает циклические колебания в экономике.

Кейнсианство. Концепция английского экономиста **Дж.М. Кейнса**, изложенная в его книге «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.), была теоретической реакцией на мировой экономический кризис 1929—1933 гг. Она отражала общее разочарование в господствовавшем ранее представлении об эффективном саморегулировании рыночного хозяйства. В основе концепции Кейнса лежит тезис, что динамика национального дохода определяется не факторами предложения, а факторами спроса. Эффективный, т.е. совокупный, платежеспособный спрос, от которого зависит уровень занятости, состоит из потребительского и инвестиционного спроса. Поскольку людям свойственна склонность к сбережению, темпы роста потребления всегда отстают от темпов роста дохода. Превращение сбережений в инвестиции ограничено, ибо люди предпочитают ликвидность и блага настоящего для них существеннее будущих благ. Процент, по Кейнсу, — это плата за отказ от ликвидности. Чем больше разрыв между нормой процента и ожидаемой доходностью инвестиций, тем активнее процесс инвестирования.

Недостаточный рост частных инвестиций должен быть компенсирован государственными вложениями. При этом государство должно выступать не как производитель, а как заказчик. Первичные инвестиции влекут за собой рост занятости и увеличение доходов не только в той отрасли, которой был адресован заказ, но и в отраслях, поставляющих для нее сырье, материалы, оборудование, а также производящих предметы потребления, приобретаемые получившими доход работниками. В свою очередь, оживление в этих отраслях порождает рост занятости, инвестиционного и потребительского спроса в сопряженных с ними производственных объектах. Эффект мультипликатора (умножителя) первичных инвестиций

зависит от предельной склонности к потреблению. Решающую роль в государственном регулировании экономики Кейнс отдает не денежно-кредитной, а бюджетной политике. Источник средств для правительственных инвестиций он видит в займах и контролируемой денежной эмиссии. Он утверждает, что увеличение количества бумажных денег в обращении приводит к инфляции при полной занятости населения, а при безработице денежная накачка спроса будет лишь стимулом для расширения производства. При этом, чтобы предлагаемые меры дали эффект, необходима политика протекционизма во внешней торговле. Вскоре после смерти Кейнса его английские последователи разделились на левых кейнсианцев и неокейнсианцев.

Левые кейнсианцы (лидер — Д. Робинсон) утверждают, что повышения платежеспособного спроса можно добиться путем более равномерного распределения национального дохода и ограничения монополий. Государственные заказы должны стимулировать в первую очередь рост объектов социальной сферы.

Неокейнсианцы Р. Хэррод и Н. Калдор включают в анализ изменения, вносимые научно-техническим прогрессом. Поскольку изменения эти непрерывны, государственное вмешательство должно быть не спорадическим, а постоянным, причем направленным на форсирование научных исследований и необходимую структурную перестройку производства. В неокейнсианскую модель наряду с мультипликатором включен акселератор, выражающий отношение прироста инвестиций к вызвавшему его приросту национального дохода.

Теории экономического роста. У истоков этих теорий стояли неокейнсианцы. Хэррод исследовал взаимоотношения роста рабочей силы, дохода на душу населения и наличного капитала. Им введено понятие капиталоемкости национального дохода и под этим углом зрения рассмотрены два типа инноваций: одни снижают затраты труда, увеличивая затраты капитала в вещественной форме; другие экономят вещественный капитал, но вызывают повышенный расход живого труда. В зависимости от типа инноваций происходят существенные сдвиги на рынках труда и средств производства. Американский неокейнсианец Е. Домар акцентирует внимание на том, что инвестиции, увеличивая спрос, в то же время ведут к росту предложения, что грозит новыми нарушениями равновесия. Он предложил «главное уравнение роста», где фигурирует темп «уравновешенного роста», при котором балансируются приросты предложения и спроса на товары.

С критикой неокейнсианских моделей роста выступил американский экономист Р. Солоу. В его модели экономической динамики главное — замещение труда вещественным капиталом. Снижение трудоемкости продукции делает экономический рост относительно независимым от предложения труда. Солоу, как и многие другие разработчики теорий роста, оперирует производственными функциями, отражающими количественные зависимости результатов производства от изменения соотношений различных факторов производства (впервые аппарат производственных функций использовали в макроэкономическом анализе американские исследователи Ч. Кобб и П. Дуглас).

Развитие неоклассического направления. Выдающимися представителями этого направления в 30—40-е годы были англичанин Д. Хикс и американец П. Самуэльсон.

Хикс отказывается от понятия предельной полезности, поскольку полезность не поддается измерению, и, оперируя кривыми безразличия, вводит понятие предельной нормы замещения. Она показывает, какое количество данного товара компенсирует потребителю потерю предельной единицы другого товара. До Хикса маржиналисты выявляли закономерности спроса на отдельный товар, Хикс же осуществляет теоретический анализ совокупного спроса на множество разнород-

ных товаров. Он критикует вальрасовскую модель равновесия за статичность, противопоставляя ей свою динамическую концепцию равновесия. В ней выделены четыре группы взаимосвязанных рынков: факторов производства, услуг, промежуточных продуктов и готовых товаров. Главный источник нарушения равновесия — воздействие эффекта доходов на рынок факторов производства. Ожидания могут выступать как стабилизаторы равновесия (например, высокоэластичные ожидания процентной ставки) и как дестабилизаторы (например, высокоэластичные ценовые ожидания).

В работах Самуэльсона четко прослеживается установка на замену абстрактных построений выводами из наблюдений, получаемыми математическими методами. По Самуэльсону, в основе всей экономической науки лежат две взаимосвязанные гипотезы: экономического максимума и экономического равновесия. Равновесие предполагает существование некоего максимума, к которому стремится система, но это значит, что равновесие по своей природе не статично, а динамично. В динамичной системе процессы имеют нелинейный характер, что требует для анализа соответствующего математического аппарата.

Самуэльсон был одним из создателей концепции «неоклассического синтеза» — попытки соединения неоклассического анализа факторов, обуславливающих оптимальный уровень производства, с кейнсианским анализом факторов спроса.

Новую трактовку получила прибыль на капитал в работах американского экономиста **И. Фишера**. Сводя прибыль к проценту, он считает, что процент возникает не из производительности капитала, а из разной оценки настоящих и будущих благ. Широкое распространение получили введенные Фишером понятия запаса благ и потока услуг, оказываемых этими благами. По Фишеру, не ценность запаса благ определяет ценность потока услуг, а наоборот, ценность запаса благ — это дисконтированная ценность будущих услуг (с учетом ожидаемой продолжительности их поступления).

Американский экономист **Ф. Найт** четко разграничивает процент и предпринимательский доход. Предпринимательский доход связан с деятельностью в условиях подлинной неопределенности, когда невозможна вероятностная оценка риска. Этот доход получают только предприниматели-новаторы. Найт видит в предпринимательском доходе оборотную сторону недостижимости полного равновесия экономической системы.

Концепция государственного социализма. Освещение и обоснование системы, сложившейся в СССР, официально именовалось марксистско-ленинской теорией социализма.

В.И. Ленин считал экономической основой социалистического общества государственную собственность на средства производства, отвергая передачу собственности коллективам работников предприятий как исключаящую возможность централизованного планомерного управления всем народным хозяйством. Там, где нет множества собственников, нет и товарно-денежных отношений — они заменяются плановым распределением всех благ. Сохраняется только денежная форма учета хозяйственных операций. Представления Ленина о социализме под влиянием неудач их практического воплощения претерпели некоторую эволюцию: при государственной собственности на землю и основные орудия производства кооперативная собственность также была признана социалистической; натуральное распределение потребительских благ заменено торговлей ими.

Н.И. Бухарин, также вначале придерживавшийся положения о бестоварных отношениях при социализме, после коллективизации мелких сельских производителей признал необходимость торговли между государственными и кооперативными предприятиями.

И.В. Сталин считал кооперативную собственность социалистически «неполноценной» и потому подлежащей превращению в государственную. Поскольку товарно-денежное обращение связано с наличием двух форм общественной собственности, оно должно постепенно заменяться прямым продуктообменом в процессе огосударствления кооперативной собственности. По Сталину, при социализме роль регулятора производства играет не закон стоимости, а закон планомерного, пропорционального развития. Эффективной заменой конкуренции является социалистическое соревнование.

После смерти Сталина некоторые элементы модели государственного социализма подверглись пересмотру. Прибыль была признана стимулом производства, а норма прибыли — показателем его эффективности. Была отвергнута идея замены торговли продуктообменом. Но основные положения концепции остались неприкосновенными.

Вклад российских ученых в экономическую теорию XX в. В России в начале XX в. сформировалось мощное экономико-математическое направление.

В.К. Дмитриев создал модели ценообразования, в которых учитывались полные общественные издержки. Новаторский подход заключался во введении в модель коэффициентов затрат капитала по всей технологической цепочке. Дмитриевская идея построения системы линейных уравнений затрат на конечный продукт нашла впоследствии развернутое воплощение в модели «затраты—выпуск», построенной эмигрировавшим в США экономистом **В.В. Леонтьевым**.

Классическими считаются работы **Е.Е. Слуцкого** по математической интерпретации зависимости спроса на определенное благо от его цены и цен других благ (эффект замещения) и дохода покупателя (эффект дохода).

В.В. Новожилов в анализ цен равновесия ввел фактор дефицитности товаров, а также сбалансированности товарной и денежной массы.

Мировое признание получили работы **Л.В. Канторовича** — создателя линейного программирования. Канторович показал, что любые задачи распределения могут рассматриваться как задачи максимизации при многочисленных ограничениях.

Особое место в мировой науке занимают труды **Н.Д. Кондратьева**. На основании обработки богатейшего статистического материала им создана концепция больших циклов экономической конъюнктуры. Цикл состоит из двух длинных волн • — повышения и понижения. В основе циклического развития экономики лежит смена технических способов производства. Каждый такой способ производства характеризуется равновесием основных капитальных благ (производственной инфраструктуры и квалифицированной рабочей силы) и других факторов хозяйственной и социальной жизни. Спад — результат нарушения равновесия. Ведущим элементом основных капитальных благ являются производственные сооружения; срок их жизни определяет длительность цикла. Обновление этих благ на основе научно-технического прогресса — условие подъема.

Вокруг концепции больших циклов до наших дней не утихают споры.

Экономический либерализм в первой половине XX в. Вплоть до конца 60-х годов идеи необходимости государственного вмешательства в экономику доминировали в науке. Однако именно в этот период экономический либерализм обрел двух выдающихся защитников.

Австрийский экономист **Л. Мизес** доказывает, что централизованно устанавливаемые цены делают невозможным достижение экономического равновесия. Когда цена перестает быть мерилем связи спроса и предложения, она не может служить компасом для производства — исчезает основа сопоставления различных вариантов инвестиций и выбора оптимальных решений. Поэтому любое ограни-

чение рыночного механизма превращает экономику в поле произвола государственных чиновников.

Немецкий последователь Мизеса **Ф. Хайек** акцентирует внимание на том, что для планового руководства хозяйством государственным органам требуется вся полнота информации, а это нереально. Но даже при наличии информации скорость реакции на изменения хозяйственной ситуации "в централизованно управляемой экономике чрезвычайно низка. Государственный аппарат заботится не об экономике, а об интересах власти. Так, регулирование денежной эмиссии имеет целью, прежде всего, пополнение государственного бюджета, что неизбежно ведет к инфляции. Хайек выдвигает концепцию «частных денег»: экономика только выиграет от отмены государственной монополии на эмиссию денег и предоставления прав на эмиссию коммерческим банкам.

Мизес и Хайек отстаивали преимущества рыночного хозяйства в условиях существования в СССР социалистической системы, добившейся серьезных производственных успехов. Мизес доказывал, что советская экономика, будучи неэффективной по существу, не разваливается лишь потому, что следует структуре производства развитых рыночных стран. Социалистическая система хозяйства возможна только как имитирующая система, ибо вне капиталистического окружения она лишается всяких ориентиров. Хайек подчеркивает, что государственное управление хозяйством подавляет индивидуальную инициативу и потому вредно не только экономически, но и политически. Любое усиление правительственного воздействия на экономику — дорога к рабству.

Фрайбургской школой, сформировавшейся вокруг **В. Ойкена** на пороге 30-х годов, разработана концепция *ордолиберализма* (от латинского *ordo* — порядок). Экономическая роль государства не отрицается, но ограничивается установлением правил хозяйственной жизни и контролем за их соблюдением.

Посткейнсианство. С середины 1960-х годов начался пересмотр кейнсианцами ряда положений своего учителя. Посткейнсианство — не единая теория, а общее название нескольких существенно отличающихся друг от друга концепций.

Калецкианское посткейнсианство использовало идеи долго работавшего в Великобритании польского экономиста **М. Калецкого**, создавшего еще до Кейнса свою теорию спроса. В отличие от кейнсовской она была разработана применительно к условиям несовершенной конкуренции. С позиций ортодоксального кейнсианства нельзя было объяснить сложившуюся во многих странах ситуацию — застой производства и высокую безработицу при инфляции. Английский экономист **К. Коулинг**, назвавший это явление стагфляцией, видит ее причину в господстве монополий. Политика монополий приводит к снижению доли рабочих в национальном доходе, что влечет за собой снижение потребительского спроса. Рост же прибылей монополий не сопровождается соответствующим ростом инвестиций.

Монетарное посткейнсианство получило распространение главным образом в США. У его истоков стояли **Р. Клауэр**, **А. Лейонхуфвуд**, **П. Девидсон** и др. Стронники этого направления критикуют своих предшественников — кейнсианцев за недооценку роли денег. В основе современной экономики лежат денежные контракты на срок, что делает ее принципиально неравновесной. У денег — нулевая эластичность по спросу и близкая к нулю эластичность замещения по цене. Из этого вытекает возможность устойчивого неравновесия при неполной занятости.

Неорикардианское посткейнсианство базируется на идеях британского экономиста **П. Сраффы**. Его сторонники пытаются синтезировать идеи Рикардо и Кейнса. Концепция Кейнса применима к краткосрочному анализу эффективного спроса, а долгосрочное равновесие в экономике понимается, по Рикардо, как состояние, при котором во всех отраслях существуют равная норма прибыли и еди-

ный уровень заработной платы. Эти средние величины формируются независимо от того, каковы объемы производства и занятости, каково соотношение между совокупным предложением и совокупным спросом.

Новое кейнсианство сформировалось в США. **Б. Гринвальд, Д. Стиглиц, Д. Акерлоф** исходят из определяющей роли монополий, но монополизацию понимают в духе теории монополистической конкуренции. Рабочий, получивший на определенном предприятии специфическую квалификацию, выступает как монополист, а нанимающая его фирма — как монополист. Предприниматель при спаде не спешит увольнять квалифицированных рабочих или снижать им заработную плату, так как это может привести к еще большему падению доходов фирмы. В концепции новых кейнсианцев важное место занимают издержки, связанные с получением и распространением информации. При небольших колебаниях спроса фирмы не меняют цены, ибо пересмотр цен связан с издержками на информирование покупателей. Такая жесткость цен, суммируясь в масштабах общества, отрицательно сказывается на спросе и занятости.

Чикагская школа. Создатель этой школы **М. Фридмен** — лидер современных монетаристов. Монетаристы доказывают, что государственное вмешательство по кейнсианским рецептам может дать кратковременный эффект, но в долгосрочной перспективе оно вредно, так как блокирует действие рыночных регуляторов. Экономическая роль государства должна ограничиваться управлением денежным обращением. Эмиссия денег должна соответствовать долгосрочной тенденции роста валового внутреннего продукта, но ни в коем случае не подстраиваться под текущую конъюнктуру (это положение получило название «денежного правила Фридмена»). В нарушениях нормального денежного обращения монетаристы видят причины кризисов.

Монетаристы считают все учение Кейнса ошибочным. Опровергается кейнсианский тезис об инфляции как стимуле роста занятости. В противовес утверждению Кейнса о понижении предельной склонности к потреблению с ростом дохода Фридмен доказывает устойчивость доли дохода, образующей потребительский спрос.

От монетаризма отпочковалась *школа рациональных ожиданий* (лидер — **Р. Лукас**). При достаточной информированности субъектов вероятностное распределение их ожиданий соответствует объективному распределению событий под влиянием случайных воздействий. Располагая той же информацией, что и государственные органы, хозяйствующие субъекты предвидят последствия готовящихся правительством экономических акций и могут их своевременно нейтрализовать. Таким образом, государственное регулирование экономики не может достичь своих целей. Некоторые экономисты делают другой вывод: эффективны только «шоковые» воздействия.

Институционально-социологическое направление. После Второй мировой войны возродился интерес к идеям институционализма. Для различных институционалистских теорий общими были методологические принципы: междисциплинарный подход, историзм, анализ общественно-экономических противоречий.

В США **Г. Минз, А. Берли, Д.М. Кларк** создали различные варианты теории трансформаций капитализма. Эта трансформация связывалась с «демократизацией капитала» в условиях господства акционерной формы собственности и с «революцией управляющих» — переходом реального управления производством от собственников к менеджерам.

Дж.К. Гэлбрейт выдвинул близкую этим концепциям теорию технократического детерминизма. В современной экономике рыночная система представлена мелкими фирмами. Крупные корпорации образуют планирующую систему. Власть

в них принадлежит техноструктуре — группе ведущих специалистов. Цели техноструктуры — не прибыль, а рост фирмы и максимальная независимость от рыночной конъюнктуры.

Французский экономист **Ф. Перру** разработал теорию доминирования и гармонического роста. В основе современной экономики лежит неравенство, проявляющееся, в частности, в наличии доминирующих и подчиненных хозяйственных предприятий и целых отраслей. Вокруг доминирующих единиц возникает деформированное, поляризованное пространство, где уже нет совершенной конкуренции. Развитие производства идет неравномерно: быстрорастущие отрасли («отрасли-моторы») создают «эффект увлечения» сопряженных отраслей, образуя вокруг полюса рост зоны развития. Перру — один из создателей системы индикативного планирования. Из своей теории он вывел принципы государственного регулирования: ориентацию на неравномерный рост; активное преобразование отраслевой структуры; избирательное, а не глобальное воздействие на экономику.

Неоинституционализм. Это направление сложилось в конце 70-х — начале 80-х годов, хотя истоки его — в работах довоенного периода английского экономиста **Р. Коуза**.

Коуз ввел понятие транзакционных издержек. Любая фирма растет до тех пор, пока издержки внутрифирменного управления не превысят издержки совершения рыночных сделок. Неоинституционалисты включают в транзакционные издержки также затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации. **Д. Стиглер** (США) доказывает, что, так как затраты на получение достаточной информации велики, поведение экономических субъектов, как правило, не оптимально.

Американский экономист **А. Алчян** — создатель концепции прав собственности. Для общества собственность — это правила, регулирующие отношения между хозяйствующими субъектами, а для отдельного субъекта — это пучки правомочий на принятие решений по поводу ресурсов. Чем больше набор правомочий, связанных с данным ресурсом, тем выше его ценность. Для эффективной работы рынка необходимо четкое определение (спецификация) прав собственности, но, так как спецификация не бесплатна, она обычно неполна. Неоинституционалисты разграничивают общедоступную, государственную и частную собственность и проводят их сравнительный анализ.

Ведущее место в неоинституционализме занимает концепция эволюционной экономики. Она базируется в значительной степени на положениях, выдвинутых в свое время выдающимся экономистом XX в. **Й. Шумпетером**. Существенный вклад в развитие этой теории внес американский экономист **Д. Норт**. Развитие экономики рассматривается как процесс, аналогичный ходу биологической эволюции по Дарвину. Основным объектом в эволюционной экономике является популяция фирм, подверженных естественному отбору. В анализе используются такие категории, как наследственность, изменчивость, мутации, правила рождения и гибели объектов и т.п.

Теория социального рыночного хозяйства. После разгрома гитлеровского рейха, в котором осуществлялся государственный диктат хозяйственной деятельности, новую жизнь, но уже под другим именем и в несколько модернизированном виде, обрела концепция ордолиберализма. Наибольший вклад в разработку теории социального рыночного хозяйства внесли **В. Репке, Л. Эрхард, А. Рюсхов**. Свободное рыночное хозяйство само порождает опасные для него последствия: из свободной конкуренции вырастают монополии, развитие производства сопровождается углублением разрыва в доходах разных социальных групп, что грозит политическими потрясениями. Поэтому государственное вмешатель-

ство признается не только допустимым, но и необходимым для нормального функционирования рыночного хозяйства. Во-первых, государство должно не допускать образования монополий или, по меньшей мере, осуществлять контроль над ними. Во-вторых, оно должно осуществлять некоторое перераспределение доходов в пользу малоимущих через налоги и бюджетное финансирование социальных программ.

В 70-е годы концепция социального рыночного хозяйства претерпела некоторые изменения. Допустимые границы государственного вмешательства расширены: признается целесообразность регулирования цен на экономически и социально важные товары, не исключаются прямые государственные инвестиции в те отрасли, от которых зависит общий подъем производства и конкурентоспособность отечественных товаров.

Теория социального рыночного хозяйства лежит в основе экономической политики властей ФРГ и ряда других стран.