

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова

Казанский государственный технологический
университет

Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
"Восточно-Сибирский государственный технологический
университет"

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник

Издание второе, дополненное
и переработанное

*Допущено Министерством образования Российской
Федерации в качестве учебника для студентов высших
учебных заведений, обучающихся по направлению подго-
товки 521600 Экономика, по специальностям 060100
Экономическая теория, 060200 Экономика труда, 060700
Национальная экономика*

Улан-Удэ
Издательство ВСГТУ
2005

УДК 330 (075. 8)
ББК 65. 01я73
Э 40

Под общей редакцией
д-ра экон. наук, проф. Г. П. Журавлевой
д-ра экон. наук, проф. В. Е. Сактоева
д-ра экон. наук, проф. Е. Д. Цыреновой

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: Учебник. Изд. 2-е,
Э40 доп. и перераб. / Под общей ред. Г. П. Журавлевой,
В. Е. Сактоева, Е. Д. Цыреновой. – Улан-Удэ: Изд-во
ВСГТУ, 2005. – 936 с.

ISBN 5-93817-003-6

Второе издание полного курса экономической тео-
рии соответствует программам экономических вузов и
факультетов. Изучив дисциплину, Вы научитесь опреде-
лять закономерности и выявлять факторы экономического
развития хозяйственной деятельности различных субъек-
тов и на различных уровнях. Учебник написан с учетом
взглядов и позиций ведущих ученых Запада и Востока, а
также отечественных ученых. Особое внимание уделено
экономической политике государства, специфике пере-
ходной экономики с учетом региональных проблем.

ISBN 5-93817-003-6

ББК 65.01я73

© Г.П. Журавлева, В.Е. Сактоев,
Е.Д. Цыренова и др., 2005
© ВСГТУ, 2005

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	12
Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ	
Глава 1. Предмет и метод экономической теории.....	15
1.1. Предмет экономической теории как науки.....	15
1.2. Метод экономической теории.....	22
1.3. Эволюция взглядов на предмет экономической теории.....	26
1.4. Экономисты России и их вклад в мировую сокровищницу экономической мысли.....	30
1.5. Сущность и основные типы экономических систем.....	40
1.6. Альтернативные издержки. Кривая производственных возможностей.....	43
Раздел II. ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Глава 2. Общая характеристика рыночной (товарной) экономики.....	47
2.1. Хозяйственная деятельность человека и общественный характер производства.....	47
2.2. Формы и модели общественного хозяйства.....	59
2.3. Субъективная структура и экономические цели современной рыночной экономики.....	68
Глава 3. Рынок, его сущность и типология.....	73
3.1. Эволюция взглядов на рынок.....	74
3.2. Сущность рынка: родовые черты, функции, роль в экономической системе и взаимосвязь с категориями "обмен", "обращение", "торговля", "торговые услуги".....	81
3.3. Типы рынков.....	89
3.4. Система, структура и инфраструктура рынка.....	96
Глава 4. Важнейшие объекты рыночной экономики: товар и деньги.....	103

4.1. Экономическое благо. Товар и его свойства. Альтернативные теории свойств товара и стоимости.....	103
4.2. Деньги: эволюция, сущность и функции.....	109
4.3. Бумажно-денежное обращение.....	117
Глава 5. Рыночный механизм и его элементы: спрос, предложение, конкуренция и цена.....	121
5.1. Рыночный механизм и взаимосвязь его элементов.....	121
5.2. Совершенная и несовершенная конкуренция.....	126
5.3. Спрос и факторы, определяющие его изменения.....	130
5.4. Предложение товара и кривая предложения.....	135
5.5. Равновесные цены. Механизм равновесия рынка при монопольных ценах.....	139
Глава 6. Институциональная теория, экономические институты и собственность в рыночной экономике.....	144
6.1. Институциональная теория: старый и новый институционализм.....	144
6.2. Методологические основы и этапы институциональных преобразований в России.....	150
6.3. Сущность собственности как экономической категории.....	161
6.4. Полиморфизм собственности в рыночной экономике.....	166
6.5. Разгосударствление и приватизация: пути и формы. Опыт зарубежных стран.....	171
Глава 7. Развитие предпринимательской деятельности в современных условиях.....	177
7.1. Сущность предпринимательской деятельности.....	177
7.2. Понятие предпринимательской активности.....	186
7.3. Организационно-экономические формы предпринимательской деятельности.....	191
7.4. Развитие класса предпринимателей.....	216
Глава 8. Теория факторов производства и особенности их ценообразования.....	222
8.1. Основные факторы производства. Зависимость роста производства от использования факторов производства.....	222
8.2. Ценообразование на рынке факторов производства.....	232
8.3. Основное правило спроса на факторы производства.....	240

8.4. Особенности формирования цен на факторы производства в условиях современной России.....	245
Глава 9. Неоклассические взгляды на формирование рабочей силы в рыночной экономике.....	249
9.1. Формирование рабочей силы в современной экономике России.....	249
9.2. Концепция человеческого капитала постиндустриального общества.....	258
9.3. Сущность и понятие совокупного человеческого капитала.....	263
9.4. Образование и профессиональная подготовка в постиндустриальном обществе.....	266
Глава 10. Издержки производства и экономическое равновесие фирмы.....	273
10.1. Сущность и структура издержек производства.....	273
10.2. Классификация издержек производства.....	276
10.3. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде.....	282
10.4. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде.....	289
10.5. Необходимость снижения издержек производства.....	292
Глава 11. Доходы на факторы производства (теория функционального распределения).....	295
11.1. Общая характеристика распределения доходов.....	296
11.2. Факторные доходы и функциональное распределение.....	299
11.3. Прибыль и процент как доход от капитала и предпринимательской деятельности.....	303
11.4. Заработная плата как доход от труда.....	311
11.5. Рента – доход от использования земли.....	327
Глава 12. Инвестиции. Кругооборот и оборот инвестиционных ресурсов.....	331
12.1. Инвестиции и их структура.....	332
12.2. Кругооборот и оборот инвестиционных ресурсов.....	339
12.3. Основной и оборотный капитал.....	341
12.4. Дисконтирование.....	347
Глава 13. Альтернативные теории фирмы.....	348

13.1. Неоклассическая теория фирмы.....	348
13.2. Институциональная теория фирмы.....	351
13.3. Эволюционная теория фирмы.....	353
13.4. Предпринимательская теория фирмы.....	354
13.5. Интеграционная концепция фирмы.....	357
Глава 14. Теория потребительского поведения.....	364
14.1. Анализ потребительских предпочтений. Функции полезности. Кривые безразличия.....	364
14.2. Норма замещения и предельная норма замещения.....	372
14.3. Бюджетные ограничения.....	373
14.4. Оптимальный выбор (оптимум) потребителя.....	376
Глава 15. Новая экономика домашнего хозяйства. Семья в рыночной экономике.....	380
15.1. Домохозяйства и семья в рыночной экономике.....	381
15.2. Семья и функции семьи.....	392
15.3. Семейный бюджет.....	403
Раздел III. ГОСУДАРСТВО И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА	
Глава 16. Государство в рыночной экономике.....	408
16.1. Модели взаимоотношений экономики и государства.....	408
16.2. Функциональные экономические системы и функции государства.....	414
16.3. Методы и инструменты государственного экономического регулирования. Макромаркетинг.....	423
16.4. Основные направления государственного регулирования пореформенной экономики.....	431
Глава 17. Государственное регулирование доходов и социальная политика.....	434
17.1. Доходы населения и необходимость их государственного регулирования.....	434
17.2. Дифференциация доходов населения и государственная политика.....	443
17.3. Институциональные основы, функции и формы воздействия на доходы.....	449

17.4. Основные методы и инструменты государственного регулирования доходов населения.....	458
17.5. Социальная политика государства.....	468
Глава 18. Теория налогообложения и государственных расходов. Налоговая и фискальная политика.....	481
18.1. Теоретические основы налогообложения. Кривая Лаффера.....	482
18.2. Налоги: эволюция, определение и формы.....	487
18.3. Принципы налогообложения и налоговой системы. Функции налогов.....	492
18.4. Общая характеристика налоговой и фискальной политики.....	511
Глава 19. Финансовая система и финансовая политика.....	516
19.1. Финансы современного общества: сущность и роль в процессе общественного воспроизводства.....	516
19.2. Теоретические концепции государственных финансов и их эволюция.....	519
19.3. Государственный бюджет: пути формирования и использования.....	524
19.4. Бюджетный дефицит и государственный долг.....	527
Глава 20. Кредитно-банковская система и денежно-кредитная политика.....	531
20.1. Структура банковской системы. Банки: их функции и роль.....	531
20.2. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты.....	539
20.3. Кредит как форма движения ссудного капитала. Формы и функции кредита.....	544
20.4. Базовые функции коммерческих банков. Основные операции.....	552
Глава 21. Региональная экономика: методология исследования региональных экономических систем.....	558
21.1. Базовые модели и представления. Понятие пространственного неравновесия.....	558

21.2. Логика трансформации и системообразующие связи региональных экономических систем в Российской Федерации.....	565
21.3. Пространственные внешние эффекты, "активы" и "пассивы" региональных экономических систем.....	572
21.4. Институциональное сходство, организационная и географическая близость регионов.....	576
21.5. Организационная и институциональная обусловленность взаимодействия государства и рынка в региональном экономическом развитии.....	585
Раздел IV. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВАЖНЕЙШИХ РЫНКОВ	
Глава 22. Национальная экономика и ее важнейшие показатели.....	589
22.1. Общественное воспроизводство как основа существования национальной экономики.....	589
22.2. Оценка результатов экономического развития национальной экономики.....	598
22.3. Национальное счетоводство как метод анализа хозяйственной деятельности национальной экономики.....	604
Глава 23. Функционирование рынков, частичное и общее экономическое равновесие.....	607
23.1. Функционирование и взаимодействие рынков в экономике.....	607
23.2. Частичное и общее равновесие: методология анализа.....	621
23.3. Модели макроэкономического равновесия.....	628
23.4. Макроэкономическое равновесие и мультипликационные эффекты в модели межотраслевого баланса.....	635
Глава 24. Теории экономического роста.....	642
24.1. Сущность, цели, основные характеристики экономического роста.....	642
24.2. Факторы экономического роста.....	649
24.3. Типы экономического роста. Оценка роли факторов предложения в формировании экономического роста.....	652
24.4. Равновесие и экономический рост. Виды равновесных траекторий экономического роста.....	655
24.5. Модели равновесного экономического роста.....	658

Глава 25. Формирование и функционирование рынка труда и его системообразующие принципы.....	667
25.1 Рынок труда – важнейшая подсистема рыночной экономики.....	667
25.2. Режимные факторы и действующие ограничения. Современное состояние рынка труда в регионах России.....	678
25.3. Региональный маркетинг рынка труд.....	683
Глава 26. Теоретическая модель денежного рынка.....	691
26.1. Понятие и типы денежных систем.....	692
26.2. Предложение и спрос на деньги.....	695
26.3. Теоретические модели спроса на деньги.....	704
26.4. Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке.....	706
Глава 27. Рынок ценных бумаг.....	710
27.1. Экономическая природа, функции и виды ценных бумаг.....	710
27.2. Сущность, функции и структура рынка ценных бумаг..	723
27.3. Участники рынка ценных бумаг. Регулирование рынка ценных бумаг.....	738
Глава 28. Валютный рынок и валютная политика.....	751
28.1. Сущность, структура и особенности валютного рынка.....	751
28.2. Валютный курс и проблема конвертируемости валют....	757
28.3. Валютная политика.....	767
Раздел V. БОЛЕЗНИ ("ПРОВАЛЫ") СВОБОДНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Глава 29. Нестабильность и цикличность развития экономики. Теория циклов.....	776
29.1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики.....	776
29.2. Классификация и периодичность кризисов.....	781
29.3. Особенности в подходах к проблеме циклов.....	786
29.4. Внешние эффекты. Борьба с загрязнением окружающей среды.....	795
Глава 30. Теневая экономика. Структура и природа	

возникновения.....	805
30.1. Теневая экономика и ее структура.....	805
30.2. Интересы и природа возникновения теневых структур.....	810
30.3. Теневая экономика и коррупция.....	813
30.4. Методы измерения теневой экономики.....	814
Глава 31. Экономическая безопасность национальной экономики и угрозы экономической безопасности.....	816
31.1. Природа безопасности. Уровни и виды безопасности...	816
31.2. Национальная безопасность и национальная сила государства.....	819
31.3. Национальные интересы и национальные приоритеты.....	822
31.4. Экономическая безопасность и угрозы экономической безопасности.....	828
31.5. Система индикаторов и пороговые значения экономической безопасности России.....	842
Глава 32. Нестабильность рыночной экономики и инфляция..	851
32.1. Инфляция как стимул и тормоз экономического развития.....	851
32.2. Типология инфляции.....	855
32.3. Источники инфляции.....	858
32.4. Варианты антиинфляционной политики.....	860
Глава 33. Нарушение общего равновесия рыночной экономики. Занятость и безработица.....	868
33.1. Занятость и незанятость населения.....	868
33.2. Безработица и ее виды.....	879
33.3. Экономические и социальные издержки безработицы. Закон Оукена. Кривая Филипса.....	883
33.4. Методы борьбы с безработицей.....	887
Раздел VI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	
Глава 34. Интернационализация хозяйственной жизни и мировой хозяйство.....	891

34.1. Сущность мирового хозяйства.....	891
34.2. Эффективность международного разделения труда и его модели (теории).....	897
34.3. Международная торговля и мировой рынок.....	908
34.4. Платежный баланс.....	912
 Глава 35. Механизм регулирования мирохозяйственных связей.....	 915
35.1. Принципы и особенности механизма регулирования мирохозяйственных связей.....	915
35.2. Общее и особенное в системах межгосударственного и национального регулирования внешнеэкономических связей.....	917
35.3. Особые экономические зоны (ОЭЗ) как элемент всемирного хозяйства.....	922
 Глава 36. Мировой рынок труда и интернационализация воспроизводства рабочей силы.....	 924
36.1. Место и роль международной миграции населения.....	924
36.2. Формы организации международной миграции рабочей силы.....	929
36.3. Мировой рынок труда и воспроизводство рабочей силы.....	933

ПРЕДИСЛОВИЕ

Роль экономической теории как методологической основы любой отрасли экономической науки в современных условиях резко возросла. Объясняется это тем, что изучение мотивов хозяйственной деятельности людей, законов хозяйствования позволяет быстрее осуществлять реформирование экономики России и ее регионов, обеспечивать интеграцию экономики страны в систему всемирного хозяйства.

С древнейших времен люди пытались найти законы, по которым развивается экономика, определить и найти от чего зависят такие экономические понятия, как цена, спрос и т. д. Но чаще всего в результате этой деятельности формулировались субъективные принципы развития еще далеких от совершенства экономических систем, в той или иной мере верные только для определенного времени. С накоплением опыта появляются и экономические теории, все более полезные с практической точки зрения.

В представленном вниманию читателю втором издании учебника осуществлена попытка синтеза экономических теорий на актуальные проблемы хозяйственной жизни современности.

Целью данного курса является не только изучение закономерностей функционирования экономики, хозяйственной деятельности, но и формирование экономического мышления у всех участников этого процесса.

Авторы учебника исследуют значительный блок проблем, связанный с изучением экономической системы общества критерий его решения, условий возникновения и специфики рыночной экономики. В предлагаемом курсе особое внимание уделяется анализу рынка, его типологии и объектам, функционированию рыночного механизма и его элементов, действующих в целостной экономике.

Вместе с тем важное значение придается изучению "провалов" рыночной экономики, ее нестабильности и нарушению общего равновесия. С этой целью исследуются возможности использования встроенных стабилизаторов и регуляторов.

Экономисты – профессионалы как более - менее многочисленная группа лиц умственного труда, появились на Западе в преддверии маржиналистской революции. Межвоенный период

(1920-1930 гг.) внес в профессию экономиста новый момент: в связи с развитием макрорегулирования в обществе получает распространение новый социальный тип – экономист на службе государственной администрации. Конечно, наиболее известные комплексы мер государственного воздействия вырабатывались еще преимущественно эмпирически. И все же наука мало – помалу начинает использоваться в целях обоснования экономической политики. Впервые возникает взаимодействие между государственным регулированием и экономической теорией. Поэтому в данном учебнике особое внимание уделено исследованию экономической политики государства и ее различных форм (фискальной, налоговой, антиинфляционной, социальной и многих других).

Важным для авторов учебника представлялось исследование процессов, протекающих в региональной экономике, и особенностей региональной экономической политики.

Учебник подготовлен авторским коллективом Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова, Казанского государственного технологического университета, Восточно-Сибирского государственного технологического университета под общей редакцией заведующего кафедрой экономической теории, Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова д.э.н., проф., акад., заслуженного деятеля науки РФ Г.П. Журавлевой, ректора, проф., д.э.н. Восточно-Сибирского государственного технологического университета В.Е. Сактоева, заслуженного работника высшей школы РФ, д.э.н., проф. Е.Д. Цыреновой и является вторым изданием первого учебника по экономической теории, подготовленным совместно с ведущими преподавателями ВСГТУ.

Авторский коллектив учебника в следующем составе: к.э.н., доц. А.Л. Алексеев, д.э.н., проф. В.М. Багинова, д.э.н., проф. В.С. Баженова, к.э.н., доц. Д.Г. Бордоева, д.э.н., проф. Р.Г. Былков, к.э.н., доц. Е.Н. Ванчикова, заслуженный деятель науки РФ, акад. А.И. Добрынин, к.э.н., доц. В.Т. Доржиева, д.э.н., проф. З.Б.-Д. Дондоков, д.э.н., проф. Е.Б. Дондокова, ст. преп. Д.Д. Дондупова, к.э.н., доц. Р.А. Джумаева, д.э.н., проф. А.Ю. Егоров, д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, акад. Г.П. Журавлева, ст. преп., к.э.н. С.Э. Желаева, заслуженный деятель науки РФ, акад. В.Г. Князев, к.э.н., доц. Л.Н. Маншеева, к.э.н., доц. М.В.

Миронова, д.э.н. проф. И.П. Николаева, д.э.н., проф. О.А. Новиковская, к.э.н., доц. О.А. Осодоева, д.э.н., проф. П.А. Ореховский, д.э.н., проф. А.И. Попов, д.э.н., проф. Т.Г. Романова, д.э.н., проф. В.Е. Сактоев, к.э.н. М.В. Савеличев, д.э.н., проф. Г.В. Семенов, д.э.н., проф. А.К. Сапор, к.э.н., доц. Т.А. Селищева, к.э.н., доц. Е.Ц. Сахаровская, к.э.н., доц. Т.А. Танганова, д.э.н., проф. Н.П. Фигурнова, ст. преп., к.э.н. Н.Л. Хантаева, к.э.н., доц. А.Б. Чимитова, д.э.н., проф. Е.Д. Цыренова, к.э.н., доц. А.Р. Цыренов, д.э.н., проф. И.А. Шаралдаева, д.э.н., проф. А.В. Шишаева, д.э.н., проф. А.Р. Шарипов, преп. О.В. Цыренжапова.

Авторы признательны и благодарны всем рецензентам, откликнувшимся на издание учебника и сделавшим конкретные и ценные замечания по структуре и содержанию учебника.

Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- 1.1. Предмет экономической теории как науки
- 1.2. Метод экономической теории
- 1.3. Эволюция взглядов на предмет экономической теории
- 1.4. Экономисты России и их вклад в мировую сокровищницу экономической мысли
- 1.5. Сущность и основные типы экономических систем
- 1.6. Альтернативные издержки. Кривая производственных возможностей

1.1. Предмет экономической теории как науки

Слово "экономика" имеет вполне обыденное происхождение. Оно происходит от греческого "ойкономия", что значит "ведение домашнего хозяйства", или "домоводство". Принято считать, что этот термин впервые был употреблен **Ксенофонтом** (430-355 гг. до н.э.). Встречается он и в знаменитой "Политике" **Аристотеля** (384-322 гг. до н. э.). В современном обществе роль экономики несравненно возросла. В отличие от древних мыслителей, ведущие политики наших дней уделяют экономике первостепенное значение, стремясь окружить себя титулованными экономистами.

Чтобы содержать себя и свое потомство, человек вынужден прилагать усилия. Если человеческие потребности превышают возможности их удовлетворения, то возможны два варианта решения проблемы. **Первый вариант:** стремиться к достижению возрастающих потребностей, стараясь получить оптимальные результаты при минимуме затрат. Такой подход характерен для современного общества. **Второй вариант:** ограничивать потребности, довольствуясь имеющимися ресурсами и средствами. Традиционные общества древности и средневековья, стремящиеся в первую очередь к поддержанию стабильности, обладающие скромным уровнем развития производительных сил, решают **проблему редкости** ограничением потребностей. Такая стратегия, характерная для древности и средневековья, сковывала развитие

общества. В древние и средние века то, что мы называем сейчас экономикой, являлось скромной периферией религии и этики. В настоящее время экономика – самостоятельная наука, исследующая решение человеком проблемы редких ресурсов.

Проблема редкости – невозможность создания полного изобилия: удовлетворения экономических потребностей всех людей.

Экономические потребности – это желание потребителей приобрести и использовать какие-либо блага, которые доставляют им полезность.

Существуют различные классификации потребностей. Например, потребности классифицируют как: **потребности первой необходимости, потребности в предметах роскоши, потребности в услугах; потребности предприятий и фирм, правительственных учреждений и других организаций.**

Американский экономист **А. Маслоу** подразделяет **потребности** на 5 групп: 1) **физиологические потребности** – потребности, необходимые для выживания: потребности в еде, воде, отдыхе и другие; 2) **потребности в безопасности и уверенности в будущем;** 3) **социальные потребности** – потребность принадлежности какой-либо социальной группе, социальное взаимодействие; 4) **потребности в уважении** со стороны окружающих, признании; 5) **потребности самовыражения** – потребности в реализации своих потенциальных возможностей и росте как личности.

Считается, что до начала XX в. доминирующими оставались материальные потребности, в 20-30-е гг. XX в. на первый план выдвигаются социальные потребности (в образовании, здравоохранении, культуре, отдыхе, защите окружающей среды), а в 70-80-е гг. XX в. происходит сдвиг в сторону самых высоких потребностей иерархической лестницы Маслоу – роста духовности, творческого развития, человеческого общения, самовыражения и самообогащения личности.

Любая из существующих классификаций потребностей очень условна, так как она не может вобрать в себя все их многообразие.

Средства, удовлетворяющие потребности, называются **благами (goods)**. Блага находятся между собой в системе сложных

взаимозависимостей. Классификация благ приведена в таблице 1.1.1.

Все блага разделяются на материальные (**товары**) и нематериальные (**услуги**).

Одни блага являются **взаимозаменяемыми** (или **субститутами**), другие – **взаимодополняемыми** (или **комплиментами, комплиментарными благами**). К типичными субститутам относятся, к примеру, масло и маргарин; к типичными комплиментам – стол и стул. Однако существует множество **переходных благ**, которые обладают разной степенью заменяемости и дополняемости, т. е. не являются абсолютными заменителями или комплиментами.

Экономические блага могут рассматриваться во времени: **блага сегодняшние, блага будущие**.

Экономические блага могут быть **прямыми**, т. е. способными потребляться без промежуточной обработки. Такие блага принято также называть **предметами потребления**. Экономические блага могут быть **косвенными** (машины, станки, оборудование и т. п.). Их принято называть также **факторами производства**, служащими для создания прямых благ.

Таблица 1.1.1

Классификация экономических благ

Б Л А Г А			
● Материальные (товары) ● Нематериальные (услуги)	● Взаимозаменяемые (субституты) ● Взаимодополняемые (комплименты) ● Переходные	● Сегодняшние ● Будущие	● Прямые (предметы потребления) ● Косвенные (средства производства)

Все экономические блага создаются с помощью экономических ресурсов.

Экономические ресурсы – все то, что используется для производства экономических благ.

Экономические ресурсы любого государства ограничены. Однако редкость или ограниченность ресурсов *относительна*:

ресурсы ограничены относительно потребностей общества. Не все ресурсы ограничены в одинаковой степени. На планете можно найти немало мест, где в изобилии имеются пресная вода, воздух, ветер, энергия солнца. Если бы все ресурсы были в изобилии, то человеку не стоило бы заботиться об оптимальном их распределении, об экономии и эффективности. Тогда ни к чему была бы и экономика.

Неограниченные, одинаково и свободно доступные для всех ресурсы принято называть **неэкономическими**, ограниченные ресурсы – **экономическими**. Экономическая теория имеет дело главным образом с экономическими ресурсами.

Экономические ресурсы можно подразделить на материальные (земля, капитал) и нематериальные (человеческий капитал, информация) (табл. 1.1.2).

Таблица 1.1.2

Классификация экономических ресурсов

Материальные	Нематериальные
Земля – все естественные ресурсы (пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы и т. д.) Капитал – материальные и денежные ресурсы, приносящие предпринимательский доход	Человеческий капитал – это имеющиеся у человека способности; накопленные навыки, умения, знания, используемые им при производстве благ и приносящие доход Информация – сообщение, способное снизить или снять неопределенность ситуации для субъекта, принимающего решение. Информация бывает экономической, научно-технической, социальной, духовной

Среди материальных ресурсов, прежде всего, выделяют ресурс "**земля**", под которым понимают все естественные ресурсы, которыми обладает страна: пахотные земли, леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы и т. д. Согласно международным расчетам, ресурсный потенциал России превышает данный показатель США в 2-3 раза, Германии – в 6 раз, Японии – в 18-20 раз.

Капитал – материальные и денежные ресурсы, приносящие предпринимательский доход. Различают капитал денежный и производительный. **Денежный капитал** выступает в виде денег, приносящих доход. **Производительный капитал** выступает

в форме машин, оборудования, инструментов, производственной инфраструктуры и т. д., которые при использовании приносят прибыль их владельцу.

Наиболее значимым нематериальным экономическим ресурсом является **человеческий капитал**. Заметим, что в XIX – первой половине XX в. чаще употреблялся термин **рабочая сила**, под которыми понимались физические и умственные способности людей, применяемые ими при производстве товаров и услуг. Начиная примерно со второй половины XX в. и в настоящее время принято применять термин **человеческий капитал**, под которым подразумеваются имеющиеся у человека способности; накопленные навыки, умения, знания, используемые им при производстве благ и приносящие доход. Это объясняется переходом развитых стран к постиндустриальной (информационной) стадии развития, на которой знания, образование играют доминирующую роль. Категория человеческого капитал гораздо более емкое понятие, чем рабочая сила. Американский социолог **Д. Белл** утверждал, что в постиндустриальной экономике "информация и теоретическое знание суть стратегические ресурсы постиндустриального общества" и что в своей новой роли они есть поворотные пункты современной истории.

Особо следует выделить такой компонент человеческого капитала, как **предпринимательская способность**, понимаемая как способность человека объединить воедино материальные и нематериальные экономические ресурсы; умение быть новатором, принимать решения, рисковать и при этом получать предпринимательский доход.

В современной экономике резко возрастает роль такого нематериального экономического ресурса, как **информация**, под которой подразумевается сообщение, сигнал, способный снизить или снять неопределенность ситуации для субъекта, принимающего решение. Обычно выделяют научно-техническую, экономическую, социальную, духовную информацию.

Экономическая информация объективна и представляет собой экономические законы, сведения о формах и способах эффективного поведения в экономике, о ее структуре и связях.

Научно-техническая информация (новые знания, открытия, технологии и т. д.) непосредственно связана с эконо-

мической и выступает средством для решения экономических проблем.

Социальная информация – это знание о процессах и явлениях, происходящих в обществе: уровень доходов, занятость и безработица, пенсионное обеспечение, качество и доступность образования, наличие или отсутствие забастовок и т. д.

Духовная информация включает в себя мировоззрение, менталитет в обществе, вероисповедание, критерии оценок мотивов поведения людей, их действий и прочее.

Сегодня посредством различных информационных технологий, Интернета происходит ускорение движения информации как важнейшего фактора производства. Не случайно существует изречение: тот, кто владеет информацией, владеет и миром. Интернет-технологии коренным образом изменяют рынок, условия его функционирования, скорость перемещения капиталов по миру, влияют на изменение отраслевой структуры производства в стране.

Способность экономики продуцировать новую информацию, скорость и интенсивность этого процесса являются важнейшими условиями прогрессивных или регрессивных изменений в ней.

Экономические ресурсы называются также и **факторами производства**.

Каждый человек поставлен перед проблемой выбора вариантов, направлений и способов распределения редких благ в условиях конкурентной экономики.

Проблема экономического выбора – выбор наилучшего из вариантов использования ограниченных ресурсов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей при данных затратах или данное удовлетворение потребностей при минимуме затрат.

Каждому человеку постоянно приходится выбирать между свободным и рабочим временем, между потреблением и сбережением дохода, между потребляемыми благами и многое другое. При выборе учитывают затраты усилий и полученный результат.

Экономическая теория – это общественная наука, исследующая проблему использования ограниченных экономических

ресурсов, при которых достигается наибольшее удовлетворение потребностей общества.

То есть можно сказать, что экономическая теория – это наука об эффективности использования ограниченных ресурсов. Общество стремится получить максимальное количество полезных товаров и услуг, произведенных из ограниченных ресурсов. Чтобы этого добиться, оно должно обеспечить полную занятость и полный объем производства.

Полная занятость означает обеспечение работой всех, кто может и хочет трудиться, используя при этом пригодные ресурсы (к пригодным ресурсам нельзя, например, отнести радиоактивно-зараженные земли или использование труда несовершеннолетних детей).

Полный объем производства – объем производства в стране, полученный в условиях эффективного распределения экономических ресурсов, в том числе в условиях полной занятости.

Главным действующим лицом экономики является **экономический агент**, под которым понимается индивид, занимающийся экономической деятельностью на основе самостоятельно принимаемых решений.

В качестве экономических агентов могут выступать **отдельные личности**, группы людей или институты (организации), образующие элементарные действующие единицы на основе самостоятельно принимаемых решений. Экономические агенты могут быть разделены на две условные категории: "производители", которые трансформируют одни блага в другие, а также "потребители", которые используют конечные блага для своих нужд. Первые называются "**предприятиями**" или "**фирмами**", вторые – "**домашними хозяйствами**" (независимо от того, состоят ли они из одного человека или группы людей). Экономическим агентом выступает и "**государство**".

Экономическая теория имеет несколько уровней исследования: микро-, мезо- и макроуровень.

Микроэкономика исследует поведение индивидуальных (атомарных) экономических субъектов (фирм, домашних хозяйств); она изучает природу экономических рынков, процесс формирования цены, условия конкуренции.

В 1970-е гг. немецкий экономист Ганц Рудольф Петерс выдвинул и разработал основные направления нового среза в экономической теории: "**мезоэкономики**" (от греческого *mesos* – средний). **Мезоэкономика** изучает экономику на уровне региона, отраслей, крупных народнохозяйственных комплексов.

Макроэкономика изучает экономику как единое целое на уровне народного хозяйства. В отличие от микроэкономики, макроэкономика имеет дело с **агрегатными (совокупными)** величинами: не с рынком какого-то отдельного и конкретного блага, а с рынком всех благ, не с отдельной фирмой или домашним хозяйством, а с совокупностью всех фирм и домашних хозяйств одновременно.

Различают позитивную и нормативную экономику. **Позитивная экономика** изучает фактическое состояние дел в экономике, например фактический темп инфляции в экономике по итогам года.

Нормативная экономика выражает субъективные представления о том, что должно быть в экономике, например уровень запланированной инфляции в предстоящем году.

1.2. Метод экономической теории

Метод – это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения целей исследования.

Существует ряд традиционных исследовательских приемов, с помощью которых исследуется экономическая теория.

Прежде всего, это позитивный и нормативный анализ. При **позитивном** анализе исследователь пытается ответить на вопросы: какими могут быть последствия того или иного мероприятия в экономической области. При **нормативном** анализе экономист задается вопросом: следует ли проводить те или иные экономические мероприятия.

Исторически первым методом, который использовала экономическая наука, была **формальная логика**, основателем которой принято считать Аристотеля.

Формальная логика – это изучение явления со стороны его структуры (**формы**). Формальная логика вооружена набором приемов познания (табл. 1.2.1).

Таблица 1.2.1

Приемы познания формальной логики

Анализ	Это прием (метод) познания, состоящий в расчленении целого на части
Синтез	Это прием (метод) познания, состоящий в соединении отдельных частей в единое целое
Индукция	Это прием (метод) познания, основанный на умозаключениях от частного (особенного) к общему
Дедукция	Это прием (метод) познания основанный на умозаключениях от общего к частному
Сравнение	Это прием (метод) познания, определяющий сходство или различие явлений и процессов
Аналогия	Это прием (метод) познания, основанный на переносе свойств известного явления на неизвестное

Важную роль в процессе познания играет проблема, т. е. четко сформулированный вопрос, который возникает в процессе познания.

Постановка проблемы порождает *гипотезу*, т. е. выдвижение предположения о возможных причинах или связях явлений и процессов.

Выводы, вынесенные из исследования простых гипотез, ведут к построению экономических *моделей*: наиболее абстрактных конструкций, которые схватывают существенную структуру свойств явлений при отвлечении от несущественных деталей.

При применении абстрактных моделей к явлениям реальной жизни вырабатываются теории. *Теория* – это системно организованное заявление, применяемое к широкому набору обстоятельств, содержащее принципы и правила процедуры исследования для предсказания или объяснения определенного набора явлений.

Примерно в XIX в. в рамках немецкой классической философии был разработан *диалектический метод* познания.

Диалектика – это наука о наиболее общих законах развития природы, общества и человеческого мышления.

Диалектика изучает экономическую систему как развивающуюся взаимосвязь категорий и законов. Внутренним источником движения и развития системы является диалектическое противоречие.

Диалектика исследует явление восхождением от его конкретных свойств к абстрактной сути. При этом широко применяется единство исторического и логического, т. е. каждое явление изучается в процессе его развития.

Диалектический метод познания являлся основным инструментом марксистской политической экономии.

В XX в. основой исследования стал *системный метод* на основе экономического моделирования.

Микроэкономические *модели* представляют собой формализованные описания экономических явлений и процессов с целью выяснения функциональных зависимостей между ними. Модель является лишь абстрактным отображением реальной действительности, своеобразным инструментом, с помощью которого исследователь пытается вскрыть те или иные закономерные связи экономической жизни.

Функциональная зависимость неизвестных может быть задана тремя способами: *табличным, алгебраическим и графическим*.

При табличной форме отображения функций в одной колонке записываются значения аргумента, в другой – функции. Однако у таблицы имеется существенный недостаток: все ее значения имеют дискретный характер.

Алгебраическая форма представления функций состоит в изображении функциональной зависимости в виде алгебраической формулы.

Графическая форма наиболее наглядно отображает характер взаимосвязи двух переменных, так как позволяет легко находить значение функции для любой величины аргумента.

При исследовании экономических явлений и процессов различают три вида анализа: *статистический, сравнительно-статистический и динамический*.

Статистический анализ выявляет значение эндогенных переменных и их взаимосвязи на некоторый момент времени.

При сравнительно-статистическом анализе определяются значения эндогенных переменных в различные моменты времени.

Динамический анализ исследует процесс перехода экономики из одного равновесного состояния в другое, причины нарушения равновесия.

Сущность предельного анализа состоит в том, что главный акцент делается на рассмотрении приращений экономических показателей, а не на их абсолютных значениях.

Процесс познания экономического явления обычно начинается с его описания. Конечной целью описания предполагается объяснение.

Применение научного метода имеет целью формулирования **объективных законов и теорий**, чтобы на основе их иметь возможность объяснения и предсказания интересующих исследователя событий. В свою очередь, от того, насколько удачно наука опишет, объяснит и предскажет природу экономического явления, настолько это открывает возможность для формирования наиболее рационального поведения экономического агента, даже если мы не в силах контролировать протекание определенных экономических процессов.

Экономические законы – наиболее существенные. Это устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах. Экономические законы имеют общие черты и различия с законами природы (табл. 1.2.2).

Таблица 1.2.2

Общие черты и отличия экономических законов от законов природы

Законы природы	Экономические законы
● Объективны ● Действуют вне зависимости от вмешательства человека ● Вечны	● Объективны ● Законы человеческой деятельности ● Исторически преходящи

Экономические законы образуют систему законов: **специфических и общих**. **Специфические экономические законы** действуют в какой-либо исторической эпохе (закон уравнительного распределения в первобытно-общинном обществе; закон капиталистического накопления и другие). **Общие экономические за-**

коны действуют во всех исторических эпохах (закон общественного разделения труда, возвышения потребностей и другие).

Экономические категории – это ключевые понятия экономической теории (капитал, труд, заработная плата, прибыль, цена и другие).

Экономическая теория тесно связана с другими экономическими науками: отраслевыми экономиками, статистикой, бухгалтерством, историей экономики, историей экономических учений и другими. Она является методологическим фундаментом для всех других экономических наук. В то же самое время другие экономические науки используются экономической теорией для выявления закономерностей и законов функционирования экономики. Например, статистика необходима при анализе каких-либо явлений экономической действительности. Отраслевые экономики дают фактический материал по отраслям, подтверждающий или опровергающий ту или иную теорию. История экономики и история экономических учений позволяют осмыслить проявление какой-либо закономерности в различных исторических условиях.

Экономическая теория в отличие от статистики, бухгалтерского учета и других конкретных экономик наука в большей мере академическая. Задача экономической теории заключается в том, чтобы привести в систему, истолковать, обобщить факты и на этой основе вывести законы и теории, которые могут быть использованы при разработке экономической политики в стране.

1.3. Эволюция взглядов на предмет экономической теории

Экономическая наука прошла в своем развитии несколько этапов. **На первом этапе**, начало которого по понятным причинам, определить затруднительно, осуществлялась медленная накопительная и подготовительная работа к формированию экономической науки. Люди приобретали опыт хозяйственной деятельности, пытались производить определенные обобщения.

На втором этапе (последняя треть XVII – конец XIX в.) возникла собственно экономическая наука, получившая название **политическая экономия**. Почти три столетия экономическая теория развивалась как политическая экономия, наука о ведении государственного хозяйства. Этот термин впервые ввел в оборот в 1615 г. французский государственный деятель, писатель **А.**

Монкретьеном (1576-1621) в работе "Трактат по политической экономии". Одна из первых школ этого этапа – **меркантилисты**. Они акцентировали внимание на исследовании сферы обращения и рассматривали политэкономия как науку о торговом балансе.

Позже появляется теоретическое учение **физиократов** ("физиократия" в переводе с греческого – власть природы), основателем которого явился **Франсуа Кенэ** (1694-1774). Источник богатства физиократы видели в производстве, под которым понимали только сельское хозяйство, где богатство возникает естественным путем и представляется даром природы.

На этом же этапе развивается **классическая экономическая школа**, связанная с именами **У. Пети** (1623-1687), **А. Смита** (1723-1790), **Д. Рикардо** (1723-1790) и других выдающихся экономистов. В 1776 г. вышла книга Адама Смита "Исследование о причинах и природе богатства народов". Рецепт Смита для достижения экономической гармонии послужил девиз: *laissez-faire*, т. е. позволить экономике развиваться в соответствии с ее собственными законами, освободить хозяйственную деятельность от сковывающих регламентаций и вмешательства государства. **Предметом политической экономии** являлась наука о поисках эффективной формы организации общественного хозяйства, наука о богатстве.

В конце XIX в. произошла маржиналистская революция, и экономическая наука вступила в **третий этап** своего развития (1890-е – 1930-е гг.), этап доминирования **неоклассической школы**. Центр тяжести в теоретических изысканиях переносится с государственного уровня на уровень фирмы. **Качественный экономический анализ** эпохи **политической экономии** сменяется **количественным анализом экономики (economics)**. Описательный метод исследования уходит на второй план. Широкое применение получает математический, графический, модельный аппарат. Во главе этого переворота стоял английский экономист **Альфред Маршалл** (1842-1924). В 1890 г. он опубликовал книгу "Principles of economics", которая открыла новую эру в развитии экономической теории. Маршалла и его последователей принято считать основателями "неоклассической школы". В конце XIX в. экономическая теория называлась также **теорией цены, или**

теорией фирмы. Для неоклассиков экономика – наука о рациональном поведении субъектов по поводу редких благ.

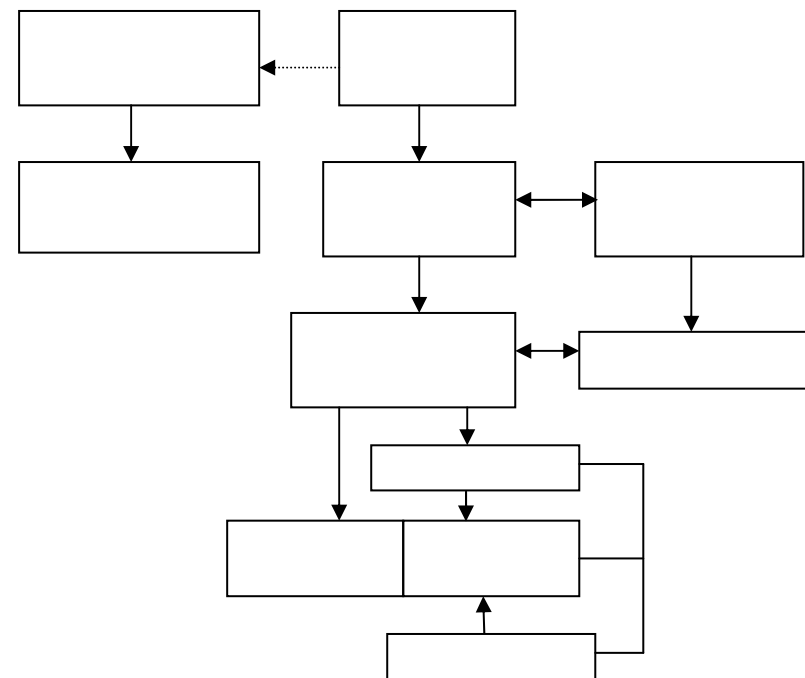


Рис. 1.3.1. Три основных течения экономической теории

В 1930-е гг. наступает **четвертый этап** развития экономической науки – преобладания **кейнсианской школы**. Великая депрессия 1929-1933 гг. пошатнула традиционное представление об экономической науке, наглядно продемонстрировав, что равновесие на микроуровне отнюдь не всегда распространяется на макроуровень. Экономистам пришлось искать выход из этого теоретического тупика: **в начале 1930-х гг. XX в.** предмет единой экономической теории был разделен на две составные части: **микро- и макроэкономику**. Возникновение макроэкономики связывают с творчеством выдающегося английского экономиста **Джона М. Кейнса** (1893-1946) и, прежде всего, с выходом в свет

его знаменитого труда "Общая теория занятости, процента и денег" (1936 г.).

Наконец, в 1970-е гг. произошла так называемая **монетаристская контрреволюция**, и экономическая теория вступила в **пятый этап** своего развития. Американский экономист **М. Фридман** считается основателем теории монетаризма.

Данные пять этапов проделала в своем развитии **экономическая теория основного течения**, или как принято ныне называть – **mainstream** (рис. 1.3.1).

Теория "основного течения" разрабатывалась и разрабатывается в ведущих экономических державах мира, а потому отражает, прежде всего экономическую специфику "центра" мировой цивилизации, т. е. высокоразвитой экономики. Поэтому **теория "основного течения"** описывает в основном "экономику центра". "Экономика периферии" далеко не всегда и во всем отвечает моделям, разрабатываемым "основным течением". Именно в этом заключается основная причина попыток создания альтернативных "основному течению" теорий. Прежде всего, это касается **теории марксизма**.

Карл Маркс (1818-1883) доказывал, что единственным фактором создания благ является труд, а значит, единственным создателем всего богатства является рабочая сила и ее конкретный носитель – пролетариат. Отсюда и основная идея марксизма – "экспроприация экспроприаторов", т. е. ликвидация класса предпринимателей и собственников капитала.

Марксистская политическая экономия – это наука о системе объективных экономических отношений между классами людей, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления благ. До 1991 г. марксистская политическая экономия являлась вторым по влиятельности экономическим учением в мире.

Кроме "основного течения" и марксизма, следует упомянуть о **"третьем течении"**. Речь идет о конгломерате институциональных теорий, которые принято называть **"институциональной экономикой"** (рис. 1.3.1). Истоки институциональной экономики связывают с немецкой исторической школой, а также с творчеством **Т. Веблена, Дж. Коммонса и У. Митчелла**. Современный институционализм не представляет собой единой и

целостной экономической теории, как "maistream" и марксизм. Институциональную экономику можно определить как науку, изучающую экономическое поведение через призму стереотипов социальных агентов.

1.4. Экономисты России и их вклад в мировую сокровищницу экономической мысли

Обращение к достоверной истории экономической мысли России – один из путей повышения уровня экономических знаний, интеллектуального кругозора. Успешное же проведение современных экономических реформ в России непосредственно связано с переосмыслением исторического опыта не только мировой, но и отечественной экономической науки, ибо российская экономическая мысль составляет существенную часть сокровищницы современной экономической науки.

Российская экономическая мысль начинает развиваться со времени образования Древнерусского государства (IX в.). Долгое время она существовала в тесной связи с религиозными воззрениями людей и их нравственными понятиями. Первая в истории кодекса законов Российского государства "Русская правда" защищает формирующееся феодальное землевладение и закрепляет сложившуюся социальную дифференциацию. В интересах князя она охраняет купцов от произвола ростовщиков, а кредиторов – от растратчиков денег, взятых в долг.

Одним из видных публицистов XVI в. был **Ермолай, прозванный в монашестве Еразмом**. В своем главном произведении "Правительница", которое является ярким экономико-политическим трактатом того времени, он высказывал тезис о труде крестьян как источнике богатства, нетрудовое богатство вельмож отвергалось как несправедливое, выступал противником крупной торговли и ростовщичества, говорил о создании экономической основы Русского государства в форме поместного землевладения служилых людей. Ермолай-Еразм был против развития товарного производства, ибо причину эксплуатации крестьян усматривал в денежных повинностях, а поэтому предлагал ограничить крестьянские повинности только натуральной рентой в размере пятой части урожая и переложить ямскую повинность на купцов.

Образование всероссийского рынка и возникновение мануфактур не могли не вызвать пробуждения экономической мысли в России XVII в. В отличие от западноевропейских меркантилистов первые русские теоретики экономики не ограничивали свои наблюдения сферой обращения, не отождествляли богатство с деньгами. Они выступали за развитие торговли внутри страны, а внешнюю торговлю рассматривали преимущественно как орудие развития промышленности и сельского хозяйства. Наиболее известный след в российских экономических воззрениях того периода оставили А. Л. Ордин-Нащокин и И. Т. Посошков.

Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин (1605-1680) – экономист, государственный и военный деятель, дипломат. Он родился в семье псковского дворянина, получил хорошее образование, владел латинским, немецким, польским, французским и другими языками, изучал математику, риторику. Вскоре после отстранения от государственной службы был подстрижен в монахи под именем Антония (1672 г.). Через семь лет был снова привлечен к дипломатической деятельности. Экономические взгляды А. Л. Ордин-Нащокина – первое проявление русского меркантилизма. Он не оставил специальных экономических работ, но высказывания, письма и донесения к царю свидетельствуют о том, что он был незаурядным экономистом. Его взгляды: ратовал за централизованное государство помещиков и купцов; считал, что народное хозяйство страны представляет единое целое (что его выгодно отличало от предшественников, сосредоточивших свое внимание на развитии отдельных отраслей); уделял много внимания вопросам торговли как орудию развития экономики России и главному источнику пополнения казны; под его редакцией был составлен "Новоторговый устав", который раскрывал основные направления внешнеторговой политики России; был сторонником частной инициативы и свободного предпринимательства; принимал активное участие в работе металлургических, металлообрабатывающих, кожевенных, бумажных, стекольных мануфактур; объективно оценивал достижения более развитых государств, призывал заимствовать передовой опыт этих стран, но не слепо преклоняться, а критически его осмысливать, исходя из интересов своей страны.

Иван Тихонович Посошков (1652-1726) родился в семье ремесленника. Став купцом, в конце жизни приобрел имение с крепостными, где завел винокурный завод. Был самоучкой, обладая выдающимися способностями, выдвинулся в ряд важнейших экономистов мира своего времени. В своей главной работе "Книга о скудности и богатстве" (1724 г.) им изложены экономические взгляды и проект реформ, направленных на улучшение экономического и политического устройства России. В 1725 г. был арестован, заключен в крепость, где через полгода умер. В отличие от меркантилистов И.Т. Посошков признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый баланс, подчиняя его развитию внутренней торговли, правильно установил связь между уровнем процента и прибылью, не заблуждался, что процент должен устанавливаться законодательным путем в зависимости от прибыльности, ремесла. Источником богатства считал труд как в промышленности, так и в сельском хозяйстве и что "дела будут отправляться поспешнее", если работники будут работать по найму и при сдельной оплате ("по заделию"). Причиной "скудности" считал недостаточное развитие промышленности, неудовлетворительное состояние торговли, слабость протекционизма. Признавая пользу конкуренции, И. Т. Посошков ошибочно полагал, что преуспевание России возложено на сохранение крепостничества и релакментизацию хозяйственной жизни.

Экономическая мысль России XVIII в. представлена в работах В. Н. Татищева и М. В. Ломоносова.

Василий Никитич Татищев (1686-1750) – историк, географ, экономист, философ, этнограф, лингвист. Если учесть, что он был видным государственным деятелем, артиллеристом, инженером, организатором горнометаллургической промышленности, то становится ясным "что это был человек исключительно одаренный и энциклопедически образованный". В.Н. Татищев является автором "Истории Российской", "Представления о купечестве и ремеслах" и многих других работ экономического, политического и философского содержания. С позиции интересов дворянства он обосновывает и защищает петровские преобразования,

поддерживает развитие промышленности, торговли, купечества в России, также выступает за политику протекционизма.

Сказал свое слово в экономической науке и **Михаил Васильевич Ломоносов** (1711-1765) – великий и многогранный русский ученый, мыслитель-материалист и просветитель. Своими открытиями он обогатил все области знания, что дало основание А. С. Пушкину назвать его "первым нашим университетом" и "величайшим умом новейших времен". М. В. Ломоносов связывал обеспечение самостоятельности и независимости России с всесторонним развитием отечественного производства, разработкой естественных богатств страны, рациональным размещением промышленности, строительством путей сообщения, изготовлением и применением машин, обучением населения "ремесленным делам", развитием торговли как важнейшего фактора роста богатства страны. Он требовал ограждения национального производства от иностранной конкуренции путем таможенных тарифов. Государство он рассматривал как руководящую силу экономического развития и высказывался за его активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Русскими представителями классической экономической школы можно считать видного экономиста тех времен Н. С. Мордвинова (1754-1845) и известного государственного деятеля М. М. Сперанского (1772-1839).

Николай Семенович Мордвинов – государственный и общественный деятель, президент Вольного экономического общества, адмирал, морской министр, граф, единственный из членов Верховного уголовного суда, отказавшийся подписать смертный приговор декабристам. Выступал за создание промышленности в России, превращение ее в мощную аграрно-индустриальную страну, усиление экономической роли дворян, применение принудительного труда крепостных в промышленности, необходимость промышленного протекционизма для России. Последнее отличало экономические взгляды Н. С. Мордвинова от учения Адама Смита. Вся же обширная экономическая его программа по существу означала расчистку пути для развития капитализма в России. Н. С. Мордвинов подготовил денежную реформу 1830-

1843 гг., теоретически доказал необходимость девальвации российской денежной единицы.

Михаил Михайлович Сперанский – государственный деятель, граф, автор нескольких реформ в области проектов государственных реформ в области денежного обращения, кредита и бюджета, налоговой политики, устройства правительственных учреждений. Эволюция экономических взглядов М. М. Сперанского характеризуется переходом от либерализма к консерватизму.

Революционные экономические мысли характерны и для работ А. Н. Радищева, Д. И. Герцена, Н. Г. Чернышевского, Н. А. Добролюбова.

Выдающимся экономистом своего времени был **Александр Николаевич Радищев** (1749-1802). Он стоял на передовых позициях не только русской, но и мировой прогрессивной экономической мысли. Основные его работы – "Путешествие из Петербурга в Москву" (1790 г.), "О податях", "О подушном сборе", "О гостинном дворе, что при бирже" и др. Основной формой производства Радищев считал земледелие – основу возникновения общественного разделения труда, промышленности и торговли, государства, правительства и законодательства. По его мнению, из земледелия появились частная собственность и угнетение человека человеком. Из идеи естественного права Радищев выводил отрицание феодальной собственности и крепостнического строя – главного тормоза прогресса производства. Источником богатства феодалов и государства он считал эксплуатацию труда крепостных крестьян. В обществе будущего, по мнению Радищева, должны господствовать собственность мелкого производителя на средства производства и продукт его труда. Интересны взгляды А. Н. Радищева на товарное производство как "действие трех родов людей": производителя, который отчуждает товар; купца, совершающего куплю-продажу; потребителя, приобретающего товар. Он развивает учение об "истинной цене", о признаках товара и цены. Оригинальны его высказывания по вопросам теории денег, кредита и налогов. А. Н. Радищев первый из русских и глубже западноевропейских экономистов исследовал бумажно-денежное обращение. Если А. Смит и Д. Рикардо не видели качественного различия между металлическими и бумажными день-

гами, то А. Н. Радищев четко разграничивал полноценные деньги от их знаков, бумажных денег.

Дальнейшее развитие антикрепостническая мысль получила в творчестве **Николая Гавриловича Чернышевского** (1828-1889), который внес большой вклад в экономическую науку как критик классической домарксовской политической экономии, что позволило ему прийти к выводу о необходимости создания новой политической экономии, которую он назвал "теорией трудящихся". Предмет политической экономии он видел не в богатстве как в таковом, а в определенных классовых отношениях по присвоению результатов труда. Он писал, что прежняя теория утверждает, будто все производится трудом, а новая теория прибавляет: и потому все должно принадлежать труду. Н. Г. Чернышевский наиболее близко подходит к учению К. Маркса.

В России марксистские идеи были глубоко восприняты основоположником международного и русского анархизма **М. А. Бакуниным**, теоретиком-экономистом и философом **Г. В. Плехановым**, профессиональным революционером и основателем Советского государства (СССР) **В. И. Лениным (Ульяновым)**.

Михаил Александрович Бакунин (1814-1876) получил высшее образование в артиллерийском училище в Петербурге, военный до 1835 г., революционер, участник революционных движений во Франции, Испании, Италии, один из руководителей восстания в г. Праге в 1848 г., приговорен саксонским, потом австрийским судом к смертной казни, замененной пожизненным заключением, а царским правительством России – к лишению всех прав и ссылке. Выступая против крепостничества и царского самодержавия, тормозящего экономическое развитие России, он резко критиковал капитализм, классовую дифференциацию, разоблачал буржуазные лозунги о свободе и равенстве, считая последние вечной ложью, которая в действительности есть "ничто иное, как привилегия избранных". Свою ненависть к царской монархии и капиталистическим правительствам М.А. Бакунин перенес на государство вообще, считая, что любая власть порождает эксплуатацию народа. Поэтому он выступал против государственной власти, за свободную федерацию, самоуправление, абсолютную свободу личности. Бакунин ошибочно считал, что устранить неравенство можно путем отмены права наследования. В его

работе "Государство и анархия" (1873 г.) изложены основные идеи бакунизма, получившего распространение во Франции, Италии, Испании и некоторых странах Латинской Америки.

Георгий Валентинович Плеханов (1856-1918) (псевдоним Н. Бельтов и др.) – экономист, философ, социолог, теоретик и пропагандист марксизма, родился в семье мелкопоместного дворянина, окончил гимназию в городе Воронеже, учился в горном институте в Петербурге. Вначале был народником, защищая теорию "общинного социализма", поддерживал отдельные положения бакунизма, в начале 80-х гг. постепенно перешел на позиции марксизма, создал первую русскую марксистскую организацию "Освобождение труда". Много лет жил в эмиграции, в феврале 1917 г. вернулся в Россию. Его работы характеризуют поиски объективных основ социалистического движения, задач и перспектив развития в России и на Западе. В 1903 г. становится лидером меньшевиков, выступает против ленинского курса на социалистическую революцию в России. Он не принял Октябрьскую революцию 1917 г., хотя категорически отказался поддержать контрреволюцию. В вопросах политической экономии в основном стоял на марксистских позициях, многое сделал для обоснования и углубления ряда теоретических положений: предмета политической экономии, сущности капиталистической эксплуатации, исторически преходящего характера категории стоимости, условий ее модификации, сущности, целей капитализма, причин экономических кризисов, перепроизводства и др. Многие его работы посвящены критике народничества, "экономизма", берштенянства, струвизма, обоснованию теории "научного социализма".

Владимир Ильич Ленин (1870-1924) родился в семье педагога-демократа И. Н. Ульянова. Последовательный марксист. Ленин развил все составные части марксизма – философию, политическую экономию и научный коммунизм. Вопросам экономической теории марксизма, экономики России посвящена большая часть ленинских работ 90-х гг. В области политической экономии основные заслуги В. И. Ленина следующие: создал теорию империализма как продолжение и развитие экономической теории К. Маркса применительно к новой исторической эпохе, учение о государственно-монополистическом капитализме, учение о двух

путях, типах развития капитализма в сельском хозяйстве, развил теорию К. Маркса о воспроизводстве, земельной ренте, марксистские идеи о необходимости существования политической экономии социализма, разработал вопросы основных путей строительства социалистической экономики – индустриализации, кооперирования крестьянства и культурной революции, учение о нэпе, организации и оплаты труда при социализме, сформулировал закон возвышения потребностей.

Существенный вклад в развитие российской экономической мысли и практику реформирования экономики внесли граф, министр финансов **С. Ю. Витте** (1849-1915), создавший обширную программу индустриализации страны (полностью повторенную В. И. Лениным в плане движения к социализму), а также премьер министр и министр внутренних дел Российской империи **П. А. Столыпин** (1862-1911), вдохновитель аграрной реформы 1907-1911 гг.

Глубокий след в российской экономической науке начала XX в. оставили: ученый - энциклопедист **М. И. Туган-Барановский** (1865-1919) **Н. Д. Кондратьев** (1892-1938), разработавший теорию экономических циклов "длинных волн", государственный деятель советского периода **Григорий Яковлевич Сокольников (Бриллиант)** (1888-1937), осуществивший денежную реформу 1922-1924 гг., политик, ученый, теоретик-экономист **Николай Иванович Бухарин** (1888-1938), **Александр Васильевич Чаянов** (1888-1938) – представитель организационно - производственного направления в российской экономической мысли и теоретик семейно-крестьянского хозяйства.

Александр Васильевич Чаянов (1888-1937) – один из виднейших теоретиков трудового крестьянского хозяйства и кооперации. Его основные работы: "Очерки по теории трудового хозяйства" (1912 г.), "Организация северного крестьянского хозяйства" (1918 г.), "Бюджет крестьянского хозяйства" (1915 г.), "Бюджетные исследования. История и методы" (1927 г.), "Оптимальные размеры земледельческих хозяйств" (1922 г.), "Очерки по экономике трудового крестьянского хозяйства" (1924 г.) и др. Его работы издавались в США, Англии, Франции. Чаянов доказывал особую некапиталистическую природу, устойчивость, жизнеспособность крестьянского хозяйства и его преимущество

перед крупным сельскохозяйственным производством. На основе концепции предельной полезности он создал так называемый трудово-потребительский баланс. А. В. Чаянов считал главным направлением прогресса земледелия первичные формы кооперации.

Леонид Наумович Юровский (1884-1938) – российский экономист, профессор, возглавлявший Валютное управление наркомата финансов в 20-е гг., принимал активное участие в разработке основных вопросов денежной, валютной и кредитно-финансовой политики советского государства этого периода. Наиболее известные его работы: "Бумажный рубль" (1917 г.), "Очерки по теории цены" (1919 г.), "На путях к денежной реформе" (1924 г.), "Денежная политика советской власти 1917-1927" (1928 г.) и др. Убежденный сторонник рыночной экономики, предпосылкой нормального функционирования которой считал здоровую денежную систему.

Александр Александрович Богданов (1873-1928) (псевдоним, настоящая фамилия Малиновский) – выдающийся русский ученый мирового масштаба, экономист, философ, естествоиспытатель, математик, врач, писатель. По энциклопедичности знаний он сравним разве что с исполинами эпох Возрождения. Умер в результате проведения на себе научного опыта в созданном и руководимом им институте переливания крови. Основоположник отечественной научной фантастики, сумевший предсказать будущие научные открытия! А. Богданов на несколько лет опередил свое время, создав концепцию всеобщей организационной науки (тектологии) – предтечу теории систем и кибернетики. В 20-е гг. был профессором политэкономии в МГУ. Его работы: "Краткий курс экономической науки" (1897-1917 гг., выдержала 7 изданий), "Введение в политическую экономию" (1914 г.), "Курс политической экономии", написанный вместе со Сковрцовым-Степановым (1910-1919 гг.), "Всеобщая организационная наука" (1913-1917 гг.).

Сергей Николаевич Булгаков (1871-1944) – русский экономист, социолог, философ, литературный критик, общественный деятель. Читал курс истории экономических учений в бывшем Московском коммерческом институте. Его работы: "О рынках при капиталистическом производстве" (1897 г.), "Философия хо-

зяйства" (1897 г.), "Капиталистическое земледелие" (1900 г.). В 1918 г., принял сан священника, в 1922 г. эмигрировал. Его взгляды: критиковал марксизм, проповедовал теорию "устойчивого" мелкого крестьянского хозяйства, отрицал марксистскую теорию ренты, концентрацию производства в сельском хозяйстве. До сих пор еще не вполне оценен вклад С. Н. Булгакова в постановку и решение многих актуальных для российской и мировой общественности гуманитарных проблем. В работах Булгакова превалируют общественные ценности. Он утверждал, что проблемы экономического обустройства России не были и не могут быть проблемами ограниченного российского геополитического пространства, они всегда получают широкое международное звучание. Это рассуждение ученого подтверждается в наше время.

Среди наиболее выдающихся экономистов советского периода следует выделить таких ученых, как Л. И. Абалкин, Н. А. Вознесенский, Е. С. Варга, А. А. Арзуманян, Н. Н. Иноземцев, С. М. Меншиков, Я. А. Певзнер, Э. П. Плетнев, С. И. Тюльпанов, И. П. Фаминский, Н. А. Цаголов, Е. С. Шаталин и многие другие.

В современный период перестройки экономики России чрезвычайно популярными стали такие экономисты, как Григорий Явлинский, Руслан Хасбулатов, Егор Гайдар, Василий Селюний, Николай Петраков, Гавриил Попов, Павел Бунич, Николай Шмелев, Геннадий Лисичкин и др.

Ученые-экономисты российского происхождения **В. Леонтьев** (1906 г.), **Саймон С. Кузнец** (1901-1985) и советский математик - экономист **Л. В. Канторович** названы лауреатами Нобелевской премии по экономике.

В разработке и применении математического метода в экономической науке, использовании количественного анализа русские ученые сделали достаточно много, опираясь на свои собственные традиции. Достижения таких ученых, как В. Д. Дмитриев и Е. Е. Слуцкий, принесли им мировую известность. В монографии Л. Н. Юровского "Очерки по теории цены" (1919 г.) подчеркивалось, что политическая экономия имеет дело с величинами, и в этом смысле она – математическая наука. Особая роль принадлежит И.Г. Блюмину, опубликовавшему в 1926 г. статью "О математическом методе в политической экономии", которая не потеряла своего значения и сегодня. В 1946 г. В. С. Немчинов начал

выступать за создание нового раздела советской экономической науки – эконометрики, который он определял как теорию плановых расчетов. В начале 60-х гг. экономико-математическое направление быстро развивалось, в 1963 г. был создан Центральный экономико-математический институт (ЦЭМИ) АН СССР под руководством Н. П. Федоренко.

Нельзя не вспомнить, что первыми жертвами сталинских репрессий были экономисты А. В. Чаянов, Н. Д. Кондратьев, И. И. Рубин, Л. Н. Юровский, Н. И. Бухарин, В. А. Базаров, позднее Н. А. Вознесенский и многие другие.

Критика не марксистской экономической науки стала сводиться к разоблачениям "политически вредного" характера теорий. Гильотина культа Сталина и брежневский застой отсекали "крамольных" авторов. В экономической науке все стало "ясно" – авторитарные суждения подменили объективные исследования. Экономическая теория была вынуждена регулярно подстраиваться под догматы, а не перестраивалась, как того требовала экономическая реальность.

Конечно, ушедшие от нас авторы далеки от нас потому, что мы сегодня знаем больше, чем они. Но нельзя забывать и того, что все, что мы знаем, мы знаем благодаря им.

1.5. Сущность и основные типы экономических систем

Экономика любой страны организована определенным образом и образует определенную экономическую систему.

Экономическая система – это особым образом организованная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг в целях разрешения проблемы редкости.

Главная задача экономики – найти оптимальное соотношение между ресурсами и удовлетворяемыми потребностями. Ее решить помогают ответы на три основных вопроса экономики: **ЧТО?** (какие товары и услуги производить) **КАК?** (какие технологии, насколько эффективно ведется производство и т. д.) **ДЛЯ КОГО?** (кто будет потреблять произведенные блага; каков механизм распределения произведенного продукта).

По способу ответа на эти три основных вопроса экономики различают следующие типы экономических систем: **традици-**

онная, рыночная, командная (или мобилизационная) и смешанная.

Коренные отличия между типами экономических систем состоят в следующем: 1) в форме собственности на экономические ресурсы; 2) способе, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

Отношения собственности охватывают процесс присвоения, пользования, владения и распоряжения. Главным и определяющим в собственности является **присвоение**, т. е. отчуждение объекта собственности субъектом от других субъектов, которое может осуществляться наряду с экономическими также и юридическими способами.

Владение – представленная законом возможность фактического обладания вещью; это собственность, функционирующая на условиях, определяемых собственником.

Пользование – применение вещи по ее назначению.

Распоряжение – предоставленная субъекту возможность в своих интересах определять юридическую судьбу имущества.

Обычно распоряжение определяется использованием, пользование – владением, а владение – формами собственности.

Традиционная экономическая система отвечает на три основных вопроса экономики, основываясь на традициях и обычаях предков. Например, традиционная экономика существует у изолированных племен, жителей Крайнего Севера России и т. д. Религиозные и культовые ценности здесь первичны по сравнению с экономической деятельностью. Технический прогресс ограничен.

Рыночная экономическая система: на три основных вопроса экономики отвечает рынок. Для нее характерны: частная собственность на ресурсы, свобода выбора и предпринимательства, конкуренция; рыночный механизм регулирования экономической деятельности (спрос, предложение, цена); мотивация производственной деятельности – получение прибыли; ограниченная роль государства в экономике.

Любое экономическое действие означает **выбор**, подлежащий в данный момент удовлетворению потребностей. Еще Адам Смит выдвинул тезис «невидимой руки», согласно которому каждый производитель, преследующий свои интересы, производит

то и в таких количествах, что необходимо обществу. Рыночная конкуренция служит тем автоматическим регулятором, который гарантирует производство и распределение благ.

Рыночная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирающаяся на личные интересы при ограниченной роли правительства.

Рыночная экономика сформировалась в VII в. до нашей эры в Древней Греции, более 2 тысяч лет – в Китае. С XVII в. сформировался всероссийский рынок.

Однако во все времена, помимо рыночной экономики, существовала ее противоположность – **командная (или мобилизационная) экономика**, в которой на три основных вопроса экономики ответ дает государство. Командная экономика характеризуется как система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. Следует оговориться: не существует государства с чисто рыночной или с чисто командной экономикой. Наиболее яркое выражение экономики командного типа сейчас демонстрирует Кореяская народно-демократическая республика. Но и здесь имеются денежное обращение, сельский рынок, принципы материального стимулирования труда, т. е. отдельные элементы рыночной экономики.

Подавляющее большинство государств в современных условиях обладает так называемой смешанной экономикой.

Под смешанной экономикой подразумевается такой тип общества, который соединяет элементы рыночной и командной экономики, т. е. механизм рынка дополняется активной деятельностью государства.

Каждое государство характеризуется особым сочетанием плана и рынка, и это сочетание зависит от множества факторов.

1.6. Альтернативные издержки

Кривая производственных возможностей

Перед каждым экономическим агентом стоят вопросы: что, как, для кого и когда производить (или потреблять). Микроэкономист решает эти задачи при помощи модели кривой производственных возможностей (КПВ). КПВ дает представление о четырех понятиях: а) об ограниченности (редкости) ресурсов; б) об эффективности экономики; в) об экономическом выборе и г) об альтернативных издержках.

Введем следующие допущения: 1) экономика функционирует в условиях полной занятости и достигает полного объема производства; 2) количество экономических ресурсов постоянно по количеству и по качеству; 3) технология производства не меняется; 4) экономика страны производит два продукта: прямые блага или предметы потребления (например, хлеб) и косвенные блага или средства производства (например, станки). Такое допущение возможно, так как можно из совокупности всей товарной массы в экономике страны выделить один товар, а все остальные товары представить в качестве второго (агрегированного) товара, т. е. всегда можно ограничиться моделью двухмерного пространства.

В силу ограниченности ресурсов мы столкнемся с тем, что, увеличивая производство одного продукта (например, хлеба), общество должно отказаться от производства какого-то определенного количества другого продукта (например, станков). В экономической теории такое явление получило название альтернативных (вмененных) издержек, или альтернативной стоимости.

Альтернативные (вмененные) издержки (opportunity costs) – это количество одного блага, которым необходимо пожертвовать для увеличения производства другого блага.

С альтернативной стоимостью мы сталкиваемся в своей жизни постоянно. Например, перед студентом стоит выбор идти на занятия или устроиться на работу и работать во время занятий, периодически пропуская часть из них. Альтернативная стоимость работы студента равна неполученным знаниям (или плохой оценке за них).

Кривая производственных возможностей (рис. 1.6.1) иллюстрирует комбинации *максимальных* объемов получаемых благ (точки А, В, С, D, Н) в условиях ограниченных экономических ресурсов.

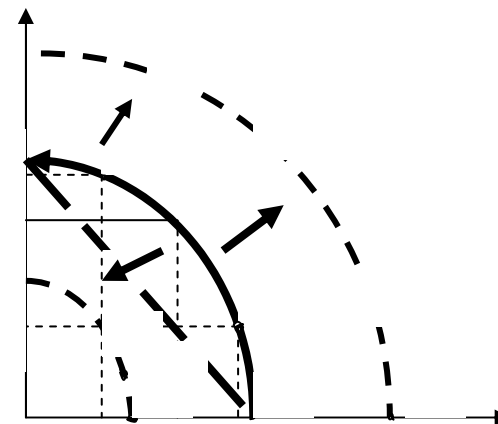


Рис.1.6.1. Кривая производственных возможностей

Как видно из рисунка 1.6.1, для того чтобы произвести дополнительно предметов потребления (хлеба) в объеме ОМ, необходимо отказаться от производства средств производства (станков) в объеме АК (т. е. АК – есть альтернативная стоимость производства хлеба в объеме ОМ). А для того чтобы произвести дополнительно объем хлеба в размере ML, необходимо отказаться от количества станков в размере KN (это и есть альтернативная стоимость производства хлеба в объеме ML). Альтернативная стоимость производства хлеба в размере LT равна отказу от производства станков в объеме NR. И наконец, если все ограниченные экономические ресурсы переключить на производство только хлеба, то общество должно будет отказаться от производства станков вообще (точка Н).

Любая точка на КПВ (в нашем примере на рис. 1.6.1 это точки А, В, С, D, Н) называется эффективной: она представляет комбинацию благ, при которой невозможно увеличить производ-

ство одного блага без соответствующего сокращения производства другого.

Любая точка, находящаяся внутри КПВ (в нашем случае точка F), не является эффективной, поскольку в данном случае увеличение одного блага может происходить при увеличении другого (производственные мощности экономической системы не загружены).

Напротив, любая точка (например, E), находящаяся вне КПВ, является недостижимой, так как данная экономическая система не обладает достаточными мощностями.

Принцип эффективного распределения экономических благ получил наименование Парето-эффективности.

Парето-эффективность – это такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов и технологии и более неспособно увеличить какую-либо долю в полученном результате, не сократив другую.

В частном случае можно было бы вместо КПВ с точками A, B, C, D, H изобразить КПВ в виде отрезка прямой AH. Прямой вид КПВ свидетельствует о том, что увеличение на одну единицу одного блага требует уменьшения на такую же одну единицу второго блага. Это свидетельствует о *полной взаимозаменяемости* двух благ. Однако в реальной действительности такого практически не бывает. В реальной жизни блага одной отрасли производства, как правило, не обладают способностью *абсолютно* заменять собою блага другой отрасли. Из рисунка 1.6.1 видно, что количество станков, от производства которых следует отказаться, чтобы произвести следующую одинаковую по объему с предыдущей партию хлеба, возрастает. Это свидетельствует о существовании *закона возрастающих альтернативных издержек*, действие которого объясняет выпуклую форму КПВ.

Закон возрастающих альтернативных издержек: чтобы получить больше блага одного вида в данный период времени, общество должно жертвовать всё возрастающим количеством другого блага.

Этот закон объясняется тем, что экономические ресурсы не являются полностью взаимозаменяемыми.

Если отказаться от принятых допущений в начале изложения материала о кривой производственных возможностей, то обнаружится, что КПВ может смещаться как вправо (кривая $A^1B^1C^1D^1H^1$), так и влево (кривая $A^2B^2C^2D^2H^2$) под влиянием, во-первых, **изменения объема предлагаемых ресурсов в экономике**. С течением времени рост населения страны приводит к количественному увеличению экономически активного населения, являющегося носителем человеческого капитала. Качество человеческого капитала со временем повышается, например, растет уровень образованности населения страны, могут улучшиться условия здравоохранения и другие. В стране могут быть открыты новые источники энергетических и минеральных ресурсов. Площади пахотных земель могут быть расширены за счет осушения болот и ирригационных мероприятий. Итогом роста перечисленных экономических ресурсов может стать способность экономики страны производить большее количество средств производства (станков) и предметов потребления (хлеба).

Объем ресурсов, которыми располагает экономика, может и уменьшаться вследствие войн, экономических кризисов, стихийных бедствий и т. д. Тогда КПВ смещается влево, как, например, произошло в России с 1992 по 1998 г., когда ее ВВП сократился более чем в два раза.

Следует заметить, что увеличение количества ресурсов, приводящее к смещению КПВ, не обязательно приводит к одновременному увеличению объема производства до оптимального, указанного точкой на новой кривой. Экономика обладает определенной инерционностью и для того, чтобы увеличить объем производства в соответствии с возросшими ресурсными возможностями, необходимо время на осуществление инвестиций и перестройки экономики.

Вторым фактором, смещающим кривую производственных возможностей, выступает **научно-технический прогресс** (НТП), который влечет за собой появление новых и лучшего качества товаров, новых технологий, более совершенных средств производства. Повышая эффективность производства, НТП позволяет обществу производить больше товаров из неизменного количества ресурсов. То есть, как и при увеличении количества ресурсов,

технический прогресс позволяет производить больше средств производства (станков) и предметов потребления (хлеба).

Экономический рост – способность производить больший объем продукции. Это выражается в смещении кривой производственных возможностей вправо в результате увеличения предложения ресурсов и технического прогресса.

Из кривой производственных возможностей можно сделать вывод, что страна не может жить не по средствам, т. е. не может выйти за пределы своего производственного потенциала. Вместе с тем можно утверждать, что международная специализация и внешняя торговля оказывают на экономику такое же воздействие, какое оказывают увеличение количества и повышение качества ресурсов или создание новых технологий производства. Они приводят к возрастанию количества капитала и потребительских товаров в распоряжении общества.

В сфере внешней торговли страна может создать комбинации товаров вне своей внутренней КПВ путем образования торгового дефицита, т. е. путем превышения импорта товаров над экспортом.

Раздел II. ОСНОВЫ ТЕОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНОЧНОЙ (ТОВАРНОЙ) ЭКОНОМИКИ

- 2.1. Хозяйственная деятельность человека и общественный характер производства
- 2.2. Формы и модели общественного хозяйства
- 2.3. Субъектная структура и экономические цели современной рыночной экономики

Основой рыночной экономики является товарное производство, которое представляет собой не единственную, а одну из нескольких форм общественного хозяйствования.

2.1. Хозяйственная деятельность человека и общественный характер производства

Жизнедеятельность человека изучается самыми различными науками, представляющими отдельные отрасли знания, каждая из которых может быть полным хозяином в ограниченной сфере, в точно отмежеванных ей пределах исследования. Экономическая теория изучает хозяйственную деятельность людей.

Хозяйственная деятельность представляет собой целесообразную деятельность, т.е. усилия людей в процессе хозяйствования, основанные на известном расчете и направленные на удовлетворение разного рода их потребностей.

Жизнедеятельность человека в процессе хозяйствования проявляется, с одной стороны, в трате энергии, ресурсов и т. д., а с другой – в соответствующем пополнении жизненного расхода, при этом экономический субъект (т. е. человек в хозяйственной деятельности) стремится действовать рационально, т. е. путем сопоставления затрат и выгод (что не исключает ошибок в принятии хозяйственных решений). И объясняется такое поведение следующим.

Существенной чертой человеческой жизни и деятельности является **зависимость от материального мира**. Одни материальные блага (воздух, вода, солнечный свет) находятся в таком количестве и в такой форме, что пользование ими оказывается для человека доступным всюду, во все времена. Удовлетворение потребностей в них не требует никаких усилий и жертвований. **Это свободные и даровые блага**. Пока сохраняются такие условия, эти блага и потребности в них не являются заботами и расчетами человека.

Другие **материальные блага имеются в ограниченном количестве** (разного рода "редкости"). Чтобы удовлетворить имеющиеся в них потребности и иметь их в доступном количестве, необходимы усилия на добывание и приспособление их к потребностям. Эти **блага называются хозяйственными**. Именно они интересуют практика-хозяйственника и экономиста-теоретика. Утрата этих благ составляет потерю, ущерб, возмещение которых требует новых усилий, затрат, жертвований. От

них зависит благосостояние людей, поэтому хозяйственник обращается с ними бережно, экономно, расчетливо.

Хозяйственная деятельность людей представляет собой очень сложный и запутанный комплекс разнообразных явлений и процессов, в котором экономическая теория выделяет **четыре стадии**: собственно производство, распределение, обмен и потребление. **Производство** – это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека. **Распределение** – это процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в произведенном продукте. **Обмен** – процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен веществ. **Потребление** – процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей. Все эти стадии находятся во взаимосвязи и взаимодействии (рис. 2.1.1).

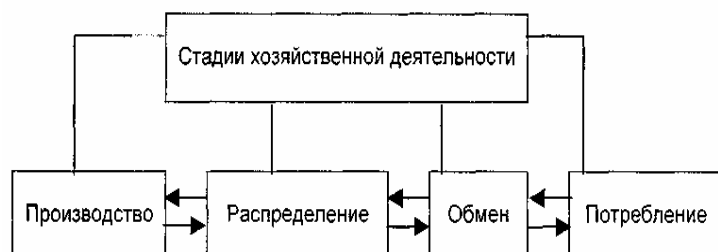


Рис. 2.1.1

Но прежде чем охарактеризовать взаимосвязь данных четырех стадий, важно отметить, что всякое производство есть **процесс общественный** и непрерывный; постоянно повторяясь, оно исторически развивается – идет от простейших форм (добычи первобытным человеком пищи с помощью первобытных средств) до современного автоматизированного высокопроизводительного производства. При всей несхожести этих типов производства (и с точки зрения материальной основы, и с точки зрения общественной формы) можно выделить общие моменты, присущие производству как таковому.

Производство вообще есть процесс воздействия человека на предметы и силы природы с целью приспособления их к удовлетворению тех или иных потребностей.

Хотя производство вообще – это абстракция, но абстракция разумная, поскольку она действительно выделяет общее, фиксирует его и потому избавляет нас от повторений.

Всякое производство характеризуется взаимодействием **трех простых элементов**: труда, предметов труда и средств труда.

Труд человека играет решающую роль в процессе производства. Он является основополагающим условием жизни общества. Именно труду принадлежит активная, творческая, созидательная роль. Труд – источник богатства. Все материальные блага и услуги являются результатом труда человека. Еще древние понимали особую роль труда. Например, известны слова Горация: "Смертным ничего не дается без большого труда" (рис. 2.1.2).

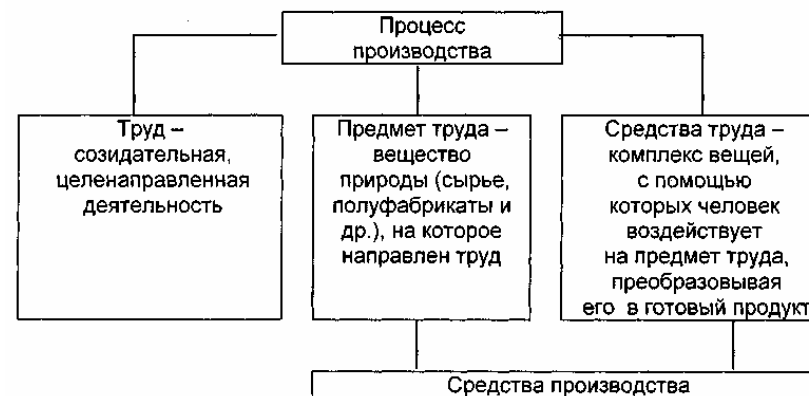


Рис. 2.1.2

Взаимодействие рабочей силы и средств производства реализуется посредством **технологии и организации производства**. Технология отражает техническую сторону производства и представляет собой способ воздействия человека на предметы труда, основанный на использовании механических, физических, химических свойств средств производства. Организация производства обеспечивает единство, взаимодействие всех работников, участвующих в производстве, связанных между собой разделением

труда, а также организацию использования рабочей силы и средств производства. Через такие формы, как специализация, комбинирование, кооперация, концентрация производства и т. д. развивается взаимосвязь производства по отраслевому и территориальному направлениям. Совершенствование сложной и гибкой системы организационных связей является важным условием экономического роста.

Общественный характер производства, что дает основание для существования понятия *"общественное производство"*, объясняется тем, что процесс производства осуществляется не изолированными субъектами хозяйства, а в обществе в системе *общественного разделения труда* и специализации.

Общественное разделение труда означает, что в любом более или менее многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Различные группы производителей занимаются отдельными видами хозяйственной деятельности, что означает специализацию в производстве тех или иных благ.

Именно в силу организации, кооперирования и разделения труда производство носит общественный характер. Поскольку производство всегда носит общественный характер, люди независимо от их воли и сознания вступают в нем в определенные отношения друг с другом и не только по системной организации факторов производства, но и по общественной форме участия в нем и характеру присвоения его результатов.

Сегодня серьезно возрастает значение *энергии и информации*. До недавнего времени основной двигательной силой и главным источником энергии, применяемой в производстве, были механические и особенно электрические двигатели. В 1924 г. в Лондоне на Международной энергетической конференции немецкий физик О. Винер подсчитал, что механические двигатели всего мира в то время, когда на земле проживало не более 2 млрд. человек, заменяли труд приблизительно 12 млрд. человек. С тех пор мощность механических двигателей на земном шаре значительно возросла, стали использоваться более мощные источники энергии, такие как атомная, внутриядерная, лазерная, энергия химических процессов и др. Подсчитано, что к концу XXI в.

атомные электростанции будут давать до 45% всей электроэнергии мира. Огромное значение сегодня играет информация, которая выступает условием работы современной системы машин, включающей в свой состав управляющее устройство, и условиям повышения качества, квалификации рабочей силы, а также необходимой предпосылкой успешной организации самого процесса производства.

Соотношение и взаимосвязь четырех стадий хозяйственной деятельности человека выражается в следующем.

Производство – исходный пункт хозяйственной деятельности, потребление – конечный пункт, распределение и обмен, опосредствующие стадии, связывающие производство с потреблением. Хотя производство является первичной стадией, оно служит потреблению. Потребление образует конечную цель и мотив производства, поскольку в потреблении продукт уничтожается, оно диктует новый заказ производству. Удовлетворенная потребность рождает новую потребность. Развитие потребностей является движущей силой развития производства. Но возникновение самих потребностей обусловлено производством – появление новых продуктов вызывает соответствующую потребность в этом продукте и его потреблении.

Распределение и обмен продукта зависят от производства, ибо распределять и обменивать можно только то, что произведено. Но, в свою очередь, они не пассивны по отношению к производству, а оказывают активное обратное воздействие на производство. В самом общем виде, согласно принятым методам учета, структура общественного производства может быть представлена следующим образом (рис. 2.1.3).

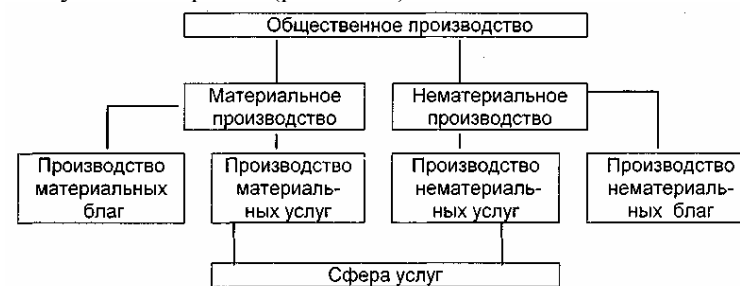


Рис. 2.1.3

В *материальное производство*, согласно официальной статистике, входят отрасли и предприятия, где производятся материальные блага: это промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, а также отрасли, оказывающие материальные услуги: транспорт, связь, коммунальное и личное подсобное хозяйство. Такое решение вопроса далеко не бесспорно, и в экономической литературе высказываются позиции, отрицающие правомерность отнесения отраслей народного хозяйства, представляющих сферу обращения (т. е. торговлю, общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки) к материальному производству на том основании, что их главная функция – купля-продажа не создает нового продукта и не увеличивает стоимость товара.

От сферы материального производства следует отличать *непроизводственную сферу*, или сферу нематериального производства. К ней относятся: здравоохранение, просвещение, наука (дискуссионно), культура, искусство, жилищное, коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, управление, финансирование и кредитование, пассажирский транспорт, связь по обслуживанию, спорт и т. д.

Труд, затрачиваемый в сфере материального производства и создающий материальные блага, выступает как *труд производительный*.

Непроизводительный труд – это труд, не участвующий в создании материальных благ.

Производительный и непроизводительный труд является общественно полезным трудом, необходимым для развития общества, воздействующим на повышение эффективности совокупного общественного продукта труда.

Общественно полезными могут быть не только вещи, материальные блага, но и услуги материального (ремонт, транспорт, хранение) и нематериального характера (услуги образования, здравоохранения, культуры, быта). Производственные потребности удовлетворяются научными, информационными, транспортными и другими услугами. Совокупность всех услуг образует *сферу услуг*.

Производственные и личные услуги – это составная часть общественного продукта, а труд, затрачиваемый на их производ-

ство, выступает как часть производительного, общественно полезного труда.

НТР обусловила быстрое развитие *сферы обслуживания*, которая не создает самостоятельного материального продукта, но выполняет важные общественные функции. К этой сфере относятся производственная и социальная инфраструктуры.

Для современного воспроизводства существенную роль играет *также сфера военной техники*. Кроме того, в некоторых странах (с моноспециализацией – например, нефть) выделяют и нулевое подразделение – добычу нефти.

Минимально допустимым для общественного воспроизводства является наличие в воспроизводстве *двух подразделений: I и II*. I – это производство средств производства, II – производство предметов потребления. Такое деление обусловлено тем, что средства производства и предметы потребления выполняют существенно различные функции в процессе воспроизводства. Если первые служат для воспроизводства преимущественно вещественных, материальных элементов производительных сил, то вторые – для воспроизводства личного фактора производства.

Все вышеизложенные процессы осуществляются при определенных условиях, в определенной обстановке, экономической среде.

Учение о среде человеческого хозяйства различает естественную и социальную среду. Это объясняется тем, что в своей хозяйственной деятельности люди ограничены и обусловлены: во-первых, природой; во-вторых, общественной организацией.

Естественная среда определяет естественные условия хозяйствования. Сюда относятся климатические и почвенные условия, условия наследственности, количество населения, качество питания, жилища, одежды и т. д. Мы уже знаем, что человек осуществляет свою деятельность в условиях естественной ограниченности ресурсов. Так, известно, что площадь земного шара равна 510,2 млн. кв. км, причем большая часть (3/4) приходится на моря. При этом различны почвенные условия земной коры, ограничен объем полезных ископаемых, разнообразна флора и фауна (леса, пушнина и т. д.) – все это обуславливает определенные условия хозяйствования.

Разнообразны и климатические условия жизнедеятельности людей. Так, жаркий пояс земной поверхности составляет 49,3%, умеренный – 38,5, холодный – 12,2%. Климат обуславливает продолжительность и результативность сельскохозяйственных работ. Так, продолжительность сельхозработ в Европе колеблется от 11 до 4 месяцев (в России – 4 месяца, в Германии – 7, Южной Англии – 11 месяцев). Продолжительность определяет и время замерзания судоходных рек, что непременно сказывается на результатах хозяйственной деятельности (Волга замерзает на 150 дней, Рейн – на 26 дней, а реки Архангельской области – на 200 дней). По расчетам Гумбольта, поле бананов, произрастающих в южных широтах, может прокормить в 133 раза больше людей, чем равное по размерам поле пшеницы. На урожайность влияет и количество осадков. Так, в Тульской области сравнительно сухой климат (не более 200 мм дождей), в дождливые годы урожайность повышается почти в 1,5 раза. Наиболее благоприятными для хозяйственной деятельности считаются регионы со средними осадками (от 250 до 1000 мм), к ним относятся: Центральная и Западная Европа, Восточный Китай, восточная половина США.

Весьма существенную роль при достижении определенных хозяйственных результатов играет наследственность. В древней Спарте убивали детей слабого телосложения, а на острове Кондии существовал закон, по которому отбирались молодые люди обоего пола, отличавшиеся красотой и силой. Их принуждали вступать в брак с тем, чтобы улучшить "породу" людей. Наука сегодня, безусловно, признает закон наследственности. Дети наследуют не только внешнее сходство, но и психические качества, не только здоровье, но и болезни (диабет, артрит, рак, склероз, эпилепсия, истерия и др.). Бедность, сопряженная с плохим питанием, дурные гигиенические условия отражаются не только на росте смертности и заболеваний настоящего, но и будущего поколения. Очень важно помнить, что все реформы по улучшению положения населения оказывают свое благотворное влияние не сразу, а постепенно.

С позиции современной науки о жизнедеятельности людей в естественной среде необходимо учитывать и связь человека с космосом. Мысль о жизни и жизнедеятельности людей как космическом явлении существовала уже давно. В конце XVII в. гол-

ландский ученый Х. Гюйгенс в своей работе "Космотеорос" отмечал, что жизнь это космическое явление. Эта идея получила всестороннее развитие в работах русского ученого В. И. Вернадского о ноосфере. Ноосфера – это новое явление на Земле. В ней человек впервые становится крупнейшей геологической силой, ибо он своим трудом и мыслью может коренным образом перестраивать свою жизнь, менять условия жизнедеятельности по сравнению с прошлым. Мощь человека на Земле, согласно этому учению, связана не с его материей, а с его мозгом, с его разумом и направленным этим разумом – его трудом.

Отделить человека от природы можно только мысленно. Ни один живой организм в свободном состоянии на Земле не находится. Все они неразрывно и непрерывно связаны, прежде всего, питанием и дыханием с окружающей их материально - энергетической средой. Вне нее в природных условиях они существовать и тем более заниматься хозяйственной деятельностью не могут. Материально Земля и другие планеты не уединены, а находятся в общении. Космическое вещество попадает на Землю и оказывает влияние на жизнедеятельность людей, а земное (результаты этой жизнедеятельности) уходит в космическое пространство, так называемое "дыхание Земли". Состояние биосферы всецело зависит от жизнедеятельности на Земле. Усиление сознания, мысли в хозяйственной деятельности людей, создание форм, все более усиливающих влияние жизни на окружающую среду, ведут к новому состоянию биосферы – *ноосфере* (царству человеческого разума).

Биологическое единство и равенство всех людей – это закон природы. Отсюда осуществление идеала равенства, а хозяйственной жизни – принципа социальной несправедливости закономерно и неизбежно. Идти же безнаказанно против выводов науки нельзя. Именно это и обуславливает неизбежность реформ в хозяйственной деятельности.

В XXI в. человечество своей жизнедеятельностью становится единым целым, ибо сегодня нет ни одного уголка Земли, где бы человек не мог бы жить и работать, возросла связь, общение с помощью радио, телевидения, ЭВМ, информации и т. д. Все это благодаря технике, созданной умом человека. В этих условиях на первый план выдвигаются общечеловеческие ценно-

сти, и в развитии мировой экономики главными проблемами являются глобальные общечеловеческие.

Важность и значение естественной среды хозяйственной деятельности безусловны, но не следует преувеличивать их влияние, ибо человек так хитро создан, что его организм приспосабливается к тем или иным условиям, развиваются знания людей о свойствах материалов, умение ими пользоваться на основе развития науки и техники, роста уровня социальной культуры, которые могут облегчать или затруднять их борьбу с природой.

Хозяйственная деятельность людей осуществляется в рамках определенных правил игры, основным из которых являются отношения собственности. Именно эти отношения и определяют *социальную среду* хозяйственной деятельности, что находит свое отражение на результативности хозяйствования. Адам Смит писал, что "человек, который не в состоянии приобретать никакой собственности, не может иметь никаких интересов, как есть побольше и работать поменьше". Мотивация к труду здесь или чрезвычайно слабая, или совсем отсутствует. Это теоретическое положение подтверждается практикой хозяйствования "посткоммунистических" стран, где до недавнего времени преобладала "ничейная" общественная собственность. Частная собственность создает условия свободной конкуренции и побуждает к инициативному, творческому и более результативному труду.

Существенное влияние на условия хозяйственной деятельности оказывают различного рода государственные организации, устанавливающие законы, правила хозяйствования, регламентирующие условия трудовой деятельности, а также общества, товарищества, партии и профсоюзы, требующие улучшения условий труда. Замена абсолютно бюрократической системы хозяйствования свободными учреждениями как бы "очищает" социальную атмосферу, освобождая хозяйственников от гнетущего чувства связанности и подчинения, пробуждая в них личную инициативу, деловой размах, а у наемных рабочих поднимает чувство собственного достоинства, приучает к последовательному и настойчивому, хотя и более спокойному и корректному, отстаиванию своих интересов.

Отношения собственности порождают дифференциацию производителей, появляются бедные и богатые. Воспитание, об-

разование и средняя продолжительность жизни в этих социальных группах различны. Воспитание же и образование, содействуя физическому и умственному развитию, улучшают организм человека, делают его более способным к труду и отражаются на наследственности. Поэтому, учась в вузах, Вы, уважаемые студенты, приносите пользу не только себе, но и своим детям, внукам, потомкам! Французский физиолог Флоренс утверждал, что при благоприятных условиях человек в конце XIX в. мог прожить 100 лет, средняя же продолжительность жизни тогда составляла 40 лет (для сравнения: сегодня во Франции – 76 лет, в России – 69,5 лет). Французский доктор Дипсон показал, что средняя продолжительность жизни богатых в конце XIX в. составляла 57 лет, а бедных – 37 лет.

Отношения собственности во многом определяют и условия труда. Еще древние понимали, что человек не может трудиться без отдыха. Заповедь Моисея гласит, что седьмой день недели должен посвящаться отдыху: "Не делай в оный день никакого дела, ни ты, ни сын твой, ни дочь твоя, ни раб твой, ни рабыня твоя, ни вол твой, ни осел твой, ни всякий скот твой, ни пришелец, который в жилищах твоих". У евреев кроме дня субботнего был еще и субботний год (каждый седьмой и юбилейный 50-летний). В это время повелевалось прощать долги под страхом великих наказаний.

В период появления капитализма рабочий день составлял 15, 16, 17 и более часов в сутки. Сегодня наши фермеры трудятся столько же.

Стремление к "неразумному" увеличению рабочего дня вызвано ошибочной уверенностью, что прибыль зависит от длины рабочего дня. Несомненно то, что человек может и должен работать без ущерба для своего организма только известное, определенное количество часов в день. Предполагается, что в течение суток человек должен работать 8 часов, спать 8 часов, отдыхать 8 часов. Если эти границы превышаются, то человек сокращает жизненный период, в течение которого он будет способен к труду, и сделается жертвой преждевременной смерти. Чрезмерное физическое напряжение вызывает расширение легочной ткани, большие вены прижимаются, к сердцу поступает меньше крови, увеличивается кровяное давление, сильные сердцебиения,

расстройство печени, селезенки. Продолжительное сидячее положение с наклоном туловища вперед ведет к расстройству кровообращения в груди, брюшной полости, вызывает затруднение дыхания, неправильность пищеварения, геморрой, судороги, боли в желудке и т. д., не менее вредно и постоянное стояние во время работы.

Таким образом, поведение "экономического человека" определяется не только естественными, но и социальными условиями, а следовательно, не только общественными законами, но и законами биологии, космосом и всей системой законов естествознания. Отличие же экономических законов в том, что первые проявляются через деятельность людей, которые определяются сознанием, проявляются обычно в среднем как тенденции и носят (большинство из них) исторически переходящий характер.

2.2. Формы и модели общественного хозяйства

Экономическая теория выделяет три основные формы общественного хозяйства: натуральную, товарную и плановую (рис. 2.2.1).

Исторически первой и простейшей формой общественного хозяйства, как известно, было натуральное хозяйство, при которой общество состояло из массы однородных хозяйственных единиц (патриархальных крестьянских семей, примитивных сельских общин, феодальных поместий), и каждая такая единица производила все виды хозяйственных работ, начиная от добычи различных видов сырья и кончая окончательной подготовкой их к потреблению.

Целью производства в натуральном хозяйстве является создание материальных благ для непосредственного потребления внутри хозяйственной единицы. Отсюда *натуральное производство можно охарактеризовать как производство материальных благ для потребления внутри хозяйства.*

Материальной основой натурального хозяйства является слабое, низкое развитие общественного разделения труда. В натуральном хозяйстве отсутствует закрепление разделения труда за отдельными производителями продукции, имеет место свободный переход от одного вида занятий к другому в зависимости от условий жизни и потребностей данного хозяйства. Натураль-

ной форме хозяйства присущ замкнутый, локальный, ограниченный характер производства рамками данного хозяйства его единицы.

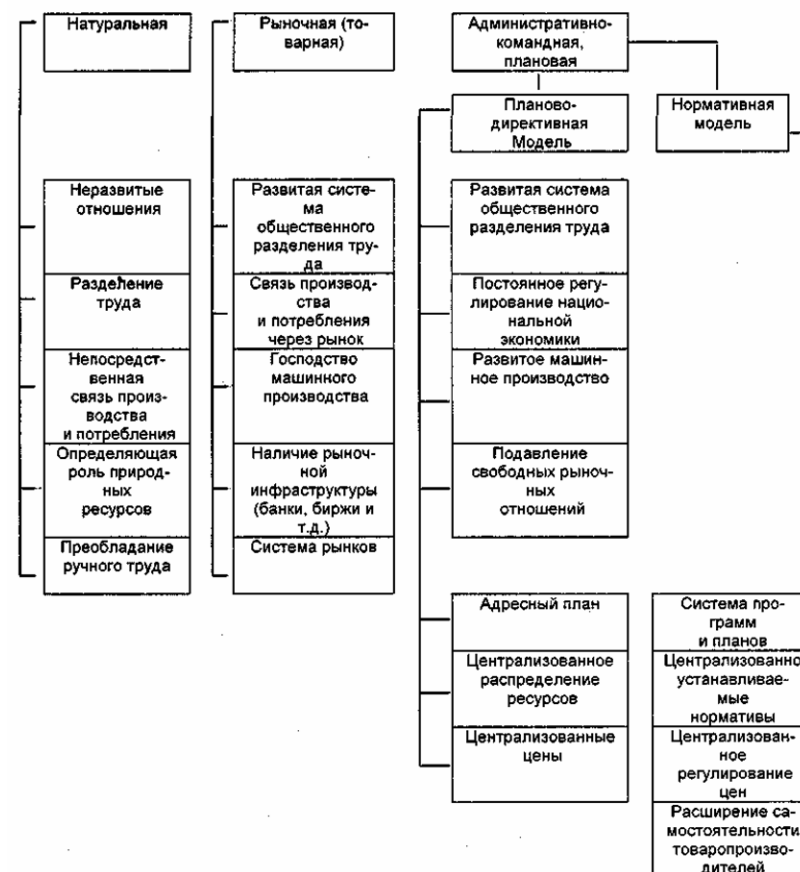


Рис. 2.2.1 Основные формы общественного хозяйства

Эти существенные черты натурального хозяйства обуславливают его консерватизм, так называемую устойчивость, неподвижность. Именно этим объясняется сохранение на протяжении тысячелетий сельскохозяйственных общин и медленный характер развития производства в целом.

Натуральная форма хозяйства отражает такой уровень развития производства, который обуславливает крайне ограниченную его цель, а именно: удовлетворение незначительных по объему и однообразных по качественному составу потребностей.

Определяемый уровнем развития производства уровень потребностей, в свою очередь, воздействует на развитие производства. Именно в характеристике взаимосвязи и взаимодействия производства и потребления (через потребность) заключен источник движения саморазвития общественного хозяйства. Этот источник движения в условиях натурального хозяйства был весьма ограниченным, что представляло инертность общественного хозяйства, низкие темпы его развития.

В контексте современного подхода к многообразию форм экономического развития исторический опыт натурального хозяйства уникален. С одной стороны, этот свидетельствует об огромном многообразии моделей натурального хозяйства: первобытная община, азиатская община, античная (городская земледельческая) община, германская община (марка), славянская "задруга". С другой стороны, этот тип хозяйства постоянно существовал и взаимодействовал с развивающимся товарным типом хозяйства, который постепенно преобразовывал структуру натурального хозяйства, постепенно превращая его в подчиненный и отмирающий элемент экономической жизни общества.

Товарная форма хозяйства прошла длительную эволюцию и лишь на определенном этапе развития общества сформировалась как целостная система, охватывающая все общественное воспроизводство.

Принципиальные исходные положения теории товарного производства и рыночной экономики получили развернутое изложение не только в учении марксизма, но и в ряде современных экономических теорий, в объяснении закономерностей спроса и предложения, теории денег, цен, конкуренции и т. д.

Товарный тип хозяйства зарождается как противоположность натурального хозяйства сначала в отношениях между общинами, а затем проникая и внутрь их. Возникло товарное хозяйство в условиях разложения первобытной общины, зарождения частной собственности, при **первом общественном разделении труда**. Известно, что простейшей формой разделения труда явля-

ется естественное разделение в зависимости от пола и возраста. Первое же общественное разделение труда связано с отделением скотоводства от земледелия. Это такое разделение труда, при котором сначала различные общины, а затем и отдельные члены общин стали заниматься различными видами хозяйственной деятельности, что привело к появлению избытка отдельных продуктов у производителей в результате роста производительности их труда и к значительному развитию обмена.

Второе крупное разделение труда характеризуется отделением ремесла от земледелия; третье – выделением торговли как самостоятельного вида деятельности; к четвертому крупному общественному разделению труда сегодня относят выделение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР), свидетельствующее о росте значения научных разработок для общественного развития.

Общественное разделение труда – это **первое необходимое условие возникновения товарного типа хозяйства**. С развитием общественного разделения труда происходит специализация производителей по выработке какого-либо одного продукта. Это обуславливает необходимость обмена. Общественное разделение труда – это материальное условие существования товарного хозяйства.

Причиной товарного типа хозяйства следует считать **экономическое обособление** товаропроизводителей как отдельных собственников. Именно экономическое обособление товаропроизводителей – условие необходимое и достаточное для превращения обмена в товарный обмен. Только обмен между различными собственниками становится товарным. Экономическое обособление может быть как в условиях частной собственности, так и в условиях коллективной, групповой, корпоративной собственности.

Таким образом, под товарным типом хозяйства следует понимать такую организацию общественного хозяйства, когда продукты производятся отдельными, обособленными производителями, причем каждый из них специализируется на выработке одного какого-либо продукта, так что для удовлетворения общественных потребностей необходима купля-продажа продуктов на рынке.

Такое понимание товарного хозяйства определяет его сущность как производства продуктов на рынок, для обмена, но одновременно и указывает на условия его возникновения.

В зависимости от степени развития этих условий изменяется и содержание товарного хозяйства.

Товарный тип хозяйства первоначально возникает и функционирует *как простое или неразвитое товарное хозяйство*, существенными чертами которого являются:

- 1) общественное разделение труда как материальное условие существования товарного производства;
- 2) частная собственность на средства производства и результаты труда;
- 3) личный труд собственника на средства производства;
- 4) удовлетворение общественных потребностей посредством купли-продажи продуктов труда;
- 5) экономическая связь между людьми осуществляется через рынок, т. е. носит овеществленный характер.

Таким образом, простое товарное хозяйство – это хозяйство, при котором производство продуктов осуществляется для обмена самостоятельными мелкими товаропроизводителями – крестьянами и ремесленниками.

Изучение простого товарного хозяйства имеет большое теоретическое и практическое значение, поскольку оно является питательной средой возникновения развитого товарного хозяйства. Простое товарное хозяйство имеет в настоящее время широкое распространение. 55% населения земного шара – мелкие товаропроизводители, а в странах Латинской Америки и Африке – до 90%. Значительна роль крестьян-ремесленников и в современных развитых странах.

От простого товарного хозяйства принято отличать *развитое, или капиталистическое, товарное хозяйство*.

Несмотря на то, что простое товарное хозяйство в основе своей однотипно с развитым (капиталистическим) товарным хозяйством (ибо и то и другое основано на общественном разделении труда, частной собственности и производстве продуктов для рынка), эти два типа товарного хозяйства имеют существенные *различия*. При простом товарном хозяйстве производство базируется на собственном труде товаропроизводителя, продукт тру-

да с момента его производства до реализации на рынке принадлежит товаропроизводителю. При развитом капиталистическом товарном хозяйстве производство базируется на применении наемного труда, а произведенный продукт отчуждается от товаропроизводителя (производится рабочим, а принадлежит капиталисту). Марксизм именно в этом видит суть капиталистической эксплуатации наемного труда, ибо наемный рабочий создает всю стоимость товара, а капиталист часть этой стоимости присваивает безвозмездно, так как именно ему принадлежит произведенный рабочим товар. Неоклассическая школа не признает наличия эксплуатации в процессе создания товаров, где участвуют, по их мнению, четыре равнозначных фактора – труд, капитал, земля, предпринимательские способности.

Развитое товарное хозяйство характеризуется тем, что товарные отношения носят всеобщий характер. Последнее находит свое выражение в том, что:

1. Все продукты труда производятся только на рынок.
2. Все потребности общество удовлетворяет только через рынок.
3. На рынке появляется новый товар – рабочая сила, для превращения рабочей силы в товар необходимы два условия, чтобы рабочий был юридически свободен, мог самостоятельно распоряжаться своей способностью к труду и лишен собственных средств производства, что вынуждает рабочего продавать свою рабочую силу.
4. Происходит овеществление всей системы экономических отношений, которые выступают как отношения между вещами. Отношения между людьми принимают товарную форму, возникает товарный фетишизм.

Концепция товарного фетишизма в целом, как и сам термин, полностью принадлежит К. Марксу (Капитал, т.1, гл.1, 54). Суть товарного фетишизма в овеществлении отношений между людьми, господстве вещей - товаров над ними. Товаропроизводитель в своей повседневной хозяйственной деятельности, на своем опыте убеждается, что его благосостояние зависит от "поведения" товаров на рынке, от того, будут ли они проданы или нет, по высокой или низкой цене. Таким образом вещи, ставшие товаром, как бы приобретают "живую" душу. Получается, что не люди

управляют движением продуктов своего труда, а, напротив, продукты труда, принявшие форму товаров, управляют судьбой человека. Только уничтожив товарное хозяйство, по мнению К. Маркса, можно избавиться от товарного фетишизма.

Достижение товарным хозяйством его высшей ступени развития связано с процессом *первоначального накопления капитала*.

Первоначальное накопление капитала *включает две стороны*:

1. Превращение массы производителей в лично свободных, но в то же время лишенных всяких средств производства. Этот процесс означает появление на рынке нового товара – рабочей силы.

2. Сосредоточение денежного богатства и средств производства в руках меньшинства.

Отделение производителей от средств производства происходит очень медленно, и сам по себе этот процесс не составлял еще эпохи первоначального накопления капитала и перехода товарного хозяйства в новое качество.

Ускорителем этого процесса стала активная экономическая роль государства, которая способствовала первоначальному накоплению капитала, а именно: отделению непосредственного производителя от средств производства, основу чего составляли: насильственное обезземеливание крестьянства путем "огораживания" общинных земель; конфискация монастырских и церковных земель в связи с реформацией церкви; очистка имений от жилых построек крестьян; массовая экспроприация земель у крестьян на основе специальных экономических законов.

Основные методы первоначального накопления крупных денежных средств: колониальная система, колониальные захваты, жестокий режим грабежа, порабощения, вплоть до кражи людей на захваченных территориях, работорговля; система государственных займов; налоговая система; система протекционизма.

Первоначальное накопление капитала в России имело свои особенности:

- 1) оно происходило в условиях крепостного права, тормозившего развитие производства;

- 2) экспроприация мелких товаропроизводителей осуществлялась за счет колоссальной эксплуатации мелкого крестьянства со стороны мелких помещиков. 2/3 всех лучших земель остались в собственности помещиков;

- 3) большую роль в первоначальном накоплении капитала играла внутренняя торговля, государственные премии, субсидии.

Эволюция товарного (рыночного) хозяйства обнаружила большое многообразие разновидностей, которые с известной долей упрощения могут быть сведены к следующим *моделям*: товарное хозяйство свободной конкуренции, товарное хозяйство организованного рынка, планово-директивная и планово-нормативная модели товарного хозяйства.

Первая модель представляет собой рыночную экономику, в которой отсутствует какая-либо монополия, имеет место частная свободная конкуренция, неизвестность рынка, обособленность производителей, беспрепятственное проникновение на рынок и уход с него, охрана частной собственности, полная самостоятельность и ответственность субъектов хозяйствования.

Вторая модель – это рыночная (товарная) экономика более высокого уровня, которая развивается в условиях несовершенной конкуренции, наличия различных форм экономического монополизма и государственного регулирования экономики.

Третья и четвертая модели – это сознательно регулируемое на основе директивного плана (плановых нормативов) товарное хозяйство с жестким централизованным распределением ресурсов, игнорирование самостоятельных предприятий и оценка их деятельности по итогам выполнения плана (нормативов).

Особой формой общественного хозяйства является административно-командная, централизованная экономика. Хотя по сути своей она примыкает к товарной (рыночной) форме, ибо товарные связи производства и потребления сохраняются, но они серьезно деформированы чрезмерным вмешательством единого экономического центра, который отдает приказы и поручения, спускает планы, директивы, нормативы (имеющие силу законов) непосредственному исполнителю – хозяйственнику. Таким центром является государство в лице Госплана или высших партийных организаций, которые решали, что производить, как распределять ресурсы (используя метод фондирования), прикрепляли

поставщиков к потребителям, централизованно устанавливались цены.

Материальной основой этой системы являлись развитое машинное производство и развитая система общественного разделения труда. Эта форма общественного хозяйства схожа с первой моделью рыночной экономики, но возникает она на более высоком уровне развития общественного производства.

Таким образом, административно-командная, централизованно-плановая экономика – это такая форма общественного хозяйства, когда в условиях развитого общественного разделения труда, специализации производителей, многообразия экономических структур осуществляется сознательное жесткое регулирование развития экономики как органического целого из единого центра.

Можно выделить две основные модели данной формы общественного хозяйства: планово-директивную и планово-нормативную.

Обе эти модели общественного хозяйства представляют собой сознательно жестко регулируемую экономику на основе директивного плана или плановых нормативов. При этом самостоятельность предприятий игнорируется в той или иной степени, а оценка их деятельности осуществляется на основе выполнения планов или нормативов. Имеются и другие общие и отличительные черты этих моделей.

Развитие товарного производства в России было противоречивым. По сравнению с классической в этом отношении Англией Россия имела значительные особенности и главная из них – более медленная смена форм феодально-крепостнических отношений. И все-таки по темпам роста в последнее десятилетие XIX в. Россия уступала только США, а в начале XX в. и опережала их. После реформы 1861 г. получил интенсивное развитие целый ряд отраслей промышленности. Так, "старые", традиционные отрасли: хлопчатобумажная, шерстяная, за 15-20 лет увеличили производство в два раза, добыча нефти за 1861-1891 гг. увеличилась почти в 20 раз, каменного угля – в 6 раз, выплавка стали выросла в 10 раз, производство машин – в 5 раз, еще более высокими темпами экономика России развивалась в 90-е гг.

Именно в этот период сложилась система российского "национального капитализма" со своими специфическими чертами.

В соответствии с происходящими переменами в экономике в России шла интенсивная разработка экономической теории, ориентированная на национально-исторические и психологические особенности русского человека – предпринимателя и труженика.

В теории были различные, порой противоположные концепции.

Ряд концепций был направлен на поиски "самобытности" русского капитализма, в частности некоторые призывали к натурально-потребительскому крестьянскому хозяйству, к соединению земледелия с домашней промышленностью на основе патриархальной общины, так называемого народного производства. Так, Герцен считал, что самобытность России состоит именно в общинном духе народа. Воронцов, Даниэльсон, Каблуков, Михайловский и другие народники развивали эти идеи.

"Легальные марксисты" – Плеханов, Зибер, Струве, Туган-Барановский (такую же позицию занимал В. И. Ленин) критиковали народников, но при этом, к сожалению, идеализировали западно - капиталистический путь развития, не учитывая особенностей России. Они делали слишком радикальный вывод об обязательности чисто западного капитала.

Более правильными были воззрения молодых тогда еще Кондратьева, Чаянова, которые, хоть и называли себя "неонародниками", признали необходимость внедрения рыночной системы и ратовали за русский вариант капитализации.

Итак, наряду с капитализацией экономики Россия имела и передовую экономическую теорию.

2.3. Субъектная структура и экономические цели современной рыночной экономики

Удовлетворение потребностей человека, его развитие является естественным конечным назначением общественного производства в целом, определяющим его *общую цель. Без потребления любое производство бессмысленно.* С позиции производства как такового человек – не только его субъект, но и его *конечная цель*, а удовлетворение его потребностей, которые постоянно

растут и развиваются (поэтому можно говорить и о безграничности потребностей), становится средством достижения конечной цели производства и условием его дальнейшего развития.

В условиях рыночной системы хозяйствования, согласно классической и неоклассической школам, на первый план выходит цель производства – **максимизация доходов**, хотя последние являются лишь средством достижения **главной цели** – улучшения благосостояния производителей и членов их семей.

Материальную основу достижения цели производства в современных условиях составляет крупное машинное автоматизированное производство с высоким уровнем обобществления, обеспечивающее определенные результаты.

Способы достижения цели зависят, прежде всего, от того, кому, в конечном счете, принадлежат средства производства. Это означает, что достижение цели всегда подчинено интересам собственников. Выражая интересы собственников, *цель производства* выступает как движущий мотив хозяйственной деятельности людей.

В современных условиях рыночная система хозяйства из саморегулирующейся трансформировалась в регулируемую, что привело к усложнению субъектной структуры рыночного хозяйства.

Субъектная структура рыночного хозяйства – это *система взаимоотношений между множеством субъектов, выражающая их цели, равноправные, но встречно-согласующиеся, экономические интересы, характер, формы организации и взаимодействия по поводу движения товаров и услуг*.

Субъектами рыночной экономики являются: предприниматели; работники, продающие свой труд; конечные потребители; владельцы ссудного капитала; собственники ценных бумаг; торговцы и т. д. Основных субъектов рыночного хозяйства принято делить на четыре группы: домашние хозяйства, предприятия (фирмы), банки и государство (правительство) (рис. 2.3.1).

Домашнее хозяйство – экономическая единица, функционирующая в потребительской сфере экономики, может состоять из одного или нескольких лиц. Оно обеспечивает производство и воспроизводство "человеческого капитала", самостоятельно при-

нимает решения, является собственником и поставщиком какого-либо фактора производства в рыночной экономике, стремится к максимальному удовлетворению личных потребностей (а не наращиванию прибыли).

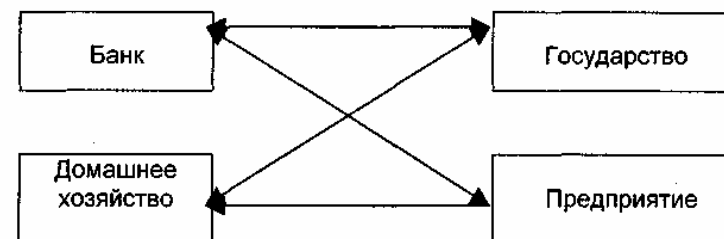


Рис. 2.3.1

Предприятие (фирма) – экономическая единица, функционирующая с целью получения дохода (прибыли), стремится к максимизации дохода, самостоятельно принимает решения, использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи. Оно предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, что влечет за собой риск и ответственность. Полученный доход предприятие (фирма) расходует не на личное потребление, а на расширение производства.

Банк – финансово-кредитное учреждение, регулирующее движение денежной массы, необходимой для нормального функционирования экономики.

Государство (правительство) представлено различными правительственными учреждениями, осуществляющими юридическую и политическую власть для обеспечения в случае необходимости контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей. Бюджетные организации, которые представляют государство, имеют своей целью не получение прибыли, а реализацию функции государственного регулирования экономики.

Экономические цели (или оценочные суждения) современной рыночной системы хозяйствования, представляющие собой общественные цели, сформулированные в большинстве западных учебников по экономической теории, сводятся к следующему.

1. **Экономический рост.** Эта цель предполагает увеличение объемов производства материальных благ, улучшение их качества, обеспечения более высокого уровня жизни.

2. **Экономическая эффективность.** Эта цель требует получения наибольших (наилучших) результатов при минимальных затратах имеющихся ограниченных производственных ресурсов.

3. **Полная занятость трудоспособного населения.** Реализация этой цели позволит обеспечить всех, кто может и желает работать, занятием (рабочим местом) в соответствии с их потребностями и квалификацией.

4. **Стабильный уровень цен.** Серьезное повышение или снижение общего уровня цен дестабилизирует экономику в целом, создает напряженность, различного рода сложности в экономической деятельности, инфляцию и дефляцию, которых крайне важно избегать.

5. **Экономическая свобода.** Предприниматели, хозяйствующие субъекты рыночной экономики, должны обладать в своей экономической деятельности высокой степенью свободы.

6. **Справедливое распределение доходов.** С позиции рыночной экономики доходы, полученные в результате конкурентной борьбы, справедливы. Принцип "на равный капитал – равная прибыль" действует как тенденция. Уравнительное распределение недопустимо. В то же время ни одна группа граждан в цивилизованном обществе не должна пребывать в нищете, когда другие купаются в роскоши.

7. **Экономическая обеспеченность.** В обществе, к сожалению, существуют хронические больные, нетрудоспособные, недееспособные, престарелые и другие иждивенцы. Им необходимо обеспечить нормальное существование за счет средств государственного бюджета и различных социальных и благотворительных фондов.

8. **Торговый баланс** предполагает поддержание разумного соотношения экспорта и импорта внешней торговли национальной экономики, а также баланс международных финансовых сделок.

Этот перечень можно дополнить и другими целями, например улучшением охраны окружающей природной среды и т. д.

Анализ перечисленных целей позволяет отметить, что некоторые из них могут противоречить друг другу или взаимно исключать друг друга. Например, экономический рост и полная занятость могут вызвать рост цен и породить инфляцию. Стремление обеспечить равенство в распределении может снизить мотивацию к творческому, рискованному труду и тем самым ослабить экономический рост. Следовательно, общество вынуждено разработать систему приоритетов в осуществлении задач, которые будут различны для разных периодов времени, для отдельных стран и регионов. Выработка конкретных программ достижения крупных экономических целей общества лежит в основе экономической политики того или иного государства. Перечисленные цели признаются широкой общественностью, но далеко не всеми экономистами. Так, по Дж. Гэлбрейту, целью планирующей системы общества, в которой доминируют крупные фирмы, является *рост фирмы*, ибо только при этом условии могут быть достигнуты отдельные частные цели различных фирм, среди которых выделяются:

- **защитные цели**, включающие защиту интересов фирмы от конкуренции, защиту достижения наибольших доходов, прибыли, заработной платы;

- **положительные цели**, предполагающие достижение определенных финансовых успехов, повышение по службе, улучшение условий труда и т. д.;

- **сочетание конечных результатов с действиями**, которые бы обеспечили этот рост;

- **демонстрация** из года в год *стабильности* или еще лучше, роста доходов, свидетельствующее об устойчивом положении фирмы в условиях конкуренции, чтобы вызвать к ней доверие; – **технический прогресс** для отдельных фирм, имеющих достаточное количество квалифицированной рабочей силы.

Таким образом, Дж. Гэлбрейт в отличие от неоклассической теории, где единственной целью производства провозглашается для всех максимизация прибыли, считает допустимым существование различных целей фирм в зависимости от ее размеров, власти, структуры и квалификации работников. И в то же время главной целью цивилизованного общества он признает экономический рост.

Глава 3. РЫНОК, ЕГО СУЩНОСТЬ И ТИПОЛОГИЯ

- 3.1. Эволюция взглядов на рынок
- 3.2. Сущность рынка: функции, родовые черты, роль в экономической системе и взаимосвязь с категориями "обмен", "обращение", "торговля", "торговые услуги"
- 3.3. Типы рынков
- 3.4. Система, структура, инфраструктура рынка

В процессе исторического развития рыночного (товарного) хозяйства изменялось понимание рынка, его сущности, менялся и сам рынок, его роль в экономике возрастала. Изучению этих вопросов посвящена данная глава учебника.

Еще А. Маршалл отмечал необходимость того, чтобы применяемые экономической наукой понятия были четко определены. Для этого нам нужно проследить, как изменялось представление о том или другом понятии в процессе исторического развития, и определить, что же мы сегодня подразумеваем под ними. Важно и другое (по словам А. Маршалла) – употребление терминов не должно быть слишком категоричным, чтобы не впасть в бессмысленный спор или, что еще хуже, допустить ошибку.

Рынок – одна из самых распространенных категорий в экономической теории, одно из основных понятий хозяйственной практики и экономической теории. Зачастую понятие рынок применяется как всеми известное и не требующее каких-либо пояснений. Так, понятие рынка в распространенных на Западе теориях экономикс хотя и является ключевым, но имеет весьма поверхностное определение и не привлекает особого внимания. В рамках этой парадигмы рынок берется как некая данность (как человек, воздух, земля и т. д.), требующая ответа на вопрос: не что это такое, а как он устроен, как функционирует. В действительности имеется самое различное толкование рынка у нас и за рубежом, что и послужило основанием для утверждений, будто до сих пор никому не известно, что такое рынок. Нельзя не заметить, что учение К. Маркса дает ответ на вопросы: почему и как возник рынок, на основе каких закономерностей он развивался, каковы его исторические границы, что такое рынок как экономическая категория.

Итак, попробуем разобраться, что же такое рынок и каковы условия его возникновения.

3.1. Эволюция взглядов на рынок

Мы уже знаем, что рынок – это обязательный компонент товарного хозяйства. По словам Н. Бухарина, **рынок – это обратная сторона товарного производства**, основы рыночного хозяйства. Без товарного производства нет рынка, без рынка нет товарного производства.

Объективная необходимость рынка вызвана теми же причинами, которые вызывают необходимость существования товарного производства.

Отсюда важнейшими историческими условиями возникновения рынка являются следующие.

Первое условие – общественное разделение труда и специализация. В любом многочисленном сообществе людей никто из участников хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми производственными ресурсами, всеми экономическими благами. Отдельные группы людей занимаются самыми разнообразными видами хозяйственной деятельности, т. е. специализируются на производстве тех или иных товаров и услуг. Это положение объясняется **принципом сравнительного преимущества**, т. е. производить продукцию при относительно меньших издержках упущенных возможностей. Так, два производителя могут произвести обувь и одежду. Первый за неделю производит две пары обуви и 4 блузки, второй – 3 пары обуви и 9 блузок. Альтернативная стоимость пары обуви у первого производителя равна двум блузкам, а у второго – трем блузкам. Относительно меньшая альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) производства обуви – у первого производителя. Следовательно, ему нужно специализироваться на производстве обуви, а второму – на производстве блузок.

Второе условие – экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию). Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности и затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы, акцио-

нерные общества, государственные предприятия и т. д.). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правом собственности, то рынок существовать не может. Д. Хайман писал, что рынки могут существовать только для продуктов и права собственности, на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться (Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992. Т. 1. С. 9).

Эти два условия выражают глубинное противоречие рыночной экономики, которое выражается в объективной необходимости, с одной стороны, всеобщей взаимосвязи производителей из-за общественного разделения труда, а с другой – всеобщем обособлении (отграничении) производителей. Именно последнее определяет наличие системы товарных, рыночных отношений.

Третье условие – разрешение проблемы трансакционных издержек в сфере обмена, связанных с передачей прав собственности. Они включают расходы, связанные с получением разрешения (лицензии) на выбранную субъектом хозяйственную деятельность, с поиском информации, на ведение переговоров, по изменению свойств товаров, определенную дань рэкетирам (если речь идет о России) и т. д. Если эти расходы выше предполагаемого дохода, то рынок таких товаров не будет создан.

Понятие трансакционных издержек было введено в экономическую теорию Р. Коузом в статье "Природа фирмы" (1937 г.). Он доказал, что удельный вес трансакционных издержек особенно велик в обществе, где права собственности определены (специфицированы) слабо. Это характерно для стран с переходной экономикой. Снижение этих издержек возможно на пути совершенствования юридических норм, укрепления этического фундамента, честности, ответственности, создания мягкой инфраструктуры рынка.

Для эффективного функционирования рынка необходимо и **четвертое условие** – самостоятельность производителя, свобода предпринимательства, свободный обмен ресурсами. Чем меньше скован производитель, тем больше развит рынок. Свободный обмен позволяет сформироваться свободным ценам, которые укажут ориентиры производителям для наиболее эффективных направлений их деятельности.

Понятие рынок многогранно, он многолик, поэтому достаточно трудно охарактеризовать его однозначно. По мере развития общественного производства и обращения это понятие неоднократно менялось.

Первоначально рынок рассматривался как базар, **место розничной торговли, рыночная площадь**. Это самое упрощенное, узкое понимание рынка. Объясняется оно тем, что появился рынок еще в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами становился более или менее регулярным, лишь приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и в определенное время. Первоначально рынок имел примитивные формы. Так, по наблюдениям этнографов, на острове Калимантан и в районах нынешней Малайзии рыночные отношения осуществлялись следующим образом: продавцы, положив свои продукты для обмена, уходили, чтобы дать возможность покупателям свободно осмотреть товары; если покупатель решался приобрести предложенные ему товары, он оставлял свои и уходил; затем возвращались продавцы и в случае согласия забирали оставленные покупателем предметы, взамен оставив свои. С развитием ремесел и городов торговля, рыночные отношения расширяются, за рынками закрепляются определенные места, рыночные площади. Такое понимание рынка сохранилось и до наших времен как одно из значений слова. До недавнего времени в бытовом представлении россиян рынок как место купли-продажи ассоциировался с колхозными рынками, рынками сельскохозяйственной и кустарной продукции, базарами и ярмарками. Магазины розничной и оптовой торговли не принято было называть рынками. Отсюда искаженное представление о рынке даже в самом простом его понимании.

По мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства понятие рынок приобретает все более сложное толкование, которое находит отражение в мировой экономической литературе. Так, французский экономист-математик О. Курно считает, что под термином "рынок" следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в **целом** всякий **район**, где отношения покупателей и продавцов свободны, цены легко и быстро выравниваются. В таком определении рынка со-

храняется пространственная его характеристика, но она не является исчерпывающей, добавляются новые черты.

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве, и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальности, ибо формируется новая структура общественного производства – сфера обращения, которая характеризуется обособлением материальных и трудовых ресурсов, затрат труда с целью выполнения специфических для обращения функций. В результате возникает новое **понимание рынка как формы товарного и товарно-денежного обмена (обращения)**, которое получило наибольшее распространение в нашей экономической литературе. Так, в учебнике "Политическая экономия" (М.: Политиздат, 1988. С. 511) указывается, что рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и денежного обращения. В толковых словарях Даля и Ожегова приводится значение рынка как места розничной торговли и как сферы товарного обмена. Здесь очень важно подчеркнуть, что рынок – это сфера не только товарного обмена, но и сфера обращения, куда включается и обращение денег, в том числе современный рынок ценных бумаг.

Если рассматривать рынок со стороны субъектов рыночных отношений, то возникают новые **определения рынка как совокупность покупателей (Ф. Котлер в кн.: "Основы маркетинга") или всякой группы людей**, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара (А. Маршалл в кн.: "Принципы экономической теории").

Но это всего лишь одна сторона рынка. Такие определения рынка неполны, так как не охватывают всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей, потребителей и посредников), не включают отношения производства, распределения, потребления в сфере обращения.

С появлением товара рабочая сила рынок приобретает всеобщий характер, он все более проникает в само производство: покупка не только средств производства, но и рабочей силы становится условием производства.

Воспроизводственный аспект характеристики рынка весьма важен. **Понятие "рынок" расширяется до понимания его как эле-**

мента воспроизводства совокупного общественного продукта, как формы реализации, движения основных составных частей этого продукта. В результате появляются такие определения рынка, как "совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется обращение общественного продукта в товарно-денежной форме" (Яковец Ю. Революция в экономике. М.: Экономика, 1990. С. 122) или как "сфера реализации части совокупного общественного продукта, в процессе которого проявляются присущие данному способу производства экономические отношения по поводу производства и потребления материальных благ" (А. В. Орлов, Ф. А. Крутиков).

В российской экономической учебной литературе наибольшее распространение получило определение рынка как системы экономических отношений продавцов и покупателей (Машина А.В. Экономическая азбука. М.: Международные отношения, 1995. С. 26; Сажина М.А., Чибриков В.Г. Основы экономической теории. М.: Экономика-Техлит, 1996. С. 26; Курс экономики /Под ред. Райсберга. БАМ., Инфра-М, 1997. С. 242; Основы экономической теории и практики. Волгоград, 1994. С. 32. и др.).

Между определением рынка как сферы обращения и как совокупности конкретных экономических отношений есть принципиальная разница: в первом случае акцент делается на объект рыночных отношений – наличие товарно-материальных ценностей и денежных средств; во втором – на отношения, выражающие сущность категории "рынок".

Рынок рассматривают так же как систему или тип хозяйственных связей между субъектами хозяйствования (Мухин В.Я. Экономическая теория. Введение в рынок и микроэкономический анализ. М., 1997. С. 84; Нуреев Р.М. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 1996. С. 93).

Существуют два типа хозяйственных связей:

1) **натурально-вещественные**, безвозмездные, в соответствии с объемом и структурой потребностей;

2) **товарные**, осуществляемые посредством рынка. Характерными чертами последнего типа отношений являются взаимные соглашения обменивающихся сторон, эквивалентная возмездность, свободный выбор партнеров, наличие конкуренции. Товарные (рыночные) связи возможны только на основе свободной купли-

продажи товаров и услуг. Прямое жесткое фондирование, использование карточек и другие ограничения (в виде выездной торговли и т. д.) свидетельствуют о деформации рыночных связей. По форме жесткое фондирование или распределение по карточкам, скорее, приближаются к первому типу хозяйственных связей, хотя и сопровождаются формальными актами купли-продажи.

Для товарных отношений, осуществляемых посредством рынка, очень важную роль играют не только **прямые** (производство – рынок – потребитель), но и **обратные** (потребитель – рынок – производство) хозяйственные связи. Академик В. С. Немчинов писал, что "если не принимать во внимание обратные связи, то можно создать такую окостенелую механическую систему, в которой вся система заимитирована сверху донизу на каждый данный момент и в каждом данном пункте, такая система будет тормозить социальный и технический прогресс, под напором реального процесса хозяйственной жизни рано или поздно она будет сломана" (Немчинов В. С. Избр. произв. М., 1968. Т. 5. С. 80). Эти слова оказались пророческими. Административно-командная система хозяйствования, по существу отвергавшая рынок и роль обратных связей в прогрессивном развитии общества, оказалась в середине 80-х гг. в глубоком кризисе и реформируется в новую систему хозяйствования.

Теоретически доказано, а мировым историческим опытом подтверждено что механизм обратных связей есть неперенное условие устойчивости и эффективности любой экономической системы. Попытки заменить обратные связи административным командованием неизбежно оборачиваются деформацией не только рынка, но и всей экономической системы, возникновением глубоких диспропорций, всеохватывающего дефицита, утратой экономических интересов и их роли движущей силы экономического развития.

Таким образом, можно выделить еще одно понимание рынка как общественной формы организации и функционирования экономики, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей, прямое и обратное воздействие на производство и потребление.

Так, В. В. Герасименко пишет, что обмен товаров через рынок становится формой системы экономических отношений рыночной экономики и организация этой системы обмена товаров, ее институты, процесс этого обмена, его субъекты, сами товары, которые функционируют в рамках этой системы – все это приобретает имя *рынок* (Теория переходной экономики /Под ред. В.В. Герасименко. ТЕИС, 1997. С. 26).

Иногда рынок определяют как среду купли-продажи товаров и услуг (см. "Хрестоматия по экономической теории" /Сост. Е.Ф. Борисов. М.: ЮРИСТЪ, 1997. С. 517). Но сфера рынка не ограничивается только этими отношениями.

Рынок включает не только отношения по купле-продаже, но и социально экономические отношения (собственности, производства, распределения, потребления и т. д.), а также организационно-экономические отношения (различные конкретные формы организации рынка и т. д.). Это дает основание рассматривать рынок в функционирующей экономической системе как **самостоятельную подсистему**. Вся экономическая система представляет собой совокупность различных подсистем в теснейшей взаимосвязи и взаимозависимости. Схематично экономическую систему можно представить таким образом (рис. 3.1.1).

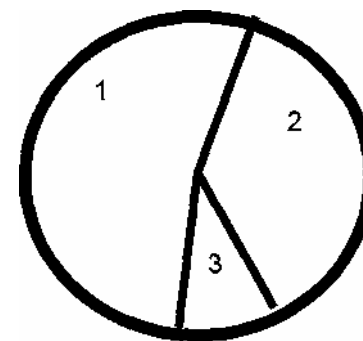


Рис. 3.1.1. Структура экономической системы смешанной экономики

- 1 – рынок как самостоятельная подсистема хозяйствования
- 2 – государство как подсистема хозяйствования
- 3 – натуральное хозяйство как подсистема

Как видим, в экономической системе в целом взаимодействуют три самостоятельные подсистемы, и в зависимости от того, какая подсистема имеет наибольший удельный вес, характеризуется и вся экономическая система: если преобладает рынок, то и система – рыночная, так возникает рыночная экономика; если преобладает государство, то и система – административно-командная; если преобладает натуральное хозяйство, то такова и система в целом.

Все рассмотренные нами определения рынка свидетельствуют о различных ступенях в историческом процессе познания рынка как экономического явления и раскрывают разные грани этого явления. Обобщающую характеристику рынка можно представить в виде следующей схемы (рис 3.1.2).

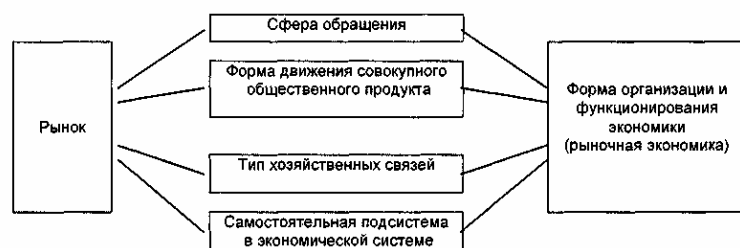


Рис. 3.1.2

Иногда под рынком ошибочно понимают условия реализации товаров. Действительно, на рынке складываются условия реализации товаров и услуг, определяемые соотношением спроса и предложения, которые относятся не столько к аспекту рынка, сколько к аспекту производства, распределения и потребления. Условия рынка характеризуют его состояние, а не сущность.

3.2. Сущность рынка: родовые черты, функции, роль в экономической системе и взаимосвязь с категориями "обмен", "обращение", "торговля", "торговые услуги"

Рынок является экономической категорией и как экономическая категория тесно связан с обменом, обращением, торговлей, торговыми услугами. Мы уже знаем из анализа определений рынка, что он явился результатом естественно-исторического раз-

вития обмена и тех условий, которые породили товарное хозяйство. Рынок возник 6-7 тыс. лет назад, развивался и продолжает развиваться в настоящее время. Он есть результат цивилизации. В чем же единство и различие связанных с рынком категорий?

Обмен можно рассматривать с двух сторон:

- как процесс движения товаров и услуг, как процесс общественного обмена веществ;

- как процесс создания определенных общественных отношений, в которые вступают индивидуумы в этом обмене вещей.

- как экономическая категория обмен выражает вторую сторону, т. е. представляет собой экономические связи между людьми как производителями и потребителями по поводу движения результатов труда, полученных не для собственного потребления, а для других, для удовлетворения общественных потребностей. Именно благодаря обмену разрозненные, хозяйственно обособленные товаропроизводители и потребители вступают в контакты.

Необходимо различать обмен в широком смысле – это обмен деятельностью, услугами, опытом, результатами и т. д. и обмен в узком смысле – это обмен только результатами труда или продуктообмен. Последний в условиях товарного хозяйства принимает форму товарного обмена (Т-Т). Товарное обращение – это более развитая форма товарного обмена. Это товарный обмен, осуществляемый при посредстве денег (Т-Д-Т) на основе взаимной возмездности и эквивалентности, взаимного соглашения участников данного процесса. Торговля – это деятельность людей по осуществлению товарного обмена и актов купли-продажи. Торговые сделки товаровладельцев – продажа (обмен товара на деньги), купля (обмен денег на товар), единство обоих этих актов и заключение таких сделок составляет суть торговой деятельности.

Торговые услуги – отношения посреднической деятельности людей, осуществляющих куплю-продажу товаров. То обстоятельство, что операции при купле-продаже товаров (в чистом виде) не создают продукта и потому удовлетворяют общественные потребности в реализации товара не в качестве вещей в качестве самой деятельности, дает основание назвать эту дея-

тельность услугой. Обособление торговой деятельности от производителя товаров (которым оказывается услуга по реализации их товаров, более быстрому и экономичному возмещению затрат на производство этих товаров) и от потребителей (им снижается услуга по удовлетворению их платежеспособного спроса) – другое важное обстоятельство для появления торговых услуг, которые могут быть подразделены на основные и дополнительные.

К основным торговым услугам относятся такие торговые операции, как изучение покупательского спроса, товарных источников торговцев, реклама, организация различных выставок, заключение хозяйственных договоров, разовых сделок, показ товаров, оказание квалифицированной консультации, создание благоприятных условий для реализации товаров; прием, выдача и хранение денег, связанных с реализацией товаров, оформление различных документов, учет и контроль за движением товарной массы и многие другие.

К дополнительным торговым услугам относят услуги, связанные с продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортировка, упаковка, хранение и т. д.), существование которого обусловлено недостаточным обособлением производства от сферы обращения.

В сфере обращения имеют место услуги финансовой и кредитной систем, которые удовлетворяют потребности самостоятельного движения стоимости в денежной форме и в строгом смысле не являются торговыми услугами.

Такое представление о торговых услугах составлено при помощи методологии К. Маркса, его анализ сущности торгового капитала, известного еще с древних времен.

Торговый капитал – капитал, функционирующий в сфере обращения, по К. Марксу, представляет собой обособившуюся часть промышленного (товарного) капитала. Практически это означает, что промышленник, вкладывающий свой капитал в производство товаров, сам не занимается реализацией, а передает эту функцию специальным торговым предприятиям. Торговый капитал становится как бы агентом промышленного, осуществляет его торговое обслуживание. Экономический смысл такого обособления в том, что торговец экономит промышленнику время и деньги, ибо осуществляет реализацию товаров быстрее (лучше

знает условия реализации, спрос покупателей и т. д.) и с меньшими затратами. Вступление торгового капитала в процесс реализации товаров служит основанием для участия его в дележе общей массы прибавочной стоимости и получения торговой прибыли. Движение торгового капитала реализуется формулой $D - T - D^1$, где D – деньги, T – товар, D^1 – деньги с приращением, с торговой прибылью. Торговая прибыль как расчетная категория выступает в качестве разницы между покупной и продажной ценой, получение которой является определяющим мотивом деятельности торговца.

Первоначальной формой торгового капитала был купеческий капитал, объективной основой возникновения которого послужили отделение ремесла от земледелия, а затем города от деревни. С возникновением денег и образованием местных рынков происходит выделение особой группы лиц – купцов, специализировавшихся на посреднических операциях в сфере товарного обмена.

Купеческий капитал служил одним из важных факторов первоначального накопления капитала (сравните с современностью). Его роль была сложной и противоречивой. С одной стороны, он способствовал накоплению денежного имущества в руках немногих, росту и концентрации производства, ибо в ряде случаев купцы переходили от простого посредничества к организации производства с целью получения прибыли. С другой стороны, наживая колоссальные прибыли за счет неэквивалентного обмена, купцы подвергали основную массу населения, приобретавшего у них товары, чудовищной эксплуатации.

В эпоху свободной конкуренции торговый капитал обособляется довольно сильно от промышленного. В настоящее время все заметнее начинает проявляться противоположная тенденция. Крупные промышленные компании создают часто свою собственную сбытовую сеть, стараясь держать под контролем реализацию и потребление своих товаров.

Рынок – это конкретная форма проявления товарного обмена и обращения, где функционирует торговый капитал, и не только он.

Отсюда рынок как экономическая категория есть совокупность конкретных экономических отношений и связей между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая экономические интере-

сы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда.

Единство всех вышеназванных категорий в том, что они выражают единую сущность – экономические связи между людьми в процессе движения товаров, а различие (помимо указанных выше) в том, что каждая категория находится в определенной субординации, в определенном приближении или отдалении от сущности (обмен – сущность 1-го порядка; обращение – 2-го; рынок – 3-го порядка).

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, возмездности, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка. Материальную основу рыночных отношений составляет движение товара и денег. Но так как рынок функционирует в определенной экономической системе и в своем развитии превращается в самостоятельную подсистему, то это не может не вызвать специфику в формах его проявления (различный удельный вес рыночных отношений во всей экономической системе, различная организация рынка, различные формы, методы и размеры регулирования рынка и т. д.). Наличие специфических черт у рынка (ассортимент товаров, организация рынка, традиций и т. д.) позволяет говорить о московском, российском, американском, японском и других рынках.

Сущность рынка находит свое выражение в главных его экономических функциях, выражающих основное назначение данной категории и отражающих ее сущность (рис. 3.1.3).

Интегрирующая функция состоит в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей), а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами. Без рынка производство не может служить потреблению, а потребители не смогут удовлетворить свои потребности. Рынок содействует углублению общественного разделения труда и росту интеграционных процессов в экономике. Эта функция актуальна сейчас для России и может служить важным аргументом в пользу заключения между республиками

и регионами экономического соглашения по созданию условий для функционирования единого российского рынка.

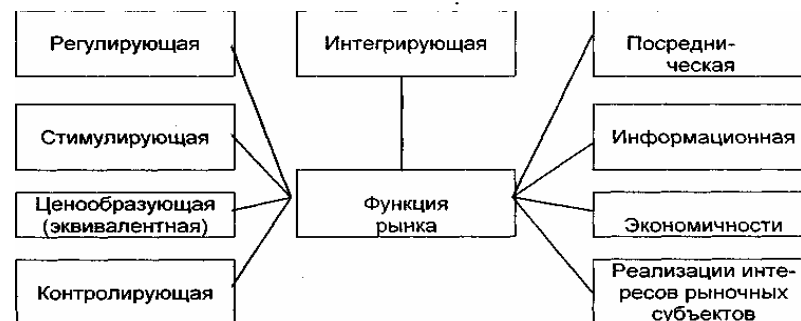


Рис. 3.1.3. Важнейшие функции рынка

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре, пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики. Рынок дает ответы на вопросы: что производить? для кого производить? как производить? На рынке действует регулирующая "невидимая рука", о которой писал А. Смит: "Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им" (Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 25). Современный рынок регулируется не только "невидимой рукой", но и государством.

Стимулирующая функция состоит в побуждении производителей к созданию новой продукции, к созданию необходимых товаров с наименьшими затратами и получением достаточной прибыли; стимулировании научно-технического прогресса и на его основе – интенсификации производства и эффективности функционирования всей экономики. Выполнение рынком стимулирующей функции очень важно для развития экономики. "Без давления рынка ра-

ботники предприятия будут избирать директорами не лучших специалистов, а наиболее популярных и менее требовательных людей" (О. Шик), а в результате – падение объемов производства и уровня индивидуального материального благосостояния.

Ценообразующая (или эквивалентная) функция – это установление ценностных эквивалентов для обмена продуктов. При этом рынок сопоставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т. е. соизмеряет затраты и результаты, выявляет ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и с какой пользой.

Контролирующая функция рынка выполняет роль главного контролера конечных результатов производства. На рынке выявляется, в какой мере нуждам покупателей соответствует не только количество, но и качество товаров и услуг.

Посредническая функция обеспечивает встречу экономически обособленных производителей и потребителей с целью обмена результатами труда. Без рынка невозможно определить, насколько взаимовыгодна та или иная экономическая и технологическая связь между участниками общественного производства. Потребитель имеет возможность выбора оптимального продавца-поставщика, а продавец – наиболее подходящего покупателя.

Информационная функция дает участникам рынка через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит объективную информацию о спросе и предложении товаров и услуг на рынке. Современный рынок превращается в гигантский компьютер, собирающий и обрабатывающий огромные объемы информации и выдающий обобщенные данные о состоянии рынка и условиях реализации товаров и услуг.

Функция экономичности предполагает сокращение издержек обращения в сфере потребления (затрат покупателей на покупку товаров) и соразмерности спроса населения с заработной платой.

Функция реализации интересов рыночных субъектов обеспечивает взаимосвязь этих интересов по принципу, сформулированному А. Смитом: "Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно..." (Анатомия экономической классики. М., 1993. Т. 1. С. 91). Экономический интерес продавцов состоит в получении большего дохода, а покупателя – в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает

обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки.

Из сущности рынка и его функций логически вытекает и его роль в процессе общественного воспроизводства. Понятия "функции" и "роль" рынка тесно связаны между собой. Функция и роль – это как бы ступени познания одного и того же объективного процесса. Функция непосредственно выражает сущность явления и определяет роль категории, которая ее осуществляет.

Роль рынка в общественном производстве сводится к следующему:

1) выдавать сигнал производству, что в каком объеме и какой структуре следует производить с помощью "обратных" первичных связей;

2) уравнивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики;

3) дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;

4) "санитарная" роль рынка сводится к вымыванию не конкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Такова сущность рынка как политэкономической категории. Но проблема рынка гораздо сложнее.

Рынок – это не только общеэкономическая категория, присущая в той или иной степени всем этапам развития цивилизации, но это одновременно сложное социально-философское понятие. Оно вовсе не ограничивается экономической сферой. Как результат естественно-исторического развития человеческого общества рынок включает обязательно исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов, вобравших в себя все богатства многовековых традиций совместного устройства культурной и экономической жизни. Это определяет особенности современного рынка и рыночной системы в различных странах. Рынок имел место во всех цивилизациях, но его роль в них значительно разнится. И тот факт, что рыночные отношения и сегодня далеки от совершенства, возможен потому, что в природе совершенство вообще недостижимо.

3.3. Типы рынков

История развития рынка позволяет выделить следующие типы рынка: неразвитый, свободный, регулируемый и деформированный.

Неразвитый рынок характеризуется тем, что рыночные отношения носят случайный, чаще всего товарный (бартерный) характер. Но уже и здесь рынок играет определенную роль, способствует дифференциации членов общества, усилению мотивации к развитию производства тех или иных товаров.

Свободный (классический) рынок характеризуется следующими чертами:

- 1) неограниченное число участников рыночных отношений и свободной конкуренции между ними;
- 2) абсолютно свободный доступ к любой хозяйственной деятельности всех членов общества;
- 3) абсолютная мобильность факторов производства; неограниченная свобода передвижения капитала;
- 4) наличие у каждого участника абсолютно полной информации о рынке (о норме прибыли, спросе, предложении и т. д.). Осуществление принципа рационального поведения рыночных субъектов (оптимизация индивидуального благосостояния в результате прироста доходов – продать подороже, купить подешевле) невозможно без информации;
- 5) абсолютная однородность одноименных товаров (отсутствие торговых марок и т. д.);
- 6) ни один участник свободной конкуренции не в состоянии оказать непосредственное влияние на решение другого неэкономическими методами;
- 7) цены устанавливаются стихийно в ходе свободной конкуренции;
- 8) отсутствует монополия (один производитель), монополия (один покупатель) и государственное регулирование.

Преимущества свободного рынка в том, что он функционирует на основе саморегулирующегося механизма, поворачивается к человеку, через цены на основе спроса создает ориентиры для капиталовложений в производство. Механизм свободного рынка – это механизм заведомо бездефицитного рынка. При помощи этого

механизма обеспечивается: эффективное распределение в обществе ресурсов; гибкость и высокая адаптивность к изменяющимся условиям; свобода выбора и действий рыночных субъектов; максимальное использование достижений НТР; способность к удовлетворению разнообразных потребностей, повышение качества товаров и услуг; относительно быстрое восстановление нарушенного равновесия. Создается впечатление, что рынок функционирует почти автоматически, хотя на самом деле регулирование здесь осуществляется с помощью проб и ошибок.

Но свободный рынок имеет и серьезные **недостатки**:

1) рынок приводит к дифференциации в уровне жизни населения, что не так уже и плохо, ибо обеспечивает высокую мотивацию к труду. Плохо то, что он жесткий и безразличный к бедным людям, не обеспечивает социальной защиты населения. Социальные последствия рынка: безработица, разорение, бедность отдельных групп населения. С общечеловеческих позиций рыночное распределение несправедливо, так как не обеспечивает минимальный уровень жизни всем. Следовательно, нужно вмешательство государства для решения социальных проблем.

Распределение на рынке осуществляется на основе полученных доходов. С позиций рыночных отношений любой доход, полученный на основе свободной конкуренции справедлив. А тот, кто не в состоянии получить этот доход (по состоянию здоровья, старости и т. д.), обречен на нищенское существование.

Рынок не может создать условия реализации права на труд для всех членов общества. Трудоустраиваются только те, на рабочую силу которых имеется спрос. Свободный рынок не гарантирует полной занятости населения, а также стабильного уровня цен;

2) механизм свободной конкуренции не обеспечивает экономику нужным количеством денег для развития производства. Имеет место нехватка денег. Проблему эмиссии денег берет на себя государство в лице Госбанка;

3) деятельность участников свободной конкуренции часто приводит к нежелательным эффектам, таким как загрязнение окружающей среды, загрязнение продуктов питания пестицидами и другими вредными веществами, развитие наркомании, алкоголизма и т. д. Свободный рынок, таким образом, зачастую иг-

норирует потенциально негативные последствия принимаемых решений, а также не способствует сохранению невоспроизводимых ресурсов;

4) свободный рынок не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования, не в состоянии обеспечить общество услугами, в которых нуждается любой человек и от которых никто не получает прибыли (оборона, государственное управление, охрана природы и др.);

5) рынок не обеспечивает действенной мотивации фундаментальных исследований. Он реализует научно-технические достижения уже имеющиеся, но не выделяет средства для фундаментальных исследований в науке и технике, а они крайне необходимы для развития общества в отдаленной перспективе;

6) экономика, функционирующая на основе свободного рынка, подвержена нестабильному развитию с соответствующими рецессионными (спад или замедление роста производства) и инфляционными процессами;

7) рынок не распространяется на те виды деятельности, которые не могут быть подчиненными исключительно коммерческим критериям (здравоохранение, образование, наука, культура, единая транспортная система, убыточное производство), но необходимы обществу.

Свободный рынок – это абстракция, в настоящее время, да и в прошлом (в различных объемах) имеет и имело место регулирование рынка, ибо условиям свободного рынка не отвечает никакая государственность.

Сегодня у нас многие считают, что переход к рыночной экономике означает формирование свободного рынка, ибо только свободный рынок обеспечивает полное раскрепощение инициативы и деловой активности людей, улучшение их жизни. Но в действительности **полной свободы нет и быть не может**. Еще Н. И. Бухарин отмечал, что хозяйствующий субъект в своих мотивах и действиях зависит от общественной среды, а Г. В. Плеханов подчеркивал, что свобода хозяйственной деятельности не существует сама по себе, а является следствием познания экономических законов и заключается в умении подчиняться им и наиболее выгодным образом комбинировать свою деятельность в соответствии с объективными взаимосвязями. Дж. Гэлбрейт утвер-

ждает, что сегодня не может быть свободного рынка времен А. Смита и кто призывает к этому – это человек с психическим заболеванием клинического характера.

Итак, не может быть полной экономической свободы, но должна быть достаточная экономическая свобода, которая способствует быстрому развитию экономики и которая обеспечивается развитием нормального, цивилизованного, регулируемого рынка.

Регулируемый рынок – это результат цивилизации гуманизации общества, когда государство стремится как-то смягчить удары рынка по интересам отдельных членов общества, но не настолько, чтобы свести на нет мотивацию к творческому, инициативному труду и риску в хозяйственной деятельности. Рынок должен быть регулируемым с тем, чтобы снять или как-то ограничить отрицательные его последствия.

Еще Н. Д. Кондратьев отмечал, что регулирование в рамках капиталистической системы ограничено государственной собственностью и осуществляется косвенно (Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989).

Некоторые авторы до недавнего времени утверждали о недопустимости термина "регулируемый рынок" (называли это "горячим льдом", "квадратным колесом", т. е. абсурдом) на том основании, что рынок есть саморегулирующаяся система.

Дело в том, что **рынок может регулироваться**:

– с помощью своего собственного рыночного механизма, элементами которого являются конкуренция, прибыль, цена, спрос, предложение и др.;

– а также государством, прямо и косвенно, через госзаказы, налоги и т. д. (об этом подробнее в других главах).

Для нас же сегодня крайне важно, как отмечал Вас. Леонтьев, **найти оптимальное сочетание рыночного и государственного регулирования**. Пока нет ни одного государства, которое идеально бы отвечало этим требованиям.

Взаимодействие этих двух сторон регулирования рынка носит **мониторинговый** (т. е. напоминающий) **характер**, свидетельствующий об усилении то собственно рыночного механизма, то государственного регулирования.

Государство в определенной степени обеспечивает условия функционирования рынка, и **чрезмерное вмешательство государства в рыночные отношения приводит к их деформации**. Наиболее ярким примером деформации рынка может служить рынок в нашей экономике.

Условия функционирования рынка у нас были таковы, что его положительная роль в развитии экономики была сведена на нет, отсюда заявления об отсутствии рынка, что не совсем правильно отражает реальность, ибо акты купли-продажи существовали, что признавали и признают не только отдельные экономисты России, но и Запада (например, Вальтер Ойкен и др.). Личное подсобное хозяйство в разные годы носило разную степень товарности, но без него крестьянин не смог бы существовать. Таким образом, рынок был и есть, но он серьезным образом деформирован.

Основные черты деформации рынка в условиях административно-командной или директивной системы хозяйства:

1) отсутствие многочисленных рыночных субъектов, организующих свою хозяйственную деятельность на основе разных форм собственности;

2) чрезмерная централизация в распределении товарных ресурсов и их движении, отсутствие самостоятельности в коммерческой деятельности;

3) монополизм производителя и торговца;

4) несбалансированность спроса и предложения, которая с каждым годом возрастает;

5) чрезмерный рост цен, безудержная инфляция – нарушение денежного обращения, бюджетный дефицит, огромная эмиссия денег и т. д.;

6) расцвет теневой экономики, "серого" и "черного" рынков;

7) попытка усиления региональных рынков, разгул центробежных сил;

8) расцвет бартерных сделок вместо более развитых товарно-денежных отношений;

9) деформация экономических интересов субъектов рыночных отношений (например, у торговцев возникает интерес не

продать, а припрятать товар), отсутствие мотивации к эффективному труду, риску хозяйственной деятельности;

10) Отсутствие у потребителя права выбора товара.

Чтобы устранить деформацию рынка, ликвидировать **болезни рыночной экономики** (безработицу, инфляцию, нестабильность) необходимо создать **условия для перехода к рыночному хозяйству в России** и последующего его развития.

Такими условиями являются:

– **наличие в экономике разнообразных форм собственности** (полиморфизм собственности) и многообразных форм хозяйствования, а также свободной конкуренции между ними, абсолютный доступ всех хозяйственников к конкуренции и выхода из нее, достаточное количество производителей, не менее 15-20 изготовителей однотипной продукции (если 4-5 – это олигополия, если 1-2 – монополия, что может сдерживать развитие рынка);

– **обеспечение свободы хозяйственной деятельности**, свобода выбора партнеров по хозяйственным связям, самостоятельность, независимость и ответственность за хозяйственные решения рыночных субъектов, способность их самостоятельно заключать контракты, договоры, размещать и принимать заказы; способность также свободно распоряжаться частью своих доходов; отсутствие жесткого административного товарного распределения (по карточкам, талонам, фондирование и др.), т. е. свободная купля-продажа; **формирование механизма свободного ценообразования**, право рыночных субъектов самим устанавливать цены. Это не жесткое условие, ибо классический рынок как бы задает извне "невидимой рукой" цену покупателям и продавцам. Наличие союзов производителей и потребителей – как своеобразная реакция на цены, которая не устраняет рынок;

– **своеобразное маневрирование ресурсами**, их наличие, обеспечивающее мобильность в использовании факторов (материальных, трудовых, финансовых) производства для его развития; возможность изменить условия производства, его технологию, свободное перемещение любых капиталов в любую сферу приложения; недогрузка – это обязательное условие для функционирования здоровой рыночной экономики;

– **полнота и доступ к информации** всех хозяйственников о состоянии рынка;

– **наличие рыночной инфраструктуры**, т. е. комплекса отраслей, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок; **сохранения** наряду с распространением рыночных отношений значительно **нерыночного сектора экономики**;

– **последовательная интеграция** национальной экономики в систему хозяйственных связей;

– **обеспечение** со стороны государства **социальных гарантий гражданам**, предоставление всем равных возможностей в "зарабатывании средств" и поддержка нетрудоспособных и социально уязвимых членов общества.

К сожалению, эти условия в начале третьего тысячелетия в России не созданы. Развитие рынка в переходной экономике России осуществляется по трем направлениям:

1) рынок развивается в рамках корпоративно-монополистических форм крупных хозяйственных систем. Именно эти системы являются действительно независимыми, экономически обособленными, осуществляющими хозяйственную деятельность на свой страх и риск. Взаимодействие между ними носит действительно рыночный характер, хотя подчинены соображениям извлечения монопольной сверхприбыли и обеспечения устойчивости этих номенклатурно-корпоративных групп. Важнейшая задача продвижения к рыночной экономике состоит в сломе этой корпоративно-монополистической власти и развитии реальной самостоятельности для всех хозяйственных организаций и мелких предпринимательских структур, различных форм свободного ассоциирования;

2) развитие рынка там, где ранее товарные экономические отношения не возникали. Это касается рынка недвижимости, жилья, финансов, денежных ресурсов;

3) формирование новых рынков, которые характеризуют новое направление эволюции – возникновение рыночных отношений труда и капитала, становление рынков рабочей силы и капиталов, генезис которых является специфической чертой переходной экономики.

Развитие рынка в России, как и везде в мире, происходит при обстоятельствах, которые люди не свободно выбирают, а которые имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Это по-

зволяет выделить общие закономерности и условия развития рынка и специфические для России, Бурятии и т. д.

Современная модель рыночного хозяйствования, которая сложилась в странах с высоко- и среднеразвитой рыночной экономикой, характеризуется следующими **общими закономерностями**: максимальной приватизацией, открытостью рынков, высоким уровнем развития экономики страны в целом и инфраструктуры рынка в отдельности, развитой системой методов финансово-бюджетного регулирования национальной экономики, конвертируемостью валюты, экономическим ростом и циклическим характером развития экономики в целом. Основные закономерности развития рынка проявляются как тенденции.

3.4. Система, структура и инфраструктура рынка

Характеристику рынка как совокупность или арены актов купли-продажи можно раскрыть через его структуру, систему рынков и инфраструктуру.

Структура рынка – это внутреннее строение, расположение, порядок отдельных элементов рынка, их удельный вес в общем объеме рынка. Признаками любой структуры являются:

- тесная связь между ее элементами;
- определенная устойчивость этих связей;
- целостность, совокупность данных элементов.

Совокупность всех рынков, расчлененных на отдельные элементы на основе самых разнообразных критериев, образует систему рынков.

Можно выделить следующие критерии для характеристики структуры и системы рынка:

по объектам:

- рынок товаров и услуг;
- рынок рабочей силы;
- рынок средств производства (капитала);
- рынок ценных бумаг, валюты;
- рынок научно-технических разработок, патентов;
- рынок информации;
- рынок средств обращения;

– рынок отдельных товаров или товарных групп (мяса, одежды, обуви);

– рынок лицензий и др.

Потребительский рынок включает рынки продовольственных товаров, рынки бытовых, коммунальных транспортных услуг, рынок услуг культуры, образования, здравоохранения.

Рынок рабочей силы в принципе всегда существовал, однако в нашей экономике рабочая сила не была объектом свободной купли-продажи в связи с ее плановым распределением, внеэкономическим принуждением к труду и государственными тарифами оплаты труда, отсутствием свободной системы найма и увольнения. До недавнего времени отрицался товарный характер рабочей силы. Развитие рынка труда предполагает признание за каждым индивидуумом права свободной продажи своей рабочей силы по собственному выбору, желанию и по рыночной цене на основе контракта между работодателем и наемным работником.

Рынок жилья в нашей стране существовал в виде купли-продажи частных домов, дач и других владений подобного рода, а также кооперативных квартир, которыми владелец распоряжался. В связи с приватизацией государственного жилого сектора происходит формирование полноценного, а не ограниченного узкой зоной обмена или теневой продажи "по договоренности" рынка жилья, охватывающего все виды жилой площади.

Рынок средств производства включает рынки орудий труда, машин, оборудования, приборов.

Рынок инвестиций представляет собой одну из разновидностей денежного рынка, в которой объектом рыночных отношений являются капиталовложения.

Рынок ценных бумаг до недавнего времени был представлен только ограниченной куплей и продажей облигаций государственных займов, лотерейных билетов. В условиях рыночной модели хозяйствования рынок ценных бумаг видоизменяется: осуществляется купля-продажа акций, облигаций, ассигнаций, чеков, аккредитивов, векселей и других видов денежных обязательств.

Рынок денег и валюты практически официально в нашей стране отсутствовал или носил теневой характер. В крайне ограниченной форме валютный рынок охватывал только сферу внешнеэкономических отношений. Нормальное функционирование же

этого рынка требует создания фондовых и валютных бирж, на которых будет продаваться и покупаться валюта за рубли по мировому, государственному, свободному и аукционному курсу.

Рынок инноваций, т. е. нововведений, изобретений, рационализаторских предложений, практически также отсутствовал в нашей экономике. Переход к рыночной экономике дает основание рассматривать инновации с точки зрения товара, который целесообразно продавать по рыночным ценам, что, несомненно, должно привести к ускорению научно-технического прогресса.

Рынок информационного продукта – это особый рынок, предметом купли-продажи здесь являются книги, газеты, картины, различного вида реклама и великое множество других предметов и видов деятельности, несущих необходимую информацию. Такой рынок у нас существует. Но если понимая информационный продукт в широком смысле слова, включая в него и интеллектуальный, т. е. научный, культурный, духовный, образовательный продукт, то рынок подобной продукции нам предстоит создать.

Рынок лицензий – это часть рынка инноваций. Объектом купли и продажи здесь служат патентные и беспатентные лицензии на передачу изобретений технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, пользование товарных знаков и т. д. В современных условиях наибольшее распространение в международной практике получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный технологический обмен с предоставлением "ноу-хау" и инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии.

По субъектам структура рынка может быть представлена в виде рынка:

- покупателей;
- продавцов;
- государственных учреждений;
- промежуточных продавцов - посредников.

На **рынке покупателей** предложение должно превышать спрос, тогда покупатель имеет возможность сравнить и оказать предпочтение тому или иному товару. Здесь имеет место конкуренция производителей, что характерно для современных развитых национальных и международных рынков.

Рынок продавца характеризует значительное превышение спроса над предложением. Здесь главную роль играет количество товаров и услуг, качеству уделяется минимальное внимание. Ни о предпродажном, ни о послепродажном сервисе не упоминается, все продается сразу, так как конкуренция между производителями отсутствует, товарный ассортимент беден.

Рынок государственных учреждений включает совокупность актов купли-продажи государственных организаций, федерального правительства, штатов, местных органов власти, закупающих или арендующих товары, необходимые им для выполнения своих основных функций по отпращиванию власти.

Рынок промежуточных продавцов выражает совокупность экономических отношений лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи их в аренду другим потребителям с выгодой для себя.

В пространственном разрезе выделяют:

- местный (локальный) рынок;
- региональный рынок;
- внутренний рынок;
- внешний рынок;
- национальный рынок;
- мировой рынок.

По формам контакта различают:

- рынки на личном контакте;
- рынки на безличном контакте.

По уровню насыщения:

- равновесный рынок;
- дефицитный рынок;
- избыточный рынок.

По степени зрелости:

- неразвитый рынок;
- развитый рынок;
- формирующийся рынок.

По степени ограниченности конкуренции:

- свободный рынок;
- монополистический рынок;
- олигополистический рынок.

С позиции соответствия действующему законодательству:

- легальный рынок;
- нелегальный рынок.

С учетом ассортимента товаров:

- замкнутый рынок (товары только одного производителя);
- насыщенный рынок (множество аналогичных товаров многих производителей);
- рынок широкого ассортимента (несколько видов товаров, связанных между собой и направленных на удовлетворение одной или нескольких, связанных между собой потребностей);
- смешанный рынок (наличие разнообразных товаров, не связанных между собой).

Термин "инфраструктура" произошел от лат. "infra" – ниже, под; structure" – строение, расположение. Несмотря на широкое использование термина "инфраструктура", существуют различные трактовки понятия.

Одна группа авторов определяет инфраструктуру как всю систему обслуживания, видя функцию инфраструктуры в предоставлении услуг производству и населению, в обслуживании производства и населения.

Другие понимают под инфраструктурой только систему производственного обслуживания, видя ее назначение в создании общих условий производства, в обеспечении деятельности основного производства.

Известна и такая точка зрения, согласно которой инфраструктура составляет накопленное материальное богатство как совокупность объектов и сооружений, обеспечивающих необходимые материально-технические условия для успешного функционирования предприятий промышленности, как часть национального богатства, призванная обеспечить беспрепятственное поле деятельности.

Впервые термин "**инфраструктура**" был использован в экономическом анализе для обозначения объектов и сооружений, обеспечивающих жизнеспособность вооруженных сил (начало XX в.).

В 40-е гг. на Западе под инфраструктурой стали понимать совокупность отраслей, обслуживающих нормальное функционирование материального производства.

В нашей экономической литературе эта проблема активно рассматривалась 70-е гг. XX в.

Инфраструктура – это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы. Дословно инфраструктура – это составные части общего устройства экономической или политической жизни, имеющие подчиненный вспомогательный характер и обеспечивающие нормальную деятельность экономической и политической системы в целом.

Применительно к рынку как самостоятельной подсистеме инфраструктура – это совокупность организационно-правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Основными элементами инфраструктуры современного рынка являются:

- 1) биржи (товарные, сырьевые, фондовые, валютные), их организационно оформленное посредничество;
- 2) аукционы, ярмарки и другие формы организационного не биржевого посредничества;
- 3) кредитная система и коммерческие банки;
- 4) эмиссионная система и эмиссионные банки;
- 5) система регулирования занятости населения и центры государственного и не государственного содействия занятости (биржи труда);
- 6) информационные технологии и средства деловой коммуникации;
- 7) налоговая система и налоговая инспекция;
- 8) система страхования коммерческого хозяйственного риска и страховые компании;
- 9) специальные рекламные агентства, информационные центры и агентства средней массовой информации;

10) торговые палаты, другие общественные, добровольные и государственные объединения (ассоциации) деловых кругов;

- 11) таможенная система;
- 12) профсоюзы работающих по найму;
- 13) коммерческо-выставочные комплексы;
- 14) система высшего и среднего экономического образования;
- 15) аудиторские компании;
- 16) консультативные (консалтинговые) компании;
- 17) общественные и государственные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности;
- 18) специальные зоны свободного предпринимательства.

Инфраструктура призвана обеспечить цивилизованный характер деятельности рыночных субъектов, ее элементы не навязаны субъектам извне, а порождены самими рыночными отношениями.

Функции инфраструктуры рынка следующие.

- облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- организационное оформление рыночных отношений;
- облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики. Классическая инфраструктура рынка включает товарные биржи, фондовые биржи и биржи труда.

Кратко инфраструктуру рынка можно представить в виде рис. 3.4.1. Институт биржи существует уже много веков. Слово "биржа" произошло от латинского "viŕge", что означает "кошелек". Возникновение биржи связывается с городом Брюгге, где в XV в. на площади возле дома купца Ван дер Бурге собирались купцы из разных стран для обмена торговой информацией, покупки иностранных векселей и других торговых операций без предъявлений конкретного товара. Предшественникам современных бирж были базары и ярмарки, где продавался наличный товар.

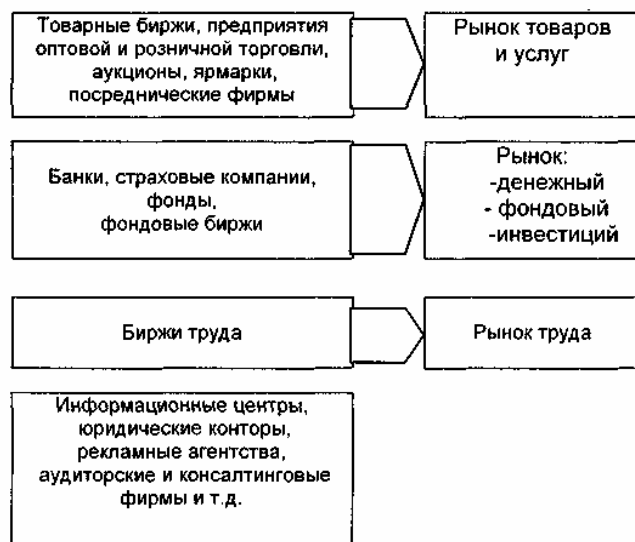


Рис. 3.4.1

Глава 4. ВАЖНЕЙШИЕ ОБЪЕКТЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТОВАР И ДЕНЬГИ

- 4.1. Экономическое благо. Товар и его свойства. Альтернативные теории свойств товара и стоимости
- 4.2. Деньги: эволюция денег, сущность и функции
- 4.3. Бумажно-денежное обращение

4.1. Экономическое благо. Товар и его свойства Альтернативные теории свойств товара и стоимости

Центральной категорией теории товарного производства является товар, которой предшествует категория "благо".

Благо – это вещь или услуга, которая удовлетворяет тем или иным человеческим потребностям. Благо может выступать в форме товара, который производится только при товарном производстве. Товар отличается от блага тем, что он удовлетворяет

потребность человека посредством обмена, т. е. через акт купли-продажи.

Благо – это все то, что включает в себе определенный положительный смысл, предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий определенную человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.

В экономической литературе есть и другие определения блага. А. Маршалл, например, под благом понимал все желаемые нами вещи или вещи, удовлетворяющие человеческие потребности.

Иногда блага рассматриваются как воплощенная полезность, которой могут быть не только продукты труда, но и плоды природы.

Особое место среди благ, необходимых человеку, роль которых возрастает, занимают услуги.

Услуги – это целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека.

Услуга – это благо, которое потребляется в процессе его производства. Специфика услуги заключается в том, что она не имеет вещественной формы, но является результатом деятельности человека, имеющим полезный эффект.

Блага часто делят на *экономические* и *неэкономические*. Экономическими признаются блага, существующие в ограниченном количестве по сравнению с потребностями, которые они удовлетворяют. Например, воздух существует в неограниченном количестве и не является экономическим благом.

Экономическое благо, предназначенное для обмена, признается товаром. При этом не обязательно, как считают некоторые современные западные экономисты, чтобы товар выступал как результат труда. Главное, утверждают они, что товар предназначен удовлетворять потребность посредством обмена.

Действительно, блага, на которые не затрачен труд, могут приобретать форму товара (например, необработанная земля) и продаваться. Но в основном блага создаются благодаря производственной деятельности людей.

Наиболее распространенным является подразделение благ на материальные и нематериальные.

1. **Материальные блага** включают естественные дары природы (земля, воздух, климат); продукты производства (продукты питания, здания, сооружения, машины, инструменты и т. д.). Иногда к материальным благам относят (например, А. Маршалл) и отношения по присвоению материальных благ (патентные, авторские права, закладные). Тем самым в одну группу объединяют различные по своему характеру блага, одни из которых суть полезности, другие форма присвоения полезности.

2. **Нематериальные блага** – это блага, бездействующие на развитие способностей человека, они создаются в непродуцированной сфере: здравоохранении, образовании, искусстве, кино, театрах, музеях и т. д. Различают две группы нематериальных благ: внутренние – блага, данные человеку природой, которые он развивает в себе по собственной воле (голос-пение, декламация; музыкальный слух – музицирование; способности к науке и т. д.); внешние – это то, что дает внешний мир для удовлетворения потребностей (репутация, деловые связи, протекция и т. д.).

Специфической формой экономического блага является товар. **Товар – это специфическое благо, произведенное для обмена или продажи.**

Товар обладает двумя свойствами:

- потребительской стоимостью;
- меновой стоимостью.

Потребительская стоимость. Рассматривая сущность товара, необходимо различать его основные свойства. Анализ товара следует начинать с его потребительской стоимости. В данном отношении товар представляет собой вещь, которая благодаря своим свойствам удовлетворяет определенные человеческие потребности. Потребительская стоимость прямо зависит от потребительских свойств вещей.

Полезность вещи или услуги, обусловленная их потребительскими свойствами, определяет их потребительскую стоимость. При покупке товара (вещи или услуги) человек производит "оценку" потребительских стоимостей, "исследует" их качество, сопоставляет объективную и субъективную стороны потребительской стоимости различных товаров и услуг. Потребительская стоимость товара является более емкой категорией по сравнению с его полезностью.

Роль потребительской стоимости в условиях товарного производства состоит в том, что она является вещественной основой, материальным носителем общественных отношений и цели производства и ее следует изучать как общественную потребительскую стоимость, поскольку в условиях общественного разделения труда продукт изготавливается не для потребления самим производителем, а для других людей. Так как общественная потребительская стоимость представляет промежуточное звено между производством и потреблением, ее характер имеет важное значение для процесса реализации продуктов в масштабе всего общества. Это, в свою очередь, свидетельствует об ограниченной связи потребительской стоимости с качеством продукции, а значит, и с эффективностью производства. Историческая тенденция эволюции потребительской стоимости заключается в значительном расширении количества потребительских стоимостей; усложнении процесса их создания, росте полезных свойств традиционных товаров, повышении качества и долговечности большинства товаров; создании растущего количества потребительских стоимостей в форме товарных услуг и др.

Потребительская стоимость – это способность товара удовлетворять ту или иную человеческую потребность. Это свойство иногда определяется как полезность товара. При этом под полезностью понимается только способность товара удовлетворять человеческие потребности, независимо от его влияния на здоровье человека.

Вышеуказанное определение потребительской стоимости относится как к средствам производства, так и к предметам потребления. Например, потребительская стоимость стали – это удовлетворение потребности производства в металле, в создании из него машин, оборудования. Потребительская стоимость хлеба – это удовлетворение потребности людей в пище, в получении определенных, необходимых организму калорий и веществ. Потребительская стоимость – это то, что различает все товары.

При определении потребительской стоимости товара разногласий среди экономистов нет.

Меновая стоимость. При определении стоимости товара разногласия среди экономистов имеют место быть. Это свойство товара некоторые экономисты называют еще ценностью, понимая

под этим термином ценовой фактор, т. е. цену. Для них нет различий между стоимостью и ценой. Трактовку стоимости как самостоятельной категории, имеющей свое содержание и отличающейся от цены, дает трудовая теория стоимости. Основоположниками этой теории были У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, сторонником этой теории также являлся К. Маркс.

У. Петти – родоначальник теории трудовой стоимости – показал, что источником стоимости является труд, затраты которого и определяют величину стоимости товара. У. Петти не видел различия между потребительской стоимостью и стоимостью товара. Он считал, что стоимость товара создается только трудом, расходуемым на производство драгоценных металлов.

А. Смит в своей работе разграничил потребительскую и меновую стоимость товара. Он пришел к выводу, что единственным источником стоимости товара является труд, затраченный в любой отрасли материального производства. Причем величину стоимости товара определяет не всякий труд, а средний, необходимый обществу.

Д. Рикардо доказал, что единым критерием стоимости товара является труд, затраченный на производство товара и определяемый затратами рабочего времени. Он более четко провел различие между потребительской стоимостью товара и его стоимостью и показал, что при любом производстве стоимость товара определяется затраченным трудом.

К. Маркс рассматривал стоимость как общественный труд, овеществленный в товаре. Стоимость носит общественный характер, потому что в ее основе лежит труд, затраченный на производство не вообще вещей, а на производство товаров, предназначенных для обмена. Только при обмене товаров, когда люди вступают между собой в отношения купли-продажи, между товарами устанавливаются отношения как между стоимостями. В этом акте происходит проявление стоимостей, следовательно, стоимость выражает общественные отношения, складывающиеся между людьми при товарном производстве.

Противоположную трудовой теории стоимости разработала австрийская школа предельной полезности (основателем которой является К. Менгер) в последней трети XIX в. Эта школа дала объяснение стоимости (точнее, ценности) благ с позиции эконо-

мической психологии потребителя (покупателя) полезных вещей. Основные положения данной теории таковы:

1. **Полезность** нельзя отождествлять с объективными свойствами товаров. Полезность, по их мнению, – это субъективная оценка, которую дает каждый покупатель роли определенного блага в удовлетворении его личных потребностей. Ценность (синоним стоимости) блага – это понимание человеком значения потребляемой вещи для его жизни и благосостояния. К. Менгер утверждал, что "ценность не есть нечто присущее благам. Ценность – это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и потому вне их сознания не существует".

2. **Полезные блага подразделяются на два вида:**

1) имеющиеся в безграничном количестве (вода, воздух и т. п.). Эти вещи люди не считают ценными для себя, ибо они имеются в таком избытке, который не нужен для удовлетворения человеческих потребностей;

2) являющиеся относительно редкими и недостаточными для насыщения сложившихся потребностей в них;

3) в процессе личного потребления действует **закон убывающей полезности**. Согласно этому закону, степень удовлетворения потребности одним и тем же продуктом, если мы непрерывно продолжаем им пользоваться, постепенно уменьшается, так что наконец наступает насыщение;

4) ценность благ определяет предельная полезность, т. е. субъективная полезность "предельного экземпляра", удовлетворяющего наименее настоятельную потребность в продукте данного рода.

Несмотря на различие подходов, и той, и другой школой признается, что товаром могут стать и созданные трудом полезные продукты, и апробированные трудом дары природы, и разного вида услуги.

Таким образом, **способность человека удовлетворять какую-либо человеческую потребность называется потребительской стоимостью. Способность товара обмениваться на другие товары в определенной количественной пропорции есть меновая стоимость.**

Представители затратной концепции сводят стоимость к издержкам. В трудах Джеймса Миля, Мак-Куллоха и других представлена затратная концепция стоимости сводивших стоимость к издержкам производства, т. е. затратам на средства производства и оплату труда.

Попытки объединить эти теории предпринимались Бем-Баверком, А. Маршаллом и др. Наиболее удачной оказалась концепция А. Маршалла, в которой он отошел от поиска *единственного источника стоимости* и соединил теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и с теорией издержек производства (затрат). В предложенном им методе анализа определяется взаимовлияние полезности, спроса-предложения, издержек и цены.

4.2. Деньги: эволюция, сущность и функции

Деньги – это одно из главных достижений человечества. Деньги и денежное обращение экономической системы можно сравнить с кровеносной системой человеческого организма. Точно как кровеносная система снабжает всем необходимым организм человека, так и денежное обращение обеспечивает деятельность экономики и способствует функциональному равновесию экономической системы.

Существуют два подхода в исследовании происхождения денег – субъективный и объективный. При субъективном подходе считается, что деньги возникли в результате соглашения об этом между людьми.

При объективном подходе доказывается, что деньги – результат развития товарно-денежных отношений, в процессе которых из массы товаров выделился один, за которым закрепились роль всеобщего эквивалента. Согласно данной теории, возникновение денег связано с развитием товарообмена. На ранней стадии состояния общества обмен носил случайный характер, когда один продукт непосредственно обменивался на другой. В обмене двух товаров стоимость одного приравнивалась к стоимости другого. По мере развития производства и общественного разделения труда рынок стал наполняться множеством товаров. По этому поводу появилась возможность сравнить стоимость товара не с единственным, случайно оказавшимся у кого-то излишним товаром, а

со многими другими. В дальнейшем из множества товаров выделился один, например крупный рогатый скот, на который обменивались все остальные. В этом единственном товаре стала выражаться стоимость всех товаров. В результате длительного исторического развития обмена возник специфический товар: *денежный*. С учетом вышесказанного можно определить деньги следующим образом: это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Общая причина возникновения денег – общественное разделение труда. Товарное производство возможно без денег, но деньги не могут существовать без товарного производства. Частные причины объясняют необходимость денег в конкретной общественно-экономической формации.

В примитивных обществах, когда рыночные отношения носили еще не утвердившийся характер, преобладал натуральный обмен, или "взаимство", если следовать старой российской терминологии, т. е. один товар обменивался на другой без посредства денег (Т-Т). Акт купли был одновременно и актом продажи. Пропорции устанавливались в зависимости от случайных обстоятельств, например, насколько была выражена потребность в предлагаемом продукте у одного племени, а также насколько дожили своим излишком другие.

По мере расширения обмена, особенно с возникновением общественного разделения труда между производителями продуктов, в меновых операциях нарастали трудности. Сапожник хотел бы обменять произведенную пару сапог на сукно, но, придя на рынок, нужного ему товара не обнаруживал; другой собирался обменять сапоги на сукно, но также вынужден был покидать рынок с нереализованным товаром. Продавцы (они же и покупатели) вынуждены были подолгу ждать. Бартер становится неудобным. Сапожник, с тем чтобы сохранить стоимость своего товара и облегчить себе дальнейшие обменные операции, вероятно, попытается обменять свои сапоги на такой товар, который чаще всего можно встретить на рынке и который уже начал производиться как средство обмена.

Таким образом, некоторые товары приобретали особый статус, начинали играть роль общего эквивалента. У некоторых народов богатство измерялось численностью голов скота, и стада

пригонялись на рынок для оплаты предполагаемых покупок. В России обменные эквиваленты назывались "кунами" – от меха куницы. В древности на части территории России имели хождение "меховые" деньги.

Развитие ремесел и плавки металлов несколько упростило дело. Роль посредников в обмене прочно закрепляется за слитками металлов. Первоначально это были медь, бронза, железо. Эти обменные эквиваленты расширяют сферу действия и стабилизируются, превращаясь тем самым в подлинные деньги в современном смысле. Обмен осуществляется уже по формуле Т - Д - Т.

Факт появления и распространения денег не ведет непосредственно к росту потребления товаров и услуг в обществе. Потребляют лишь то, что производится, а производство есть результат взаимодействия труда, земли и капитала. Опосредованное положительное влияние денег на производство несомненно. Их использование сокращает общие издержки, время, необходимое для нахождения партнера, способствует дальнейшей специализации труда, развитию творчества. По мере увеличения общественного богатства роль всеобщего эквивалента закрепляется за драгоценными металлами (серебром, золотом), которые в силу своей редкости, высокой ценности при малом объеме, однородности, делимости и прочих полезных качествах были, можно сказать, обречены выполнять роль денежного материала в течение длительного периода человеческой истории.

История российских денег. На территории России чеканка монет, серебряных и золотых, восходит ко временам Киевской Руси (конец X – начало XI в.). Металлические деньги продолжали называться "кунами", но появляются уже и серебряные "гривны". При Иване Грозном произошло первое упорядочение российской денежной системы. В начале XVII в. на Руси установилась единая денежная единица – копейка (на монете был изображен всадник с копьём), весившая 0,68 г серебра. Это примерно соответствовало весу "новгородки"; продолжали чеканить и "московки" и "деньгу" в виде полкопейки, а также "полушки" – четверть копейки. Кроме того, в счетную систему были введены рубль, полтина, гривна, алтын, хотя чеканка серебряного рубля стала правилом лишь при Петре I. Золотые деньги – "червонцы" появились в России с 1718 г. В конце XVII в. вес серебра в рублевых монетах был уменьшен

на 30%. В России вплоть до XVII в. собственная добыча благородных металлов почти отсутствовала, поэтому монетные дворы, ставшие в XVII в. монополией государства, переплавляли иностранные деньги. Согласно "монетарной регалии" Петра I, был наложен жесткий запрет на вывоз из страны слитков драгоценных металлов и полноценных монет, между тем как вывоз порченной монеты разрешался. Итак, золото и серебро стали основой денежного обращения. Биметаллизм сохранялся вплоть до конца XIX в. Однако в Европе в XVIII-XIX вв. золотые и серебряные монеты ходили в обороте, платежах и прочих операциях наряду с бумажными деньгами.

Изобретение бумажных денег приписывают, конечно, с большей долей условности, древним китайским купцам. Первоначально в виде дополнительных средств обмена выступали расписки о принятии товара на хранение, об уплате налогов, выдаче кредита. Их обращение расширяло торговые возможности, но вместе с тем нередко затрудняло размен этих бумажных дубликатов на металлические монеты.

В Европе появление бумажных денег связывают обычно с опытом Франции в начале XVIII в. В России эмиссия бумажных денег – ассигнаций, впервые началась в 1769 г., при Екатерине II. В 1841 г. появились первые русские кредитные деньги. В своей эволюции деньги выступают в виде: металлических, бумажных, кредитных и электронных.

Металлические деньги являются представителями полноценных денег. Это медные, серебряные или золотые монеты. Исторически система обращения металлических денег прошла через биметаллизм и монометаллизм.

Биметаллизм базировался на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра (XVI-XIX вв.).

Монометаллизм в качестве денег использовал только золото, а бумажные и кредитные деньги свободно на него обменивались. Монометаллизм имеет три разновидности:

- золотомонетный стандарт (с 1821 г. до первой мировой войны), который характеризовался обращением золотых монет и свободным обменом бумажных и кредитных денег на золото;
- золотослитковый стандарт (Англия и Франция – годы первой мировой войны), предусматривающий обмен знаков

стоимости на золото, если они соответствовали цене стандартного слитка золота (например, если картина по цене соответствовала слитку в 1 кг золота, то она на него обменивалась);

– золотодевизный стандарт (20-30-е гг. XX в), предусматривающий обмен банкнот на иностранную валюту (девизы), разменную на золото.

После кризиса 1929-1933 гг. свободный обмен банкнот на золото был прекращен, а эпоха монометаллизма закончена.

Бумажные деньги являются знаками, представителями неполноценных денег. Возникли из металлического обращения и появились в обороте как заместители ранее находившихся в обращении серебряных и золотых монет. Сущность бумажных денег (казначейских билетов) заключается в том, что это денежные знаки, выпускаемые для покрытия бюджетного дефицита и обычно не разменные на металл, но наделенные государством принудительным курсом. Поэтому они приобретают представительную стоимость в обращении и выполняют роль покупательного и платежного средства.

Эмитентами бумажных денег являются либо государственное казначейство, либо центральные банки. Разность между номинальной стоимостью выпущенных денег и стоимостью их выпуска (расходы на бумагу и печатание) образует эмиссионный доход, являющийся существенным элементом государственных доходов.

Экономическая природа бумажных денег такова, что исключает возможность устойчивого бумажно-денежного обращения. Особенности бумажных денег являются их неустойчивость и обесценение, которые могут быть вызваны следующими причинами:

- избыточный выпуск в обращение;
- упадок доверия к правительству, которое выпустило деньги;
- неблагоприятный платежный баланс национальной экономики.

Кредитные деньги. Поскольку основным объектом меновых отношений при капитализме становится не товар как таковой, а товарный капитал, то роль денег выполняет не денежный товар, а денежный капитал. Следовательно, не деньги выступают

в форме денежного капитала, а денежный капитал – в форме кредитных денег. К. д. прошли следующую эволюцию: вексель, банкнота, чек, электронные деньги, кредитные карточки.

Вексель – письменное обязательство должника (простой) или приказ кредитора должнику (переводный – тратта) об уплате обозначенной на нем суммы через определенный срок. Виды:

- коммерческий (простой и переводный);
- финансовый (долговое обязательство, возникшее из предоставления в долг определенной суммы денег); казначейский, когда должник – государство;
- дружеский (векселя выставляются друг на друга с целью последующего учета их в банке);
- бронзовые (не имеющие реального обеспечения) Особенности: абстрактность, бесспорность, обращаемость.

Чек – письменный приказ владельца текущего счета банку о выплате определенной суммы денег чекодержателю или о перечислении ее на другой текущий счет. Виды:

- именные;
- ордерные;
- предъявительские;
- расчетные;
- акцептованные и др.

Электронные деньги – результат автоматизации банковских операций и является системой платежей на электронной основе. С помощью системы электронных денег проводятся денежные операции: получение денег с банковского счета, прием вкладов, платежи, выдача чековых книжек, дебет-карточек и др. Появились смарт-карточки, которые представляют собой электронную чековую книжку.

Кредитные карточки – средство расчетов, замещающее наличные деньги и чеки, а также позволяющее владельцу получить краткосрочную ссуду в банке. Кредитная карточка выполняет функцию денег быть средством платежа.

Виды кредитных карточек:

1. Возобновляемые карточки. Применяются в магазинах, ресторанах и т. п. После погашения задолженности карточка возобновляется.

2. Одномесечные карточки. Применяются для расчета с туристическими фирмами.

3. Фирменные карточки. Выпускаются различными фирмами для оплаты различных служебных расходов.

4. Премияльные, или "золотые", кредитные карточки. Они выдаются только клиентам с высоким годовым доходом.

В России система электронных денег находится в стадии дальнейшего развития.

Теперь рассмотрим эволюцию теории денег:

Металлическая теория денег появилась в эпоху первоначального накопления капитала. Ее представителями являлись меркантилисты У. Стаффорд, Т. Мен, Д. Норс и другие. Они абсолютизировали функции денег как сокровища и как мировых денег и на этой основе отождествляли деньги с благородными металлами. Были активными противниками порчи монет государством. Рассматривали деньги как вещь, а не социальное отношение.

Основателями **номиналистической теории денег** выступили римские и средневековые юристы. В дальнейшем ее развили Дж. Беркли (Англия, и Дж. Стюарт (Шотландия). Критикуя "металлистов", они абсолютизировали другие функции денег – средство обращения и средство платежа. "Номиналисты" объявляли деньги чисто условными знаками, счетными единицами, которые обслуживают обмен товаров и являются продуктом государственной власти.

Количественная теория денег, уравнение обмена

Количество денежных знаков, необходимых для обращения, определяется законом денежного обращения. В соответствии с этим законом количество денег, необходимых в каждый момент для обращения, можно определить по следующей формуле:

$$M = \frac{\sum p_1 - \sum p_2 + \sum p_o - \sum p_3}{V_r},$$

где М – количество денежных единиц, необходимых в данный период для обращения;

P1 – цены товаров, подлежащих реализации;

P2 – цены товаров, платежи по которым выходят за рамки данного периода;

Po – цены товаров, проданных в прошлый период, сроки платежей по которым наступили;

P3 – взаимопогашаемые платежи;

Vr – скорость оборота денежной единицы.

Иначе эту формулу можно представить следующим образом:

$$M * V = P * Q,$$

где М – деньги; V – скорость обращения; P – цены; Q – величина всех товаров к реализации.

Сущность денег проявляется в выполняемых их функциях. Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег выводится из их функций:

Деньги выполняют ряд функций:

Функция меры как **меры стоимости** используется для измерения, сравнения стоимости различных товаров и услуг. В соответствии с этой функцией каждая страна устанавливает свой масштаб цен, т. е. национальную меру стоимости (в России – рубль, в Германии – марка и т. д.).

Функция **единицы счета** – средство выражения стоимости в денежных единицах, техническая функция денег. При металлическом обращении, когда металл – денежный товар – выполняет функции денег, масштаб представляет собой весовое количество денежного металла, принятое в стране в качестве денежной единицы или кратных частей. Государства фиксировали масштабы цен в законодательном порядке.

Функция **средства обращения** – деньги используются для покупки товаров и оплаты услуг. Эта их роль мимолетна, но очень важна. Являясь всеобщим эквивалентом, деньги позволяют производить куплю-продажу разнообразных товаров, они принимаются каждым продавцом и обеспечивают всеобщую покупательную способность (в отличие от бартерных сделок, при которых происходит прямой обмен товара на товар без участия денег). Благодаря данной функции, владелец денег имеет возможность выбирать продавцов, время, место и ассортимент приобретаемых товаров.

Функция **средства платежа** проявляется в том, что деньги используются для погашения разного рода обязательств (по оплате труда, внесению налогов, денежным ссудам, в связи со страхо-

ванием, платежами административно-судебного порядка и т. д.). Платеж производится путем передачи одним участником экономического оборота другому денег, выступающих в качестве самостоятельной формы стоимости. Характерная особенность функционирования денег как платежного средства при оплате обязательств по товарам и сделкам заключается в том, что здесь платеж производится не наличными деньгами, а путем безналичных перечислений, т. е. бухгалтерских записей (деньги списываются с расчетного счета плательщика в банке и здесь же зачисляются на счет поставщика). Деньги в качестве платежного средства обеспечивают начисления для выплаты заработной платы.

Функция *средства накопления (средства сбережения)* состоит в сохранении стоимости образующейся после реализации товаров и услуг, для совершения покупок в будущем. Конечно, в форме накоплений могут быть представлены не только деньги, но и драгоценные металлы, драгоценные камни, постройки, ценные бумаги. Однако использование в этой функции денег наиболее удобно, поскольку они являются самой ликвидной формой накоплений. В других формах накоплений ликвидность присутствует в меньшей степени.

Мировые деньги широко используются во внешнеэкономических отношениях. Здесь они функционируют как мировые деньги. В современном мире деньги представлены кредитными денежными знаками.

Поясним отличия понятия "кредитные денежные знаки" от термина «бумажные» деньги. Кредитные денежные знаки тоже могут быть сделаны из бумаги, по своей экономической сути они "не бумажные", за ними в хозяйстве стоят реальные материальные ценности или полезные затраты. Это банкноты, кредитные орудия обращения. Банки их эмитируют в процессе совершения кредитных операций.

4.3. Бумажно-денежное обращение

Бумажные деньги представляют собой знаки стоимости, заменяющие в обращении полноценные деньги. Обычно они неразменные на металл и выпускаются государством для покрытия своих расходов.

Денежное обращение – это непрерывное движение денег, выполняющих функции средства обращения и средства платежа. Или денежное обращение – это движение денег во внутреннем экономическом обороте страны, в системе внешнеэкономических связей в наличной и безналичной форме, обслуживающие реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи в хозяйстве. Базовыми категориями денежного обращения являются денежная единица, денежная масса, денежная система и денежно-кредитная политика.

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная государством форма организации денежного обращения.

Денежная единица – это исторически сложившаяся, законодательно закреплённая национальная единица измерения количества денег, цен товаров и услуг.

Денежная масса – это сумма наличных и безналичных денежных средств, а также других средств платежа.

Денежно-кредитная политика представляет собой совокупность денежно-кредитных инструментов (параметры денежной массы, нормы резервов, уровень процента, сроки кредита, ставки рефинансирования и т. д.) и институтов денежно-кредитного регулирования (центральный банк, министерство финансов и т. д.).

Денежная система представляет собой форму организации денежного обращения, которая имеет исторический характер и изменяется в соответствии с сущностью экономической системы и основами денежно-кредитной политики.

Денежное обращение осуществляется в наличной и безналичной формах.

Налично-денежное обращение – движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими двух функций: средства платежа и средства обращения. Наличные деньги используются: для оплаты товаров, работ, услуг; для расчетов, не связанных с движением товаров и услуг (расчетов по выплате заработной платы, премий, пособий, стипендий, пенсий, по выплате страховых возмещений по договорам страхования, при оплате ценных бумаг и выплате дохода по ним, по платежам населения, на хозяйственные нужды, на оплату командировок, на представительские расходы, на закупку сельхозпродукции и т. д.). Налично-

денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: банкнот, металлических монет, других кредитных инструментов (векселей, чеков, кредитных карточек).

Безналичное обращение – движение стоимости без участия наличных денег. Высокий уровень безналичных расчетов в любой стране говорит о правильной, грамотной организации всего денежного оборота.

Между наличным и безналичным обращением существует тесная взаимосвязь: деньги постоянно переходят из одной сферы обращения в другую, они образуют общий денежный оборот, в котором действуют единые деньги.

В зависимости от экономического содержания различают две группы безналичного обращения: по товарным операциям, т. е. безналичные расчеты за товары и услуги; по финансовым обязательствам, т. е. платежи в бюджет и во внебюджетные фонды, погашение банковских ссуд, уплата процентов за кредит, расчеты со страховыми компаниями. Значение безналичных расчетов состоит в том, что они ускоряют оборачиваемость средств, сокращают абсолютную величину наличных денег в обороте, сокращаются издержки на печатание и доставку наличных денег.

Безналичный денежный оборот охватывает расчеты между:

- ✓ предприятиями, учреждениями, организациями разных форм собственности, имеющими счета в кредитных учреждениях;
- ✓ юридическими лицами и кредитными учреждениями по получению и возврату кредита;
- ✓ юридическими лицами и населением по выплате заработной платы, доходов по ценным бумагам;

Бумажные деньги отличаются от кредитных денег по следующим признакам:

- по происхождению: банкноты возникли на основе функции денег как средства платежа, а бумажные деньги – как средства обращения;
- по целям эмиссии: бумажные деньги выпускаются не для кредитования товарооборота, как банкноты, а для покрытия государственного бюджетного дефицита;

○ по характеру обращения: банкноты регулярно возвращаются к выпустившему эмиссионному банку, в то же время как бумажные деньги остаются в каналах обращения;

○ по отношению к золоту: банкноты в течение длительного времени разменивались на золото. Отличительная черта бумажных денег, напротив, – отсутствие свободного обмена;

○ по устойчивости: разменные банкноты являются устойчивыми в отличие от бумажных денег, которые, как правило, обесцениваются по сравнению с золотом.

Государство может выпустить в обращение любое количество бумажных денег, но оно не способно устанавливать их покупательную силу. Независимо от выпущенной в обращение суммы бумажных денег вся их масса представляет только то количество золота, которое необходимо для обращения в данный момент. Избыточный выпуск бумажных денег неизбежно приводит к их обесцениванию (см. гл.32. Инфляция).

Специфические законы, лежащие в основе бумажно-денежного обращения, заключаются в следующем:

- стоимость, представляемая всей бумажно-денежной массой, определяется стоимостью того количества золота, которое в данный момент необходимо для обращения;
- стоимость, представляемая каждой бумажно-денежной единицей, соответствует стоимости того количества золота, которое необходимо для обращения, деленному на количество фактически находящихся в обращении бумажных денег.

В условиях, когда связь законов стоимости с золотом практически утрачена, неизбежно нарушение законов денежного обращения. Обесценивание бумажных денег вследствие нарушения законов денежного обращения получило название инфляции.

Глава 5. РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ЭЛЕМЕНТЫ: СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОНКУРЕНЦИЯ И ЦЕНА

- 5.1. Рыночный механизм и взаимосвязь его элементов
- 5.2. Совершенная и несовершенная конкуренция
- 5.3. Спрос и факторы, определяющие его изменения
- 5.4. Предложение товара и кривая предложения
- 5.5. Равновесные цены. Механизм равновесия рынка при монопольных ценах

5.1. Рыночный механизм и взаимосвязь его элементов

Домашние хозяйства и фирмы, которые вступают в отношения на рынке, действуют так, будто ими руководит "невидимая рука", направляющая к эффективному размещению ресурсов. Альтернативой является экономическая активность, организуемая центральным административным органом страны.

Для многих людей до сих пор остается загадкой: как это так получается, что в рыночной экономике никто "сверху" не командует, а ресурсы между различными видами производства распределяются в целом лучше, чем при плановом хозяйстве, особенно в части, относящейся к производству благ для людей.

Адам Смит, который впервые употребил метафору "невидимая рука" при описании действия рыночного механизма, имел в виду руку Бога. В наше время предпочитают говорить о самоорганизации, спонтанных процессах, аналоги которых имеются в живой и неживой природе¹.

Основными внешними ориентирами, которыми руководствуются люди при принятии хозяйственных решений, имея в виду возможность равноправного обмена благами, являются цены этих благ. При принятии индивидуального решения о производстве цены являются носителями информации о ценности для общества благ, которые хозяйство может производить, а также об издержках, которые хозяйство должно понести, привлекая ресурсы извне. При реализации произведенного блага цена является

средством децентрализованного перераспределения благ, а вместе с ними и ресурсов для дальнейшего производства.

"В организации экономической деятельности, – пишут Роза и Милтон Фридман, – цены выполняют три функции: во-первых, они передают информацию; во-вторых, служат стимулом к применению наиболее экономичных методов производства, что ведет к наиболее эффективному использованию имеющихся ресурсов; в-третьих, они определяют, кто получает какую долю произведенного продукта, – другими словами, устанавливают распределение доходов". Безусловно, все эти функции тесно связаны между собой, переплетаются, поддерживают друг друга.

Конечно, общество в лице государства может пытаться воздействовать на цены и даже прямо их устанавливать, руководствуясь намерениями, которые считает благими. Однако результатом такого вмешательства часто оказывается понижение экономической эффективности хозяйствования в масштабах страны, потеря части общественного благосостояния.

Спрос (платежеспособный) – это представленная на рынке потребность в товарах, определяемая количеством тех или иных товаров, которые потребители могут купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Спрос находится в обратной зависимости от цены: с повышением цены товара спрос на него, как правило, сокращается, и наоборот. Помимо связи через цену, спрос и предложение влияют друг на друга непосредственно, т. е. спрос – на предложение, предложение – на спрос. Например, предложение на рынке новых качественных товаров всегда стимулирует спрос на них, а рост спроса на отдельные товары в итоге вызывает необходимость в увеличении предложения этих товаров. В рыночной экономике производители и потребители в своей экономической деятельности руководствуются **параметрами рынка, важнейшими из которых являются спрос, предложение, равновесная цена**. Это стержень рыночных отношений, **ядро рынка**. Экономическое положение производителей и потребителей, продавцов и покупателей зависит от **рыночной конъюнктуры**, которая изменяется под влиянием многочисленных факторов. При этом исключительно важную роль играет определенное соотношение между спросом и предложением. Оно зачастую предопределяет судьбу продавцов и покупателей.

¹ Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986.

Конъюнктура рынка – это совокупность складывающихся на рынке в каждый данный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс реализации товаров и услуг.

Конъюнктура рынка определяется экономическими показателями, характеризующими состояние рынка: соотношением спроса и предложения, уровнем цен, емкостью рынка, платежеспособными возможностями потребителей, состоянием товарных запасов и т. д.

Конъюнктуру рынка следует отличать от *народнохозяйственной конъюнктуры, представляющей собой совокупность экономических условий и признаков, определяющих процесс общественного воспроизводства в целом и характеризующих общее состояние экономики (а не только рынка) на данный момент.*

Подход к рыночному механизму предполагает уяснение тех экономических законов, которые лежат в основе его действия и использования. Такими законами являются: закон стоимости (ценности) и полезности, спроса и предложения, конкуренции, прибыли и др.

Колебания прибыли – барометр рынка, подающий сигнал производству. Товаропроизводитель в своей хозяйственной деятельности неизбежно руководствуется интересами увеличения прибыли. Прибыль зависит от цен, роста объема производства и скорости оборота капиталов. Характер нацеленности предприятий на прибыль меняется в условиях сбалансированного рынка и дефицитной экономики, когда появляется коллективный эгоизм и роль прибыли в деятельности предприятия гипертрофируется.

В основе действия рыночного механизма лежат законы стоимости, ценности, полезности, которые реализуются через различные типы цен; цены эквивалентного обмена (определяемыми не только полезностью, но и затратами, которые общество должно заплатить за производство того или иного товара или услуги), равновесные, монопольные, дискриминационные, зональные и другие цены.

Конкуренция, являясь конкретной формой функционирования рыночных отношений, составляет важный элемент рыночно-

го механизма, что позволяет выделить в рыночном механизме две стороны:

1) механизм взаимосвязи спроса и предложения с целевой функцией их сбалансирования;

2) механизм конкуренции с целевой функцией стимулирования товаропроизводителей.

Конкуренция (от латинского "конкурро" – сталкиваться) – это соперничество между участниками рыночной экономики за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Она выступает в качестве силы, обеспечивающей взаимодействие спроса и предложения, уравнивающей рыночные цены.

Конкуренция очень сильно зависит от количества производителей-продавцов и покупателей. Она разворачивается среди продавцов, которые хотят продать свой товар подороже. В этой борьбе побеждают те из них, кто сбывает товары подешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос, но продает больше.

Активно развивается **конкуренция среди покупателей**, которые стремятся приобрести товар по меньшей цене. В соперничестве между ними побеждают те, кто предложил более высокую цену по сравнению с рыночной ценой.

Наконец, главной линией разворачивания конкуренции является **соперничество** продавцов и покупателей, которые стоят на противоположных позициях в отношении уровня цены на товары. В результате этого соперничества устанавливается общая цена на однородные товары и конкретный вид кривой спроса и предложения.

Чем сильнее **конкуренция среди продавцов**, тем в большей мере предложение товаров превышает спрос покупателей. Когда конкуренция среди продавцов ослабевает, спрос начинает превышать предложение товаров. Конкуренция среди продавцов, среди покупателей и между теми и другими выступает как сила, вызывающая движение цены к уровню равновесия.

Конкуренция как экономический процесс может быть представлена в виде совокупности определенных действий субъектов хозяйствования. Эти действия аккумулируются в виде экономического цикла, который включает следующие последовательные воспроизводственные процессы:

- формирование материально-вещественных элементов производства и трудового коллектива;

- организация производства, снабжение его сырьем, материалами, полуфабрикатами, а также взаимодействие с производственными, кредитно-финансовыми и проектными организациями на возмездной основе;

- создание конкурентоспособной продукции;

- сбыт продукции, включающий меры по определению объемов, времени и места ее реализации;

- создание за счет прибыли инвестиционного фонда и его использование для расширения производства.

Уровень конкурентной борьбы во многом зависит от "жизненного цикла", в процессе которого происходит движение продукции от ее основания до снятия с производства. Он делится на четыре фазы:

- внедрения, освоения новой продукции. Для этой фазы характерны незначительные объемы продаж и высокие цены на выпускаемую продукцию;

- роста, когда происходит увеличение объема производства, рост спроса, сохранение высоких цен;

- зрелости, когда объем производства продукции достигает максимума, наступает насыщение спроса, замедление темпов роста, происходит обострение конкуренции и понижение цен;

- старения – заключительная фаза. На этой фазе спрос на продукцию снижается до минимума, объем выпуска уменьшается, уровень конкурентной борьбы затухает, большая часть продукции снимается с производства и начинается ее замена новой.

Необходимо иметь в виду, что при организации конкуренции хозяйствующие субъекты нередко прибегают к недозволенным методам воздействия на конкурентов. Такая деятельность получила в литературе название «недобросовестной конкуренции». Так, субъекты прибегают к дискредитации как конкурентов, так и товаров, выпускаемых ими. К числу наиболее распространенных актов дискредитации относятся:

- распространение ложных или неточных сведений о конкуренте;

- доведение до потребителя искаженной информации о характере, способе, месте изготовления товара и его качестве;

- незаконное использование товарного знака конкурента, его фирменного наименования, маркировки;

- реклама товара, не отвечающего требованиям качества;

- использование некорректных сравнений, порочащих товары конкурентов;

- самовольное использование или разглашение конфиденциальной научно-технической, производственной или иной информации, компрометирующей товары.

Борьба с указанными нарушениями в Российской Федерации возложена на Министерство по антимонопольной политике.

5.2. Совершенная и несовершенная конкуренция

Наиболее эффективно рыночный механизм действует в условиях свободной, или совершенной, конкуренции, означающей такое состояние экономической системы, когда влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. Совершенная конкуренция – это наиболее простая рыночная структура, где рыночное поведение продавцов и покупателей заключается в приспособлении к равновесному состоянию рыночной среды и при которой:

- 1) продавцы принимают цены как данные и не могут осознанно на них влиять;

- 2) доступ в отрасль новых продавцов ничем не ограничен;

- 3) продавцы не вырабатывают совместной стратегии;

- 4) покупатели не способны влиять на цены;

- 5) всем участникам торговли доступна полная рыночная информация.

Рыночную структуру, в которой выполняются первые четыре признака, иногда называют чистой конкуренцией. Нарушение одного из основных признаков ведет к несовершенной конкуренции. Если фирма функционирует в условиях совершенной конкуренции, то на рыночные цены она влиять не может, т. е. "соглашается" с ними.

Различают три основных вида несовершенной конкуренции:

– чистая монополия, когда на рынке одна фирма является единственным продавцом товара или услуги и границы фирмы и отрасли совпадают;

– олигополия, когда в отрасли существует небольшое число фирм;

– монополистическая конкуренция, которая характеризуется наличием на рынке сравнительно большого числа фирм, производящих дифференцированную продукцию.

Монополия происходит от греческих слов "монос" – один, "полио" – продаю, и возникает тогда, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара, на который не существует близких заменителей. На первый взгляд такая ситуация малореальна и, действительно, в масштабах страны встречается весьма редко. Однако если взять более скромный масштаб, например маленький город, то мы увидим, что ситуация чистой монополии довольно типична. В таком городе существует одна электростанция, одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одно крупное предприятие, один книжный магазин и т. д. В США 5% валового продукта создается в условиях, близких к чистой монополии. При этом определяющим моментом являются не размеры предприятия, а доля его производства в выпуске товаров на рынке.

Первые монополии возникли очень давно и были связаны с невоспроизводимыми условиями производства и возможностями диктовать потребителям свои условия. Монополия возникает там, где велики барьеры для вступления в отрасль. Это может быть связано с экономией от масштаба (как в автомобильной и сталелитейной промышленности). Есть и другие условия образования монополий, такие как *естественная монополия*, связанная с невоспроизводимыми элементами производства (залежи полезных ископаемых, плодородные участки земли и т. д.), использованием научно-технических достижений и т. д. Наконец, может возникать *административная монополия*, поддерживаемая государством, подчиняющая судопроизводство, охрану правопорядка, государственную безопасность и т. д. Государство создает официальные барьеры, выдавая патенты и лицензии. Согласно патентному праву США, изобретатель имеет исключительное право контроля над своим изобретением в течение 17 лет. Патенты сыг-

рали огромную роль в развитии таких компаний, как "Ксерокс", "Истман Кодак", "Интернешнл бизнес машин" (IBM), "Сони" и т. д. Монопольное положение, закрепленное патентом, служит стимулом капиталовложений в НИОКР и тем самым фактором усиления монопольной власти. Вступление в отрасль часто сильно ограничивают путем выдачи лицензий. Лицензия может быть предоставлена как частной фирме, так и государственной организации (классический пример – история водочной монополии в России).

Со стороны спроса аналогом монополии выступает **монопсония**. *Это такая ситуация на рынке, когда существует лишь один покупатель.* При монополии и монопсонии у продавцов и покупателей появляется возможность влиять на процесс ценообразования. При этом монополия оказывает влияние на цену путем изменения объема производства, а монопсония – посредством изменения размеров закупок.

Монополия расширяет производство не бесконечно. Она это делает до тех пор, пока каждая дополнительная единица продукции будет приносить доход больший, чем затраты на его производство. Доход и затраты на каждую дополнительную единицу продукции называют предельными. Расширение производства монополией ограничено кривой спроса и растущими предельными затратами.

Монополист может прибегать к практике ценовой дискриминации, когда он продает товар, для которого дальнейшая перепродажа трудна или вовсе невозможна, и когда монополист имеет возможность дифференцировать потребителей, желающих приобрести товар в соответствии с их возможностями и готовностью платить. Если эти условия выполняются, то монополист делит рынок на сегменты и продает в каждом из них такое количество своей продукции, которое максимизирует его прибыль.

Монополия и монопсония – это крайние случаи несовершенной конкуренции. Чаще встречается **олигополия** (от греч. слов: "лигос" – немногий, "полио" – продаю) – основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов, и **олигопсония** – несколько крупных покупателей. Примером олигополии могут служить три гиганта автомобильной промышленности США – "Дженерал моторс", "Форд Мотор" и "Крайслер", которые

вместе производят свыше 90% всех автомобилей в стране, хотя в начале XX в. число американских автомобильных фирм приближалось к 200, в конце 20-х гг. их число не превышало 50.

Олигополия – наиболее распространенный тип отраслевой структуры в современной промышленности. Сама угроза потенциального вторжения новых производителей превращает даже 100%-ную монополию в олигополию. Возникает принципиально новая дилемма: договориться о сотрудничестве и образовать монополистическое объединение или вести конкурентную борьбу. Суть проблемы олигополии сводится к взаимозависимости фирм: принимая решения, каждый участник должен учитывать возможную реакцию конкурентов. Олигополия при различной силе конкуренции может давать результат, сравнимый с ситуацией "чистой" монополии и, естественно, все промежуточные варианты.

Олигополии используют новый способ борьбы за покупательский спрос – **неценовую конкуренцию**. В этом случае борьба идет на основе технического производства, высокого качества и надежности изделий, более эффективных методов сбыта, использования маркетинга, расширения видов предоставляемых услуг и гарантий покупателям, улучшения условий оплаты и других приемов.

Характерной чертой олигополии является всеобщая взаимозависимость. Олигополия возникает в том случае, если число фирм в отрасли настолько мало, что каждая из них при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Подобно тому как шахматист должен учитывать возможные ходы противника, олигополист должен быть готов к различным вариантам развития ситуации на рынке в результате различного поведения конкурентов.

Всеобщая взаимозависимость проявляется и в условиях обострения конкурентной борьбы, и в условиях, когда достигается договоренность с другими олигополистами и возникает тенденция превращения отрасли в чисто монопольную.

Монополистическая конкуренция сочетает черты монополии и рынка совершенной конкуренции. Продовольственные магазины, бакалейная торговля, автозаправочные станции и многие

другие предприятия розничной торговли действуют в условиях монополистической конкуренции.

Суть монополистической конкуренции заключается в том, что каждая фирма продает продукцию, на которую существует много близких, но несовершенных заменителей. В результате каждая фирма имеет дело с убывающей кривой спроса на свою продукцию. Дифференциация может быть связана с самой продукцией (например, различные сорта пива) или с местоположением магазина.

Легкое вступление в отрасль не означает, что отсутствуют какие-либо ограничения для этого. Ими могут быть патенты на продукцию, лицензии, фабричные клейма или торговые марки. Однако в отличие от чистой монополии патенты не носят исключительного характера, поскольку патентуются товары-субституты.

5.3. Спрос и факторы, определяющие его изменения

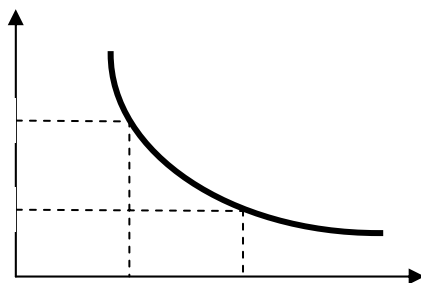
Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, всегда существует определенное соотношение: чем выше цена, тем меньше число тех, кто согласится купить данный товар, т. е. меньше уровень спроса (при данном уровне доходов); и наоборот, чем ниже цена, тем больше будет число покупателей и количество приобретаемого товара.

Механизм рынка позволяет удовлетворять только те потребности, которые выражены через спрос. Помимо них в обществе всегда есть и такие потребности, которые нельзя измерить деньгами и превратить в спрос. К ним, прежде всего, относятся блага и услуги коллективного пользования, особенно такие, в потреблении которых участвуют все граждане без исключения (охрана общественного порядка, национальная оборона, государственное управление, единая энергетическая система, национальная сеть коммуникаций и т. д.). Эти блага называются общественными товарами. В обществе с развитой рыночной экономикой преобладающая часть потребностей удовлетворяется посредством реализации спроса.

На величину спроса, его структуру и динамику влияют многочисленные **факторы** экономического, социального и технологического характера. Спрос на товар, например, может уве-

личиваться в результате изменений уровня доходов, размера рынка, цены и полезности других товаров, особенно товаров - заменителей, рекламы, изменения моды или вкусов покупателей.

Изобразим эту зависимость между ценой и величиной спроса графически. Если на абсциссе обозначить количество товара Q , покупаемого на рынке, а на ординате – движение цены P , то получится следующий результат (рис.5.3.1):



Кривую D (D – от слова "demand" – спрос) называют кривой спроса. Полученная кривая иллюстрирует закон постепенного убывания спроса, который можно сформулировать следующим образом: если цена какого-либо товара повышается (и при этом все другие условия остаются неизменными), то спрос будет предъявляться на меньшее количество этого товара. Или, что то же самое, если на рынок поступает большее количество товаров, то при прочих равных условиях цена на него уменьшается.

Закон спроса имеет силу в отношении практически всех товаров. Спрос не остается неизменным. При этом необходимо различать изменения величины спроса (объема спроса) и изменение спроса (характера спроса). Величина спроса меняется тогда, когда изменяется только цена данного товара. Характер спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, которые принимались ранее постоянными. Графически изменения объема спроса выражаются в "движении по кривой спроса". Изменение же спроса

выражается в "движении самой кривой спроса", в ее смещении. Это можно представить следующим образом (рис. 5.3.2).

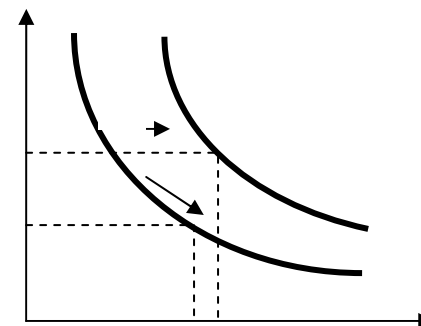


Рис. 5.3.2. Кривая изменения характера спроса

При изменении цены с P_1 до P_2 , когда все факторы кроме цены постоянны, движение осуществляется вниз по кривой спроса, увеличивая количество покупаемого товара от Q_1 до Q_2 . Изменение же спроса (сдвиг кривой спроса D_1 вправо вверх в положение D_2) показывает, что покупатели приобретают больше продукции при каждой цене. Так, при той же цене P_1 покупатель будет приобретать уже количество товара, равное $Q_2 > Q_1$.

На величину спроса, кроме цены, влияют уровень доходов, размер рынка, цена и полезность других товаров, особенно товаров – заменителей субститутов, субъективные вкусы и предпочтения, мода и т. п.

Спросы на различные товары отличаются друг от друга по степени чувствительности к изменению факторов, определяющих их. Мерой такого изменения служит **коэффициент эластичности спроса**. Коэффициент эластичности спроса по цене определяется как отношение роста объема спроса или количества приобретаемого товара (в %) к снижению цен (в %) и показывает быстроту реакции спроса на изменение цен.

Эластичность спроса по цене, или коэффициент эластичности, измеряется как отношение изменения спроса в процентах к изменению цены в процентах:

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} \div \frac{\% \Delta Q/Q}{\% \Delta P/P},$$

где Ed – коэффициент эластичности спроса по цене;

Q – объем спроса на товар;

P – цена товара.

Различают следующие типы эластичности (рис. 5.3.3):

- единичная эластичность, когда на каждый процент изменения цены объем спроса изменяется соответственно на 1% ($E=1$):

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = 2\%/2\% = 1;$$

- эластичный спрос, когда объем спроса в процентах изменяется быстрее, чем изменяется цена в процентах ($E > 1$):

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = 4\%/2\% = 2;$$

- неэластичный спрос, когда объем спроса в процентах изменяется медленнее, чем изменяется цена в процентах ($E < 1$):

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = 2\%/4\% = 0,5;$$

- совершенно неэластичный спрос, когда объем спроса не изменяется при любом изменении цены ($E = 0$):

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = 0/4\% = 0;$$

- бесконечно эластичный спрос, когда объем спроса может изменяться до бесконечности при незначительном изменении цены ($E = \infty$):

$$Ed = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = 4\%/0 = \infty.$$

Из графиков и представленных формул видно, что:

- увеличение объема сопровождается пропорциональным снижением цен;
- увеличение объема по сравнению со снижением цен происходит в два раза быстрее;

– увеличение объема по сравнению со снижением цен происходит в два раза медленнее;

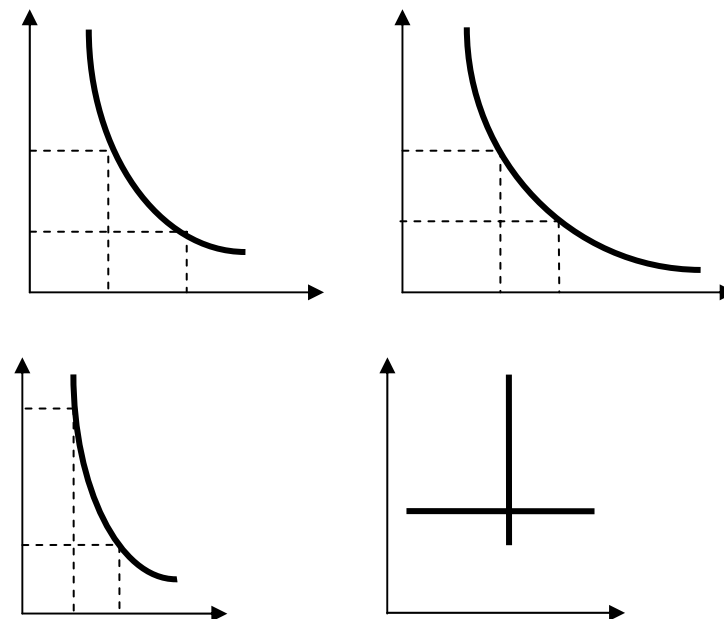


Рис. 5.3.3. Графики эластичности спроса

– изменение цен не влияет на изменение объема – продукты питания (хлеб, картофель, крупа);

– спрос может расти при повышении заработной платы, улучшении уровня жизни.

Отсюда выводы: если снижение цены вызовет увеличение спроса на товар, при котором общий доход товаропроизводителя не изменится, то эластичность такого спроса будет равна единице; если в результате снижения цены спрос на товар возрастет до такого уровня, при котором общий доход товаропроизводителя увеличится, то спрос по цене эластичен; если снижение цены вызовет увеличение спроса на товар, при котором общий доход товаропроизводителя понизится, то такой спрос на товар является неэластичным

Эластичность связана с использованием товаров - заменителей. Если у товара много заменителей, то его спрос по цене эластичен. Если товар не имеет заменителей, то он обладает неэластичным спросом. Если происходит понижение цены на определенный товар при неизменных ценах на товары - заменители, то спрос на данный товар возрастает, такой спрос является эластичным. На эластичность спроса влияет не только цена товара, но и другие факторы, например доходы покупателей. Поэтому можно говорить об эластичности спроса по доходу, которая характеризует степень чувствительности спроса на тот или иной товар к изменению доходов потребителей. Для большинства товаров зависимость между доходами и спросом прямая, т. е. с ростом доходов спрос увеличивается. Однако в некоторых случаях зависимость может быть обратной. Коэффициент эластичности спроса по доходу показывает, на сколько процентов увеличится (уменьшится) спрос при увеличении (уменьшении) доходов потребителя на 1%.

5.4. Предложение товара и кривая предложения

В каждый данный момент положение производителей, предлагающих свой товар на рынке, не одинаково. Некоторые из них произвели на рынок много товаров, а другие – мало. Одни из них затратили на их производство меньше средств производства и труда. У других эти затраты на единицу продукции оказались более высокими. Но, оказавшись на рынке, все они, каковы бы ни были их производственные издержки, стремятся получить самую высокую цену. При этом чем выше цена товара, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличивать предложение (при наличии конкурентов).

Объем предложения у каждого производителя, как правило, меняется в зависимости от цены. Если цена окажется низкой, то продавцы предложат мало товаров, придержат часть его на складе.

Если же цена будет высокой, то они предложат рынку много товара. Когда же цена существенно возрастет и окажется очень высокой, производители постараются увеличить предложение товара, попытаться сбыть даже бракованные изделия.

На рынке складывается определенное соотношение между рыночными ценами и количеством товаров, которое производители желают предложить покупателям. Эту зависимость можно отразить графически, применив систему координат (рис. 5.4.1). Ось абсцисс служит для обозначения количества товара Q , доставленного на рынок; ось ординат – для обозначения движения цены P). Кривую S называют кривой предложения.

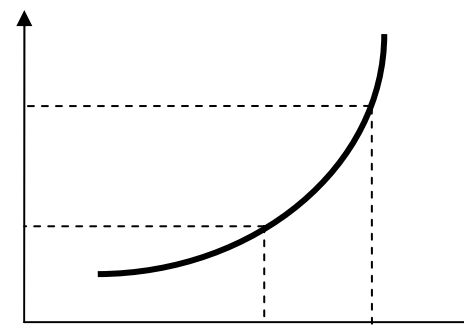


Рис. 5.4.1. Кривая предложения

Если кривая спроса устанавливает отношение между ценами и тем количеством товаров, которое потребители желают купить, кривая предложения характеризует отношение между рыночными ценами и тем количеством продукции, которое производители изъявляют готовность произвести и продать. При этом в отличие от кривой спроса кривая предложения обычно поднимается вправо вверх. При возрастании цены действует тенденция к увеличению предложения.

Объективно существующая взаимосвязь между предложением и ценой находит выражение в законе предложения, суть которого состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении.

Аналогично спросу необходимо различать изменение предложения, изменение объема предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена товара. Напротив, изменение предложения происходит, когда изменяются факторы, которые раньше принимались за постоянные.

Графически изменения объема предложения выражаются в "движении по кривой предложения". Так, с изменением цены с P_1 до P_2 это движение происходит по кривой S , что показывает увеличение объема предложения с Q_1 до Q_2 (рис. 5.4.2). Причем такое движение происходит только в том случае, когда все факторы кроме цены постоянны.

Однако на предложение оказывают влияние помимо цены и другие факторы. В результате их воздействия происходит сдвиг самой кривой предложения. Это означает не изменение объема производства, а изменение самого предложения, его характера. Предположим, что используется новая технология, позволяющая при тех же затратах выпустить больше продукции. Тогда кривая предложения сдвигается вправо в положение S_1 , сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит большее количество товара. Так, при цене P_1 $Q_1 > Q_2$, а при цене P_2 $Q_3 > Q_4$.

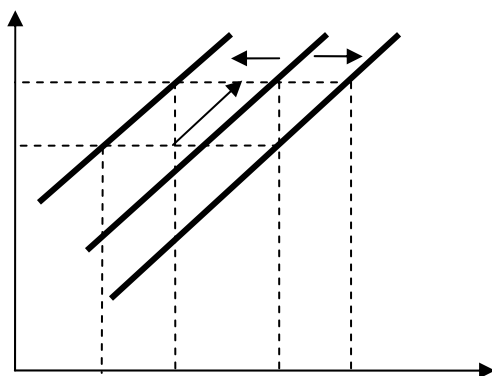


Рис. 5.4.2. Кривая изменения характера предложения

Степень изменения объема предложения в зависимости от увеличения цены характеризует эластичность предложения, мерой этого изменения является коэффициент эластичности предложения, рассчитываемый как отношение объема предложения (в %) к росту цен (в %). Эластичность предложения служит показателем относительного изменения предложения (Q) в соответствии с относительным изменением рыночной цены. Если предла-

гаемое количество товара (Q) остается неизменным, то мы имеем дело с неэластичным предложением. Когда же малейшее уменьшение цены товара (P) вызывает сокращение предложения (Q) до нуля, а малейшее увеличение (P) обуславливает увеличение предложения, то имеем дело с абсолютно эластичным предложением.

Эластичность предложения обычно бывает выше на протяжении длительного времени, чем в короткие сроки времени. Это вызвано приспособлением производителей к более высокой цене. Эластичность предложения меняется под действием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов. Усиление ограниченности ресурсов, применяемых при производстве того или иного товара, ведет к уменьшению значения эластичности предложения.

По способности производителя отреагировать на рыночную ситуацию выделяют три периода: кратчайший, краткосрочный, долгосрочный. В кратчайшем периоде фирма не в состоянии осуществить какие-либо изменения в объеме выпускаемой продукции, какая бы ни сложилась рыночная цена. В результате этого предложение может подстраиваться под спрос, изменяя только цену. Кривая предложения занимает в этом случае вертикальное положение. Это означает, что предложение в мгновенном периоде абсолютно неэластично.

В краткосрочный период предприятие имеет возможность подстроиться под спрос, используя ближайшие резервы, повышая объем производства за счет большей загрузки оборудования, интенсификации труда и продажи имеющихся запасов. Кривая предложения в этом случае отклоняется от строго вертикального положения в направлении, определяемом законом предложения. Эластичность предложения становится положительной, больше нуля.

В долгосрочный период производители могут перестроить производство за счет замены старого оборудования на новое, более производительное, расширить производственные мощности. В случае повышения цен происходит приток новых фирм в отрасль, производящую данный товар. В долгосрочный период эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях, она достигает максимальной величины.

5.5. Равновесные цены. Механизм равновесия рынка при монопольных ценах

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

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

В точке встречи Е (рис. 5.5.1) спрос количественно равен предложению (Q_1) и цена P_1 выступает как уравнивающаяся цена, или цена равновесия.

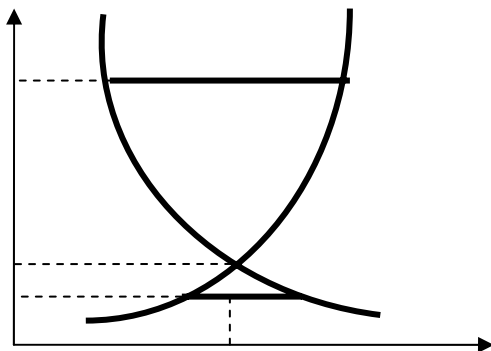


Рис. 5.5.1. График равновесия на рынке

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

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж – такое равенство существует при любой цене. При цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители намерены продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители намерены продолжать поставлять на рынок. Только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены. На микроуровне различают общее и частное равновесие.

Общее равновесие на рынке достигается тогда, когда наступает соответствие между совокупным общественным производством (совокупное предложение товаров и услуг) и величиной национального дохода, предназначенного для потребления, т. е. соответствие между покупательной способностью населения и предложением товаров и услуг.

Частное равновесие. Совокупное общественное производство складывается из отдельных групп товаров, производимых отдельными производителями и реализуемых определенным группам населения. В этом случае при совокупном соответствии по отдельным группам товаров возможны отклонения как со стороны спроса, так и стороны предложения. Но увеличение продажи одной группы товаров означает в рамках совокупного соответствия уменьшение продаж другой группы товаров. Например, уменьшение продажи мясных продуктов компенсируется увеличением продажи хлебных изделий.

Общий товарный спрос делится на части в зависимости от структуры общества (рабочие и ИТР, соотношение занятых мужчин, женщин, соотношение взрослых и детей, работающих и пенсионеров и т. д.); от общественного производства (выпуск различных групп товаров); от вкусов различных групп населения; от уровня развития техники и возможностей производства тех или иных товаров; от уровня спроса на средства производства (сырье, материалы, оборудование) и предметы потребления.

Формирование спроса на предметы потребления зависит также от общественного устройства общества (структура потребления рабочих семей, семей интеллигенции, предпринимателей, семей работников сельского хозяйства). Обеспечение равновесия

по отдельным группам товаров выступает в качестве частного равновесия.

В условиях свободной конкуренции цены формируются преимущественно под влиянием спроса и предложения. При монополистической конкуренции этот процесс приобретает более сложный характер. В процессе преобладания монополий происходит сочетание стихийного рыночного регулирования с управлением, осуществляемым монополиями и государством.

Если монополия получает право на реализацию товаров, то она стремится как можно больше продать товаров и получить при этом максимальное количество прибыли. Однако продажа каждой дополнительной единицы товара по мере удовлетворения спроса приносит все меньше и меньше дохода. Для того чтобы продать эту дополнительную единицу, необходимо понизить цену, так как покупательная способность рынка имеет ограниченные возможности. При этом монополия будет продавать товары не по самой высокой цене, а по такой, которая обеспечивает оптимальное сочетание объема продажи и цены за единицу изделия и получение наивысшего общего объема прибыли.

Границы монопольных цен устанавливаются рыночной конкуренцией. Верхняя граница определяется соотношением уровня цен и объемов производства, которое обеспечивает монополю высокую прибыль.

Нижняя граница монопольной цены – это низкая цена, при которой дополнительная прибыль сверх нормальной будет равна нулю. Доля монопольной прибыли в цене товара связана с величиной эластичности спроса на продукцию монополиста. Этот показатель называется индексом Лернера. Он определяется по формуле:

$$E = \frac{P_m - P_{ck}}{P_m},$$

где P_m – монопольная цена;

P_{ck} – цена совершенной конкуренции;

E – эластичность спроса.

При формировании рыночного равновесия в условиях монопольных цен необходимо исходить из следующих предпосылок:

- монополия возникает тогда, когда в результате разных причин на рынке товаров возникает единственный производитель в виде фирмы - монополиста или объединения нескольких фирм - монополистов путем заключения договоров между ними и их действия в качестве единой фирмы;

- на рынке имеется большое число потребителей данного товара и ни один из них не может оказать существенного влияния на формирование рыночных цен;

- в силу особенностей производства удельные затраты фирмы - монополиста весьма низкие, а объемы производства высокие, что позволяет фирме вытеснить конкурентов с рынка и захватить его целиком;

- отдельные потребители не имеют возможности оказывать влияние на рыночные цены и вынуждены подстраиваться под цены, предлагаемые монополистами. В свою очередь монополист выбирает такие объемы и цену, при которых товар полностью будет реализован с максимально возможной прибылью. Эти условия позволяют сделать методологический вывод: при анализе монопольного рынка следует рассматривать фактически только поведение фирмы монополиста на рынке.

Монополистическая ситуация, как правило, сопровождается антимонопольными методами воздействия со стороны государственных органов.

Первая группа мер – административно-правовое воздействие в виде:

- запрета монополии в какой-либо отрасли хозяйства;
- роспуск существующих монополистических объединений;
- расчленение монополий на ряд самостоятельных производств.

Вторая группа мер – административно-экономическое воздействие, направленное на:

- преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);
- преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товара путем использования рекламы;

- запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

Третья группа мер – экономическое воздействие, проводимое государством:

- использование разных приемов введения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;

- поощрение выпуска товаров – субституттов, т. е. товаров – заменителей. Разнообразие товаров личного и производственного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;

- расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта; распространение научных и технологических знаний.

В некоторых отраслях существует монополия, когда отдельный производитель выпускает продукцию, которая отличается более низкими издержками, чем продукция, выпускаемая несколькими производителями (производство газа, нефти, золота), – это естественная монополия. Демонополизация в таких отраслях может привести к резкому увеличению затрат, повышению цен на продукцию, к снижению общей производительности труда. Осуществление такой демонополизации будет неэффективно.

Когда речь заходит о демонополизации производства, надо иметь в виду, что во всех развитых странах основная доля выпускаемой продукции приходится на крупнейшие предприятия. Например, в промышленности США определяющую роль играют 200 крупнейших корпораций. В производстве легковых автомобилей действует три основные корпорации: "Дженерал моторс", "Форд мотор", "Крайслер"; в химической промышленности лидирует одна корпорация – "Дюпон де Немур"; производство пассажирских самолетов монополизировано тремя корпорациями: "Боинг", "Макдонелл – Дуглас", "Локхид". Особо следует сказать о мелких предприятиях: предприятия, принадлежащие корпорациям, образуют основу производственных комплексов. Эти комплексы "обрастают" множеством мелких и средних предприятий, удовлетворяя потребности корпораций в инстру-

менте, узлах, разных комплектующих изделиях. Причем самостоятельность мелких предприятий, обслуживающих крупные корпорации, является сугубо номинальной. В основном они функционируют как придатки комплексов на условиях, диктуемых корпорациями.

Глава 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И СОБСТВЕННОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. Институциональная теория: старый и новый институционализм

6.2. Методологические основы и этапы институциональных преобразований в России

6.3. Сущность собственности как экономической категории

6.4. Полиморфизм собственности в рыночной экономике

6.5. Разгосударствление и приватизация: пути и формы. Опыт зарубежных стран

Научное сообщество в течение многих лет ищет объяснение истокам и предпосылкам высокоэффективного экономического развития. Неоклассическая теория, по мнению институционалистов, в настоящее время не может дать удовлетворительного объяснения этому явлению, поскольку не раскрывает проблемы взаимной обусловленности институциональных изменений и экономического роста.

Переход к рыночной экономике, осуществляемый в ряде стран, вызывает неизбежные институциональные изменения, необходимость создания новых рыночных институтов. Эти проблемы являются чрезвычайно актуальными и малоизученными современной экономической теорией.

6.1. Институциональная теория: старый и новый институционализм

Институциональное устройство характеризуется определенными социальными институтами, которые выступают в форме организации, регулирования и упорядочения общественной жизни, а также поведения людей. Обычно выделяют экономические,

политические, культурные, воспитательные институты. Они включают, с одной стороны, совокупность социальных норм и образцов поведения людей; с другой – совокупность норм права, регулирующих определенные общественные отношения. Основоположниками "старого" институционализма признаны Т. Веблен, У. Митчелл и Дж. Коммонс.

Отвергая социализм, но признавая его социальные достижения – с одной стороны, защищая капитализм, но видя его негативные черты – с другой стороны, "старые" институционалисты пришли к выводу о необходимости объединить лучшие стороны обеих систем. Это обстоятельство подтолкнуло к развитию на основе синтеза "старого" институционализма и "обновленной" неоклассики институциональной экономики (теория конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем), которая оппозиционна к классическому "мейнстриму". Она отвергает методы маржинального и равновесного анализа и выбирает такие методы исследования, которые выходят за пределы рыночного хозяйства.

Дальнейшая модификация этого направления получила название "новой институциональной экономики". Данный термин был введен О. Уильямсоном в работе "Рынки и иерархия" (1975). Появление самой теории связывают с именем лауреата Нобелевской премии (1991) в области экономики Р. Коуза (р. 1910). Ключевые идеи нового направления изложены им в статьях "Природа фирмы" (1937) и "Проблемы социальных издержек" (1960). Так, отвечая на вопрос, какая причина заставляет индивидуальных предпринимателей объединяться в фирму, он отмечает, что для успешного функционирования на рынке предприниматель должен иметь о нем достоверную и обстоятельную информацию, которая требует больших издержек, называемых транзакционными. Эти издержки связаны не с производством как таковым (внутренние затраты), а с сопутствующими (внешними) затратами. Организация же фирмы позволяет снизить их (а именно: поиск информации о ценах, ведение переговоров, разработка системы стандартов и контроля над ней, содержание юридической службы и т. д.). Вот что по этому поводу писал другой лауреат Нобелевской премии (1993) Д. Норт: "Коуз показал, что неоклассическая модель, которая служит фундаментом большинства экономиче-

ских теорий западных ученых, справедлива лишь при чрезвычайно жесткой предпосылке о том, что транзакционные издержки равны нулю; если же транзакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние институтов"².

Таким образом, если проблема неоклассического направления состояла в создании теории без институтов, то традиционный институционализм пытался объяснить институты без теории. Наиболее сильной и убедительной частью подхода, использовавшегося традиционными институционалистами, была и остается критика неоклассической теоретической системы. Подытоживая рассмотренные течения, А.Е. Шаститко сформулировал следующие черты новой институциональной экономики, которые позволяют говорить о ней как об относительно самостоятельном направлении³.

Во-первых, в отличие от неоклассической для новой институциональной теории, как и для традиционного институционализма, институты играют важную роль при объяснении поведения экономических агентов, а также размещении ресурсов. Вместе с тем новая институциональная теория делает акцент на аспекты, связанные с эффективностью, объясняя их (институтов) формирование на основе модели рационального выбора. Более того, транзакционные издержки как одно из ключевых понятий новой институциональной экономической теории определяются через общественно значимую оценку ресурсов, направленных на формирование, сохранение и использование институтов. Это позволяет установить особенности используемых моделей. Далеко не все они являются строго оптимизационными. Степень отклонения от базовой модели, отражающая вместе с тем модифицированность неоклассической исследовательской программы, определяется характеристиками переменных, которые предполагается объяснить, а также уровнем анализа.

Во-вторых, в рамках нового институционализма институты рассматриваются через их влияние на решения, которые прини-

² Норт Д.С. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Весна. Т. 1. Вып. 2. С. 69.

³ Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: МГУ, ТЕИС, 2002. С. 42-46.

мают экономические агенты. Институты в виде набора правил и норм не определяют всецело поведение человека, а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией. Более того, индивид может выбирать между правилами. С этой точки зрения неоинституционализм можно рассматривать как своеобразную форму синтеза различных идей в экономической теории.

В-третьих, в отличие от неоклассики институты рассматриваются не только как технологические образования (как в случае с фирмой или домашним хозяйством), но и как упорядочивающие взаимодействие между людьми структуры, что требует специального исследования процессов обработки информации, получения и использования знания, структуры стимулов и контроля в различных формах экономической организации. Вот почему неоклассическая теория фирмы получила название технологической, тогда как институциональная – контрактной⁴, которая предполагает изучение внутрифирменных обменов.

В-четвертых, институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике (где точка отсчета для анализа рыночных структур – совершенная конкуренция), на предмет возможностей экономии транзакционных и трансформационных издержек. В упрощенном виде механизм возникновения избыточных издержек может быть представлен следующим образом. Сначала исследователи изображают идеальную экономическую систему, затем сравнивают с ней фактическое положение вещей либо то, что кажется таковым. После этого определяют, что необходимо предпринять, чтобы достичь идеального положения вещей. Одна из важнейших и роковых абстракций в такого рода построениях – игнорирование издержек, связанных с реализацией предлагаемых изменений⁵. В связи с этим А. Е. Шаститко далее отмечает, что все альтернативные формы размещения ресурсов и институциональных устройств возможны. Это соответствует скорректиро-

⁴ Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса / Под ред. А. А. Демина, В. С. Каткало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 55; Шаститко А. Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996. С. 30.

⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 29.

ванным представлениям об эффективности в связи с использованием понятия транзакционных издержек, поскольку они не позволяют обеспечить достижение границ возможностей максимизации благосостояния. Раз существуют препятствия, часть которых оказывается неустранимыми, то сравнение фактического размещения ресурсов в рамках той или иной формы приобретает иной смысл, помогая определить не конечную точку изменений, а их направление (Парето – улучшение, соответствие критерию Калдора-Хикса). Каждая из институциональных альтернатив обладает своими особенностями, сравнительными преимуществами, которым соответствует определенная область права. Вот почему одна из ключевых характеристик новой институциональной экономической теории – анализ дискретных институциональных альтернатив. Г. Саймон так характеризует происходящее изменение в методе исследования: "По мере экспансии экономической теории за пределы ее ключевой сферы интересов – теории цены, имеющей дело с количествами товаров и денег, – в ней можно наблюдать определенные изменения. Происходит сдвиг от сугубо количественного анализа, где центральная роль отводится уравнению предельных величин, в направлении более качественного институционального анализа, где сопоставляются дискретные альтернативные структуры"⁶.

В-пятых, более широкий подход к определению ситуации выбора в рамках нового институционального направления по сравнению с неоклассическим позволяет ослабить жесткие ограничения на метод сравнительной статистики. Если в неоклассических моделях сравнительная статистика как метод изучения экономической системы через набор равновесных состояний (при абстракции от процесса перехода от одного состояния к другому) предполагала определения значения таких показателей, как цена и количество, то в новой институциональной экономической теории таких значимых параметров становится существенно больше. Более того, использование данного метода дает возможность в простейшей форме поставить вопрос о непредвиденных последствиях институциональных нововведений.

⁶ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 24.

В-шестых, новая институциональная теория ориентирована на ослабление жестких предпосылок неоклассической теории относительно поведения человека и в то же время на унификацию экономического подхода, реализуя принцип методологического индивидуализма, что дает основание рассматривать новую институциональную теорию как обобщенный неоклассический подход. В свою очередь, рациональность поведения рассматривается Д. Нормом как переменная величина, которая зависит от сложности ситуации выбора, ее повторяемости, имеющейся у принимающего решение индивида информации, а также степени ее мотивированности.

На наш взгляд, эти отличительные особенности не вскрывают методологическую основу новой институциональной экономики как относительно самостоятельного явления. В них поднимаются частные положения, характеризующие данное новое направление, включающие поведенческие особенности агентов, упорядоченность их взаимодействия, сравнимость при определении издержек (вместо: идеальное положение – реальное – идеальное, предлагается реальное положение одного агента – реальное другого агента), ослабление ограничений как метода сравнительной статистики, а также ослабление предпосылок поведения человека.

Отсюда видно, что данные особенности не раскрывают фундаментальных отличий нового неоклассического институционализма от традиционного. Известно, что неоклассический институционализм вообрал в себя новые направления экономической теории, которые кроме чисто экономических включают в себя социально-политические, правовые, социально-психологические. Их возникновение явилось результатом не только усложнения экономическим процессов, но и таких явлений, как конвергенция, которая основывается на синтезе теорий трудовой стоимости и предельной полезности. Именно с этих позиций следует рассматривать условия жизни отдельного человека и общества в целом.

Исходя из этого, нами сделана попытка изобразить графически развитие классических и неоклассических направлений экономической теории (рис. 6.1.1).

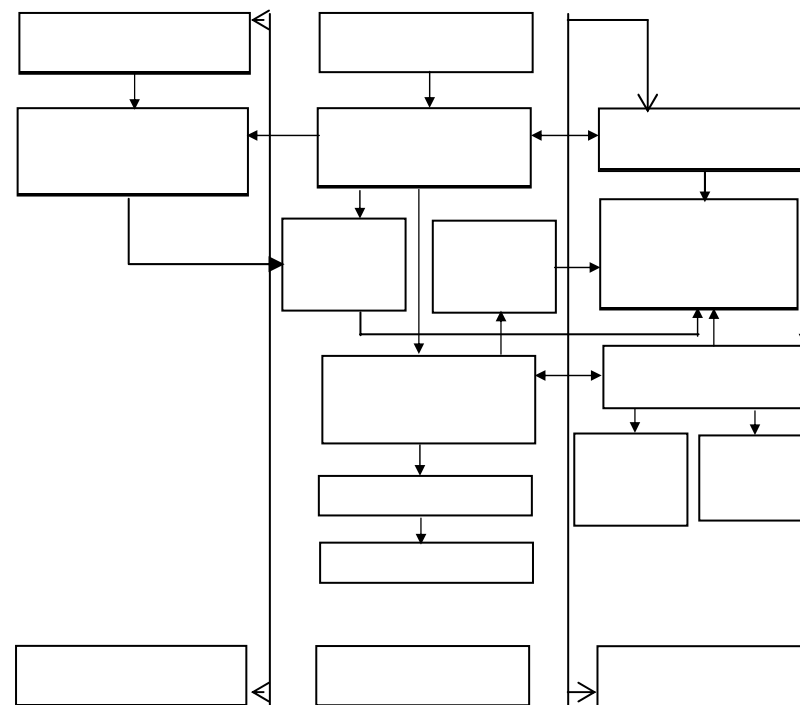


Рис. 6.1.1. Основные течения экономической теории

6.2. Методологические основы и этапы институциональных преобразований в России

Переходя к российской проблематике, следует отметить, что при проведении экономических реформ нельзя обеспечить хозяйственное переустройство на основе экономической теории. Макро- и микроэкономическая политика, финансовая стабилизация, проблемы общих экономических преобразований зависят не только от изменения народнохозяйственных агрегатов, но и от многих других параметров, формирующих поведение людей. Определяющей является проблема состыковки формальной структуры экономики с правовыми и неформальными нормами поведения, закрепленными в обычаях и традициях населения. В нашей стране при осуществлении реформ были преувеличены представления об универсальности рыночных институтов, сло-

жившихся в западной экономике, и проигнорированы собственные исторически сложившиеся институты, использование которых при проведении определенных институциональных преобразований могли дать позитивные результаты.

Введение в анализ экономических институтов позволяют дифференцировать основные направления формирования хозяйственного механизма всей экономической системы и выявить неоднозначность реагирования хозяйствующих субъектов на изменения внешней среды.

При составлении рыночных отношений, можно выделить три группы институтов, формирующих институциональную структуру:

- инфраструктурные;
- нормативно-правовые;
- психологические.

1. Инфраструктурные. Они выступают в виде образования системы рыночных учреждений – биржи, банки, рынки; создание фирм, основанных на использовании разнообразных форм собственности. Следует отметить, что экономические институты по своему содержанию отличаются от понятия «организация». Если первые являются набором правил и законов, определяющих взаимодействие и поведение людей, то «организация» представляет собой совокупность людей, объединенных для достижения какой-либо цели на основе общих интересов и разделения обязанностей. Некоторые коллективные объединения могут выступать как институтами, так и организациями, например биржа, фирма, церковь.

2. Нормативно-правовые. Поведение хозяйствующих субъектов в рыночных условиях осуществляется путем использования нормативно-правовых методов. Эти методы подразделяются на экономические и административные регуляторы.

Экономические регуляторы используются для налаживания взаимодействий элементов управляющей системы и координации их взаимодействия. В качестве регуляторов, воздействующих на субъекты хозяйствования, применяются разнообразные инструменты. К их числу относятся система платежей, взимаемых за ресурсы, выбросы; штрафные санкции; меры фискального харак-

тера в виде налогов, взимаемых неявно как субсидии, займы, кредиты; методы финансирования.

К административным регуляторам относятся: законы, устанавливающие права и обязанности хозяйствующих субъектов; инструкции, разъясняющие законы со стороны ведомств; комментарии к законам; штрафы, устанавливающие ответственность за определенные деяния; пени, возмещающие потенциальный ущерб; стандарты, определяющие совокупность нормативных требований к объекту; правила, определяющие требования, предъявляемые к субъектам хозяйствования в рамках законов.

При выборе регуляторов развития производства широкое распространение получило мнение: внедрение и использование экономических методов регулирования являются проще и эффективнее, чем использование административного контроля. Обычно это обосновывается тем, что сбор платежей и налогов является более простым и доступным, чем использование контроля, системы штрафов и законов. Кроме того, считается, что экономические регуляторы являются более действенными, чем административные. В действительности, все обстоит гораздо сложнее. Установлено, что издержки по административному контролю за соблюдением стандартов гораздо ниже, чем затраты, связанные с использованием других методов, так как при растущих объемах они остаются относительно постоянными. В то же время использование экономических методов в виде сделок, например торговля правами на использование природных ресурсов, требует тщательного контроля за каждой сделкой, что ведет к высоким дополнительным затратам. На практике моменты бюрократизма при осуществлении экономических мер наблюдаются гораздо чаще, чем при использовании административных методов. Отсюда можно сделать вывод, что выбор экономических или административных регуляторов должен определяться конечной результативностью. Наивысший результат достигается тогда, когда оба метода дополняют друг друга и используются совместно.

3. Психологические. Эта группа факторов определяется природной средой и условиями жизнедеятельности. Последние формируются под воздействием социальной структуры общества, элементарной ячейкой которого является семья. Последующими уровнями выступают социальные группы, социальные слои насе-

ления, а также поселения укрупняющихся территориальных образований. При экономических преобразованиях, связанных с переходом на рыночные условия, необходимо учитывать психологию хозяйствующих субъектов, которая складывается на базе устоявшегося правосознания под воздействием таких факторов, как местные традиции и образ жизни; культурные и хозяйственные навыки; склонность населения к определенной интенсивности и дисциплине труда.

Необходимо учитывать, что психологические явления отличаются весьма высокой инерционностью, и их адаптация к новым свойствам структурных изменений в экономике происходит довольно медленно и отличается длительностью преобразований.

Для становления современной рыночной экономики России более сложным является не работа самого рыночного механизма, а соответствующее дополнительное оснащение в виде институтов, которые формируют и направляют поведение людей. Хозяйственное поведение предпринимателей при переходе к рынку формируется не столько новыми принятыми законами и созданием новых рыночных учреждений (банков, бирж, фондовых рынков), сколько неформальными нормами, возникающими в процессе хозяйственной деятельности. Их становление – наиболее сложный и длительный процесс.

Изучение теории институционализма в России активизировалось в 1990-х гг. За последние годы вышел ряд специальных исследований, посвященных изучению особенностей институциональных преобразований в России. К их числу относятся работы В. Г. Гребенникова⁷, Г. М. Гукасян⁸, Р. И. Капелюшников⁹, Д. С. Львова¹⁰, Р. М. Нуреева¹¹, А. Н. Олейника¹², А. И. Попова¹³, В. В. Радаева¹⁴, В. Т. Рязанова¹⁵, Н. П. Федоренко¹⁶, А. Е. Шаститко¹⁷ и др.

⁷ Гребенников В. Г. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2001.

⁸ Гукасян Г. М. Экономическая теория: проблемы "новой экономики" (генезис науки, неинституционализма, теория глобализации). СПб.: Питер, 2003.

⁹ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.

¹⁰ Институциональная экономика: Учебное пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001.

В работах Д. С. Львова и В. Г. Гребенникова¹⁸ институционализм выступает как система взглядов на методологию социальной науки. Исходным является понятие социальной системы как предмета исследования социальной науки.

Раскрывая сущность институционализма, В. Г. Гребенников выделяет в качестве определяющего упорядоченную совместную деятельность людей, которая может быть упорядочена технологически – технологическая упорядоченность. По его мнению, она устанавливается либо методом проб и ошибок, либо методом научной организации труда в соответствии с требованиями технологических процессов. В этом случае совместная деятельность выступает как комбинация трудовых функций, а отдельный человек – как ресурс наряду с другими ресурсами, как рабочая сила, а не как субъект, обладающий волей. Социальная упорядоченность совместной деятельности осуществляется посредством рефлексивных норм, или рефлексивных правил. Рефлексивные нормы образуют правовые нормы и условные правила. Правовая норма предполагает принуждение, условные правила – это обычаи, правила этикета, корпоративной или сословной чести. Исходя из вышеизложенного, под институтами пони-

¹¹ Нуреев Р. М. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 6.

¹² Олейник А. Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.

¹³ Попов А. И. Рыночные процессы в микро- и макроэкономике. Ч. IV. Российская хозяйственная система: проблемы функционирования: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭ, 2001.

¹⁴ Радаев В. В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-Пресс, 1997.

¹⁵ Рязанов В. Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. СПб.: Наука, 1998.

¹⁶ Федоренко Н. П. Вопросы оптимального функционирования экономики. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Наука, 1990; Федоренко Н. П. Вопросы экономической теории. М.: Наука, 1994.

¹⁷ Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: МГУ, ТЕИС, 2002.

¹⁸ Институциональная экономика: Учебное пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001; Гребенников В. Г. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2001.

мается фактически действующая рефлексивная норма. Правовой норме соответствует правовой институт, условной норме – социально-культурный институт. Закрепление внешней нормы в общественной практике называется институционализацией. Институционализация – это совместная деятельность, упорядоченная институтами. Таким образом, социальная система – это совместная деятельность людей, упорядоченная внешними формами, или институтами¹⁹.

Принципы институционализма – это институтоцентризм, несводимость, методологический социализм, единство и историзм.

Принцип институтоцентризма является из них главным. Остальные выступают его расшифровками, отражающие тот или иной его аспект. Этот принцип утверждает, что экономическая наука не может ни выделить свой предмет как упорядоченное единство, ни изучать его без учета рефлексивных норм. Без их участия не существует механизма регулирования совместной деятельности людей. Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам. Это означает, что экономическая жизнь выступает как жизнь, определенным образом оформленная.

Из первого методологического принципа институционализма вытекает следующий вывод: изучить новую экономику – значит исследовать присущие ей рефлексивные внешние нормы, т. е. совокупность формальных и неформальных институтов.

Принцип несводимости устанавливает четкую границу между экономическим и естественным знанием. Каждое из них имеет особый предмет. Экономический мир – это мир жизни, упорядоченный рефлексивными нормами, т. е. формальными и неформальными институтами.

Естественный мир подчиняется другим законам. Сводить оба мира к единым основаниям методологически некорректно. В категории экономической жизни, как справедливо заметил

¹⁹ Институциональная экономика: Учебное пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 38. Гребенников В. Г. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2001.

К. Маркс, нет ни атома вещества природы. Категории экономической жизни имеют отношения только с экономическими отношениями.

Вывод из второго принципа: в исследовании институтов следует разграничивать влияние на хозяйственную жизнь общества, исходящее со стороны естественных условий, и влияние, идущее со стороны экономических процессов.

Принцип методологического социализма (методологического коллективизма) направлен против так называемого "методологического индивидуализма"²⁰. Последний составляет один из центральных пунктов неоклассической школы, когда исследование велось с позиции эгоистического индивида, изученного еще А. Смитом. Принцип методологического коллективизма присущ неoinституционализму. В соответствии с ним институты создаются путем соглашений. Анализ любого соглашения убеждает в том, что оно, во-первых, заключается по каким-то уже существующим правилам; во-вторых, поведение участников соглашения несет в себе отпечаток обязательств и прав, вытекающих из других, ранее заключенных соглашений.

Вывод из третьего принципа: изучать институты новой экономики можно лишь после детального анализа норм и соглашений, существовавших ранее.

Принцип единства утверждает, что не существует "материи социальной жизни" с самостоятельно складывающимися в ней "отношениями", которые можно было бы мыслить отдельно от норм права и других институтов. Таким образом, принцип единства, во-первых, отвергает претензии экономической науки на какой-то особый предмет, лишенный правовой оформленности, а следовательно, институционального своеобразия²¹. Во-вторых, принцип единства противостоит принципу экономического материализма, который обычно связывается с учением К. Маркса о базисе и надстройке.

²⁰ Быченков В. М. Институты. М.: Российская академия социальных наук, 1996.

²¹ Гребенников В. Г. Великая Монополия (записки государственника) // Экономические науки современной России. 1999. № 3.

Принцип историзма утверждает, что социальная система представляет собой конкретную исторически развивающуюся целостность. Применительно к экономической науке это значит, что, во-первых, явления экономической жизни можно объяснить только как явления определенной культуры²². Когда говорят о необходимости комплексного междисциплинарного исследования экономических процессов и явлений, сотрудничества экономистов с юристами, культурологами, социопсихологами, имеют в виду именно этот принцип историзма. Во-вторых, принцип историзма не признает существования абсолютных экономических так называемых "социологических" законов, которые, подобно законам природы, действуют во все времена.

В-третьих, принцип историзма указывает на особый характер необходимости. Историческая необходимость имеет дело с возможностями, из которых должен быть сделан выбор. Какой именно выбор был сделан, по какому пути пошли исторические события, решают конкретные обстоятельства времени и места, все факторы, которые потом, когда события уже состоялись, будут названы его причинами и приобретут статус "необходимых" событий. Это справедливо как для широкомасштабных в жизни народов, так и для мелких эпизодов и индивидуальных судеб отдельных людей. Принцип историзма отрицает фатальную предопределенность социальных явлений и процессов. В частности, он отвергает любую теорию о предопределенном общем пути развития, который якобы с железной необходимостью уготован народам Земли.

Вывод из принципа историзма: не следует экономику западного типа, как, впрочем, любую другую, рассматривать в качестве неизбежной для всех стран мира и навязывать ее в виде наилучшего образца жизни.

Оценивая экономическое развитие России в XX в., можно выделить четыре этапа реформ, направленных на институциональные преобразования с целью вывода ее экономики на мировой уровень.

Первый этап – институциональные преобразования, принятые А. А. Столыпиным и С. Ю. Витте. Они намечали за 25

лет после 1905 г. вывести страну на мировой экономический уровень:

- ✓ в промышленности экономическая политика была направлена на усиление государственной системы хозяйства: проведение курса протекционизма; сосредоточение в руках государства железных дорог; организация государственных кредитных учреждений; введение системы казенных заказов и субсидий;

- ✓ в кредитно-финансовой системе предполагалось широкое привлечение иностранного капитала в банки, в промышленность, в строительство железных дорог;

- ✓ в области построения денежной системы было введено золотое денежное обращение и свободный обмен кредитных билетов на золото;

- ✓ в аграрной сфере намечалось разрушить общинную систему хозяйства и с помощью долгосрочных займов перейти к системе хозяйства, основанной на частной крестьянской земельной собственности.

В целом с помощью институциональных преобразований намечалось осуществить индустриализацию страны, управляемую государством.

Второй этап институциональных преобразований был предпринят в годы нэпа. В 1921 г. 10-й съезд РКП(б) принял решение при сохранении командных высот в экономике (земля, тяжелая промышленность) в руках государства широко использовать товарно-денежные отношения для развития производительных сил путем введения мелкого частного предпринимательства в промышленности и сельском хозяйстве, а также государственного предпринимательства в виде коммерциализации "хозрасчета" трестов и синдикатов. В результате в 1926 г. было достигнуто насыщение потребительского рынка, доля частного сектора в промышленности достигла 40%, ¼ предприятий была сдана в аренду²³.

Вместе с тем накопления для крупномасштабной программы индустриализации в этот период не были созданы. Это послужило основой для отхода от нэпа и введения централизован-

²² Шпенглер О. Закат Европы. Т. 2. М.: Мысль, 1998.

²³ Богомазов Г. Г. Формирование основ социалистического хозяйственного механизма в СССР в 20-30-х гг. П., 1983.

ной системы хозяйства, направленной на ускоренную индустриализацию производства.

Третий этап охватывает период с середины 1960-х гг. Экономические реформы проводились под руководством А. Н. Косыгина. В этот период институциональные преобразования сопровождались расширением рыночных методов хозяйствования, которые сводились к следующим моментам:

- резко сокращалось количество централизованно устанавливаемых показателей, доводимых до предприятий министерствами и ведомствами;
- предприятиям разрешалось устанавливать прямые хозяйственные связи с поставщиками и потребителями; заключать хозяйственные сделки; предъявлять иски и отвечать по своим обязательствам;
- усиливалось материальное стимулирование и материальная ответственность;
- устанавливалась плата за фонды;
- внедрялась оптовая торговля средствами производства и т. д.

Хотя сами по себе экономические реформы не были реализованы в полном объеме, тем не менее повысились темпы роста производства, произошли определенные структурные сдвиги. Практика показала, что экономические реформы того периода носили ограниченный характер и поэтому не дали ожидаемого эффекта.

Четвертый этап институциональных преобразований начался с середины 1980-х гг. Уже на первых порах начатые реформы в виде перестройки закончились полной неудачей. В 1989 г. денежные доходы населения выросли на 13%, вчетверо больше, чем производительность труда, дефицит госбюджета в 1989 г. достиг 10%, эмиссия наличных денег увеличилась в 4,5 раза по сравнению с 1985 г. В итоге потребительский рынок оказался полностью разваленным, золотовалютные резервы съеденными. Именно тогда началось массовое расхищение государственного имущества и формирование криминальной экономики²⁴.

²⁴ Строев Е. С., Бляхман Л. С., Кротов М. И. Экономика содружества независимых государств накануне третьего тысячелетия. СПб., Наука, 1998. С. 90-91.

Все это явилось следствием того, что при осуществлении институциональных преобразований не было ясной теоретической базы, идеологии реформ.

Проведение реформ в 1990-е гг. не только не улучшило экономического положения, но и продолжало резко ухудшаться вплоть до 2000 г. Неудачи при проведении экономических реформ в России нередко объясняют "болезнью роста". В этом отношении следует сопоставить институциональные преобразования КНР и России. В этих странах при проведении реформ была принята единая цель – активизация человеческого фактора и повышение на этой основе эффективности производства. Однако результаты оказались прямо противоположными: в КНР – резкий рост, в России – спад.

Во-первых, в КНР рыночный механизм был встроен в систему государственного регулирования. Это позволило обеспечить сочетание интересов трех сторон – государства, предприятия, отдельного работника. Оно достигается путем сохранения планового управления на макроуровне, рыночного регулирования – на микроуровне, оживления предпринимательской деятельности – на уровне отдельного работника. В России при переходе к рынку была избрана либеральная модель, отказ государства от оперативного управления хозяйственной деятельностью предприятий, который стал основой проведения экономических реформ.

Во-вторых, в КНР на первое место были поставлены интересы экономики, оживление хозяйственной деятельности предприятий государственного сектора путем отделения права собственности от права хозяйствования. В России в качестве важнейшего положения была выдвинута проблема разгосударствления, осуществления массовой приватизации в кратчайшие сроки без учета ее последствий.

В-третьих, в КНР реформы начались с потребительского сектора. Это обеспечило быстрое увеличение потребительских товаров, прирост урожайности и постепенное улучшение жизненных условий всего населения. В России реформирование началось фронтально по всем направлениям. В этих условиях для решения возникших проблем были необходимы громадные инвестиции, которых не было в стране. В результате начался спад производства, ухудшение общей экономической ситуации.

6.3. Сущность собственности как экономической категории

Различные экономические школы по-разному определяют собственность. Говоря о собственности, следует четко уяснить, что источником какой-бы то ни было собственности индивида на блага как материального, так и нематериального характера является процесс их **присвоения**. Присвоение предшествует потреблению (личному или производственному) и представляет собой экономическое отношение, предполагающее возможность для данного субъекта пользоваться или распоряжаться определенным объектом (благам, вещью), в том числе потребить его, и при ограниченности ресурсов исключая такую возможность для других. Иными словами, присвоение – это совокупность общественных условий, необходимых субъектам для действий над ограниченными ресурсами оптимальным способом. Наиболее содержательным аспектом отношений присвоения, с экономической точки зрения, является их санкционированность обществом, т. е. реальное признание окружающими права данного субъекта владеть и распоряжаться той или иной вещью. Именно это позволяет рассматривать собственность не как отношение человека к вещи, а как отношение между людьми в процессе присвоения вещей.

Формами присвоения являются пользование, распоряжение и владение.

Пользование – простейшая форма присвоения как экономическая возможность потребления вещи в зависимости от ее назначения.

Распоряжение – более сложная форма, которая помимо пользования предполагает и другие действия над благами (ресурсами): передачу их другим субъектам, обмен, заем и т. п. Распоряжение всегда связано с принятием решений, с управлением. В отличие от пользования распоряжение может быть распределено между рядом субъектов с закреплением за каждым из них определенных функций. При этом у каждого будут ограниченные, неполные возможности распоряжения.

Владение – это форма неполного присвоения, соединяющая возможности пользования и частичного распоряжения на определенных условиях, это функционирующая собственность

при условиях, определяемых собственником. Как правило, его основное отличие от распоряжения связывается с длительным (возможно, неограниченным) сроком пользования природными ресурсами, например землей.

Собственность является полной формой присвоения, объединяющей все возможности как пользования, так и полного распоряжения, включая возможность передачи на определенных условиях материальных и нематериальных благ в распоряжение другим субъектам. Собственник не только целиком присваивает результат (полезный эффект) от использования ограниченных ресурсов, но и несет всю полноту ответственности за неудачные действия. Для других же форм присвоения характерно уменьшение меры ответственности прямо пропорционально ограничению степени свободы.

Экономическая теория прав собственности как особый раздел экономической теории (буржуазной политэкономии) сформировалась в 60-70-е гг. в рамках неоинституционализма. Ее основоположниками являются известные американские экономисты – Рональд Коуз и Армен Алчян. Первые следы этого подхода в экономической теории могут быть найдены в работах Людвига фон Мизеса. В последующей ее разработке принимали участие такие экономисты, как Г. Беккер, Р. Познер, И. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, С. Ченг, С. Пейович и многие другие. Современная экономическая теория прав собственности выходит за границы простого обозначения вещей как "частных" или "публичных", а исследует различные формы права, владения и распоряжения, которые принадлежат индивиду при различных правовых нормах. Хотя их работы большей частью оставались в границах традиционной экономической теории, они породили чрезвычайно важное направление на стыке двух наук, называемое "право и экономическая теория" или "экономическая теория права". Здесь нашли применение также теория общественного выбора, традиционная теория рынков, конституционная теория и множество других идей. У С. Пейовича права собственности сформулированы как санкционированные поведенческие (экономические и социальные) отношения между людьми по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг

другу. Важнейшими элементами неинституциональной теории прав собственности являются:

1) "право собственности", а не "собственность". Не ресурс сам по себе собственность, а пучок или доля прав по использованию ресурса;

2) отношения собственности "между людьми", а не отношения "человек – вещь";

3) отношения собственности возникают при условии "редкости";

4) проблема "редкости" касается ресурсов любого рода, как материальных, так и нематериальных;

5) отношения собственности санкционируются обществом, но не обязательно государством (например, в виде моральных норм, обычаев и традиций);

6) отношения собственности – это поведенческие отношения. Одни способы поведения подавляются, а другие – поощряются;

7) подавление несанкционированного поведения осуществляется экономически – через ограничения и запреты, которые действуют как отрицательные стимулы.

Экономическая теория прав собственности тесно связана с правовой системой. Хрестоматийное определение права собственности как **"пучка прав"** было дано английским юристом А. Оноре. Оно включает 11 элементов:

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

2) право использования, т. е. личного использования вещи;

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

4) право на доход, т. е. право обладать результатами от предшествующего личного пользования благами или от разрешения другим лицам пользоваться ими (иными словами это право присвоения);

5) право суверена на "капитальную стоимость" *блага*, т. е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

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

7) право на передачу благ по наследству или по завещанию;

8) право на бессрочность обладания благом;

9) право запрещения использования блага вредным для других способом;

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

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

Представленный "пучок прав", по сути, есть система возможных комбинаций отдельных прав, число которых достигает 1,5 тысячи. Чтобы эта система комбинаций была вполне действительна, права собственности должны быть:

– **эксклюзивными**, т. е. ясно указывать того, кто имеет право использовать или продавать определенные права из пучка;

– **отчуждаемыми** (продаваемыми), т. е. позволять рыночный обмен определенными правами;

– **пространственными** (универсальными), т. е. позволять рыночный обмен всеми имеющими ценность ресурсами, чтобы не возникло "общего котла" ресурсов, что, например, характерно для проблем с окружающей средой.

Несмотря на многообразие форм (комбинаций) собственности, в их совокупности можно выделить любую комбинацию, где присутствует одно из первых пяти перечисленных прав. Именно эта "пятерка" является ведущей в теории прав собственности, а смысловым ядром, вокруг которого они организованы, – их **исключительный** характер.

Отношения собственности – это фактически действующая в обществе система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам.

Если ресурсы неограничены и имеется свободный доступ к ним, т. е. исключения отсутствуют, то эти ресурсы ничьи, или не принадлежат никому, или, наоборот, принадлежат всем. Такие ресурсы не являются объектом собственности.

Экономические отношения вообще и отношения собственности в частности возникают при условии *редкости* ресурсов (материальных и нематериальных благ).

Пример. Вы собираете грибы в лесу. На найденной вами грибной поляне никого в данный момент кроме вас нет. Как осуществляется процесс? Вы любуетесь каждым грибом, аккуратно его срезаете, проверяете, очищаете от сора и аккуратно укладываете в корзинку шляпкой вниз. Что происходит, если на эту же поляну приходит **чужой**? Меняется процесс, если ваше исключительное право не подтверждено документарно. Вы стараетесь успеть взять больше, и это единственная цель в данной ситуации.

Исключить других из свободного доступа к ограниченным ресурсам означает **специфицировать** права собственности на них, т. е. перечислить все подробности, на которые необходимо обратить внимание. Цель специфицирования – создать условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, кто способен извлечь из них большую выгоду и, следовательно, кто способен за них больше заплатить. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, а один и тот же дом будет иметь разную ценность в случаях, когда его хозяин вправе или нет запретить промышленное строительство рядом с домом. Таким образом, спецификация прав собственности способствует формированию устойчивой экономической среды, уменьшает ее неопределенность и формирует у индивидуумов стабильные ожидания того, что они смогут получить в результате своих действий. Спецификация прав собственности позволяет ответить на вопросы "кто?", "что?" и "каким образом?". Если спецификация прав собственности неполная, то имеет место так называемое "размывание" прав собственности, которое проявляется либо в разного рода ограничениях со стороны государства, либо в их слабой защите.

Фактическое развитие национальной экономики в конечном итоге определяется природой и распределением прав собственности. Принципом рыночной экономики является то, что любое **изменение** этих прав может происходить только с согласия всех владельцев, затрагиваемых изменением прав.

Конституционирование отношений собственности устанавливается и поддерживается политическим путем. Рыночная экономика не может функционировать без системы конституционной защиты частной собственности и свободы договоров. Следо-

вательно, для экономики переходного типа первоочередной задачей должна стать разработка механизма разрешения конфликтов, который бы пользовался доверием и поддержкой всех субъектов экономики. Система разрешения конфликтов будет работоспособной лишь тогда, когда за ее решениями будет стоять сила, способная принудить выполнять решения. Все преобразования общественного строя при переходе к рыночной экономике сводятся к коренному изменению власти и собственности. Генетически собственность является основой власти, однако связь между ними – это улица с двусторонним движением. Власть, олицетворяющая политику, влияет на собственность, определяя ее характер и уровень развития. Либерализация экономической жизни общества характеризуется появлением у людей свободы выбора и защищенностью прав собственности. По выражению Ф. А. Хайека, экономическая жизнь общества эффективно отделена от государства "конституцией свободы". Когда же государство отходит от своих основных функций защиты "жизни, свободы и собственности" и начинает изымать собственность для произвольного перераспределения, то оно превращается в хищника, а экономическая жизнь политизируется.

6.4. Полиморфизм собственности в рыночной экономике

В процессе развития общества происходят качественные преобразования форм собственности, труда, производства и хозяйствования, которые отражают изменения факторов производства и экономических отношений, общественного разделения труда и его кооперации, степени обособления и соединения производителей.

Форма собственности – это отношения между субъектами экономической системы по поводу присвоения и отчуждения условий, факторов и результатов деятельности

Форма хозяйствования – это система отношений, возникающая между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Экономическую основу рыночной экономики составляет обособление хозяйствующих субъектов в качестве собственников. Это означает, что каждый собственник свободен и волен решать,

как и для чего использовать принадлежащие ему ресурсы - производить ли нужные обществу товары и услуги самостоятельно, объединяться ли с другими собственниками для этих целей или, за неимением других возможностей, продавать единственное свое достояние – способность к труду.

Способ присвоения факторов производства должен соответствовать состоянию и уровню развития объектов присвоения. Лишь в этом случае может быть обеспечено их эффективное функционирование. Материально-техническая база развитых стран характеризуется таким разнообразием средств производства и обеспечиваемых ею видов деятельности, что объективно порождает необходимость разных способов их присвоения – индивидуально-частный, групповой, ассоциативный, вплоть до общественного – в форме государственного.

Таким образом, условием эффективного функционирования современной рыночной экономики является многообразие форм собственности на факторы производства.

В зависимости от того, кто является субъектом собственности, выделяются ее виды и формы.

Долгое время в России господствовала общественная собственность. Она существовала в двух основных формах:

- 1) общенародная собственность. Ей соответствовал государственный вид предприятий;
- 2) кооперативная собственность. Ей соответствовал кооперативный вид предприятия.

В настоящее время в России выделяют два вида общественной собственности: 1) государственную, 2) муниципальную.

Государственная собственность – это всенародное достояние. Все члены общества относятся друг к другу как совместные собственники средств производств. Государство в данном случае является субъектом собственности

Государственная собственность имеет высокий уровень обобществления. На государственных предприятиях средства производства и труд обобществлены в масштабе всего общества. Произведенная продукция на государственных предприятиях принадлежит всему обществу. Государственная собственность ставит в равное положение всех членов общества по отношению к средствам производства. Важнейшая черта государственной

собственности – это ее неделимость. Государственное имущество принадлежит всем вместе, а не каждому в отдельности.

Муниципальная собственность формируется путем передачи (безвозмездно или за выкуп) права собственности или распоряжения имуществом органам местного самоуправления (муниципалитетам).

Субъектами муниципальной собственности являются органы местного самоуправления. Ее объекты школы, больницы, жилищно-коммунальное хозяйство, вузы, техникумы, училища. Уровень обобществления муниципальной собственности – региональный.

Разновидностью общественной собственности в России является **собственность общественных организаций**. К ней относятся имущество профсоюзов, творческих, спортивных, религиозных, партийных организаций. Отличительным признаком собственности общественных организаций является то, что деятельность таких организаций не должна носить коммерческий характер и преследовать в качестве главной цели извлечение прибыли.

Также выделяют личную **собственность**. Различают два вида собственности:

- 1) на нерешающие средства производства;
- 2) на домашнее имущество и предметы потребления.

Производственные отношения по поводу присвоения продуктов отдельным человеком с целью удовлетворения своих потребностей представляют собой личную собственность.

Личная собственность характеризуется следующими чертами

- в зависимости от объектов – это собственность на предметы потребления и нерешающие средства производства;
- субъектами личной собственности являются отдельные индивиды и их семьи;
- личная собственность выступает особой социально-экономической формой индивидуального производства в домашнем и подсобном хозяйстве, выражает внутрисемейные экономические отношения;
- личная собственность выражает не основные стороны системы производственных отношений. Она зависит от собственности на средства производства.

К объектам личной собственности относятся жилые дома, мебель, одежда, утварь, предметы культурно-бытового назначения, сбережения и т. д. В связи с тем, что доходы различных групп населения различны, то неодинаковы размеры и личной собственности у отдельных членов общества

Личная собственность – это, прежде всего, собственность на предметы потребления. Она, как правило, не является источником дохода. Она его овеществленный результат

Личная собственность отличается от крупной и мелкой частной собственности

Частная собственность – это собственность, прежде всего, на решающие средства производства. Она является источником дохода для собственника.

В состав частной собственности включают

а) собственность граждан – физических лиц, включая имущество личных подсобных хозяйств, транспортные средства и недвижимое имущество (личная собственность);

б) собственность объединения граждан (полные товарищества);

в) собственность юридических лиц (групп физических лиц) – коллективного (кооперативного) предприятия, товариществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ закрытого и открытого типа, собственность арендных предприятий (в части имущества, приобретенного на средства арендаторов);

г) собственность предпринимательских объединений (хозяйственных обществ и товариществ, коллективных предприятий, концернов, холдингов, ассоциаций, союзов и пр.);

д) смешанную собственность граждан и юридических лиц.

Смешанная собственность – не может быть подразделена на устойчивые подвиды, поскольку образуется как комбинация других видов и разных типов собственности (частно - личной и коллективной, частной и государственной и т. д.).

В Российской Федерации носителями прав государственной собственности являются комитеты по управлению государственным имуществом, создаваемые соответственно на федеральном уровне и уровне субъектов федерации. Носители прав муниципальной собственности – органы местного самоуправления.

Общественная собственность есть антипод частной собственности, всех ее форм. Общественная собственность – это общая собственность работников. Общность собственности предполагает, что:

1) ведется общее хозяйство;

2) осуществляется хозяйственная деятельность за общий счет;

3) преследуется общий хозяйственный интерес.

Общность собственности является необходимым признаком общественной собственности. Но не всякая общая собственность есть общественная. Нельзя отождествлять эти понятия.

Понятие общей собственности противостоит не частной, а индивидуальной собственности. Общая собственность может быть одновременно частной собственностью нескольких предпринимателей или субъектов хозяйствования, например, общей собственностью является капитал акционеров. Важнейшим признаком общественной собственности является то, что это общая собственность самих трудящихся.

Вместе с тем не всякая общественная собственность есть общенародная собственность. Так, например, общинная собственность относится к общественной, но она не является общенародной, так как присвоение здесь ограничено рамками отдельных замкнутых общин.

Один принципиальный признак характеризует общенародную собственность: это **общая собственность на решающие средства производства в масштабе всей страны, всего общества в целом**. Этот признак отделяет общенародную собственность от всех других форм собственности, не имеющих единого субъекта хозяйствования в масштабе всего общества.

Отношения собственности являются определяющими в системе производственных отношений общества. Собственность определяет любую экономическую категорию, любой экономический закон. Однако нельзя на основании этого ставить знак равенства между собственностью и производственными отношениями в целом, нельзя полностью их отождествлять.

Так, частная собственность выступает в качестве гаранта свободы личности, т. е., по сути, является основой конституционного устройства общества с рыночной экономикой.

Нормы права, регулирующие отношения государственной и муниципальной собственности, определяются во многих странах как публичное право. Соответственно нормы, регулирующие отношения собственности граждан и юридических лиц (последние имеют статус предприятий.) также определяются как публичные права.

Юридические лица представляют собой организации, участники которых объединены договором о совместной деятельности в какой-либо области, для чего наделяют создаваемую ими организацию, в том числе на праве собственности, обособленным имуществом.

6.5. Разгосударствление и приватизация: пути и формы. Опыт зарубежных стран

Проблема разгосударствления и приватизации является одной из важных и сложных в курсе "Общей экономической теории". Это обусловлено как ролью и местом приватизационных процессов в смешанной экономике, так и новыми чертами в содержании и формах осуществления приватизации в мировой экономике в целом и в России в частности.

На современном этапе приватизация стала "ключевым словом" в осуществляющихся процессах экономического, политического и социального преобразования постсоциалистических стран. Не меньшая роль приватизационным процессам отводится и в странах Европы, Азии, в арабских и латиноамериканских странах. К настоящему времени более полусотни развитых и развивающихся стран приняли национальные программы сокращения государственного сектора. Степень развертывания приватизационных процессов в них определяется преобладанием функционально-хозяйственной или социально-политической роли. Для Западной Европы, где госсектор невелик, а государства преимущественно регулируют социально-политические процессы, характерна ограниченная приватизация. Тем не менее именно Западная Европа дала импульс развитию приватизации в мире. 70-е гг. характеризовались обострением конкуренции между тремя полюсами в мировой экономике: США, Японией и Западной Европой. Неоконсервативное правительство М. Тетчэр в Великобритании провозгласило курс на приватизацию в 1979 г. Он про-

должается и до сегодняшнего времени. Было приватизировано около 50 публичных корпораций и крупных компаний в базовых отраслях, таких как электроэнергетической промышленности, водоснабжении, газовом хозяйстве, угледобыче. Поступления в бюджет от их продажи к началу 1995 г. составили около 56 млн. ср. ст. В результате проведенной приватизации за период с 1979 г. по 1992 г. доля публичных корпораций в ВВП Великобритании сократилась с 10,9 до 3,5%, в валовых инвестициях в экономику – с 16,3 до 4,6%, в общем числе занятых – с 9,0 до 3,5%. Доля держателей акций в общем количестве населения страны за десятилетие увеличилась с 7 до 20%.

Вслед за Великобританией волна приватизации прокатилась по всей Западной Европе. Арабский мир столкнулся с этой проблемой гораздо позже – в 90-х гг. Так, в АРЕ список 314 компаний для продажи был подготовлен в мае 1991 г. В Саудовской Аравии ожидается приватизация телекоммуникационной системы, электроэнергетических компаний и авиалиний. По мнению "шестерки" арабских монархий, входящих в ССАГПЗ (Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива), процесс их национального воспроизводства станет менее зависимым от нефтяного сектора. *Цели* приватизации подразделяются на:

- идеологические;
- политические;
- экономические;
- финансовые;
- управленческие.

Идеологические и политические цели были вызваны обострением классовых противоречий, стремлением к установлению классового мира путем внедрения "системы участия" на приватизируемых предприятиях, ослабления профсоюзов, расширения индивидуальных свобод. Участие в собственности в форме размещения акций среди персонала на Западе рассматривают как одно из средств "идентификации интересов". Наибольшее развитие эта система получила в США, где примерно 30-35% трудящихся владеют акциями. В других странах эта форма не получила значительного развития: в Англии на долю рабочих и служащих приходится менее 1%, в Швеции 8-9%, в Японии 6-7%.

Среди экономических причин в первую очередь, отмечают необходимость повышения эффективности хозяйствования государственных предприятий и сокращение дотаций и инвестиций в убыточные предприятия. Здесь же речь идет о развитии рыночной экономики путем создания конкурентной среды, стимулирования предпринимательства

К финансовым целям относится получение в бюджет государства средств, вырученных от продажи государственного имущества, а также возможное сокращение бюджетного дефицита.

Управленческие цели процесса приватизации выражаются в приобретении государственными предприятиями хозяйственной самостоятельности и предпринимательской инициативы.

Максимизация прибыли не является для госпредприятий самоцелью, а их деятельность зависит в большей степени от политических, идеологических и т. д., но не от экономических факторов. К числу недостатков госсектора в экономике принято относить – отсутствие гибкости в принятии решений; расточительное использование ресурсов; конфронтация между отраслевым министерством и менеджером госпредприятия по вопросам инвестиций, кредитования, занятости, уровня заработной платы, размывание ответственности управляющих; более низкий уровень профессионализма управляющих; "котловой" метод сбора доходов госпредприятий в бюджет и распределение бюджетных средств в форме дотаций в пользу хронически убыточных или малорентабельных предприятий. Как показывает опыт, затраты в частном предпринимательстве в среднем на 20-40% ниже по сравнению с сопоставимыми видами деятельности в госсекторе. В Англии эта цифра составляет 30%, в США – 40%, в Германии – 50% В Гетеборге – втором по населению городе Швеции, была принята программа приватизации автобусных линий в 1993-1997 гг. Несмотря на то, что коммунальная транспортная компания обеспечивала движение автобусов строго по расписанию, которое вывешено на каждой остановке, а автобусов выпускалось на линии столько, что в любое время дня и ночи они не бывали переполненными, в программу приватизации были заложены следующие цели: повышение качества обслуживания пассажиров, уменьшение загрязнения окружающей среды и снижение платы за проезд. Линии продавались в эксплуатацию на определенный

период времени (4-5 лет), по истечении которого должны были заключаться новые контракты при преимущественном праве тех, кто доказал свою эффективность.

Таким образом, государство не способно эффективно осуществлять права собственности в отношении общественных ресурсов. Формы нерационального использования ресурсов многообразны – от создания неэкономичных отраслей промышленности до широкомасштабного разорения окружающей среды. Приватизация направлена на устранение причин нерационального распределения ограниченных ресурсов. Передача прав собственности частным агентам означает перемещение контроля и ответственности за использование собственности к лицам, способным обеспечить ее лучшее использование, управление и сохранность. Процессы приватизации, развернувшиеся в мировой экономике, отнюдь не означают, что государство уходит со сцены. Оно остается одним из субъектов смешанной экономики, меняя формы своей деятельности. Уходя из сферы государственного предпринимательства, оно превращается в регулятора макроэкономических процессов, создателя и "стража" так называемых "рамочных" условий – защиты свободы личности, собственности и предпринимательства. Как приватизация связана с разгосударствлением?

Разгосударствление – это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике. Во-первых, это – выведение госпредприятий из-под непосредственного контроля органов государственной власти. Во-вторых, это – преобразование госпредприятий в другие организационно-правовые формы в основном путем акционирования. На Западе этот процесс называется коммерциализацией или корпоратизацией и рассматривается как промежуточный этап перед приватизацией (т. е. переходом от государственной формы – public к частной – private). В-третьих, собственно **приватизация** – передача госпредприятий в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц. Следовательно, разгосударствление включает в себя приватизацию, но не сводится только к ней. Подробнее содержание процесса приватизации раскрывается через формы и способы ее осуществления. Среди *форм* приватизации можно выделить:

– полную или частичную передачу имущества из государственного в частный сектор;

– передачу частным компаниям прав распоряжения и пользования государственным имуществом при сохранении на него государственной собственности (например, на муниципальный транспорт);

– ослабление государственной монополии в какой-либо области хозяйствования. Так, в ходе приватизации высокомонополизированной электроэнергетической отрасли Великобритании в 1990-1993 гг. вместо Центрального управления по производству электроэнергии "CTGB", производящей, передающей и распределяющей электроэнергию в Англии и Уэльсе, появились две компании по производству, одна передающая и 12 распределяющих электроэнергию компаний. При этом были созданы условия для возникновения частных производителей электроэнергии;

– реорганизацию государственного управления на государственных предприятиях по принципам, принятым в частных компаниях. В мировой экономике насчитывается 22 различных *способа* приватизации. В Великобритании, например, наиболее распространенными являются:

1) выпуск и продажа акций через фондовую биржу (для наиболее крупных компаний);

2) прямая продажа корпорации (компании) или её части функционирующей частной компании (для средних компаний);

3) выкуп компании ее коллективом (для относительно небольших компаний).

Приватизация, осуществляемая по *правилам*, предполагает:

– выбор предприятий, подлежащих приватизации;

– для каждого из них выделяется группа квалифицированных менеджеров;

– ими определяется конкурентоспособность продукции предприятий и потенциальный спрос на нее, определяется потребность в инвестициях для достижения необходимого уровня конкурентоспособности, проводится санация предприятия, подбираются компетентные менеджеры;

– и только потом предприятия продаются.

В России были приняты две официальные государственные программы приватизации – в 1992 и 1994 гг. Главными целями ваучерной (чековой) приватизации в 1992 г. являлись:

1) формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики;

2) повышение эффективности деятельности предприятий путем их приватизации;

3) социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступающих от приватизации;

4) содействие процессу стабилизации финансового положения в РФ;

5) создание конкурентной среды и содействие демонаполизации народного хозяйства;

6) привлечение иностранных инвестиций;

7) создание условий и организационных структур для расширения масштабов приватизации в 1993-1994 гг.

Поскольку приватизация рассматривалась как способ борьбы с убыточными и малорентабельными предприятиями, в первую очередь и проводилась ускоренными темпами практически во всех отраслях народного хозяйства, то из продекларированных целей достигнутыми были первая – формально и на короткий промежуток времени и седьмая – частично. Остальные цели остались нереализованными.

Главными целями денежной (инвестиционной) приватизации в 1994 г. являлись опять повышение эффективности экономики в целом и отдельных предприятий, формирование широкого слоя собственников, содействие процессу образования стратегических частных собственников. Около 77% акционированных предприятий неприбыльны, поэтому трудно назвать собственниками их акционеров, а их по оценкам 40 млн. человек.

В соответствии с общемировой логикой приватизации необходима большая подготовительная работа по реорганизации и разукрупнению монопольных производств, по созданию эффективного рыночного механизма ценообразования, позволяющего достоверно оценить стоимость приватизируемого имущества, по развитию конкуренции. Главное при этом – не забывать, что про-

цесс приватизации длителен и одной кавалерийской атакой эффективно его осуществить невозможно.

Глава 7. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

- 7.1. Сущность предпринимательской деятельности
- 7.2. Понятие предпринимательской активности
- 7.3. Экономические формы предпринимательской деятельности
- 7.4. Развитие класса предпринимателей

7.1. Сущность предпринимательской деятельности

Основополагающими усилиями экономической политики России являются достижения экономического роста и оптимальной занятости, которые способствуют улучшению жизненных позиций широких слоев населения, стабильности уровня цен и внешнеэкономическому равновесию. Достижение этих целей в значительной степени связано с перспективами развития конкурентоспособного предпринимательства.

Осмысление проблем формирования предпринимательства как аспекта хозяйственной и социальной жизни общества основывается на огромном мировом опыте. Рассматривая этот аспект на протяжении длительного исторического времени, ученые активно занимались разработкой проблем теории и практики предпринимательства. Существенный вклад в разработку и решение этой проблематики внесли представители западной экономической и социологической мысли, такие, как Р. Кантильон, А. Смит, А. Маршалл, Ж. Б. Сэй, М. Вебер, В. Замбарт, Р. Коуз, Ф. Найт, Л. Мизес, Ф. Хайек, Й. Шумпетер и другие.

Многогранность социально-экономической жизни общества и ее высокий динамизм во второй половине XX в. с ее сложнейшими внутривозвращенными и межгосударственными отношениями значительно усложнили практику предпринимательства.

Предпринимательство привлекает к себе внимание целого ряда, хотя и взаимосвязанных, но разных научных дисциплин и исследовательских направлений.

Часть из них базируется на предпосылках неоклассической теории и ставит "предпринимательство" как один из факторов производства в один ряд с трудом и капиталом. Другая же часть теоретических взглядов основывается на простом обобщении суммы эмпирических данных, мало связанных с концептуальной основой экономической теории. К примеру, широкое развитие малого предпринимательства в странах Запада в 70-80-е гг. прошлого столетия породило представление, что только оно и есть основа предпринимательской деятельности и любого бизнеса, и именно такое понимание получило сегодня наибольшее распространение в России. Между тем предпринимательство, как справедливо подчеркивают многие исследователи, это не только малое, но и среднее, и крупное предпринимательство.

Причем это не простой, а творческий (поисковый), организационно-инновационный процесс, а потому связанный не только с экономическими, но и социальными и психологическими аспектами деятельности человека. Таким образом, налицо многоплановость проблемы и к ее решению можно подходить с разных сторон.

Так, понятие "предприниматель", несмотря на его особую актуальность для нас, на самом деле является достаточно старым. Оно возникло в начале XVIII в. и впервые было применено английским экономистом Р. Кантильоном. С того времени значение этого термина практически не изменилось: предпринимателем называли человека, который брал на себя риск создания нового предприятия или разработки новой идеи, продукции, вида услуг, ранее не применяемых. Р. Кантильону принадлежит заслуга формулирования тезиса, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать дороже. Эту группу людей он назвал предпринимателями, в переводе с французского "посредник". Предприниматель в понимании Кантильона был особым субъектом, наделенным способностями предвидеть, рисковать, брать на себя всю полноту ответственности за принимаемые решения не только в стандартных условиях, но и в рискованных ситуациях и инновациях. Кантильон не разрабатывал никакой теории, он лишь зафиксировал общеизвестный факт, однако его определение предпринимателей

(как особого слоя людей), которое появилось задолго до современных форм рыночного хозяйствования, кажется, соответствует нашему времени. Но это не так. По мере развития рыночных отношений и усложнения хозяйственных связей понятие "предприниматель" также претерпевает свою эволюцию и получает несколько принципиальных его пониманий и трактовок. Первая трактовка предпринимателя отражается в трудах классиков политэкономии (А. Смит, Ф. Кэнэ) – видение предпринимателя как собственника капитала, вкладывающего этот капитал в условиях общего недостатка ресурсов в экономический рост. При этом у Ж. Тюрго, а позднее и у немецких историков (В. Рошер, Б. Гильденбранд) собственник, управляя своим капиталом, совмещает эти функции с производительным личным трудом. Соответственно этому трактовалась ими и цель предпринимательского дохода. Такое понимание этой категории было исторически оправдано, поскольку основной формой функционирующей собственности в то время были малые и средние семейные фирмы, в которых капитал воспроизводился, как правило, хозяином средств производства, его родственниками и единомышленниками. Однако позже исследователи все больше отходили от отождествления собственника капитала и предпринимателя. Складывалось второе его понимание – как организатора производства, не обязательно связанного с собственностью на капитал.

Особый интерес представляет определение предпринимательства в виде определенной концепции Сэя, которая основывалась на общепризнанных к этому времени экономических категориях "земля", "труд", "капитал" и категории "комбинирования факторов". В данной интерпретации сохранялись и понятия "риск" и "цель", как извлечение прибыли и "рыночное пространство", как социально-экономическая среда, в которой реализуется предпринимательская деятельность. Само понятие "предпринимательство" трактовалось как комбинирование с факторами производства, т. е. как последовательные этапы извлечения прибыли в одном месте, где они дают малый доход, затем перемещение и новая их комбинация в другом месте, где они дают наибольший доход. Сэй делал различие между доходом на капитал и предпринимательским доходом. Он полагал, что функции предпринимательства заключаются в умении соединять, комбинировать фак-

торы производства. Целью и результатом такой деятельности, по мнению Сэя, является предпринимательский доход.

Исходя из формулировки Сэя, первое, на что следует обратить внимание, это то, что в данной формулировке содержится идея соединения вещественных (материальных) и личностных (социально-психологических) факторов производства. К вещественным факторам производства относятся земля, как природный ресурс и капитал, понимаемый как средство производства. К личностным (социальным) факторам предпринимателя Сей относил совокупность знаний, умений и навыков, физических и интеллектуальных способностей человека как особые факторы, соединяющие в процессе производства все остальные факторы. В условиях рыночного хозяйства все факторы производства всегда кому-то принадлежат. И собственник этих факторов от их использования в процессе производства постоянно стремится получить доход. Собственность на факторы производства (капитал, труд, земля) приносит экономический доход его обладателям. Это второе важнейшее понимание формулировки Сэя.

Особым фактором производства, соединяющим в процессе производства все остальные факторы (землю, капитал, труд) в единую организационно-технологическую систему, являются способности предпринимателя. Значимость в хозяйственной деятельности социальных факторов производства (знания, умения, предпринимательские способности и т. д.) исключительно велика. Если экономические факторы создают лишь необходимые предпосылки для производства продукции и услуг, то роль социальных факторов заключается как раз в создании всего разнообразия конечных продуктов и услуг. При этом роль и значение социальных факторов заключается в том, что они отражают потенциал постоянного экономического прогресса. В этом и заключается третья важная особенность формулировки Сэя.

В современных условиях реформируемой экономики предприниматель также, используя материальные (экономические) факторы, производит материальные блага, полезные для общества, и получает экономический доход. Социальные же факторы предпринимателя целесообразно, на наш взгляд, рассматривать с различных сторон: управленческой, экономической и личностной. С управленческой точки зрения практически во всех опреде-

лениях предпринимателя речь идет о таком поведении, которое включает в себя элемент инициативы, организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию. С экономической точки зрения предприниматель – это тот, кто соединяет средства, труд, материалы таким образом, что их совокупная стоимость возрастает. При этом он вносит изменения, осуществляет инновации. С точки зрения личностных характеристик предпринимателем движут определенные мотивы: самостоятельность, самоутверждение, самореализация и т. д.

Следовательно, *в современных условиях трансформирования рыночной экономики предприниматель – это человек, который находится в постоянном поиске и развитии способов оптимального использования ресурсов, внедрения инноваций, снижения потерь, создания новых рабочих мест, тем самым умножая не только свое, но и национальное богатство. Предпринимательство приобретает двойственный характер: экономический, проявляющийся в создании полезных для общества материальных благ, и социальный, проявляющийся в постоянном развитии предпринимательской активности и инновационного потенциала предпринимателей.*

Таким образом, определение, которое дает Сэй предпринимательству, носит конкретный характер и в то же время оно обладает определенной универсальностью, что придает ему необходимый признак научной концепции. Достоинством этого определения является то, что оно применимо к любым формам предпринимательской деятельности: торговле, производству, кредитному делу, любой посреднической деятельности. Не случайно сегодня любой научный трактат о предпринимательстве не может обойтись без прямой или косвенной ссылки на определение, данное Сэем.

Комбинирование факторов производства как основное содержание предпринимательской деятельности, а также оценка роли предпринимательства в социально-экономической системе получило дальнейшую конкретизацию в работах многих исследователей.

Понятие предпринимательства выделяют Й. Шумпетер, Ф. Хайек, М. Вебер, которые, каждый со своей позиции, внесли значитель-

ный вклад в разработку теории предпринимательства. Анализ их воззрений позволяет выделить сущностные признаки, используемые этими авторами для характеристики предпринимательства. Так, Й. Шумпетер полагал следующее:

- сферой предпринимательской деятельности является осуществление новых комбинаций факторов производства, разнообразные нововведения;

- предпринимательство – универсальная общеэкономическая функция любой общественной формы; сочетается с выполнением иных видов деятельности.

Факторы экономического изменения сведены Шумпетером к инновациям, а предпринимателя он представлял инноватором. И именно предприниматель, по его мнению, – источник всех изменений в экономике. Из приведенных положений следует, что хозяйственно-политической средой, сущностным признаком предпринимательства является инновационная деятельность.

Естественно, что такая точка зрения могла сформироваться только тогда, когда инновационная деятельность достаточно четко проявилась в изобретениях, новых технологиях, входивших в практику, менявших форму и содержание производства.

Если А. Смит представлял предпринимательство как вид деятельности, то Й. Шумпетер анализировал предпринимательство уже как характеристику поведения, состоящего в поиске и исследовании новых возможностей. В соответствии с этим предпринимательство рассматривалось им как:

- поисковая активность индивида в условиях свободы личности и рыночной среды;

- функция, которой потенциально обладают не все индивиды и которая реально проявляется у лиц, "готовых опробовать новые возможности".

Ограничения в ее проявлении, развитии и реализации связаны с существующими обычаями и государственными институтами.

Итак, с позиции данного ученого особенной чертой предпринимателя является то, что это тип поискового, инновационного поведения, детерминированный степенью свободы личности и регулируемый уровнем развития рыночной среды.

Взгляды Ф. фон Хайека на предпринимательство во многом

перекликаются с идеями Й. Шумпетера. По мнению Хайека, свобода является высшей и бесспорной ценностью для человека, она исключает его подчинение воле других людей, но соотносится с законами гражданского общества.

Личная независимость позволяет человеку наиболее продуктивно распорядиться своим экономическим потенциалом, а координатором всей совокупности процессов выступает рынок. Зона наибольшей неопределенности рыночной информации становится ареной "прорыва в будущее", где разворачивается конкуренция.

Следовательно, согласно выводам Хайека, предпринимательство – это поиск и исследование новых экономических возможностей, а предприниматель – индивид, обладающий поисковым стилем поведения.

М. Вебер – автор наиболее популярной версии о влиянии на развитие предпринимательства протестантизма, его культурно-религиозной основы. Предпринимательский дух, по М. Веберу, – порожденное протестантской культурой стремление к реинвестированию прибыли, добываемой через основание и ведение предприятия. Таким образом, М. Вебером сделан акцент на культурологический аспект проблемы предпринимательства.

В последующие годы теоретические взгляды классиков экономической мысли Ж. Б. Сэя, А. Маршалла и других. получают свое дальнейшее развитие в трудах уже современных ученых, которые детализируют и конкретизируют отдельные стороны предпринимательства применительно к изменяющимся условиям социально-экономической среды.

Уже в работах А. Маршалла, Л. Вальраса, К. Менгера, Ф. Визера утвердилось понимание предпринимателя как организатора производства (менеджера). С этого времени нейтральность по отношению к обладанию собственностью прочно вписывается как традиционный компонент в большинстве теорий предпринимательства, как классических (Й. Шумпетер), так и современных (А. Коул, П. Дракер).

Соответственно этому пониманию трактуется и содержание предпринимательской функции. Согласно неоклассикам, оно состоит в приспособлении производства к изменяющимся условиям рынка, восстановлении нарушенного равновесия, более эффек-

тивном использовании имеющихся ресурсов и удовлетворении возникающего спроса. В представлении неоклассиков предпринимательство является, по сути, неким встроенным элементом саморегулирующегося механизма цен, и в этом качестве оно служит центральным звеном экономического прогресса.

Следующая трактовка функций предпринимательства, которой придерживались Тюнен, Мангольд и другие, тесно связана с определением Кантильона. Предпринимательская деятельность в данной интерпретации понимается, прежде всего, как несение бремени риска и неопределенности в хозяйственной жизни.

Общим подходом, в рамках которого сегодня можно дать конкретное и плодотворное определение предпринимательству и предпринимательской деятельности, является их понимание в Гражданском кодексе РФ. Согласно ст. 2 настоящего Кодекса: "...предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке".

Как мы видим, в данном определении в обобщенной форме, с учетом мировой науки и практики, содержатся все основные функции, присущие предпринимательству или объединение всех этих функций в лице предпринимателя. В действительности единство функций наблюдалось лишь в начале капиталистической эпохи. И сейчас мелкий предприниматель воплощает в своей деятельности все эти функции. Однако для современного, т. е. крупного, предпринимателя характерна дифференциация функций, ранее объединенных в отдельном лице. В ходе исторической эволюции происходит специализация все новых социальных субъектов на выполнении тех функций, которые раньше выполнял только предприниматель:

- изобретение и производство новых видов средств производства (по Шумпетеру – открытие новых источников сырья). Ими занимаются инженеры, изобретатели, ученые;

- создание новых видов продуктов и способов соединения факторов производства (по Шумпетеру – создание новых видов товаров и технологий). Ими занимаются инженеры, изобретатели, ученые;

– соединение факторов производства – непосредственно занимается рабочий;

– организация процесса соединения факторов производства (по Шумпетеру – создание новых форм организации производства). Ею занят профессиональный специалист менеджер;

– организация процесса реализации готового продукта (по Шумпетеру – открытие новых рынков), которой занят специалист по изучению рынка – маркетолог.

Итак, в крупном предпринимательстве функции, ранее принадлежавшие одному предпринимателю, дифференцируются и превращаются в чью-то профессиональную деятельность. Что же после этого остается на долю собственно предпринимательской деятельности?

Функциональное назначение предпринимательской деятельности состоит, на наш взгляд, в воспроизводстве и создании рабочих мест, умножении прибавочной стоимости, прогрессирующем инновационном оснащении труда, расширенном воспроизводстве труда и капитала, при постоянном развитии предпринимательской активности, творческого и инновационного потенциала человеческих ресурсов, занятых в сфере предпринимательства.

Именно эта функция выражает моменты целостности и целесообразности предпринимательской деятельности и поэтому является ее сущностной характеристикой.

Как уже отмечалось, предпринимательство является соединением экономических и социальных факторов деятельности. В мелкотоварном типе предпринимательства (малый бизнес) они интегрированы в одном и том же лице, которое их выполняет одновременно, поскольку экономические факторы выражаются в производстве стоимости и воспроизводстве материальных благ человека, социальные – в передаче мастерства следующему поколению и воспроизводстве социальных качеств человека. В крупном и среднем предпринимательстве имеет место разделение между экономическими и социальными факторами: с одной стороны, кооперация коллективного совместного труда, с другой – применение научных знаний в своем деле.

Таким образом, обобщения высказываний теоретиков предпринимательства позволяют на данном этапе анализа рас-

сматривать это явление с позиции типа деятельности, поведения, нравственности. Общим признаком для всех определений являются инновационность и обусловленность внешней средой, спорными признаками – наличие собственности у определенной группы людей, наличие национальных, религиозных предпосылок для развития и реализации предпринимательской деятельности.

7.2. Понятие предпринимательской активности

Предпринимательство как экономическое явление неизбежно возникает при наличии двух взаимосвязанных обстоятельств: организационно – хозяйственного новаторства и экономической свободы. Последняя означает наличие у хозяйствующего субъекта определенной совокупности прав, гарантирующих автономию принятия решений по поиску, выбору вида, формы и сферы хозяйственной активности, использования продуктов и дохода. Степень экономической свободы определяется условиями взаимодействия внешней среды и субъекта хозяйствования.

Следовательно, многие авторы рассматривают предпринимательство как вид деятельности – инициативной или инновационной – и вводят другие признаки, относящие этот вид деятельности к предпринимательству. Это деятельность, "направленная на поиск вариантов наиболее эффективного использования ресурсов в целях достижения коммерческого успеха", "связанная с открытием собственного дела", "связанная с риском и осуществляющая новые комбинации с целью реализации своих идей и достижения социально-экономического эффекта". Ее содержание связано с "кооперацией и интеграцией в сфере производства, обращения, научно-технической, инвестиционной, сервисной областях. В ее основе лежат согласование интересов партнеров и объединения средств, ресурсов и усилий; соучастие и распределение прибыли и риска"²⁵.

Инновации, или нововведения, определяются как реализация новшества независимо от сферы применения. Инновационный процесс представляют собой систему факторов и условий,

²⁵ Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М.: Наука, 1991.

необходимых для его осуществления, т. е. инновационный потенциал предпринимателей.

Сравнение точек зрения по поводу отнесения различных явлений к понятию “предпринимательство” и анализ признаков, выделяющих это понятие из прочих, позволяют определить существенные черты предпринимательской деятельности.

1. Причиной возникновения предпринимательской деятельности является наличие цели предпринимателя – получение прибыли на основе реализации предпринимательских способностей.

2. Формой проявления предпринимательской деятельности служит комбинация ограниченных ресурсов для достижения цели. Ограничения связаны с реальным качеством ресурсов и его возможным несовпадением с инновационной идеей предпринимателя и средствами, которыми он располагает для ее достижения. Ограниченность ресурсов детерминирована уровнем развития производственных сил, этапом НТП, т. е. ресурсы ограничены реальной социально-экономической ситуацией.

3. Источник развития предпринимательской деятельности связан с развитием экономической свободы, определяющей условия достижения цели предпринимателя, развитием инновационной способности и предпринимательской активности, которая характеризуется как мера, степень, уровень проявления определенных качеств предпринимателя. Предпринимательскую активность определим как степень проявления инновационных способностей руководителя предпринимательской структуры, обладающего наличием специфических целей деятельности, высоким профессионализмом, интеллектом, интуицией и сильной волей.

Особое значение для развития предпринимательской активности имеет состояние социально-экономической среды (например, условия административно-командной и рыночно-конкурентной экономических систем). Среда предопределяет не только способы использования возможностей «новых комбинаций», но и основные мотивационные установки предпринимательской деятельности. Следовательно, развитие предпринимательской активности и возможности ее реализации ограничены организационно-экономическими отношениями между предпри-

нимателем и средой, в которой осуществляется деятельность (табл. 7.2.1).

Таблица 7.2.1

Развитие предпринимательской активности предпринимателей

Этап познания	Активность	Предпринимательство	Предпринимательская активность
Сущность	Мера деятельности	В узком смысле: инновационная хозяйственная деятельность	Мера реализации инновационных хозяйственных способностей в деятельность
Форма проявления	Напряженность деятельности	Комбинация ограниченных ресурсов	Напряжение поиска форм комбинации различных видов ресурсов
Причины возникновения	Потребность в деятельности и творческой способности субъекта	Инновационная хозяйственная направленность с целью получения прибыли	Потребность в деятельности, приносящей прибыль, и способность к поиску средств для ее получения
Источник развития	Организационно-экономическая среда, актуализирующая энергетические затраты	Экономическая свобода	Внешняя и внутренняя организационно-экономическая среда, обеспечивающая возможности реализации инновационных способностей

Приведенная таблица, кроме теоретической, выполняет еще и практическую функцию, наглядно демонстрируя алгоритм развития предпринимательской активности предпринимателей.

Таким образом, предпринимательская активность проявляется в рациональном использовании труда, земли и капитала, умении находить и применять новые научные, технические, организационные, творческие, коммерческие идеи. Осуществляется предпринимательская активность в условиях значительной неопределенности, объективно обусловленной изменениями в потребностях людей и рыночной конъюнктурой.

Анализ экономической литературы показывает, что содержание предпринимательской активности связывается с владением

капиталом, соединением и комбинированием факторов производства, ориентацией на извлечение прибыли и капитализацией дохода, использованием рыночных возможностей. Немаловажные качества: самостоятельность, принятие риска, инициатива и творчество предпринимателя, способность преодолевать им сопротивление среды, умение эффективно управлять предпринимательской структурой, осуществлять поиск новых возможностей хозяйствования и т. д. Все названные элементы предпринимательской активности связаны с реализацией инновационной способности предпринимателя.

Содержание предпринимательской активности руководителей различных уровней управления предъявляет определенные требования к их инновационной способности и характеризуется уровнем эвристичности и самоорганизации труда.

Уровни эвристичности и самоорганизации труда руководителей предпринимательских структур различаются как высокий, средний и низкий, в зависимости от уровня исполнения. Индикаторы этого различия представлены в таблице 7.2.2, исходя из того, что по определению эвристичность характеризует методы, используемые в творческой деятельности при открытии нового, тип соотношения продуктивного и репродуктивного в деятельности.

Таблица 7.2.2

Определение эвристичности и самоорганизации труда руководителей различных уровней управления

Показатель	Уровень управления		
	Высокий	Средний	Низкий
Эвристичность	Отсутствует алгоритм решения проблемы	Отсутствует алгоритм решения проблемы, но имеются варианты ее решения	Имеются алгоритм и способы решения проблемы
Самоорганизация	Отсутствуют регламентации, ограничивающие деятельность	Имеются общие регламентации, ограничивающие деятельность	Процесс решения проблемы полностью регламентирован

Самоорганизация характеризуется уровнем самостоятельности в принятии решения, в выборе способов его исполнения и

использования фонда времени. Сложность труда отражается через требования специальной подготовки для выполнения заданной функции. Необходимость освоения новых знаний задает масштаб развития компетентности руководителя, обеспечивающей качество результата деятельности.

В современной отечественной экономике предпринимательские структуры могут успешно функционировать на рынке в том случае, если они будут проявлять гибкость, учитывать изменяющиеся условия воздействия внешней среды, стремиться как к увеличению производительности, так и к повышению эффективности. При этом для руководителей крупного и среднего бизнеса требуется не только высокий уровень квалификации, но и организация инициативного внутрифирменного предпринимательства – интропренерства, под которым понимается совокупность принципов и методов управления, позволяющая превратить предпринимательскую структуру в открытую систему, постоянно генерирующую и успешно реализующую новые идеи.

Следовательно, предпринимательская активность руководителей крупного и среднего бизнеса заключается в создании организационно-экономических условий внутри предпринимательской структуры для реализации инновационной способности в управлении, поиска формы комбинации ресурсов, адаптации предпринимательской структуры к внешней среде. Для развития предпринимательской активности внутри организации предлагается выделить три элемента организационно-экономической среды (табл. 7.2.3).

Все три элемента внутренней среды развития предпринимательской активности имеют равное значение в ее формировании и необходимо их комплексное исполнение в организации. Следовательно, предпринимательскую активность можно рассматривать как особые профессиональные способности, организационные и управленческие таланты предпринимателей, необходимые для соединения трех основных факторов производства в единый процесс.

Таблица 7.2.3

Внутренняя среда развития предпринимательской активности

Элементы Среды	Содержание	Роль
1. Социальный	Программы развития управления организацией на основе диагностики состояния и мотивации различных групп	Обеспечивает развитие предпринимательского потенциала
2. Организационный	Децентрализованная организационная структура управления	Обеспечивает организационные условия реализации предпринимательского потенциала Мотивирует самим содержанием деятельности
3. Экономический	Предпринимательский доход составляют: а) заработная плата б) доход от собственности	Обеспечивает интерес к предпринимательству Мотивирует материально

7.3. Организационно-экономические формы предпринимательской деятельности

В узком смысле слова, фирма – это имя, под которым юридически полноправный предприниматель ведет свои дела. В широком смысле – это основная хозяйственная единица современной экономики рыночного типа, зарегистрированная в соответствующей правовой форме.

Часто можно встретить определение фирмы как делового предприятия. Здесь нет противоречия, это определение по содержанию совпадает с предыдущим. Надо только иметь в виду, что под "деловым предприятием" понимается вид, форма предпринимательской деятельности, бизнеса, а не однозаводская, однофабричная и т. п. структура. Производственные предприятия, проектно-конструкторские бюро, сбытовые конторы и различные иные службы функционируют в виде фирм или в их составе. Предприятие как таковое само по себе не является юридическим лицом, ответственность за его деятельность несет фирма, в которую оно входит.

В настоящее время только в странах с развитым рыночным хозяйством действует несколько десятков миллионов фирм. Ис-

торический опыт хозяйствования породил множество их видов, отражающих различные формы и способы привлечения и использования капитала. Фирмы принято классифицировать по ряду признаков: виду хозяйственной деятельности, формам собственности, количественному критерию, по национальной принадлежности капитала и контролю, с точки зрения отраслевой сферы и территориально-национальных масштабов деятельности. Кроме того, одним из важнейших классифицирующих признаков является организационно-правовая форма фирм.

Правовая форма в отличие от самого предприятия как самостоятельной имущественно обособленной единицы – представляет собой комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром. В правовой практике западных стран самого понятия "предприятие" не существует. Закон там имеет дело только с "товариществом" ("компанией"), т. е. с объединением лиц, связанных одним из признанных видов договора. Таким образом, нельзя смешивать понятие предприятия с его правовой формой.

В мировой практике существуют различные организационно-правовые формы предприятий, которые определяются национальным законодательством отдельных стран. Законы придают им статус юридического лица, которое обладает обособленным имуществом и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс, выступает в гражданском обороте, в суде, хозяйственном и третейском суде от своего имени.

С 1 января 1995 г. в России действует новый Гражданский кодекс. Введение Гражданского кодекса (ГК) РФ можно без преувеличения назвать важнейшим шагом на пути становления России как правового государства, создавшим фундамент для рационального регулирования широкого круга отношений.

По действующему российскому законодательству на сегодняшний день существуют следующие организационно-правовые формы хозяйственной и в том числе предпринимательской деятельности:

- предпринимательство без образования юридического лица;
- юридические лица (организации).

Юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации.

В свою очередь некоммерческие организации состоят из:

- потребительских кооперативов;
- общественных и религиозных организаций;
- фондов;
- учреждений;
- ассоциаций, союзов.

Коммерческие организации состоят из:

- хозяйственных товариществ и обществ;
- производственных кооперативов;
- унитарных предприятий.

Частное (индивидуальное) предприятие – это предприятие, имеющее в одном лице и учредителя, и собственника. Все остальные в нем являются наемными работниками. Такая фирма может быть открыта в результате приобретения гражданином государственного, муниципального или иного существующего предприятия, а также в результате создания нового предприятия. Каждый собственник несет полную ответственность по всем обязательствам фирмы. Капитал его фирмы формируется за счет полученных доходов, других законных источников, а также личного имущества собственника. Для организации фирмы индивидуального владения не требуется оформление каких-либо учредительных документов. Нужно только получить разрешение (патент) на ведение деятельности, допускаемой законом, и занести фирму в торговый реестр. В соответствии с законодательством фирма обязана вести торговые книги, отражающие результаты хозяйствования. Однако содержание этих книг является коммерческой тайной.

Таким образом, собственник частной фирмы обладает следующим пакетом правомочий:

- 1) право на остаточный доход (чистую прибыль);
- 2) право контроля за деятельностью сотрудников фирмы;
- 3) право изменения состава сотрудников;
- 4) право отчуждения (продажи) прав.

Такой набор правомочий дает сравнительно высокую эффективность. Права (2) и (3), обеспечивающие контроль собственника над своими сотрудниками, решают в определенной сте-

пени проблему оппортунистического поведения, а право (1) – проблему "контроля над контролером". Эффективный стимул для собственника – остаточный доход. То обстоятельство, что собственник является центральной фигурой, на которую увязаны все производственно - экономические связи, позволяет минимизировать издержки ведения переговоров и поиска информации.

Центральным агентом (собственником) в фирме является, как правило, владелец наиболее специфического ресурса, ценность которого в наибольшей степени зависит от продолжения существования фирмы. В классической фирме наиболее специфический ресурс - физический капитал (производственные фонды). Однако существуют организационные формы, в которых главный ресурс – так называемый "человеческий капитал" (рекламные бюро, адвокатские конторы и т. п.) Описанная система правомочий делает частнопредпринимательскую фирму универсальной коммерческой структурой, способной эффективно работать во всех секторах современного рыночного хозяйства.

Количество фирм единоличного владения во всех странах чрезвычайно велико. Только в США их насчитывается более 2 миллионов. Однако основные объекты их деятельности – магазины, ремонтные мастерские, предприятия бытового обслуживания и т. п. В подавляющей своей массе индивидуальное предпринимательство – удел мелкого бизнеса, финансовые возможности, которого ограничены. Поэтому раньше или позже перед собственником встает вопрос: как изыскать средства для расширения производства?

Для решения этой проблемы один капитал объединяется с другим, вследствие чего образуются различные товарищества (партнерства) и общества. В первом случае предприниматели, объединив свои капиталы, непосредственно принимают участие в деятельности фирмы и несут неограниченную имущественную ответственность по ее обязательствам. К объединениям этого типа относятся полные товарищества. Во втором случае предприниматели объединяют только свои капиталы, а не деятельность, и, что особенно важно, отвечают по обязательствам фирмы лишь своим собственным вкладом. Такое ограничение позволяет заранее определять размеры предпринимательского риска и создает благоприятные возможности для привлечения в объединениях

большого числа лиц. К таким объединениям относятся общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества. Промежуточное положение между двумя указанными видами объединений занимают коммандитные товарищества и коммандитно-акционерные общества, соединяющие в себе черты полного товарищества и общества.

Наиболее простой формой коллективного бизнеса, известной всем правовым системам практически всех стран, является полное товарищество. Оно представляет собой объединение двух или более лиц с целью совместного ведения какой-либо хозяйственной деятельности. Членами полного товарищества могут быть не только физические, но юридические лица. Имущество полного товарищества – складочный капитал, образуется в результате внесения учредителями товарищества своих вкладов, и его величина в начальный период деятельности, определяет финансовые возможности организации, образуя материальную базу ее функционирования. Соотношение вкладов участников определяет распределение прибыли и убытков товарищества, а также права участников на получение части имущества или ее стоимости при выбытии из товарищества.

Пайщики полного товарищества участвуют в нем не только капиталом, но и своей деятельностью, выступая соуправляющими и совладельцами предприятий. Важно иметь в виду, что с прибыли, полученной товариществом, налоги не взимаются, каждый участник в отдельности платит их с общей величины своего дохода. Налоговый режим полного товарищества выгодно отличается от других организационно-правовых форм.

Полное товарищество не имеет устава, оно создается и действует на основании учредительного договора. В договоре приводятся обязательные для любого юридического лица сведения (наименование, место нахождения, порядок совместной деятельности участников по созданию товарищества, условия передачи ему имущества и участия в его деятельности, порядок управления его деятельностью, условия и порядок распределения прибыли и убытков между участниками, порядок выхода участников из его состава), а также размер и состав складочного капитала; размер и порядок изменения долей участников в складочном капитале; размер, состав, сроки и порядок внесения вкладов; ответствен-

ность участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

Основной чертой полного товарищества, отличающей его от других правовых форм, является неограниченная и солидарная ответственность его участников по обязательствам товарищества. Все его члены несут ответственность, не ограниченную их долями в имуществе фирмы, а распространяющуюся и на личное имущество. Причем кредитор вправе обратиться с иском к любому из участников товарищества по своему выбору или к имуществу всех его членов.

И фирма единоличного правления, и полное товарищество – это правовые формы бизнеса, участники которого действуют в зоне наибольшего экономического риска.

Полное товарищество, разумеется, подвержено риску выхода из дела одного из участников. Вышедшему возвращается его доля в уставном капитале. Но любое изменение состава участников товарищества означает его ликвидацию, чтобы оно существовало и в дальнейшем, требуется заключение нового договора.

Указанные обстоятельства существенно ограничивают и размеры полного товарищества, и возможности мобилизации им свободных денежных средств.

Недостатки полного товарищества в какой-то мере (хотя и в далеко не полной) преодолеваются в так называемых "смешанных" товариществах – коммандитном и коммандитно-акционерном.

Смешанное (коммандитное) товарищество или товарищество на вере – модифицированная форма полного товарищества. Коммандитное товарищество отличается тем, что в нем есть действительные члены и вкладчики. Первые (иначе, "полные" или "действующие") по своим правам и обязанностям ничем не отличаются от участников полного товарищества и тоже несут неограниченную ответственность всем своим имуществом. Что же касается вкладчиков (о них говорят как об "ограниченных" или "спящих" партнерах), то их ответственность – лишь в пределах собственного вклада. Неодинаковая ответственность сочетается с различиями в правах участников. Только действительные члены могут принимать решения, связанные с использованием общего имущества, только они управляют товариществом. Вкладчики же

права голоса не имеют, они получают процент от прибыли, исходя из величины их вклада и имеют право на ознакомление с годовыми отчетами и балансами.

Коммандитное товарищество должно состоять как минимум из одного действительного члена и одного вкладчика. В качестве действительного члена может выступать и юридическое лицо. Поскольку тут существует смешанная ответственность, коммандитное товарищество во всех правовых системах признается юридическим лицом.

Порядок образования и регистрации коммандитного товарищества такой же, как и полного. И в этой организационно-правовой форме тоже действуют в основном мелкие и средние фирмы. Главная причина этого – ограниченность паевого способа привлечения средств. Пай члена-вкладчика коммандитного товарищества существует в той же форме, что и действительного члена, – в форме, соответствующей записи в учредительном договоре, удостоверяющей долевое участие пайщика в капитале товарищества и его доходов. Но это "удостоверение" нельзя продать, передать, подарить и т. п. Здесь нет ценных бумаг. Поэтому вернуть свои средства пайщик может, только изъяв свою долю из уставного капитала и помешав тем самым бизнесу.

Это ограничение частично преодолевается в коммандитно-акционерном обществе. Входящие в него члены тоже делятся на две категории. Действительные члены осуществляют руководство фирмой и несут неограниченную солидарную ответственность по ее обязательствам. В роли же членов-вкладчиков выступают акционеры. Это означает, что удостоверения об их долевом участии в капитале товарищества существуют уже не просто как записи в учредительном договоре, а в самостоятельной форме, как особые ценные бумаги – акции, которые свободно продаются или распределяются среди инвесторов капитала. Ответственность акционеров ограничивается их долей в учредительном капитале номинальной стоимостью приобретенных ими акций. Членами коммандитно-акционерного общества могут быть как физические, так и юридические лица.

Преимущество данной формы товарищества – в возможности привлечения дополнительных средств за счет эмиссии акций и свободной их продажи на рынке ценных бумаг. Инвесторов ка-

питала здесь привлекает, главным образом, налоговый режим, позволяющий избежать двойного налогообложения. Однако широкого распространения коммандитно-акционерные товарищества все же не получили ввиду законодательных ограничений по привлечению заемных средств в форме выпуска облигационных займов.

В целом партнерства, в любой правовой форме, имеют смысл тогда, когда для организации бизнеса не требуется значительный первоначальный капитал. Это открывает благоприятные перспективы для торгово-посреднических и иных коммерческих структур, в которых оборот в дальнейшем никак не связан с первоначальным вложением. Иное дело – сфера производства, обычно требующая серьезных затрат на оборудование и рабочую силу. Поэтому партнерства здесь мало применимы.

Объединение капиталов происходит, как уже отмечалось, не только в различных товариществах, но и обществах. Среди последних широко распространены общества с ограниченной ответственностью (ООО) или закрытые акционерные общества.

Согласно ГК РФ, под ООО понимается общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости своих вкладов. Как видно из определения, ключевой для товарищества термин "складочный капитал" сменился "уставным капиталом". Это, разумеется, не игра в слова, а проявление принципиальной разницы между товариществами и обществами.

Если, как отмечалось ранее, роль складочного капитала в практической деятельности товарищества весьма ограничена (именно его величины, а не структуры), то уставный капитал общества выполняет важнейшую задачу: он, как записано в ГК, определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество с ограниченной ответственностью работает на основе устава, принятого на общем собрании всех собственников, и учредительного договора между ними, в котором определяется фирменное наименование, местонахождение и направление деятельности предприятия, а также указывается размер уставного

капитала и долевое участие в нем членов общества. Минимальный размер уставного капитала в разных странах различен: в Австрии он составляет 500 тыс. шиллингов, в ФРГ – 50 тыс. марок, в Венгрии – 1 млн. форинтов, в России – 100-кратный размер минимальной месячной оплаты труда, установленного на дату представления учредительных документов для регистрации. Уставной капитал образуется вкладами участников (денежными или в форме материальных ценностей). Внесение пая дает право на получение части прибыли и голоса на общем собрании членов общества. Пайщикам выдается свидетельство о внесенном вкладе. Ценной бумагой оно не является и не может передаваться третьим лицам без согласия других членов общества. Это означает, что общество с ограниченной ответственностью – предприятие "закрытого типа". Согласно закону, оно не вправе выпускать облигационные займы и объявлять публичную подписку на паи. Указанные особенности значительно ограничивают возможности привлечения свободных денежных средств. Особенностью данного типа предпринимательской фирмы является ограниченный характер ответственности совладельцев, которые лично и, как правило, в течение многих лет хорошо знакомы между собой. Очень часто эта форма используется для семейных предприятий. Наибольшее распространение общества с ограниченной ответственностью получили в государствах Западной Европы. Права членов общества реализуются на собраниях членов общества, которые проводятся не реже одного-двух раз в год. Собрание имеет право принимать наиболее важные решения, в частности утверждать годовой баланс, определять способ использования прибыли, описывать расходы, избирать и переизбирать директора общества. Контроль за деятельностью общества осуществляет ревизионная комиссия (в западных странах – наблюдательный совет), члены которой назначаются общим собранием.

Согласно ГК РФ, общество с дополнительной ответственностью – общество, уставный капитал которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами, причем его участники солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. При банкротстве какого-либо участника его ответственность по обязательствам распределяется между ос-

тальными участниками, как правило, пропорционально их вкладам. В остальном же к данному виду организаций применяются положения ГК РФ, относящиеся к ООО.

Следующий вид организаций имеет особое значение, так как именно в данной организационно-правовой форме в развитых странах функционирует подавляющее большинство крупных предприятий и именно с ней связано участие в приватизации государственной собственности для подавляющего большинства россиян – это акционерные общества (АО).

Акционерное общество представляет собой объединение капиталов для осуществления какой-либо хозяйственной деятельности путем выпуска особых ценных бумаг – акций. В США акционерные общества называются корпорациями. Ответственность акционеров ограничивается нарицательной стоимостью приобретенных ими акций. Акционерами могут стать как физические, так и юридические лица. Число учредителей акционерного общества не ограничивается. Учредителем может быть и одно лицо. Сумма уставного капитала общества определяется национальным законодательством страны. В России она должна составлять как минимум 1000-кратный размер минимальной месячной оплаты труда (на дату представления учредительных документов для регистрации). Для сравнения укажем, что в Германии нижняя граница уставного капитала установлена на уровне 100 тыс. марок.

Уставной фонд акционерного общества делится на акции. Номинальная сумма акций должна соответствовать величине уставного капитала.

Права акционеров реализуются на общем собрании акционеров, собирающихся не реже одного-двух раз в год. Общее собрание имеет право принимать решение по годовому балансу, об использовании прибыли, освобождении от своих обязанностей членов правления, изменениях в уставе, увеличении или уменьшении основного капитала общества.

В зависимости от способа распространения ценных бумаг различаются акционерные общества открытые и закрытые. Открытые типичны для современной рыночной экономики Запада и характеризуются тем, что их акции свободно продаются и покупаются. Такие общества создаются главным образом в тех случа-

ях, когда требуется привлечение больших капиталов. Закрытые – такие общества, акции которых распределяются только между учредителями и на свободный рынок не поступают. Этот способ размещения акций применяется, как правило, тогда, когда учредители обладают достаточными средствами, чтобы полностью сформировать уставной фонд акционерного общества.

Акционерная форма обладает универсальной применимостью практически к любой сфере деловой активности. Акционерами могут быть предприятия любой сферы экономики – промышленности, банковского и страхового дела, торговли и транспорта, сферы услуг и т. д.

Эта форма позволяет объединять разнообразные предприятия в крупнейшие хозяйственные комплексы. На основе перекрестного или цепного владения акциями образуется гибкая система производственно-хозяйственных связей между акционерными обществами, благодаря чему возможны практически любые варианты комбинирования и диверсифицирования. Наибольшее распространение акционерные общества получили в США.

Согласно российскому законодательству, все формы собственности и все виды организации предприятий признаются абсолютно равноправными. Может возникнуть вопрос: почему в ряду законодательно предусмотренных организационно-правовых форм предприятий нет коллективных и арендных предприятий? Дело в том, что российский закон рассматривает их как разновидность полных товариществ (обществ) с ограниченной ответственностью или закрытых акционерных обществ. Такой подход соответствует законодательным нормам практически всех правовых систем.

Следует отметить, что действительно "обойденным" в российском законе оказался вопрос о возможности возникновения у нас иных, помимо фиксированных законом, форм коллективного бизнеса. А опыт других стран свидетельствует об усложнении этих форм. В Западной Европе в последние годы широко распространились так называемые комбинированные формы партнерства. Они основываются на возможности замещения отдельного вкладчика капитала (физического лица) коллективным вкладчиком (юридическим лицом). Например, в коммандитное товарищество в качестве единственного члена может быть принято об-

щество с ограниченной ответственностью. Преимущество таких образований в том, что с точки зрения налогообложения они являются товариществами, а с позиций гражданского права позволяют исключить личную ответственность любого индивидуального вкладчика и перенести неограниченную ответственность на общество как таковое, располагающее, как правило, лишь незначительным капиталом.

Современные рыночные хозяйства демонстрируют не только разнообразие форм организации предпринимательской деятельности, но и их очень высокую подвижность, постоянный перетек одних форм в другие: единоличной фирмы в партнерство, партнерство – в общество любого типа и т. п. Причем такие преобразования допускаются в обоих направлениях. Происходит взаимопроникновение, переплетение различных форм и образование на этой основе новых форм организации бизнеса. Разнообразие и подвижность организационных форм – важный фактор выживания фирм, их адаптации к изменяющимся внешним условиям.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности, основанной на их личном участии и объединении имущественных паевых взносов.

Переданное в качестве паевых взносов имущество становится собственностью кооператива, причем часть его может образовать неделимые фонды – после этого активы могут уменьшаться или увеличиваться без отражения в уставе и без оповещения кредиторов. Естественно, что такая неопределенность (для последних) компенсируется субсидиарной ответственностью членов кооператива по его обязательствам, размер и условия которой должны устанавливаться законом и уставом.

Из особенностей управления в производственном кооперативе стоит отметить, прежде всего, принцип голосования на общем собрании участников, представляющем собой высший орган управления. Каждый участник имеет один голос, независимо от каких-либо обстоятельств. Исполнительным органом является правление или председатель, или оба вместе. При числе участников более 50 может быть создан наблюдательный совет, контролирующий деятельность исполнительных органов. К числу во-

просов, входящих в исключительную компетенцию общего собрания, относится, в частности, распределение прибыли и убытков кооператива. Уникальной особенностью производственного кооператива является то, что прибыль распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, точно так же, как и имущество в случае его ликвидации, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов.

Участник кооператива может в любое время выйти из него добровольно. Вместе с тем предусмотрена возможность исключения участника решением общего собрания (в том числе, исключения члена наблюдательного совета или исполнительного органа в связи с его членством в аналогичном кооперативе). В любом случае бывший участник имеет право получить после утверждения годового балансового отчета стоимость своего пая или соответствующее паю имущество. Передача пая допускается третьим лицом только с согласия кооператива, причем другие члены кооператива имеют в этом случае преимущественное право покупки, в отличие от ООО, где действует похожая норма, здесь организация в случае отказа других участников от покупки не обязана сама выкупать эту долю. Аналогично порядку, установленному для ООО, решается также вопрос наследования пая. Порядок обращения взыскания на пай участника по его собственным долгам напоминает о полном товариществе. Такое взыскание допускается лишь при недостатке иного имущества этого участника, однако оно не может быть обращено на неделимые фонды.

Ликвидация кооператива проводится по традиционным основаниям: решение общего собрания или решение суда, в том числе ввиду банкротства. Интересно, что, не регламентируя порядок принятия данного решения общим собранием, Кодекс требует полного единогласия участников при преобразовании кооператива в хозяйственное товарищество или общество.

Наряду со сферой частной деятельности (индивидуальной и коллективной) в рыночных хозяйствах существует государственное предпринимательство. Правовое положение государственных предприятий в различных странах отличается большим разнообразием. При этом даже в одной стране, как правило, не существует единого законодательного акта, регулирующего положение

всех государственных предприятий. Практически каждое из них создается и действует на основе специального постановления государственных органов.

Государственные предприятия различаются по целям и характеру деятельности, способам руководства и контроля со стороны государства, характеру финансовых и имущественных отношений с ним и с денежным рынком по степени их хозяйственной самостоятельности. Эти предприятия можно разделить на три группы.

- 1) бюджетные (ведомственные);
- 2) общественные (публичные корпорации);
- 3) смешанные акционерные общества.

Бюджетные (ведомственные) предприятия не имеют ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. Они входят в систему государственного административного управления и непосредственно подчиняются соответствующим министерствам, ведомствам или местным органам управления. Все их доходы и расходы проходят через госбюджет. Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны. Руководители таких предприятий назначаются соответствующими государственными органами и, как и остальной персонал, являются государственными служащими. Публиковать отчеты о своей хозяйственной деятельности бюджетные предприятия не обязаны. Их доля невелика и, как правило, не превышает 1,5-2% от общего числа предприятий разных стран (за исключением служб связи, верфей, арсеналов).

Наиболее распространенной организационно-правовой формой государственных предприятий является общественная (публичная) корпорация. Создаются такие корпорации на основе специальных правительственных постановлений в форме акционерных обществ, все акции которых принадлежат государству. В систему органов государственного управления они, как правило, не входят, но согласовывают с ними планы своей деятельности и контролируются ими. Управляющие публичных корпораций назначаются соответствующими государственными органами однако, ни они, ни весь персонал корпорации не считаются государственными служащими.

Публичные корпорации имеют собственный капитал, образуемый за счет государственных фондов или акционерного общества и капитализируемой прибыли. Им также предоставлено право использования заемного капитала в форме облигационных займов, кредитов банков и других финансовых институтов. Хозяйственная деятельность публичных корпораций осуществляется обычно на коммерческой основе. Однако для каждого предприятия соответствующими государственными органами устанавливаются план и форма отчета, принципы оценки эффективности капиталовложений и ценообразования, а также лимиты внешнего финансирования.

Корпорации, как правило, обязаны публиковать отчеты о своей хозяйственной деятельности. Но ее показатели зачастую несопоставимы с аналогичными показателями частных компаний. С одной стороны, основным источником их средств являются государственные фонды. Они пользуются дотациями и субсидиями государства, что ставит их в привилегированное положение по сравнению с частными фирмами. В то же время публичные корпорации обычно ограничиваются в размерах использования заемных средств, а реализацию продукции и услуг осуществляют по регламентированным ценам, что значительно снижает их оперативные возможности.

Публичная корпорация в случае необходимости может быть легко преобразована в смешанное акционерное общество (или частную публичную корпорацию). Смешанные фирмы, акции которых принадлежат и частным вкладчикам, и государству, открывают перед ними широкие возможности для участия в предпринимательской деятельности. Например, крупнейшая авиакосмическая корпорация Великобритании "Бритиш аэроспейс", занимающая второе место в мире по производству летательных аппаратов (после компании "Вопит"), в 1981 г. была денационализирована и стала частной публичной корпорацией, в которой 84% акций принадлежит государству.

Смешанные компании действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридически самостоятельными фирмами, участвующими в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. Собственный капитал смешанных фирм складывается из акционерного

капитала, капитализируемой прибыли и эмиссионного дохода, если их акции реализуются на фондовой бирже. В использовании заемных средств они не имеют никаких ограничений. Государство и частные акционеры получают доход от их деятельности в виде дивидендов. Смешанные фирмы подлежат публичной отчетности, составляемой по единой для всех акционерных обществ данной страны форме. Однако эти фирмы пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами. Выражаться это может и в предоставлении государственных субсидий и дотаций, в гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо фиксированным ценам, в гарантиях сбыта производимой продукции и т. п.

В России государственное предпринимательство играет ведущую роль в связи с преобладанием государственной собственности и недостаточным развитием рыночных отношений. За последние годы в результате приватизации роль государства как собственника резко упала и теперь (в значительной степени) выражается лишь долями в уставных капиталах. Вместе с тем часть предприятий осталась в государственной собственности; для одних – это временное состояние, для других – единственно возможное в настоящее время. В любом случае несомненно, что государственные предприятия еще долго будут занимать заметное место в нашей экономике.

Государственные и муниципальные предприятия относятся к системе юридических лиц и называются унитарными. Последнее означает, что эти коммерческие организации не наделены правом собственности на закрепленное за ними имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по долям, в том числе между работниками предприятия. Выделяются два вида унитарных предприятий, основанные на праве хозяйственного ведения и основанные на праве оперативного управления. И те и другие действуют на основе устава, утвержденного представителем собственника, в качестве которого в первом случае выступает уполномоченный на то государственный орган или орган местного самоуправления, а во втором – правительство РФ.

Защита имущественных интересов кредиторов двух видов унитарных предприятий осуществляется двумя различными путями.

Для предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, законодатель вводит понятие уставного фонда. Подобно уставному капиталу хозяйственных обществ, он имеет минимально допустимое по закону значение и образует нижнюю границу чистых активов. Если по окончании финансового года стоимость последних окажется меньше уставного фонда, то уставный фонд должен быть уменьшен, с предварительным уведомлением всех кредиторов. Если стоимость чистых активов становится меньше определенного законом минимума, то предприятие может быть ликвидировано по решению суда. В случае неплатежеспособности предприятие может быть подвергнуто процедурам, предусмотренных законодательством для коммерческих организаций в целях удовлетворения требований кредиторов, включая банкротство. При этом собственник имущества предприятия не отвечает по его обязательствам, кроме случая прямой вины собственника в банкротстве – тогда на него возлагается субсидиарная ответственность.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (казенное предприятие), не имеет уставного фонда. Оно, как и предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не может быть объявлено банкротом при их невыполнении. При недостаточности имущества предприятия субсидиарную ответственность по его обязательствам, независимо от конкретных обстоятельств дела, несет собственник – Российская Федерация. Такая организационно-правовая форма предусмотрена для того, чтобы вывести из-под пресса рыночных отношений те предприятия, которые имеют мало шансов на выживание в новых условиях, но остро необходимы государству, а также те, которые по соображениям безопасности признано нецелесообразным передавать в частный сектор.

Условия создания и функционирования казенных предприятий регламентируются рядом нормативных актов, которые ограничивают их самостоятельность весьма жесткими рамками (централизованное планирование выпуска продукции и фонда оплаты труда, централизованное ценообразование, перечисление в бюджет свободного остатка прибыли и др.) Это напоминает те условия, в которых действовали все предприятия в советский период,

когда тотальное бесправие отчасти компенсировалось безопасностью предприятий и их персонала.

Современное рыночное хозяйство демонстрирует многообразие видов и организационных форм предпринимательства. Выбор конкретной фирмы, вида хозяйственной деятельности, его масштабов и т. п. зависит от конкретных предпринимателей. В условиях рыночной экономики предприниматель – ключевая фигура. Именно его деятельность выступает важнейшим фактором экономических успехов фирм.

Становление и развитие предпринимательства в современной России было обусловлено объективной необходимостью перехода к рыночной экономике, что потребовало кардинального пересмотра идеологии управления и хозяйствования, глубокого реформирования всей системы политико-правовых и социально-экономических отношений, демократизации всех институтов общества. В России предпринимательство признано законодательной властью в конце 1987 г., как частная инициатива, каковой считается всякая деятельность, преследующая цель получения дохода за счет привлечения собственных или заемных средств, а также опосредованное участие в такой деятельности путем вложения в дело собственного капитала. Права и обязанности предпринимателя установлены действующими законодательными актами, среди которых следует выделить: Закон СССР "О предприятиях в СССР", Закон СССР "О собственности в СССР", Закон РФ "О собственности в РФ", законодательные акты о налогообложении предприятий, об аренде, о земле, об акционерных обществах (товариществах), о совместных предприятиях, о кооперации и др.

В ходе реформ с 1992 г. шло активное развитие предпринимательства, интенсивное формирование новых хозяйственных структур (малых и совместных предприятий, акционерных обществ открытого типа (АООТ), закрытого типа (АОЗТ), товариществ с ограниченной ответственностью (ТОО); новых форм хозяйствования в аграрном секторе), ускоренными темпами создавалась частнособственническая среда для возникновения и развития предпринимательской деятельности путем приватизации и разгосударствления. В Гражданском кодексе Российской Федерации все организации, являющиеся участниками предпринима-

тельской деятельности, подразделяются на две группы: коммерческие и некоммерческие. К коммерческим организациям относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, а также государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Приватизация собственности началась с "малой приватизации" на основе закона "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации", принятого Государственной Думой в 1991 г., и Указа Президента "Об ускоренной приватизации государственных и муниципальных предприятий" от 29.12.1991 г. № 341. Предприятия бывшей государственной торговли, общественного питания и бытового обслуживания переходили в коллективно-долевую собственность трудовых коллективов, осуществлялась продажа предприятий сферы обслуживания на аукционах и коммерческих конкурсах.

Дальнейший ход "малой приватизации" был определен первой Государственной программой приватизации, утвержденной Постановлением Верховного Совета РФ от 11.06.1992 г. Также программой предусматривалось разгосударствление средних и крупных предприятий. Приватизация более интенсивно шла в 1993 г., количество приватизированных предприятий в этом году увеличилось почти вдвое, в разряд негосударственных перешло 485 предприятий. В силу многообразия характеристик предпринимательства существует несколько различных классификаций и форм предпринимательских структур.

Так, в зависимости от формы собственности выделяют предпринимательские структуры с частной, государственной и смешанной формой собственности. Предпринимательские структуры с частной формой собственности, на наш взгляд, соответствуют более всего классическим представлениям о предпринимательстве. Однако в XX в. активным предпринимателем также стало государство. Это вызвано необходимостью участия государства, наряду с частными предпринимателями, в распределении ресурсов (оборона, образование и др.). Вместе с тем государственное предпринимательство имеет значительную специфику, поскольку новаторство и экономическая свобода выражены в меньшей степени, чем в частном предпринимательстве. Комбинации частного и государственного предпринимательства назы-

вают смешанным предпринимательством.

В зависимости от сферы приложения капиталов выделяются производственные, коммерческие и финансовые предпринимательские структуры. Производственным предпринимательством заняты в основном производственные организации и учреждения, деятельность которых направлена на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям. Суть коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции, перепродажа товаров и услуг. Особенностью финансового предпринимательства является купля - продажа денег, валюты, ценных бумаг, т. е. финансово-кредитных ресурсов экономики.

Предпринимательство различается также и по размерам. Масштабы предпринимательской деятельности характеризуются понятиями мелкий, средний и крупный бизнес, и у каждой из указанных форм есть своя "рыночная ниша". В развитых странах среди существующих организационных форм предпринимательства наиболее весомое место по объему хозяйственного оборота принадлежит корпорациям. Корпорация является юридическим лицом, отделяемым хозяйственным правом от ее владельца. А право владения корпорацией отдельными лицами определяется долей капитала, т. е. количеством акций, принадлежащих этим лицам. Однако рост предпринимательской активности, как показывает мировой опыт, происходит за счет малого предпринимательства. Основные критерии отнесения предприятий к малым – объемы хозяйственного оборота и численность работников. Причем термин "малый бизнес" принят в основном в англоязычных странах, а в Японии и Западной Европе чаще пользуются термином "малые и средние предприятия".

В США к малым предприятиям относятся те, которые находятся в независимом владении и управлении, не занимают господствующего положения в отрасли и нанимают не более 500 человек. В Великобритании максимальное количество занятых составляет: для малых предприятий – 24 человека, для средних – 200 человек.

К малым и средним предприятиям во Франции относятся

те, владельцы которых имеют в собственности большую часть капитала, обеспечивают личное руководство работниками и поддерживают с ними постоянный и прямой контакт. По количественным критериям работников к малым предприятиям относят организации с числом занятых от 10 до 50 человек, а к средним – от 50 до 500 человек.

В Японии и во многих других странах критерий численности занятости варьируется по отраслям. Если в оптовой и розничной торговле, сфере услуг, финансовом и страховом бизнесе крупными считаются предприятия, на которых занято от 50 до 200 человек, то в обрабатывающей промышленности они – средние.

В отечественной практике термин "малое предприятие" впервые был введен в обращение Законом СССР от 4 июня 1990 г. "О предприятиях в СССР", где оговаривалось (п. 2 ст. 3), что предприятие может быть отнесено к малым независимо от формы собственности в соответствии с численностью его работников и объемом хозяйственного оборота.

Однако в дальнейшем Постановлением Совмина СССР от 8 августа 1990 г. № 790 "О мерах по созданию и развитию малых предприятий" за основу был принят один критерий – численность работающих.

Малый бизнес обычно более восприимчив к нововведениям, чем крупные предпринимательские структуры, быстрее перестраивает производство, внедряет оригинальные идеи; из-за ограниченности финансовых средств более заинтересован в ускоренной разработке технических проектов.

В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес в количественном отношении представляет самый крупный сектор. Так, в США на малых и средних предприятиях работают 78,5% от общего числа занятых в экономике, в Японии – 91,8%. В последнее время в США ежегодно возникает в среднем до 600 тыс. малых фирм. Малые предприятия производят 40% валового национального продукта и половину продукта частного сектора, в том числе в обрабатывающей промышленности – 21%, в строительстве – 80, в оптовой торговле – 86, в розничной торговле – 55, в финансовой сфере – 60 и в сфере обслуживания – 81%. Небольшие фирмы в США обеспечивают создание и освоение около

половины всех научно-технических нововведений, способствуют стабилизации занятости населения через создание рабочих мест. Так, принятая в 1993 г. "Новая экспортная стратегия", напрямую увязывает создание новых рабочих мест, средств поддержания занятости, развитие бизнеса с расширением внешней торговли. По оценкам специалистов, с 1993 по 2000 г. было создано 14 млн. рабочих мест, большинство из которых пришлось на отрасли, ориентированные на внешнюю торговлю. Число компаний, реализующих свою продукцию на внешний рынок, возросло, и сейчас в этот список наряду с известными всем компаниями (ИБМ, "Интел", "Кока-Кола", "Кодак", "Ксерокс" и т. п.) входят более мелкие фирмы.

В соответствии с Законом РФ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" к субъектам малого предпринимательства отнесены коммерческие организации, в которых доля собственности РФ, субъектов РФ, обществ и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале не превышает 25%; доля в уставном капитале одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, – не более 25%, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве, научно-технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек. Следовательно, в соответствии с данным законом, наряду с критерием численности работающих на малых предприятиях учитывается также доля участия в уставном капитале малых предприятий, принадлежащая другим организациям.

Достигнутый уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточен. Так, на 1000 россиян приходится в среднем 6 малых предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. В Москве и Санкт-Петербурге количество малых предприятий на 1000 жителей приблизилось к уровню Западной Европы и составляет 20 и 23 соответственно.

Официальная статистика показывает, что количество малых предприятий в России не увеличивалось с 1994 г. Ввиду того, что предполагаемое число индивидуальных предпринимателей в России 3,5 миллиона, или в четыре раза больше числа зарегистрированных предприятий, масштаб предпринимательского движения в России значительно больше, чем считает официальная статистика (рис. 7.3.1).

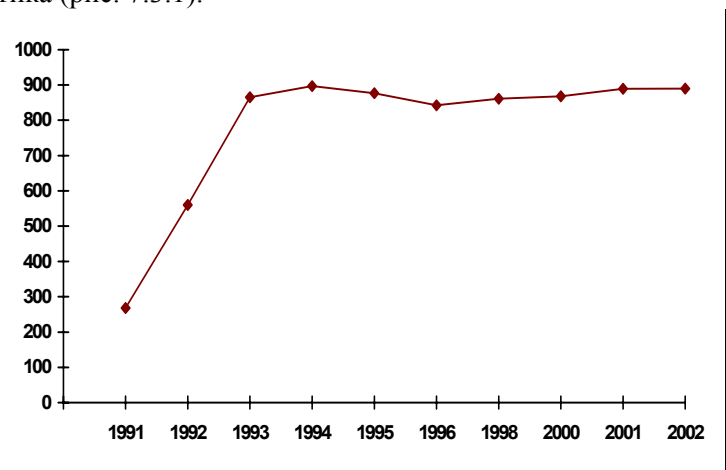


Рис. 7.3.1. Количество малых предприятий в России за 1991-2002 гг. (в тыс. ед.)

Для сравнения масштабов развития малого предпринимательства в Забайкальском регионе, к которому относятся Республика Бурятия, Усть-Ордынский автономный округ (Иркутская область), Агинский автономный округ (Читинская область), были использованы основные оценочные показатели: количество малых предприятий на 1000 жителей, доля занятых на малых предприятиях от всего населения. Результаты анализа показали, что в 2001 г. на 1000 человек постоянного населения Забайкальского региона приходилось в среднем 5 малых предприятий, в столице Республики Бурятия г. Улан-Удэ – 11 предприятий, что указывает на сосредоточение малого бизнеса в крупных городах. Процесс развития малого предпринимательства в Забайкальском регионе целесообразно, на наш взгляд, разделить на четыре завершающихся этапа, сформировавшихся под воздействием особенностей внешней среды в ходе экономических преобразований.

Первый этап (1987-1989 гг.), информационный рост, совпадает с преобладанием кооперативного сектора в малом предпринимательстве и характеризуется активным созданием предприятий на базе вспомогательных подразделений госпредприятий и кооперативов при госпредприятиях. Этому способствовали поддержка и значительные льготы разных видов, установленные Правительством Российской Федерации.

На втором этапе (1989-1992 гг.) произошел структурный рост. В малом бизнесе сосредотачиваются специалисты-управленцы из бывших властных структур. Таким образом, наиболее активная часть населения занялась малым предпринимательством. Это было связано с тем, что в 1991 г. предложение товаров и услуг на рынке сокращалось, и увеличивался спрос на товары и услуги. Доходы среднего слоя населения росли в связи с необъективной выплатой заработной платы на многих предприятиях, что позволило организациям малого бизнеса реализовывать товары и услуги по повышенным ценам и формировать средства на развитие.

Этот период можно назвать периодом становления и законодательного оформления новых форм предпринимательства. К концу 1992 г. насчитывалось уже более 600 малых предприятий.

Третий этап (1992-1994 гг.) – развитие предпринимательства. Одним из источников развития малого предпринимательства выступает малая приватизация, хотя ее вклад и не является решающим. Основным импульсом служит реструктуризация соответствующих отраслевых рынков, расширение отраслей, экономический потенциал которых, сформированный до 1992 г., не соответствовал потребностям потребителей. К концу 1994 г. количество организаций малого бизнеса составляло более 2000.

Четвертый этап (1995-1998 гг.) – стабилизация. Характеризуется развитием инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Более крупные предприятия в связи с экономическими реформами вынуждены были свернуть производство, в связи с чем резко увеличился уровень безработицы.

Этот период определяется качественным развитием малого предпринимательства. Происходит устойчивый сдвиг в кадровом обеспечении, характеризующийся сокращением числа совместителей и приростом постоянно занятых. В 1998 г. насчитывалось

около 5650 малых предприятий.

Однако с финансовым кризисом 1998 г. начался новый период в развитии малого предпринимательства и в настоящее время находится в стадии развития.

Из представленной структуры развития малого бизнеса в Забайкалье видно, что наибольший удельный вес занимают торговля и общественное питание (рис. 7.3.2).

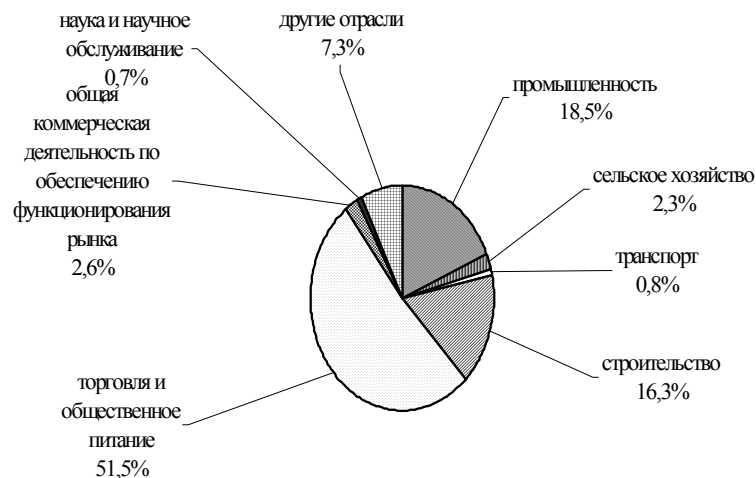


Рис. 7.3.2. Структура малых предприятий Забайкальского региона по отраслям

Это связано с тем, что:

во-первых, отрасль торговли или посреднические услуги требуют меньше капиталовложений, чем большинство других отраслей, поэтому финансовые барьеры для начала малого бизнеса, а также выхода из него здесь существенно ниже;

во-вторых, сфера торговли обладает особой привлекательностью для предпринимателей вследствие возрастающих темпов ее развития;

в-третьих, торговля предлагает больше возможностей для развития избранных рыночных ниш, что имеет решающее значение на стадиях становления и развития предпринимательской структуры;

в-четвертых, сфера оптовой и розничной торговли не требует большой численности работников и, как правило, полное отсутствие регламентации инициативы, интенсивное неформальное общение становятся формой, а также основой контроля при управлении предпринимательской структурой малого бизнеса. Остается незначительным удельный вес транспорта, науки и научного обслуживания.

В целом ожидаемое широкомасштабное развитие малого бизнеса в России не состоялось. Причиной являются возникновение экономических барьеров на пути проникновения на рынок, с одной стороны, и неудавшаяся попытка уменьшить административные барьеры – с другой.

Вместе с тем становление и развитие предпринимательства в России имеют большое значение для формирования среднего класса, который, в свою очередь, способствует стабилизации экономики страны.

7.4. Развитие класса предпринимателей

При проведении трансформаций российской экономики упор делается на "новый" средний класс как движущую силу постиндустриализации. При этом в центре внимания оказываются главным образом интеллектуалы, обладатели дорогостоящего человеческого капитала, который может быть востребован в условиях динамично развивающегося частного сектора экономики. По мнению многих ученых, к среднему классу относятся преимущественно представители малого предпринимательства и близкие к нему группы (представители семейного бизнеса; лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью и т. д.).

Средний класс выделяется как специфическая страта российского общества, имеющая определенные особенности, которые позволяют в совокупности определить эту страту как довольно устойчивую социальную совокупность. Проведенные исследования показали, что структура российского среднего класса выглядит следующим образом :

– верхний слой: менеджеры и предприниматели, незначительная часть специалистов, характерной особенностью которых является новый для российского общества доход от предпринимательской деятельности;

– средний слой: специалисты и квалифицированные рабочие, а также руководители и предприниматели малого бизнеса и лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью. Основной доход – заработная плата и доходы от предпринимательской деятельности;

– нижний слой: работники различной квалификации так называемые "белые" и "синие" воротнички, работающие в государственном секторе либо на приватизированных предприятиях. Основной источник дохода – заработная плата.

В основе поведения представителей среднего класса содержится новая рациональность, т. е. стремление не к деньгам и материальному благополучию самому по себе (оно рассматривается как нечто саморазумеющееся), а к самореализации через процесс инноваций. Важной чертой представителей зарождающегося среднего класса является активность в сфере труда. Это единственный критерий, по которому средний класс России не уступает западным аналогам.

Таким образом, развитие предпринимательства в России способствует созданию экономической базы для формирования предпринимательских структур и становлению нового класса в социальной структуре современного российского общества – предпринимателей, являющихся основой среднего класса.

Анализ научных источников показывает, что исследование классовой структуры общества основывается на определениях классиков теории социальной стратификации (К. Маркс, М. Вебер, Т. Парсонс, М. Тьюмен и др.).

В марксистской теории в социальном классе должны совмещаться: экономическое положение, вытекающее из отношений собственности и участия в распределении благ; место, занимаемое в культуре данного общества (определенный образ жизни); место, занимаемое в политической системе общества (участие в отношениях власти). Все это должно детерминировать психологию и идеологию данного класса, всех составляющих его индивидов. Изменение классовой структуры общества в значительной степени автоматически следует из изменений производства, которое в классовой концепции К. Маркса предшествует всем другим изменениям и обуславливает их.

В дальнейшем вклад в развитие классовой теории внес соотечественник К. Маркса Макс Вебер. Он сформулировал свое представление о сущности классов. Класс – это совокупность людей, объединенных одним положением в экономической сфере: сходные профессии, одинаковые доходы, приблизительно одинаковое материальное положение, а отсюда общие экономические интересы и способность к действиям, выражающимся в общих настроениях и сходных реакциях на ситуацию. В условиях рыночной экономики собственник обретает функцию предпринимателя и у него появляется возможность для прямого или непрямого участия в распределении прибыли, полученной от оборота капитала. Те же, кто не владеет собственностью, но предоставляет свои услуги на рынке, образуют самостоятельный класс, отличный от собственников, и имеют возможность участвовать в рыночных отношениях. По мнению Вебера, социальный класс – это статусная группа, объединенная "образом жизни" (сходное поведение, одинаковые принципы потребления), которая задается общей для группы "субкультурой" и измеряется "статусным престижем". Эта группа способна проводить довольно осознанную линию поведения, поскольку через стандарты поведения, заключенные в общей для нее субкультуре, она способна контролировать и даже направлять поведение своих членов.

Новую эпоху в развитии представлений о классовой сущности создал У. Уорнер в 40-е гг. XX столетия. Уорнер пришел к выводу, что хотя и существует некоторая связь престижа с экономическими параметрами положения человека в обществе, вместе с тем сильнее всего социальный престиж связан не с местом человека в производстве и распределении благ, а со структурой потребления этих благ и определенным поведением, обусловленным ценностными установками. В основе такого устойчивого, повторяющегося поведения, которое лежит в основе образа жизни, находятся установки и эталоны, закрепленные в культуре или субкультуре данного социального класса.

Обобщения различных позиций классиков позволяют определить социальные классы как способ организации взаиморасположения социальных слоев, отличающихся друг от друга некоторыми определенными для данного общества (социальной группы) чертами (признаками): характером собственности, источниками и

размерами получаемого дохода, объемом власти, престижем, размером накопленного богатства (имущество, сбережения), социальным происхождением, образованием, образом жизни, особенностями культуры (традиции, быт, религиозная принадлежность), этническим происхождением, полом, возрастом и т. д. При этом социальные классы могут быть определены как объективно, так и субъективно.

При объективном определении класса акцент делается на его месте в общественном распределении труда, объективных характеристиках владения собственностью, доходом, уровня образования, квалификации и т. д. Индивиды занимают различное социальное положение на основе социально-экономического содержания их трудовой деятельности в системе общественного производства и места в распределении материального богатства, обладание властью, социального престижа и т. д.

Субъективное определение – это оценка отдельных социальных ролей (своих или чужих) со стороны индивидов.

В условиях реформирования российской экономики происходит переход от планово направляемой экономики к экономике, основанной на рыночных отношениях. На смену практически полностью огосударствленных структур приходят частные структуры с множеством форм собственности. Формируется группа собственников – крупных, средних и мелких предпринимателей, которые получают доход в виде прибыли, ренты, денежных операций.

Состояния крупных предпринимателей складываются на базе финансовых операций и в связи с экспортом природных ресурсов. Группа средних и мелких предпринимателей формируется в результате торговых операций на внутреннем рынке, ввоза в страну товаров широкого потребления, финансовых спекуляций, сосредоточение их в посреднических операциях на рынке, в финансовой сфере и незначительное участие в производстве.

Для всех предпринимателей независимо от рода деятельности характерна деятельность в условиях неопределенности, способность рисковать, обладать инновационным потенциалом и предпринимательской активностью. В силу своей новизны и неопределенности дальнейшего развития предпринимательство привлекательно для наиболее активной части человеческих ре-

сурсов, готовых рисковать, обладающих творческой активностью, энергичностью. "В условиях становления рыночных отношений главной проблемой, как в целом для России, так и для каждого региона, является формирование экономически активных человеческих ресурсов, создание предпосылок для трудоспособных членов общества самим заботиться о своем жизненном уровне"²⁶.

Таким образом, класс предпринимателей, по нашему мнению, – это активный слой человеческих ресурсов, объединенный предпринимательской деятельностью, экономическими интересами, сходными принципами предпринимательского поведения и потребления, которые задаются общей субкультурой и измеряются статусным престижем.

За эталон экономических интересов и поведения примем предпринимательское поведение, так как, во-первых, предпринимательство является рыночной формой хозяйствования, формирующей средний слой России; во-вторых, экономическое поведение общества диктуют группы, предлагающие образцы деловой инновационной деятельности и принимающие инвестиционные и распорядительные решения в государственных и частных структурах.

Говоря о статусном престиже, Т. Парсонс рассматривал это явление как "распределение репутации", имеющее целью поддержать желательные для общества типы поведения и установки. Для того чтобы "завоевать" или сохранить престиж (а он связан с определенными льготами), человек вынужден следовать тем стандартам поведения, за которым этот престиж закреплён, т.е. должен поддерживать определенный образ жизни. В результате поведение, оцениваемое наиболее высоким престижем, должно становиться наиболее устойчивым.

Развитие любого общества заключается в том, чтобы снабжать наиболее способными и компетентными людьми те положения в обществе, которые имеют для него наиболее важное жизненное значение. При этом социальный престиж для отдельного субъекта может выступать как благо, которое регулирует движе-

²⁶ Розанова В. А. Психология управления: Учебное пособие. М.: ЗАО, 1995.

ние индивидов между различными "местами" и "положениями", обеспечивая разность потенциалов неодинаковым вознаграждением.

Следовательно, наивысшим престижем должны пользоваться те предприниматели, которые наиболее полно и эффективно выполняют самые важные для предпринимательской структуры функции, а тем самым «распределение престижа» воспринимается как аналогия распределению благ.

В этом плане действующие рамки предпринимательства, в которое вовлечена так или иначе значительная часть экономически активного населения, означают выдвижение отдельных предпринимателей или их групп на более высокие позиции в структуре организационной иерархии, способствующие успешному проведению трансформаций экономики России.

А чтобы высококвалифицированные предприниматели, имеющие особые дарования, стремились к занятию высоких статусов, они должны получать и более высокое (соответствующее статусу) вознаграждение. Следовательно, необходим определенный механизм, связанный со стимулом и мотивированным поведением предпринимателей, который способен распределять их в соответствии с занимаемыми статусами.

Таким образом, исследование проблем формирования класса предпринимателей указывает на существование определенной зависимости между уровнем развития экономики страны и качественными характеристиками наиболее активного слоя населения, представляющего средний класс России. Основу структуры российского среднего класса составляют, прежде всего, высококвалифицированные менеджеры в сфере бизнеса и предприниматели. При этом уровень профессионализма предпринимателей становится все более тесно связан с другими параметрами, характеризующими положение работников в организационной иерархии: уровнем образования, экономическим поведением, престижем²⁷.

²⁷ Гражданский кодекс РФ. М., 1995; Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства за 2000 г. и мерах по его государственной поддержке на долгосрочную перспективу. М., 2001; Тейлор Ф. У. Научная организация труда. М., 1925; Новаковская О. А. Трансформация системы управления трудом в условиях реформируемой экономики Республики Бурятия. Иркутск: ИГЭА, 1999; Новаковская О. А. Методологические основы управления человеческими ресурсами в предпринимательских структурах (региональный аспект): Дис. на соиск. уч. степени д.э.н. СПб, 2002.

Глава 8. ТЕОРИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ОСОБЕННОСТИ ИХ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

8.1. Основные факторы производства. Зависимость роста производства от использования факторов производства

8.2. Ценообразование на рынке факторов производства

8.3 Основное правило спроса на факторы производства

8.4. Особенности формирования цен на факторы производства в условиях современной России

Функционирование предприятий и домашних хозяйств, поведение которых анализирует теория микроэкономики, невозможно без использования факторов производства и получения от их использования соответствующих доходов. Анализ этих проблем и посвящена данная глава.

8.1. Основные факторы производства. Зависимость роста производства от использования факторов производства

Производство – это процесс изготовления материальных благ. Производя продукт, человек воздействует на объекты природы, придает им форму, пригодную для удовлетворения материальных потребностей. Как уже отмечено, производство – это переработка веществ природы для непосредственного потребления или для дальнейшего производства. Такая функция производства сохраняется при любой его социальной форме.

Для нас важно выяснить вопрос о том, какие факторы участвуют в изготовлении благ. В экономической теории под фактором производства понимается особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результативность производства. Таких факторов, которые используются для производства продукта, очень много. Причем для производства каждого продукта существует свой набор факторов. Поэтому возникает потребность их классифицировать, объединить в большие группы.

Существуют *различные подходы* в выделении факторов и их классификации в отдельные группы.

Марксистская теория в качестве факторов выделяет рабочую силу, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор производства.

В качестве *личного фактора* производства всегда рассматривается рабочая сила – совокупность физических и интеллектуальных способностей человека к труду.

В качестве *вещественного фактора* принимаются в совокупности все средства производства.

Личный и вещественный факторы образуют сложную взаимодействующую систему, эффективность которой определяется технологией и организацией производства. При этом технология выражает взаимодействие между главными факторами производства. Она предполагает использование разнообразных методов обработки, изменения свойств, формы, состояния предмета труда.

Организация производства обеспечивает согласованное функционирование всех факторов производства, их пропорциональное количественное соотношение, взаимозаменяемость и т. д.

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе элементов (факторов) производства относят и природные богатства, залежи ископаемых, которые применимы в производственном процессе. В эту категорию включаются пахотные земли, леса и т. д.

Капитал как фактор производства выступает в виде совокупности благ, используемых в производстве товаров и услуг. Это инструменты, машины, оборудование, складские помещения, транспортные коммуникации, средства связи и т. д. Их техническое состояние постоянно совершенствуется и оказывает решающее влияние на общую результативность производственного процесса и его эффективную целесообразность.

Труд представлен интеллектуальной и физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Совокупность способностей личности, обусловленная образова-

нием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем, образует человеческий капитал. Чем квалифицированней труд человека, тем выше его капитал, а соответственно и доход по этому капиталу (оплата труда). Инвестиционные вложения в человеческий капитал в настоящее время являются самыми эффективными и быстро окупающимися для общества.

Предпринимательская деятельность – специфический фактор производства. Она предполагает использование инициативы, смелости и риска в организации производства.

Предпринимательская способность – особый вид человеческого капитала, представленного деятельностью по координации и комбинированию всех остальных факторов производства в целях создания благ и услуг. Специфика этой разновидности человеческого ресурса состоит в умении и желании в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды производимого продукта, технологий, форм организации бизнеса при определенной степени риска и возможности понести убытки. Предпринимательская деятельность по своим масштабам и результатам приравнивается к затратам высококвалифицированного труда.

В чем же *различие подходов* к классификации факторов производства?

Во-первых, марксизм исходит из того, что факторы производства как экономическая категория определяют социальную направленность производства. Уже в исходной основе процесса производства формируется классовый состав общества и необходимость борьбы классов за "справедливость". Маржиналисты же рассматривают факторы как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства немыслим.

Во-вторых, маржиналисты под капиталом понимают средства и предметы труда, а природные условия выделяют в особый фонд. Марксисты объединяют природные условия, средства труда и предметы труда в единый вещественный фактор. Если же речь идет об особых природных условиях в производстве, то специфика их учитывается через ренту. По их мнению, это уже особый отдел экономической науки.

В-третьих, если маржиналисты признают предпринимательскую деятельность как фактор производства, то марксисты отрицают ее.

В целом же различие в классификации факторов обусловлено главным – классовым подходом к анализу естественного производства.

Приведенные классификации факторов производства не являются застывшими, навсегда данными. В экономической теории постиндустриального общества в качестве факторов производства выделяются информационный и экономический факторы.

Оба они тесно связаны с достижениями современной науки, которая сама по себе тоже выступает в качестве самостоятельного фактора, так как оказывает решающее воздействие на уровень эффективности производства, процесс подготовки квалифицированной рабочей силы и повышения уровня и возможностей человеческого капитала.

Информация обеспечивает систематизацию знаний, материализованных в систему механизмов, машин, оборудования, моделей менеджмента и маркетинга.

Все большее значение в современном производстве занимает экологический фактор производства, который выступает либо в качестве импульса экономического роста, либо ограничения его возможностей в связи с вредностью, загазованностью, загрязнением и т. д.

Подводя итог анализу факторов, отметим, что производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов. Производство определенной вещи или услуги требует определенного набора факторов, но главными из них являются земля, труд и капитал. Они действуют взаимосвязано и дополняют друг друга. Например, для изготовления турбин требуется особое производство, оформленное юридически в определенную форму. Для этого нужен земельный участок и капитал в виде производственных зданий, сооружений, станков, сырья, труда рабочих и менеджеров. Отсутствие одного из них ведет к разрушению системы и делает невозможным производственный процесс.

Следует заметить, что факторы обладают **взаимозаменяемостью**. Она обусловлена разнообразными потребительскими

свойствами продукта. В результате возможно любое производство продукта или блага при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и пропорциях. Такая взаимозаменяемость и пропорциональная количественная переменность особенно типична для современного производства: от изготовления химических продуктов до индустриального строительства жилых зданий.

Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей и конструктивных особенностей изделия, но и, главным образом, ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования – с другой. Предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства используется в меньшей мере. Именно этим обстоятельствам общество обязано появлению высотных зданий при ограниченности свободной земли, полупроводников, заменителей, многообразных моделей бензиносберегающих машин и т. д. Предпринимательство, таким образом, предполагает использование различных комбинаций факторов производства, руководствуясь потребностями неизбежного снижения издержек производства. Оно исчисляется путем сопоставления рыночной цены и затрат на изготовление предельного продукта.

Независимо от классификации все факторы, в конечном счете, используются для изготовления продукта. Представим, что при очень упрощенном производстве один фактор применяется для изготовления одного продукта:

$$Q = f(A),$$

где Q – продукт; A – фактор производства.

В данном случае продукт выступает функцией одного фактора.

В реальной же действительности процесс производства протекает сложнее, а его итог (продукт) – результат использования множества факторов. Могут встречаться разнообразные ситуации, которые условно можно свести к четырем: фактор не используется; используется на половину его возможности; используется для производства оптимального количества продукта; используется для изготовления чрезмерно большого количества продукта.

Бесчисленное множество использованных в производстве продукта факторов можно изобразить графически (рис. 8.1.1).

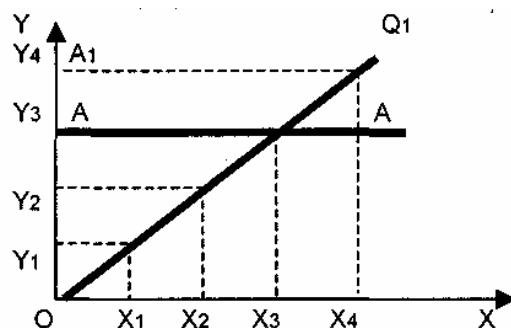


Рис. 8.1.1

На рис. 8.1.1 изображены ситуации X_1 - X_4 – использования фактора А (уровень использования), Y_1 - Y_4 – количества производимого продукта. Линия А-А – количество продукта, которое можно получить при оптимальном использовании фактора Л. Линия Q-Q1 – реально произведенный продукт при том или ином уровне загрузки (использования) фактора А.

Если процесс производства постоянно находится на линии А-А – фонд производства используется оптимально и постоянно возмещается. Если ниже – недоиспользуется, выше – чрезмерно используется. В последних случаях равновесие производства нарушается и характеризуется либо наличием дефицита, либо потребностями дополнительного запаса фактора (сырья, оборудования, инструмента и т. п.).

В процессе функционирования фирм предполагается бесчисленное множество вариантов использования факторов в различных комбинациях. Множественность комбинаций обусловлена научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Научно-технический прогресс и технические перевороты ведут к появлению новых (взаимозаменяющих) факторов (A_1) и нового продукта (Q_1). В результате возрастает возможность при помощи фактора A_1 произвести продукта Q_1 столько, сколько необходимо для возмещения фактора и дополнительного (прибавочного) продукта, который не нужен для возме-

щения фактора A_1 . Этот дополнительный запас продукта Q_1 назовем прибавочным продуктом. С его производством возможно дальнейшее увеличение производства. Отсюда следует вывод: лучшее использование доходов производства является условием дальнейшего увеличения его масштабов, условием расширения воспроизводства.

Таким образом, в результате соединения факторов производства создаются продукты труда, совокупность материальных благ. Количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление, характеризует производительность труда. Показатель производительности можно представить в виде:

$$\text{производительность труда} = Q/T,$$

где Q – количество созданного продукта в натуральном или денежном выражении; T – затраты труда (например, человеко-час или количество занятых в данном производстве).

В реальной жизни в пределах используемой технологии предприниматель стремится найти наилучшее сочетание факторов производства (труд, земля, капитал) с тем, чтобы добиться наибольшего выхода продукции. Отношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, производимой из этого набора факторов, характеризует **производственную функцию**. Производственная функция характеризует технологическую зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции. Она всегда строится для определенной технологической структуры. Улучшение технологии, увеличивающей максимально достигаемый объем выпускаемой продукции при любой комбинации факторов, всегда находит отражение в новой производственной функции. Производственную функцию можно использовать, чтобы определить минимальное количество затрат, необходимых для производства любого данного объема товаров.

Если весь набор факторов производства и ресурсов представить как затраты труда, материалов и капитала, производственная функция может быть описана следующим образом:

$$Q = f(L, K, M),$$

где Q – максимальный объем продукции, производимой при данной технологии и данном соотношении труда (L), капитала (K), материалов (M).

Производственная функция характеризует зависимость физического объема производства от использования не только по отношению к отдельной фирме, но и пропорцию между этими величинами в масштабах общества.

Модификацией производственной функции является изокванта.

Изокванта – кривая, геометрическое место точек, соответствующих всем вариантам производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции.

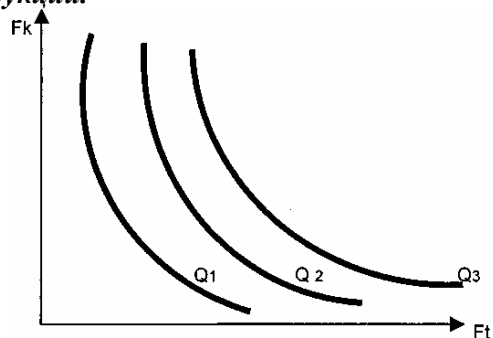


Рис. 8.1.2. График изоквант

График, на котором представлен набор изоквант, называется картой изоквант.

Специфика анализа деятельности предприятия зависит от периода времени, в течение которого реализуется производственная функция. Различают краткосрочный период (в течение которого производственные факторы остаются фиксированными) и долгосрочный период (отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы производства).

При анализе хозяйственной деятельности используются также изокосты.

Изокосты – это линии равных издержек, в которых затраты на факторы производства ограничены бюджетными возможностями предпринимателя.

Графически изокосты могут быть изображены следующим образом (рис.8.1.3):

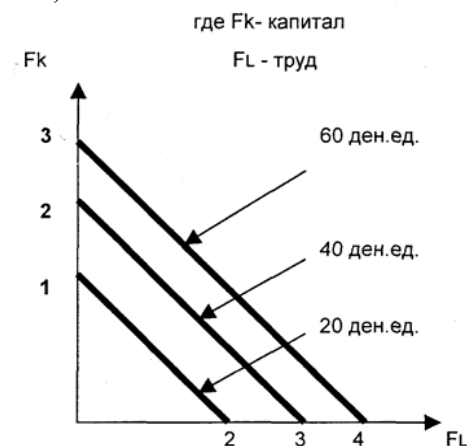


Рис. 8.1.3. График изокост

При бюджете предпринимателя 20 ден. ед. строятся соответствующие линии бюджетных ограничений.

Наложение графиков изоквант на изокосты обеспечивает принятие гибкого решения при минимуме производственных издержек (точка Б на графике, рис. 8.1.4).

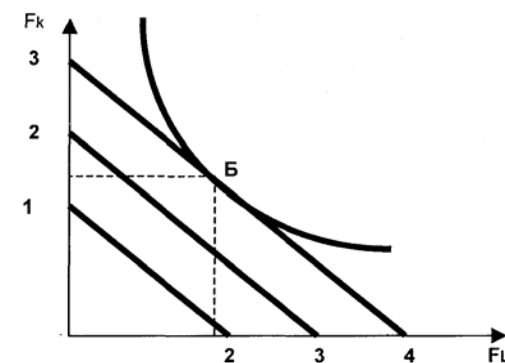


Рис. 8.1.4

Американские экономисты Дуглас и Солоу в 20-х гг. XX в. выявили, что увеличение затрат труда на 1% обеспечивает 3/4 прироста выпущенной продукции, а увеличение затрат капи-

тала на 1% дает возможность получить 1/4 выпущенной продукции.

Эти индексы (3/4 и 1/4) были названы *агрегатными*, а зависимость между выпуском продукции и факторами производства вошла в жизнь под названием *агрегатной функции производства Дугласа и Солоу, которая позволяет утверждать, что* "вложения в "человеческий капитал", труд дают больший эффект в увеличении производства, чем рост средств производства (капитала)".

Поэтому экономическая наука в дальнейшем предложила новые пути повышения отдачи прежде всего такого фактора производства, как труд. Появились *теории человеческих отношений, социального партнерства* и т. д., целью которых стало обоснование условий, обеспечивающих наибольшую заинтересованность работника в результатах производства. Сказанное не означает, что производство должно возрастать только за счет лучшего использования труда. В настоящее время труд является одним из важных факторов производства, ибо он обеспечивает наибольшее увеличение выпуска продукции, но не единственным.

Хотя производственные функции различны для разных видов производства, все они обладают общими свойствами.

Первое. Существует предел для расширения объема производства, которое может быть достигнуто путем увеличения затрат одного ресурса при прочих равных условиях. Это предполагает, что на фирме при данном количестве станков и производственных помещений существует предел увеличения производства посредством привлечения большего количества рабочих. Всякий прирост от роста численности занятых будет приближаться к нулю.

Второе. Существует определенная взаимная заменяемость факторов производства. В этом случае взаимозаменяемость факторов производства происходит без сокращения объема производства. Например, эффективен труд работников, если они обеспечены производительным инструментом. При отсутствии такого инструмента объем может сократиться или увеличиться за счет роста численности занятых. В этом случае происходит замена одного ресурса другим.

Тем не менее есть предел для замены труда большим количеством капитала без сокращения выпуска продукции. Также есть предел использования ручного труда без применения оборудования. Например, на фирме можно сократить применение машин и увеличить количество ручного труда. Однако при меньшем количестве машин и большем количестве рабочих для замещения каждого часа работы машин потребуется большее количество рабочих часов.

За счет взаимодействия факторов производства изготавливаются товары, которые продаются на рынке. При этом предприятия получают торговую выручку, которая должна покрыть факторные затраты и принести прибыль. Одновременно домашние хозяйства получают доход от своих факторов производства. В зависимости от величины своих доходов отдельные хозяйства претендуют на соответствующую долю в произведенном доходе. Таким образом, происходит распределение произведенного продукта через систему распределения доходов.

8.2. Ценообразование на рынке факторов производства

Цены на факторы производства в условиях совершенной конкуренции определяются соотношением спроса и предложения. Однако необходимо отметить два важных момента, влияющих на спрос и соответственно цену ресурсов. Во-первых, спрос на факторы производства и уровень их цен являются производными от потребительского спроса, поскольку труд, капитал, земля необходимы, в конечном счете, для того, чтобы произвести необходимые людям предметы потребления.

Следовательно, спрос на тот или иной фактор производства зависит от спроса на товары, производимые с помощью этого фактора. Спрос на труд, капитал и землю – это всегда производный спрос.

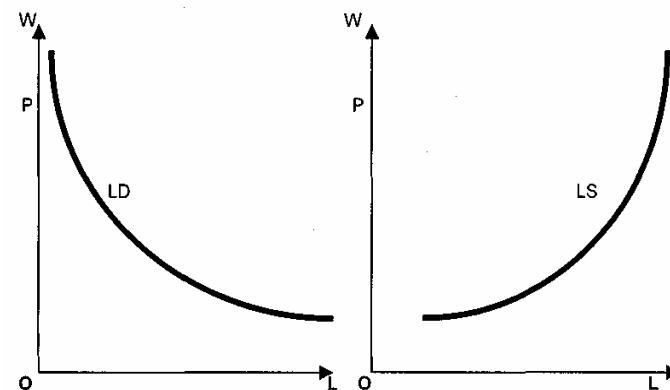
Во-вторых, все факторы производства экономически и технологически взаимосвязаны, они не могут использоваться раздельно. Для производства товаров необходимы все три фактора и в определенном соотношении между собой. Размер спроса на каждый фактор зависит не только от уровня цен на данный фактор, но и от уровня цен на другие ресурсы. Когда цена определенного фактора производства возрастает, спрос на него (при прочих

равных условиях) будет понижаться, а спрос на другой фактор повысится; более высокая цена, например, на труд будет вести к замещению его машинами. Самым важным в ценах на экономические ресурсы является то, что они представляют собой субстанцию денежных доходов основных социальных слоев населения. Расходы (цены), которые, с одной стороны, несут предприниматели при покупке факторов производства, с другой – выступают как доходы собственников ресурсов в виде ренты, заработной платы, процента и прибыли. Собственники предлагают за определенные цены имеющиеся в их владении и распоряжении ресурсы земли, труда и капитала.

Рынок труда и заработная плата

Заработная плата образует большую часть доходов потребителей и поэтому оказывает существенное влияние на размер спроса на потребительские товары и на их цены. Современная экономическая теория определяет заработную плату как цену труда. На рынке на труд предъявляется спрос, здесь же формируется его предложение и, как результат, устанавливается цена этого фактора производства. Субъектами спроса на рынке труда выступают бизнес и государство, а субъектами предложения – домашние хозяйства. Спрос на труд находится в обратной зависимости от величины заработной платы. При росте заработной платы, при прочих равных условиях, предприниматель в целях сохранения равновесия должен соответственно сократить спрос на труд, а при снижении заработной платы спрос на труд возрастает. Функциональная зависимость между величиной заработной платы и размером спроса на труд выражается в кривой спроса на труд (рис. 8.2.1).

На абсциссе – величина требующегося труда (L), а на оси ординат – величина реальной заработной платы (W/P). Каждая точка на кривой LD показывает, каким будет спрос на труд при определенной величине заработной платы. Более низкой заработной плате соответствует больший спрос на труд, и наоборот.



Иначе обстоит дело с функцией предложения труда (рис. 8.2.2). Последнее также зависит от величины заработной платы, получаемой за производительные услуги. Кривая предложения труда показывает, что при повышении реальной заработной платы возрастает предложение труда, а при ее снижении предложение труда уменьшается. Объединив оба графика, получим точку E пересечения кривой спроса на труд и кривой предложения труда (рис. 8.2.3).

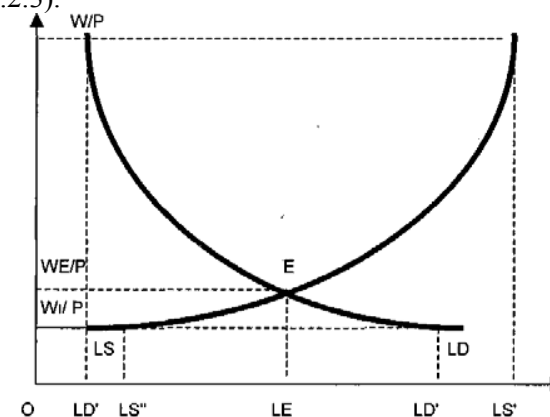


Рис. 8.2.3. Равновесие на рынке труда

Этой точке на графике соответствует определенный уровень реальной заработной платы (WE/P) и заданное этим уровнем предложение труда (LE). В точке E спрос на труд равен предложению труда, т. е. рынок труда находится в равновесном состоянии. Это означает, что все предприниматели, согласные платить заработную плату WE/P , находят на рынке необходимое количество труда, их спрос на труд удовлетворен полностью. В положении рыночного равновесия полностью трудоустроены все работники, готовые предложить свои услуги при заработной плате WE/P . При любых других условиях заработной платы, отличных от WE/P , равновесие на рынке труда нарушается. Зарплата – это цена равновесия на рынке труда. Если предложение труда превышает спрос на него вследствие установления заработной платы выше равновесного уровня, появляются безработные, готовые предложить свой труд по более низкой цене, на которую вынуждены согласиться и те, кто занят в производстве, чтобы не потерять свои рабочие места. Предприниматели готовы занять большее количество труда, но при условии снижения заработной платы. Когда же спрос на труд превышает его предложение из за снижения заработной платы по сравнению с ее равновесным значением, работодатели, чтобы заполнить пустующие рабочие места, готовы повысить заработную плату. Благодаря такому повышению расширяется круг работников, готовых при более высокой заработной плате предложить свой труд.

Размер заработной платы зависит от качества труда, квалификации и профессиональной подготовки.

Рынок капитала и процент

Общим выражением дохода на капитал, на все капиталные активы является процент. Его уровень определяется годовой ставкой процента, которая представляет собой отношение величины годового дохода капитала величине применяемого капитала, выраженное в процентах. Ставка процента – цена капитала и капиталных активов вплоть до таких форм, как наличные деньги, предоставляемые в ссуду, ценные бумаги. Спрос на капитал можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон (рис. 8.2.4).

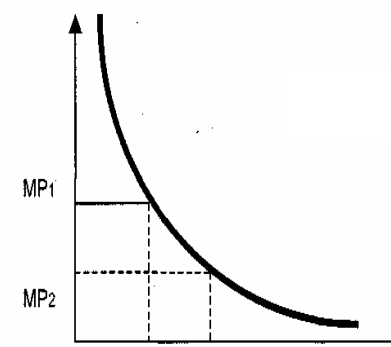


Рис. 8.2.4. Кривая спроса на капитал

Спрос на капитал – это спрос на инвестиционные средства, а не просто на деньги. Бизнес предъявляет спрос на инвестиционные средства, т. е. ему требуется определенная денежная сумма для покупки производственных фондов. Из графика видно, что по мере роста инвестиционных средств снижается предельный продукт капитала. При прочих равных условиях чистая производительность капитала ("естественная" норма процента, уровень дохода на капитал), имеет тенденцию к понижению по мере роста инвестиционных средств. Также важно подчеркнуть, что при миграции капитала между различными отраслями промышленности в условиях совершенной конкуренции норма процента имеет тенденцию к выравниванию.

Теперь обратимся к анализу предложения капитала как фактора производства. Графически предложение капитала можно представить в виде кривой, имеющей положительный наклон. Чем большую сумму капитала вы предлагаете в ссуду, тем больше его предельная альтернативная стоимость, или предельные издержки упущенных возможностей (рис. 8.2.5).

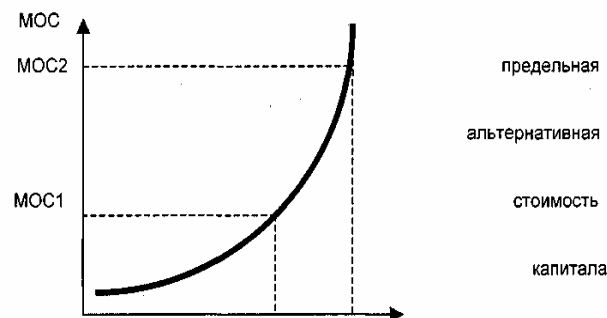


Рис. 8.2.5. Кривая предложения капитала

И наконец, необходимо соединить два графика воедино, т. е. спрос на капитал и предложение капитала (рис. 8.2.6).

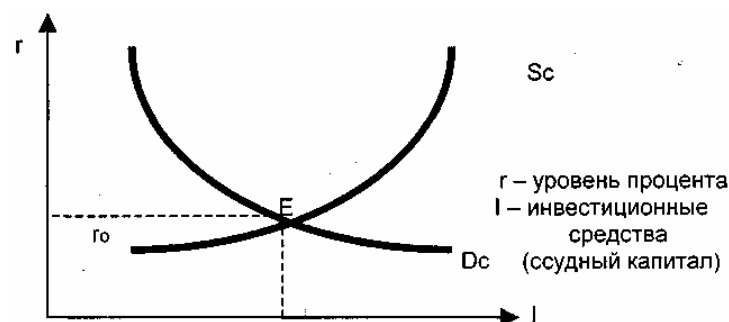


Рис. 8.2.6. Равновесие на рынке ссудного капитала

Представленный график позволяет понять категорию процента как своеобразную равновесную цену. В точке пересечения кривых устанавливается равновесие на рынке капитала. В точке E происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей; спрос на ссудный капитал при этом совпадает с его предложением. При определении категории процента очень важно подчеркнуть роль фактора времени. Так, кривая Sc свидетельствует о том, что субъект отказывается от текущего потребления своего капитала, предлагая его в ссуду. Во имя чего? Во имя будущих больших доходов. Процент

и является платой за то, что владелец капитала представляет другим субъектам возможность сегодняшнего, текущего использования капитала. Искомую первоначальную сумму, которую необходимо заплатить в настоящее время за станок, чтобы получить доход в будущем, называют дисконтированной, или текущей, стоимостью. Дисконтированная стоимость PV любой суммы N через определенный период t при процентной ставке r будет:

$$PV = N/(1+r).$$

Рынок земельных ресурсов и земельная рента

Ценой такого фактора производства, как земля, является рента, которая может составлять часть арендной платы. Рента, являясь ценой земли, уплачивается арендатором собственнику земли за предоставленную возможность ее производительного использования и получения прибыли. На рынках факторов производства предложение земли является абсолютно неэластичным. Земля не имеет альтернатив взаимозамещения во многих сферах хозяйствования. Рыночный спрос на землю выступает важнейшим условием ценообразования, включающего ренту и арендную плату в издержки производства. Спрос и цена на землю изменяются в соответствии с динамикой ставки (нормы) процента. Изменение цены земли в зависимости от уровня ссудного процента представляет собой разновидность дисконтирования такого экономического ресурса, каким является земля, ее недра, полезные ископаемые, расположенная на ней недвижимость.

Дисконтированный размер ренты необходим при заключении договоров об использовании этих факторов производства на тот или иной период. Дисконтирование, т. е. исчисление будущего размера дохода в виде ренты, осуществляется следующим образом (рис. 8.2.7):

$$DP = \frac{P}{r},$$

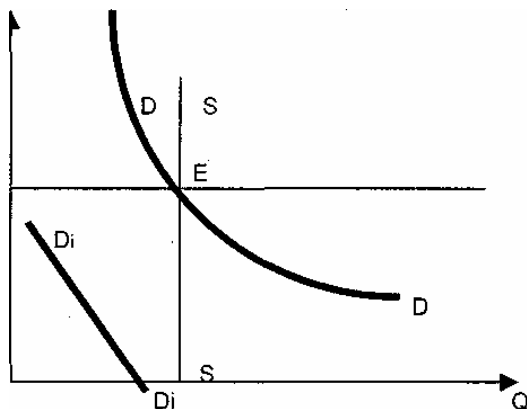


Рис. 8.2.7

где DP – дисконтированный размер ренты; P – годовая рента; g – норма процента;

DD – потенциальный спрос на землю;

Di – спрос в условиях, когда земля не приносит ренты;

E – равновесная цена земли;

SS – не эластичное предложение земли.

Таким образом, цены факторов производства, в том числе и капитализированная рента, служат целям рационализации использования ограниченных ресурсов, способствуют повышению эффективности производства. Уровни рыночных цен на факторы производства показывают, как надо использовать экономические ресурсы и производить товары. Цены стимулируют замещение менее эффективных факторов более дешевыми и производительными ресурсами. В условиях рыночной экономики фирма заинтересована не в наибольшем объеме выпускаемой продукции, а в таком ее размере, который потребует наименьших издержек и обеспечит максимальную прибыль, т. е. фирме потребуется такое количество факторов производства и их соотношение при данных рыночных ценах, которое необходимо для выпуска продукции, когда предельные издержки окажутся равными предельному доходу. С этих позиций фирма формирует и предъявляет спрос на рынках труда, капитальных активов, земли, инноваций.

8.3. Основное правило спроса на факторы производства

Если мы рассматриваем поведение фирмы в долгосрочном периоде, то видим, что фирма корректирует величину своего основного капитала таким образом, чтобы предельная доходность капитала была равной рентной оценке капитала. Чем ниже величина последней, тем больший объем капитала использует фирма, точно так же как снижение уровня зарплаты приведет к расширению спроса фирмы на труд. В случае существования других факторов, например земли, энергии или сырья, фирма решает вопрос о количестве каждого из них, которое она хочет использовать в производственном процессе тем же самым способом.

Чтобы максимизировать прибыль, объем использования каждого ресурса должен быть скорректирован таким образом, чтобы величина предельной доходности этого фактора равнялась издержкам использования его дополнительной единицы.

Чтобы показать применение правила спроса на факторы, предположим, что мы имеем дело с тремя факторами: трудом, капиталом и землей. Фирма максимизирует прибыль, увеличивая применение каждого фактора до той точки, в которой предельная доходность равна издержкам на вовлечение этого фактора. Обозначим ставку зарплаты – W , величину рентной оценки капитала – RK и рентную оценку земли – RT . Если фирма пытается максимизировать прибыль, то должны быть выполнены следующие три условия:

$$MPL * MR = W \quad (1);$$

$$MPK * MR = P_K \quad (2);$$

$$MPT * MR = P_T \quad (3),$$

где MPL , MPK , MPT – величина предельного продукта соответственно труда, капитала и земли. Если рынок, на котором реализуется продукция фирмы, является совершенно конкурентным, MR равен цене выпуска и произведение, стоящее в левой части каждого из уравнений, равно величине предельной ценности продукта каждого из трех факторов. Разделив обе части уравнение (1) на MR , а затем на W , получаем:

$$\frac{MPL}{W} = \frac{1}{MR} \quad (4)$$

Аналогично поступив с уравнениями (2) и (3), мы увидим, что все три уравнения могут быть приведены к тому же виду:

$$\frac{MPL}{W} = \frac{MPK}{P_K} = \frac{MPT}{P_T} = \frac{I}{MR} \quad (5)$$

Уравнение (5) является основным правилом, которым руководствуется фирма при выборе объемов затрат факторов.

Это правило применимо к любому из факторов, состав которых может варьироваться. Следовательно, оно применимо на длительном промежутке времени к труду, материалам, капиталу и земле. В краткосрочном периоде оно применимо к любому из факторов, объемы затрат которых могут варьироваться.

Поскольку мы уже видели, что в уравнении (5) эти три нормы должны быть равны между собой, чтобы удовлетворить требованиям минимизации издержек, то можем сделать вывод, что если фирма минимизирует издержки, увеличение выпуска на одну единицу должно повлечь за собой прирост издержек на величину, не зависящую от того, применение какого именно вида факторов решено расширить.

Но издержки увеличения выпуска на одну единицу по определению равны величине предельных издержек фирмы (MC). "Перевернув ногами вверх" дроби уравнения (5) и введя в полученный результат это уравнение, получим основное правило для выбора объемов всех факторов:

$$\frac{W}{MPL} = \frac{rk}{MPK} = \frac{rt}{MPT} = MC = MR \quad (6)$$

Изменение спроса фирм на факторы

Теперь, когда мы понимаем, как фирмы выбирают значение спроса на разные виды факторов, мы можем рассмотреть механизм изменения их предпочтений в зависимости от экономических условий.

При увеличении ставок заработной платы фирма сокращает объем труда, на которые она представляет спрос. Но что же определяет масштабы этого сокращения при росте зарплаты? Чем

выше эта эластичность, тем больше процентное уменьшение занятости при росте уровня заработной платы.

Основной принцип может быть сформулирован так: **чем легче замещается какой-либо фактор, тем более эластичен спрос на него, предъявляемый фирмой.**

Та степень легкости, с которой капитал и труд могут заменять друг друга и, которая от отрасли к отрасли изменяется в широких пределах, является важной причиной, определяющей долгосрочную эластичность спроса на труд. Если труд и капитал хорошо замещают друг друга, эластичность спроса фирмы на труд высока и небольшое увеличение зарплат вызовет относительно сильное снижение уровня занятости в долгосрочном периоде.

Рассмотрим теперь влияние изменения цен на выпускаемую продукцию фирмы (P), реализуемую на совершенном конкурентном рынке. Труд в физическом выражении остался столь же производительным, как и до роста цен, но увеличение выпуска вследствие роста занятости теперь стоит больше. Тем самым предельная доходность труда стала выше для любого уровня занятости, как это показано на графике сдвигом кривой с MRPL 1 до MRPL 2 (рис. 8.3.1).

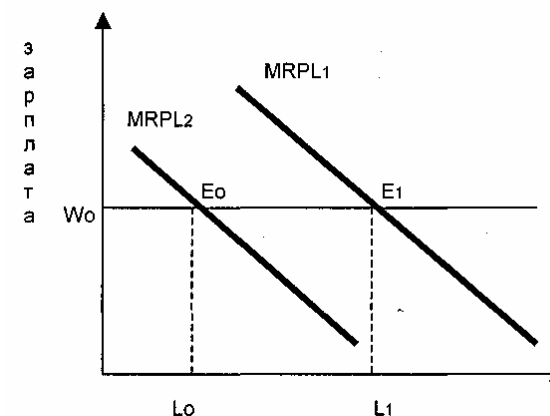


Рис. 8.3.1

При начальном значении занятости E0 новая величина предельной ценности труда превышает уровень заработной платы W0. Сле-

довательно, фирма находит прибыльным увеличение занятости. Прибыль будет возрастать с ростом занятости до точки E_1 , в которой предельные издержки увеличения занятости, т. е. зарплат, вновь окажутся равны величине прироста дохода в результате привлечения дополнительной единицы труда, т. е. предельной доходности труда. Таким образом, число занятых возрастет с L_0 до L_1 . Тот же принцип действует и в случае несовершенной конкуренции, несмотря на то, что при этом фирмы при определении уровня занятости не считают цены выпуска заданными.

Реальная цена фактора

Что произойдет в условиях совершенной конкуренции с величиной спроса на факторы при двукратном росте номинальных цен на продукцию фирмы и таком же увеличении уровня издержек? Абсолютно ничего. Чтобы показать это, заметим для начала, что при совершенной конкуренции предельный доход равен рыночной цене выпуска P . Заменив MR на P в уравнениях (1), (2), (3) и разделив обе части в этих уравнениях на P , получаем следующее соотношение для всех факторов:

$$\frac{\text{Реальная цена фактора}}{\text{Номинальная цена фактора}} = \frac{\text{Номинальная цена выпуска}}{\text{Номинальная цена выпуска}} = \text{Предельный продукт} \quad (7)$$

Другими словами, совершенно конкурентная фирма максимизирует прибыль, выбирая такой уровень использования факторов, при котором реальная цена каждого фактора равна его номинальной цене, деленная на величину его выпуска, в точности равна величине предельного продукта. Двукратное увеличение цен факторов и выпуска оставляет неизменными объемы спроса на реальные затраты каждого фактора и тем самым не изменяет спрос на количество факторов.

В отличие от спроса на обычные потребительские товары спрос на факторы производства имеет свою специфику. Особенностью, специфической чертой спроса на любые факторы производства является то, что он имеет производный, вторичный характер по сравнению со спросом на конечные потребительские блага. Производный характер спроса на факторы производства объясняется тем, что потребность в них возникает лишь в том

случае, если с их помощью могут быть произведены пользующиеся спросом конечные потребительские блага.

Спрос на любой фактор производства может возрастать или снижаться в зависимости от того, возрастает или снижается спрос на потребительские товары, изготовленные с помощью данного фактора производства. Спрос на факторы производства предъявляют лишь предприниматели, т. е. та часть общества, которая способна организовывать и осуществлять выпуск продуктов и услуг, необходимых для конечного потребителя. Предприниматели стремятся обнаружить возможности получения дохода, не замеченные конкурентами. Рынки факторов производства сообщают предпринимателям информацию о ценах, технико-экономических характеристиках товаров, об уровне издержек производства, объемах предложения и т. д. Для организации производственного процесса требуются многие факторы: труд, земля, сырье и т. д. Все они в большей или меньшей степени могут быть взаимодополняемыми в производственном процессе.

Но при прочих равных условиях изменение цен на один из этих факторов соответственно вызывает трансформацию привлекаемого количества не только того, но и сопряженного с ним фактора производства. Следовательно, спрос на факторы производства – это взаимозависимый процесс, где объем каждого привлекаемого в производство ресурса зависит от уровня цен не только на каждый из них, но и на все остальные сопряженные с ним ресурсы и факторы. Рынок дает информацию о движении цен на каждые из них. Цена – одно из важнейших условий изменения эластичности спроса по каждому фактору производства. Спрос более эластичен на те же факторы, которые при прочих равных условиях имеют более низкую цену. Это позволяет осуществлять взаимозамещение, вытеснять дорогостоящие факторы производства, снижать издержки производства. Высокие рыночные цены вызывают снижение спроса и переключение его на альтернативные факторы производства, имеющие относительно низкие цены.

Эластичность спроса по каждому конкретному фактору производства может изменяться в зависимости от:

1) уровня доходов фирмы и спроса на выпускаемую ею продукцию;

2) возможностей взаимозамещения применяемых в производстве ресурсов и факторов;

3) наличия рынков взаимозаменяемых факторов производства по приемлемым ценам;

4) стремления к новациям и т. д.

8.4. Особенности формирования цен на факторы производства в условиях современной России

Итак, ценообразование на рынках факторов производства изменяется в зависимости от спроса фирм. Спрос определяется не погоней за максимальным объемом производства любой ценой, а возможностями максимального увеличения прибыли, достигаемого при $MC=MR$. Фирмы приостановят затраты и снизят спрос на факторы производства, рыночная цена которых выше предельного дохода от производимого ими продукта. В России рынки факторов производства пока что полностью не сформированы. Не изменились отношения собственности на землю, большая ее часть остается в собственности государства. Купля-продажа земли законодательно разрешена, но практически в рыночный оборот участки земли практически не поступают. Не сформировался пока в полном объеме и рынок труда. Рабочая сила высвобождается с находящихся на грани банкротства государственных предприятий, вследствие этого появилась устойчивая безработица. Однако эффективных форм ее рыночного оборота пока нет. Несмотря на некоторые структурные изменения, в экономике России сохраняется государственное монопольное владение и пользование ресурсами. Ресурсы свободно не поступают на рынки, не сформирована конкурентная среда в области ценообразования на важнейшие факторы производства.

С конца 80-х – середины 90-х гг. для большей части российской экономики положение в области формирования рыночных инфраструктур изменилось незначительно. Неполно трансформировались отношения собственности на землю как первичный ресурс производства и хозяйственной деятельности, не претерпели существенных изменений процессы перераспределения трудовых ресурсов, гарантии занятости в государственном секторе снизились, а перспективы вовлечения высвобождающейся рабочей силы в негосударственный сектор пока неясны и мало

впечатляющие. Пройден лишь начальный этап формирования негосударственного сектора экономики. Этот сектор представлен акционерными предприятиями и фирмами в промышленности, строительстве, торговле, на транспорте, в сфере услуг, фермерскими хозяйствами в аграрном секторе. Следует особо отметить возникновение таких рыночных инфраструктур, как коммерческие банки, фондовые биржи, биржи недвижимости, товарно-сырьевые и товарные биржи, инвестиционные фонды, биржи труда и занятости высвобождающейся рабочей силы.

Однако сам факт создания и организационного формирования подобных структур еще не разрушает монопольное ресурсопользование, не создает конкурентную среду в области ценообразования на важнейшие факторы производства. С новыми рыночными инфраструктурами предстоит иметь дело предприятиям и фирмам, которые еще тесно связаны с госсектором российской экономики. Собственно выход из госсектора, акционирование или формирование коммерческих структур зачастую означают лишь их номинальную самостоятельность, в особенности в вопросах ресурсообеспечения. Степень выживаемости новых рыночных структур зависит от того, сумеют ли они адаптироваться к сохраняющемуся монополизму в распределении ресурсов. Реформирование российской экономики сдерживается государственным монополизмом, выступающим в следующих формах:

- монополизм собственности;
- монополизм управления;
- технологический монополизм;
- монополизм на информацию, выступающую источником

власти.

Согласно классическим и традиционно рыночным российским принципам ресурсопользования, земля, природные ископаемые и производные от них капитально-технические факторы производства, а также труд во всем его многообразии, интеллект, предприимчивость и организаторские способности являются ограниченным, зачастую уникальным благом для осуществления экономической, хозяйственной деятельности. Закон редкости, ограниченности ресурсов – один из основополагающих законов рыночной экономики. Его действием порождается ряд тенденций, вызывающих необходимость рыночной оценки любого ресурса

как фактора производства. Рыночная оценка оказалась единственным возможным способом выражения ценности благ подобного рода. Именно в этом направлении предстоит возрождать классический подход к ресурсопользованию в российской экономике. Необходимость рыночной оценки ресурсов и факторов производства диктуется также тенденциями, присущими хозяйственной деятельности вообще. Важнейшими из них выступают рост ресурсных затрат и снижение доходности. Механизмы рынков позволяют противодействовать этим тенденциям, используя следующие способы и принципы:

- взаимозамещение ресурсов,
- минимизация издержек производства;
- обеспечение предельной доходности;
- достижение экономического равновесия, когда $MC=MK$,

т. е. равенство предельных издержек и предельного дохода.

Именно эти принципы поведения людей в экономике приводят в движение механизмы ценообразования на факторы производства. Рынок труда с его классическими признаками в рыночной экономике еще развит недостаточно. Сохраняет свои позиции госсектор со сформировавшимися в нем принципами занятости, подходами к оплате труда и профсоюзам.

Негосударственный сектор экономики развивается медленно. Более высокая зарплата здесь свидетельствует не только о высоких доходах и возможностях оплачивать высококвалифицированный труд, но выступает также своеобразной компенсацией за неясность перспектив и непредсказуемость событий. В середине 90-х гг. по ряду специальностей предлагались зарплаты величиной до двухсот минимальных окладов. Однако предложение труда оставалось неэластичным, в особенности по таким квалификационным группам, как банковские работники, менеджеры, аудиторы, биржевые маклеры, юристы, в особенности молодых возрастов, но с международным опытом работы и со знанием иностранных языков.

Рынок капитала и капитальных активов – это составная часть рынка факторов производства. К капитальным активам относятся: все разновидности зданий и сооружений, техники и машин производственного назначения, оборудования и инструментов; земля; сырье и материалы; энергия и идеи; программное

обеспечение для ЭВМ и разнообразная информация экономического содержания.

Как видно из простого перечисления, в современной экономике границы понятия капитала распространяются на физически осязаемые и неосязаемые объекты. Рынок факторов производства, специфика действующих здесь законов спроса и предложения устанавливают цену любой разновидности капитальных активов. Их ценой выступает тот доход, который они способны принести в результате использования, производственного применения. В настоящее время российская экономика все еще находится в стадии депрессии, что выражается в стагнации производства, инфляции, снижении уровня жизни населения. Затянувшийся кризис не позволяет эффективно реформировать основные блоки хозяйственного комплекса. Это относится и к структурной перестройке предприятий и организаций научно-технической сферы. На федеральном и региональном уровнях отсутствуют концепции экономического и научно-технического развития, на поддержание неэффективных отраслей и предприятий распыляются дефицитные ресурсы, скрытая форма безработицы не позволяет сформировать реальный рынок труда.

Основой научно-технического предпринимательства является венчурный (рисковый) капитал, необходимость которого объясняется спецификой вложений в сферу научно-технического прогресса, его высоким уровнем риска при одновременном возможном повышенном уровне отдачи от вложенных средств. Всего 8-10% удачно завершенных проектов позволяют возместить прямые потери всей суммы инвестиций. Только на основе информации о рыночных ценах факторов производства, сопоставленных с размерами собственного предельного дохода от применения этих факторов, фирмы формируют и предъявляют спрос на рынках труда, капитальные технические средства, сырья, материалов, топлива, энергии и т. д. Соответственно ценообразование на рынках этих факторов производства изменяется в зависимости от реального спроса, т. е. спроса, определяющегося не потенциальными возможностями наращивания выпуска продукции, а возможностями максимизации прибыли, достигаемой при равновесии предельных издержек и предельного дохода. Кроме того, ценообразование каждого фактора испытывает на себе влияние из-

меняющихся цен всех остальных, взаимодополняемых и взаимозаменяемых, факторов, уравнивая спрос и их предложение и приводя в равновесие все рынки. В свою очередь, ценовым равновесием спроса и предложения на рынках факторов производства регулируется размер таких доходов, как рента, арендная плата, процент, прибыль, заработная плата.

Глава 9. НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 9.1. Формирование рабочей силы в современной экономике России
- 9.2. Концепция человеческого капитала постиндустриального общества
- 9.3. Сущность и понятие совокупного человеческого капитала
- 9.4. Образование и профессиональная подготовка в постиндустриальном обществе

9.1. Формирование рабочей силы в современной экономике России

Одной из важнейших особенностей периода коренной трансформации современной экономики России является кардинальное изменение сущности и значимости человека как новой силы общественного прогресса. Именно субъекту как производителю и потребителю должна отводиться центральная роль в социально-экономическом развитии страны. Это будет способствовать отходу от "бессубъектной" экономики, что, в конечном счете, даст возможность создания и развития нового механизма трудовой мотивации, новой системы трудовых отношений.

В условиях перехода к социально-ориентированной рыночной экономике формируется иная, чем в административно-командной системе, *модель развития и использования человеческих ресурсов*.

Новое понимание формирования рабочей силы, прежде всего, означает необходимость пересмотра сложившегося подхода к процессу воспроизводства людских ресурсов. Становится анахронизмом представление о рабочей силе как о безликом усред-

ненном ресурсе, как об одном из элементов издержек производства, в качестве которого она выступала в предшествующей модели социально-экономического развития. Эпоха инновационного, конкурентоспособного производства, связанная с социально-информационными преобразованиями, приводит к существенной эволюции таких взглядов. Процессы формирования рабочей силы в этих условиях отличаются глубокими качественными изменениями, в результате которых не вещные элементы становятся подлинным ядром экономического роста.

Следовательно, *качественные аспекты развития человека в современной экономике выступают на первый план*, и это в свою очередь предполагает перемещение многих теоретических и практических проблем транзитивной экономики в область трудовых отношений.

Понимание ведущей роли человека в экономическом развитии – одна из старейших идей в политической экономии. **У. Петти** первым среди экономистов обосновал новую категорию – "живые действующие силы". Он предлагал считать их составной частью общенационального богатства, которое зависит от того, как много людей занимаются тем, что приносят развлечение и отдых для ума, и, практикуемые умеренно, повышают квалификацию людей. По его мнению, главным фактором, определяющим различие в величине стоимости отдельных индивидов, являются созидательные качества человека. Таким образом, У. Петти считал, что искусность населения не дается готовой от природы, а является результатом целесообразной деятельности человека и общества.

Мысли **А. Смита** об издержках на обучение, воспитание перекликаются с современными теориями человеческого капитала и инвестициями в человеческий капитал. Он писал, что приобретение способности к труду, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности. Эти способности являются частью богатства всего общества, к которому это лицо принадлежит. Большую ловкость и умение рабочего можно рассматривать с той же точки зрения, как и машины и орудия производства, которые сокращают или облегчают труд и

которые, хотя и требуют известных расходов, но возмещают эти расходы вместе с прибылью.

Исследованию проблем формирования рабочей силы и эффективного ее функционирования уделял в своих работах особое внимание *Д. Рикардо*. Именно он вводит категорию "рабочая сила", под которой понимал самих людей, работающих по найму.

Анализ взглядов представителей *классической политической экономии* по проблемам рабочей силы позволяет сделать ряд обобщений.

Во-первых, благодаря их исследованиям в научный экономический оборот были введены такие основополагающие категории, которые позволили впоследствии создать учение о рабочей силе: "живые действующие силы", "способности рабочих к труду", "физические силы рабочих", "производительные рабочие силы", "рабочая сила".

Во-вторых, ими было обосновано положение, что качество человека – важнейший фактор эффективности национальной экономики и приобретенные способности людей составляют часть богатства всего общества. Этот постулат в дальнейшем дал возможность развить категорию "качество рабочей силы" в отечественной экономической литературе и концепцию "человеческого капитала" – в западной экономической мысли.

В-третьих, они выдвинули тезис о том, что важнейшие качества личности формируются системой образования и воспитания. Данные положения в дальнейшем также нашли свое развитие в отечественной экономической мысли – в теории воспроизводства рабочей силы, и у зарубежных экономистов – как инвестиции в человеческий капитал.

Исследованию созидательных способностей человека значительное место отводится в *экономической теории К. Маркса*. Им дано развернутое определение рабочей силы. *Рабочая сила, или способность к труду*, – совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека и которые пускаются в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости. К. Маркс вводит такое понятие, как "наемная рабочая сила", которая продается работником и используется капиталистами для производства прибавочной стоимости. Подобная трактовка рабочей силы в наиболь-

шей степени соответствовала реальным историческим условиям, в которых жил и творил К. Маркс.

Экономическая теория Маркса позволяет методологически обосновать, во-первых, категорию "рабочая сила"; во-вторых, она дает возможность выявить условия превращения рабочей силы в товар; в-третьих, сформировать требования к качественной рабочей силе, которая становится капиталом в процессе производства.

Анализ *отечественной экономической литературы* позволяет сделать вывод, что основным условием эффективного функционирования современного производства является наличие работника, подготовленного к инновациям. Поэтому наряду с категорией "рабочая сила" экономисты ввели в научный оборот новое понятие "качество рабочей силы". Сюда относится образовательный и профессионально-квалификационный уровень подготовки работника, стаж работы (общий и по специальности), возраст, состояние здоровья, пол. Психологические характеристики индивида определяют как возможности его развития, так и возможности реализации им своего общеобразовательного и профессионально-квалификационного потенциала. Поскольку в настоящее время знания, особенно узкоспециальные, быстро устаревают, вводят следующие понятия: "профессиональная мобильность", "способность к обучению и переквалификации".

Учитывая сложность взаимосвязей между качественными параметрами способностей работника, точная характеристика современного работника, функционирующего в производстве, возможна лишь при условии учета всей динамики спектра качеств личности: индивидуальных и коллективных, биологических и общественных. Естественно, она включает все эти качества не в полном их объеме, а лишь в аспекте экономической эффективности производственных процессов.

Для отражения капитальной природы общественно-экономической формы функционирования способностей людей в рыночной экономике следует отметить о трансформации понятия "формирование рабочей силы" в термин "человеческий капитал". Это представляет собой логически последовательную связь и позволяет обосновать вывод о том, что формирование рабочей силы и человеческий капитал характеризуют две стороны одного и того же личного фактора общественного воспроизводства.

Период становления социальной рыночной экономики в России характеризуется преодолением инерции прошлого, коренным видоизменением роли человека в воспроизводственном процессе. Способности человека к производительной деятельности в этих условиях становятся воплощением экономических интересов, стимулов и критерием развития. В настоящее время на поверхности экономических явлений стал заметен процесс превращения самых "гуманитарных" человеческих свойств в производственные (или, лучше сказать, в экономические в самой широкой трактовке) качества первостепенного значения. Индивидуальность человека стала его важнейшим экономическим свойством. Человек выступает как носитель качественно новых материальных, социальных и духовных потребностей.

В последние годы наблюдается смена массового производства на высокоэффективное гибкое производство, и в результате уходит в прошлое система принятия всех решений из центра. Поэтому решающую роль начинают играть такие качественные характеристики рабочей силы, как творческий потенциал и профессиональная мобильность. Одним из условий повышения эффективности производства является превращение исполнителя, действующего в условиях жестко централизованной системы, в работника, способного не только самостоятельно и ответственно осуществлять хозяйственную деятельность, но, главное, — производить инновацию.

В этом проявлении человек выступает как двигатель научно-технического прогресса, обуславливает его необходимость, регулирует его приоритеты. Кроме того, человек становится носителем экономических отношений, т. е. "активным субъектом" хозяйственного механизма.

Исходя из этого, широкая трактовка человека и экономического аспекта его деятельности раздвигает *представление о рабочей силе*. Это особенно важно в специфических условиях современной экономики России. Концептуальной базой такого подхода может служить *теория человеческого капитала*, которая дает исчерпывающее и детальное раскрытие особенности формирования современной рабочей силы. Изучение формирования рабочей силы в аспекте человеческого капитала обогащает содержание этого понятия и позволяет распространить единую

систему человеческого критерия в сферу экономики. В результате категория "формирование рабочей силы" и категория "человеческий капитал" приобретают общую поляризацию, определенную структурную общность, которая задается исходными качественными свойствами, потребностью и способностью человека.

Понимание категории "человеческий капитал" достаточно близко к отечественному определению категории "рабочая сила". Теоретики человеческого капитала (Г. Беккер, Л. Туроу и др.) считают, что *человеческий капитал — есть способность к производству товаров и услуг, производительные способности, дарования и знания*. Исходя из этого подхода, можно предположить, что категория "рабочая сила" и категория "человеческий капитал" как разные стороны одного и того же явления не антагонистичны друг к другу и не противостоят один другому.

Следовательно, в теории человеческого капитала имеются подходы, позволяющие с ее помощью изучить формирование рабочей силы постиндустриального общества.

Интересное мнение высказывают *радикальные экономисты*, являющиеся оппонентами теории человеческого капитала. Они отмечают, что с концепцией человеческого капитала связаны фундаментальные представления, которые были недопустимы более ранним версиям неоклассической теории. Во-первых, она вернулась к традициям Рикардо и Маркса в трактовке труда как производного средства производства. Во-вторых, она отвергла упрощенное предположение об однородности труда и сосредоточила внимание на разнокачественности рабочей силы. В-третьих, она ввела в русло экономического анализа основные социальные институты (такие, как образование и семья), первоначально относившиеся к чисто культурной, надстроечной сфере.

Абсолютизация аспекта антагонизма между трудом и капиталом, имеющая место в советской экономической и социологической, да и в ряде западной литературы, прежде всего марксистского направления, представляется в современных условиях односторонней и излишне категоричной. С одной стороны, развитие нового инновационного производства привело к существенной трансформации материальных элементов производства, с другой — под его влиянием в отношениях между трудом и капиталом также произошли изменения.

С полным основанием можно констатировать тот факт, что в современных условиях **человеческий капитал является главным фактором экономического роста**. На это обращают внимание и теоретики человеческого капитала, считая, что данный вид капитала – наиболее ценный ресурс, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы, – краеугольный камень конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Американский исследователь Дж. Грейсон замечает, что уже пора научиться измерять стоимость этого богатства... сам факт его оценки будет способствовать изменению взглядов руководителей, их подходов к человеческому капиталу не просто как к издержкам, а как к активам компаний, которые нужно грамотно использовать. Еще более категорично выражается Р. Ханна: "Общество, которое не сумеет осознанно вкладывать капитал в развитие человека, отстанет от других".

В условиях современной экономики в России острой необходимостью и возможностью переориентировать общественное экономическое мышление. Такая трансформация может произойти в скором времени, если категория человеческого капитала займет свое достойное место не только в экономической теории, но и в экономическом анализе развития страны в целом и отдельно в ее регионах. В этой связи наиболее целесообразным является изучение формирования рабочей силы под углом зрения как формирование человеческого капитала у самой личности, у человека.

Человеческий капитал выступает как неотъемлемое, личное достояние человека, как его собственность. Затраты, которые человек вкладывает в формирование своих способностей, естественно, должны накапливаться, приносить ему доход в будущем, т. е. либо экономическую, либо социальную выгоду.

Ведущая роль человека в настоящее время проявляется не только в его функции создания собственности, но и в том, каково его реальное положение в процессе производства. В современном производстве человек, как никогда ранее, становится в подлинном смысле главной, ведущей производительной силой, а не составной и подчиненной частью производственного аппарата. Естественно, не столько новая техника сама по себе, сколько станов-

ление нового технологического способа производства в первую очередь определяет изменение характера использования рабочей силы, роли и положения человека в общественном производстве.

Следовательно, реалии нового этапа развития производительных сил привели к тому, что ключевым фактором развития экономики становится человек, его человеческий капитал. От него начинают зависеть итоги работы производственных и социальных структур не только на микро-, но и на мезо- и макроуровне. Поэтому в условиях транзитивной экономики необходимо и теоретически осознать, и практически создавать новые мотивы к труду на базе реабилитации человеческого капитала.

Таким образом, растущее нематериальное накопление, совершенствуя качественные характеристики рабочей силы, делает ее более адекватной требованиям нового инновационного производства, объективно способствует превращению теории человеческого капитала в **концепцию формирования современной рабочей силы**.

В настоящее время в условиях перехода к рыночной экономике формирование рабочей силы с позиций человеческого капитала имеет объективную основу. Это обусловлено рядом факторов:

- рабочая сила – неотъемлемая сторона человеческой личности, и поэтому работник как носитель рабочей силы является субъектом экономических отношений;
- обмен рабочей силы осуществляется только на добровольной основе, так как человек обладает правом свободы личности;
- человек обладает своей созидательной способностью, как собственник только по своему желанию может участвовать в общественном или индивидуальном производстве и создавать материальные и нематериальные блага;
- в процессе обмена рабочая сила соединяется со средствами производства и создаются условия для ее производительного использования, а индивид получает доход от труда в виде заработной платы или доход от собственности своих накопленных качественных способностей.

С переходом общества на постиндустриальный тип все более актуальным становятся социальные проблемы труда. Воз-

возможности их реализации основываются на повышении экономической ответственности и работодателя, и владельца созидательной способности. Работник в новых условиях воспринимает себя как субъект экономических отношений, у него укрепляется чувство хозяина на свои созидательные способности. Поэтому признание собственности человека на свой человеческий капитал – ключ к пониманию одного из исходных положений перестройки экономики.

Вышеизложенное позволяет сформулировать следующие положения:

- человек – это сложный и многообразный феномен, кроме способностей к труду он имеет и другие свойства и качества естественного и общественного порядка, в то же время процессы формирования рабочей силы и личности неразделимы;

- качественная трансформация рабочей силы приводит к эволюции представлений о формировании рабочей силы транзитивной экономики как возможности создания и накопления человеческого капитала;

- в условиях нового инновационного производства и перехода экономики России на рыночную модель развития традиционный подход к формированию рабочей силы приобретает новый оттенок, исчезает контраст между ним и концепцией человеческого капитала;

- характеристика динамики созидательных способностей современного индивида отражает капитальную природу общественно-экономической формы функционирования рабочей силы в рыночной экономике.

В теоретическом плане "социалистическая" экономика преследовала высшую цель – "полное и всестороннее развитие личности", в соответствии с которой образование и другие качественные характеристики рабочей силы выступали как самоцель и не подлежали экономической оценке. На практике действовал так называемый "остаточный принцип" финансирования сфер образования, здравоохранения – основных отраслей, формирующих качественные созидательные способности человека.

Тезис о непроизводительности образования, здравоохранения, культуры и прочее привел к полному отсутствию серьезных попыток в отечественной литературе оценить экономическую от-

дачу от инвестиций в эти сферы. Производительный характер признавался только за профессиональным образованием. В транзитивной экономике эти люди со специализированными знаниями оказались наиболее уязвимыми, зависимыми от всех превратностей, складывающихся на рынке ситуаций.

Действительно, нынешние затраты, например, на подготовку рабочей силы, медицинские и рекреационные услуги, имеющие важное значение для поддержания ее работоспособности, вполне сопоставимы с валовыми капиталовложениями в экономику "материального характера". Если же учесть, что без этих "вложений в человека" функционирование рабочей силы, а стало быть экономики невозможно, то справедливо эти затраты рассматривать не как потребительские, а как производительные капиталовложения, которые приносят ощутимый долговременный экономический эффект. Осознание такого подхода позволило многим странам добиться ускорения экономического роста, социально ориентировать рыночную экономику. Большая роль здесь принадлежит государственной политике этих стран. Используя мировой опыт, направленный на радикальный пересмотр приоритетов в практической деятельности в области человеческих ресурсов, Российское государство сможет способствовать преодолению экономического кризиса и отсталости.

9.2. Концепция человеческого капитала постиндустриального общества

Небольшой экскурс в историю зарождения, становления и зрелости человеческого капитала показывает, что классики политической экономии уделяли самое серьезное внимание этой проблеме. Они положили начало научному анализу человеческих способностей к труду, их формирования, воспроизводства и эффективного функционирования.

Последующие поколения экономистов в своих трудах пришли к выводу, что совершенствование способностей человека представляет собой накопление капитала. К ним относятся: Ж. Б. Сэй, В. Рошер, Ф. Лист, Дж. С. Уолш, Дж. Мак-Куллох, Дж. Миль, И. Фишер, Г. Маклеод, Э. Энгель, Л. Вальрас, В. Парето и другие. *К концу XIX в. в экономической теории уже сформиро-*

валось направление, которое трактовало человека и его способности как капитал. Основой этому служило то, что:

во-первых, производительные способности могут накапливаться и образовывать запас;

во-вторых, затраты на образование и воспитание представляют собой реальные инвестиции;

в-третьих, расходы на формирование, развитие человека и его способностей являются производительными, поскольку увеличивают доходы, будущий продукт и национальное богатство.

Некоторые экономисты пытались количественно оценить этот капитал нации и использовать полученные оценки в практических целях. Тем не менее широкого распространения концепция капитальной природы самого человека или его созидательных способностей (унаследованных и приобретенных) не получила до середины XX столетия.

Видимо, все же основная причина иссякшего интереса заключалась в том, что в то время работник, его созидательные способности еще не играли определяющей роли в экономическом развитии. Кроме того, доля сложной рабочей силы в общей массе занятых была незначительной. До 60-х гг. XX в. процесс превращения массовой рабочей силы в сложную был лишь тенденцией. В 70-е гг. структурные изменения охватили экономику большинства развитых стран, и проблема качества рабочей силы приобрела особую актуальность. Все это потребовало теоретической разработки проблем формирования и воспроизводства способностей индивида с качественными параметрами, соответствующими новым требованиям.

Следовательно, **концепция человеческого капитала возродилась в результате структурных изменений в экономике и пересмотра ряда фундаментальных положений теории экономического роста.** Мировое признание она получила, когда представители "чикагской школы" Теодор Шульц (в 1979 г.) и Гэри Беккер (в 1992 г.) были удостоены Нобелевской премии по экономике. Широкой известностью пользуются труды Дж. Минцера, Л. Туроу, Б. Вейсборда, М. Блауга, М. Фишера, И. Бен-Порэта, Э. Денисона, Дж. Кендрика, Б. Сиджвика, Ш. Розэна, Р. Уильямса, У. Боуэна и других.

Базовым методологическим положением теории человеческого капитала является применение экономического подхода к анализу целого ряда самых разнообразных явлений в областях человеческой деятельности, которые ранее считались относящимися к сфере социальных, демографических, психологических и других исследований. В экономической литературе зарубежных стран имеется достаточно много различных определений понятия "*человеческий капитал*". Одни считают, что человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотивации и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. Другие отмечают, что человеческий капитал есть способность индивидуума к производству товаров и услуг, его производительные способности, дарования и знания.

Исследования Т. Шульца, И. Бен-Порэта, Эдвин Дж. Делана, С. Фишера позволяют сказать, что концепция человеческого капитала базируется на том, **что одной из главных форм богатства выступают материализованные в человека знания, его способность к созидательному труду, вложения в здоровье человека, а также накопленные научные знания, материализованные в новой технологии.** Понятие капитала и инвестиций, воплощенных в человека, позволило экономистам по-новому подойти к проблеме факторов экономического роста. Теоретики человеческого капитала сделали огромный шаг вперед в этом направлении, когда они объединили оценки всех видов инвестиций и накопления, как вещественных, так и невестественных. Это слияние позволило выявить влияние совокупного капитала на экономический рост и определить, насколько последний обусловлен действием некапитальных переменных. Исследованиями, проведенными зарубежными экономистами, установлено, что значительная доля темпа прироста реального продукта приходится на невестественные факторы экономического роста.

Теоретики концепции человеческого капитала рассматривают созидательные способности индивида как капитал, который, подобно физическому, приносит будущие доходы. Однако аналогия между этими двумя видами капитала имеет пределы допустимости. Перечень несходств, которые приводят западные авторы,

начинается со степени ликвидности. При этом они считают, что наиболее важная особенность человеческого капитала проистекает из того факта, что человек и его человеческий капитал неразделимы. Инвестиционный период у физического капитала (в среднем 1,5-2 года) значительно короче по сравнению с человеческим капиталом (12-20 лет). Следует отметить, что вложения в образование отличаются большей, чем для физического капитала, степенью риска и неопределенности.

Однако, несмотря на значительные различия, формирование обычного капитала и формирование рабочей силы имеют по своему экономическому содержанию сходство:

- и то и другое требуют значительных средств в ущерб текущему потреблению;
- от обоих зависит уровень развития экономики в будущем;
- оба типа вложений дают длительный по своему характеру производственный эффект;
- навыки и способности людей могут быть запасом, т. е. они могут быть накапливаемыми, что характеризует также и вещественную форму капитала.

Таковы основные методологические посылки теории человеческого капитала, разработанной экономистами рыночно развитых стран. Эти подходы достаточно сложны и многогранны, и к ним только начинает обращаться отечественная наука. Хотя в советской литературе имелись публикации о концепции человеческого капитала, почти все они в дореформенный период носили в основном критический характер. Тем не менее эти исследования в той или иной мере способствовали осмыслению понятия "человеческий капитал". Они дали возможность развитию такого направления науки, как экономика образования.

В отечественной литературе идея человеческого капитала стала привлекать пристальное внимание с переходом экономики России на рыночные рельсы. Благодаря исследованиям таких ученых-экономистов, как А. Добрынина, С. Дятлева, Р. Капелюшников, С. Курганского, В. Коннова, Е. Цыреновой и других, концепция человеческого капитала получила дальнейший импульс, ее углубление и развитие происходят на серьезной методологической основе.

Под человеческим капиталом понимается экономическая категория, представляющая собой совокупность созидательных способностей, личных качеств и мотивации индивидов, находящихся в их собственности, накапливаемых за счет инвестиций, используемых в национальном хозяйстве в течение определенного периода времени с целью получения ими будущего дохода и содействующих росту национального богатства.

Методологической основой концепции человеческого капитала выступают следующие принципы:

- человеческий капитал следует рассматривать как потенциальные способности на протяжении определенного периода времени создавать продукты и доходы. Инвестиции соответственно понимаются как расходы, направленные на поддержание или увеличение этой способности;
- увеличение накопленного человеческого капитала, порожденное инвестициями, является главным фактором динамики экономического развития, причем накопление созидательных способностей индивида связано с ростом доходов как прямой, так и обратной связью;
- человеческий капитал неотделим от своего носителя – человека, непосредственно слит с живой человеческой личностью, в то же время человеческая личность не может быть сведена лишь к своей профессии или к образовательному уровню, или к состоянию здоровья, следовательно, здесь нужно использовать комплексный подход;
- производительные способности человека являются источником доходов, выраженных не только в денежной форме, но и как психологический выигрыш, моральное удовлетворение, экономия времени, повышение социального престижа;
- подобно физическому – капитал, воплощенный в людях, представляет собой блага длительного пользования, он также подвержен физическому и моральному износу. Причем этот капитал способен морально устаревать до того как произойдет его физический износ, может менять свою ценность в зависимости от наличия или отсутствия других сопряженных производственных факторов;
- человеческий капитал в отличие от иных форм наименее ликвиден, так как он не может быть предметом купли-продажи,

использоваться в качестве залога, с трудом поддается диверсификации, инвестиции в него являются более рисковыми – практически нестрахуемыми.

Эти методологические подходы в наибольшей степени соответствуют современному подходу формирования и эффективного использования совокупной рабочей силы, ее роли и места в экономической системе общества и являются отражением меняющихся объективных условий развития российской экономики.

9.3. Сущность и понятие совокупного человеческого капитала

Одной из центральных проблем становления рыночных отношений в российской экономике является накопление и эффективное использование человеческого капитала. Человеческий потенциал России представляет собой наиболее ценный производственный ресурс по сравнению с сильно изношенным основным капиталом. Однако данная рабочая сила еще не обладает достаточными коммуникативными способностями, навыками в организации и ведении бизнеса. В то же время накопленный интеллектуальный капитал вполне способствует приобретению этих дополнительных знаний и навыков, т. е. налицо имеется потенциал переобучения. Высокая обучаемость людских ресурсов может служить, как считает теория человеческого капитала, средством укрепления имеющегося не вещного богатства страны.

Однако интеллектуальный потенциал характеризует лишь одну сторону созидательных способностей индивидов, в то время как человеческий капитал представляет собой сложную совокупность, накопление которой зависит от комплекса факторов и условий, связанных с разными уровнями жизнедеятельности общества. В экономической литературе изучение процесса накопления созидательных способностей велось в основном относительно отдельного индивида. В малой степени или почти незатронутым остался целый пласт таких проблем, как формирование человеческого капитала на уровне региона, семьи и общества (нации) в целом, т. е. совокупной рабочей силы каждого из названных звеньев.

Введение в оборот *категории совокупного человеческого капитала* позволит наметить новые возможности экономическо-

го анализа этого процесса и выработать методические подходы и практическую их реализацию. Термину "совокупный человеческий капитал" можно придавать двоякое значения. С одной стороны, – это накопленный запас совокупности созидательных качеств индивидов. С другой стороны, его можно трактовать как совокупного работника, функционирующего в границах реально существующих структурных форм воспроизводства: всего общественного воспроизводства, представляющего общую форму данного процесса; регионального воспроизводства, олицетворяющего особую форму; семейного воспроизводства, имеющего место в домашнем хозяйстве, и индивидуального воспроизводства как единичной формы процесса воспроизводства.

Исходя из этого, представляется целесообразным проведение некоторой параллели между совокупным работником и совокупным человеческим капиталом. Сравнение этих категорий до определенной степени вполне правомерно. Этот аналитический прием позволяет применить весь арсенал, разработанный по отношению к совокупному работнику, как инструментарий для изучения совокупного человеческого капитала. Такая аналогия представляется вполне плодотворной, поскольку развитие производительных сил не может быть ограничено и противопоставлено как нечто независимое от своего предшествующего состояния. Производительные силы, как известно, обладают качеством преемственности в историческом разрезе. Говоря другими словами, должна существовать переходная форма функционирования индивидов как носителей исторической специфики модели экономического развития. Поэтому экономическая форма совокупного работника диалектически в условиях перехода к новой модели хозяйствования трансформируется в экономическую форму совокупного человеческого капитала.

Такой подход позволяет формировать качественно новую совокупную рабочую силу, обладающую адекватными способностями и востребованностью к рынку труда.

Совокупный человеческий капитал представляет собой форму существования личного элемента производительных сил. В то же время он представляет собой совокупность созидательных качеств индивида, которые проявляются в активной форме в условиях современной экономики. Следовательно, он состоит из при-

обретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться ими в течение определенного периода времени в целях создания материальных благ.

Исследование *совокупного работника* в советской экономической науке основывалось на технократической модели развития, на приоритете техники над человеком. По существу развитие человека подстраивалось под потребности материального производства. Данное понятие отражало те требования, которые предъявлялись к человеку производством, а само развитие индивида рассматривалось как "производство второго рода". В настоящее время объективно назрела необходимость в понимании того, что производительные качества и характеристики работника представляют собой особую форму капитала. И индивид выступает владельцем своего человеческого капитала, и в этом случае разграничения между трудом и капиталом теряет свой смысл. В результате в условиях социальной рыночной экономики смешанного типа человек развивает себя, инвестирует в свои качественные характеристики как собственник рабочей силы.

Поэтому усиление трудовой и хозяйствующей мотиваций способствует формированию индивидом его человеческого капитала, выраженного в качественно новой созидательной способности. Именно здесь лежат глубинные источники экономического возрождения страны.

Совокупный человеческий капитал формируется за счет затрат времени, денег, труда, физического капитала и в виде накопленного запаса представляет собой производительный человеческий потенциал, который в процессе производства взаимодействует с другими элементами совокупного капитала (физического капитала, природными ресурсами и прочее).

В то же время функционирование совокупного человеческого капитала протекает в динамике, т. е. представляет собой процесс. В экономической литературе советского периода достаточно глубоко рассматривались вопросы функционального движения и оборота рабочей силы. Выделялись при этом следующие формы движения рабочей силы: в качестве непосредственно функционирующей, находящейся в процессе обучения (подготовка и переподготовка), перераспределения. Две последние формы образуют

резерв рабочей силы и показывают "непроизводительное" ее существование.

Под оборотом рабочей силы понимается единство форм рабочей силы, как непосредственно используемой на рабочем месте в процессе труда и находящейся в потенциальной готовности к производству.

Человеческий капитал в своем движении проходит пять последовательно сменяющихся стадий существования, принимая на каждой из них определенную функциональную форму:

- потенциальный человеческий капитал;
- человеческий капитал, включаемый в процесс производства;
- функционирующий человеческий капитал;
- воплощенный человеческий капитал.

Движение человеческого капитала, последовательно проходящего все указанные стадии и принимающего на каждой из них особую функциональную форму, экономисты называют кругооборотом человеческого капитала, а постоянно повторяющийся и возобновляющийся кругооборот человеческого капитала – оборотом человеческого капитала. Оборот человеческого капитала является важнейшим источником накопления вещного и не вещного национального богатства. В основе оборота человеческого капитала лежит смена способов производства, которую рассматривают не "только как изменение материальных элементов производства, но и личного фактора". Следует отметить, что инновационное производство оказывает заметное влияние на скорость оборота совокупного человеческого капитала.

9.4. Образование и профессиональная подготовка в постиндустриальном обществе

Вторая половина XX в. характеризуется информационной революцией и формированием нового типа общественного устройства – информационного общества. Термин "информационное общество" впервые появился в Японии. Специалисты предложили его для характеристики общества, в котором основной экономической деятельностью становится производство информации и ее использование для эффективного функционирования всего хозяйства.

В середине 90-х гг. многие страны и международные организации в качестве приоритетной стратегической задачи выделяли формирование и развитие информационного общества. В феврале 1995 г. состоялась конференция семерки ведущих промышленных стран по проблемам информационного общества, целью которой была выработка стратегии перехода в век информации, построения информационного общества.

В настоящее время трудовая теория стоимости заменяется информационной теорией, в которой учитывается фундаментальная роль информации и знаний в экономике. В современном обществе **информация, знание являются основным фактором экономического развития**. Этот постулат коренным образом изменяет роль образования в структуре общественной жизни.

Основные принципы организации труда в индустриальном обществе сформулировал еще А. Смит в своем фундаментальном труде "Благосостояние нации", опубликованном в 1776 г. Производственный процесс разбивается на элементарные простые задания (работы) таким образом, чтобы их мог выполнять один рабочий. От рабочего не требуется высокой квалификации и умения выполнять работу в целом, он специализируется на одном или нескольких простейших заданиях.

Постиндустриальное общество характеризуется несколькими аспектами. Во-первых, потребители все активнее участвуют в производстве продукции для своих нужд, они больше не рассматриваются как безликая масса. Как отметил М. Хаммер [Hammer M. and Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. N-Y: HarperCollins, 1993], "больше не осталось понятия "клиент вообще", теперь есть только "именно этот клиент". При этом потребители нуждаются в продукции, которая адаптирована, чтобы удовлетворять определенные потребности данного клиента, она должна поставляться способом, наиболее подходящим для клиента и только в те сроки, когда он ее хочет получить. Во-вторых, усиление конкуренции, товары, интересующие потребителей, перестали быть локальными и производятся по всему миру.

Таким образом, любое предприятие или организация постиндустриального общества не могут оставаться статичными, они должны постоянно изменяться, чтобы удовлетворять запросы по-

ребителей, не уступать в условиях жесткой конкуренции, модернизировать свои производственные процессы. Все это предъявляет персоналу новые, более жесткие требования. Работник должен понимать весь процесс в целом, уметь выполнять при необходимости не одно, а несколько заданий, его работа становится более содержательной, увеличиваются его полномочия. Это меняет требования к подготовке сотрудников. **Если в индустриальном обществе было достаточно проведения обучающих курсов, то в постиндустриальном необходимо непрерывное образование работников.**

Основной характеристикой работников информационного общества должно быть **постоянное овладение новыми знаниями, навыками и умениями**. Работник должен постоянно повышать свою квалификацию, ему, возможно, придется несколько раз в жизни менять специальность, проходить профессиональную переподготовку.

Такая качественно новая рабочая сила служит объективной основой экономического развития страны. Следовательно, сфера образования и профессиональной подготовки должны занимать ведущее место в системе общественных приоритетов государства.

Государственное участие в сфере образования носит как прямой, так и косвенный характер. Бурное расширение сферы образования с середины XX в. сопровождалось существенным увеличением государственных субсидий на нее. В 60-х гг. в большинстве стран резко возросла доля валового национального продукта, направленного на нужды образования. За первую половину 60-х гг. в мире государственные затраты на образование возросли вдвое, а во второй половине 60-х гг. – еще более чем наполовину. Хотя в 70-х гг. наметилась тенденция к стабилизации темпов роста государственных затрат на образование, тем не менее во многих странах эти затраты росли вплоть до 80-х гг.

Рычагами косвенного регулирования являются субсидии, носящие узконаправленный характер. С помощью таких субсидий государство получает возможность стимулировать преимущественное развитие тех форм, видов и методов обучения и научной деятельности, которые оно считает особо важными и перспективными. Это такие формы финансовой поддержки образования, как

студенческие займы, предоставление учащимся временной работы в период каникул, выплата стипендий, минута колледжи и др.

Тенденции развития западных стран показывают, что государственное воздействие на сферу подготовки кадров стало носить явно экономический характер. Образование становится элементом стратегии экономического роста, при этом прогнозирование его вошло в практику государственного регулирования всех развитых стран. Стимулом развития этой сферы деятельности стала новая ее трактовка в качестве средства и источника формирования человеческого капитала. Образование, таким образом, перестало восприниматься как один из видов непроизводительного потребления, а стало капиталом, приносящим прибыль не только его владельцам, но и структурам, стимулирующим экономический рост.

Таким образом, можно отметить, что **уровень экономического развития страны зависит от уровня образованности**. В настоящее время в России средняя образованность трудоспособного населения составляет 10 лет, в то время как, например, в США этот показатель равен 14 годам [Богатырь Б. Н. и др. Концепция системной интеграции информационных технологий в высшей школе. М.: Б.и., 1993].

Экономическое обоснование образовательной экспансии идет в нескольких направлениях. Прежде всего, это подготовка специалистов высшей квалификации. Их недостаток приводит к возникновению в народном хозяйстве узких мест, что резко отрицательно сказывается на темпах роста. Данная цель достигается в результате государственной поддержки высшего образования.

Наиболее динамичный элемент производственной системы – это высококвалифицированные кадры. Одним из важнейших стимулов развития образования стала трактовка его в качестве человеческого капитала и источника роста. Повышение уровня образования рабочей силы влечет за собой рост ее заработной платы, что, в конечном счете, сказывается на росте национального дохода страны. Одним из самых надежных среди обобщающих стоимостных индикаторов роли образования являются различия в заработках лиц с разным уровнем обучения. В основе оплаты лежит стоимость рабочей силы, которая, в свою очередь, во всех компонентах в значительной степени определяется образователь-

ным уровнем работника. Правомерность этого критерия подтверждается на примере США. По данным Министерства труда США, за период с 1980 по 1991 г. реальный еженедельный заработок рабочих старше 25 лет, занятых полный рабочий день и имеющих высшее образование, вырос на 9%. Одновременно реальный заработок таких же рабочих, но только со средним образованием, упал на 7%. Те же, кто имел неполное среднее образование, стали получать на 14% меньше.

Целью образования является обеспечение людей таким всеобщим интеллектуальным инструментом, который даст ему возможность быстро обучиться необходимым профессиональным знаниям и навыкам и легко адаптироваться к изменяющимся требованиям по мере продвижения на трудовом, профессиональном и жизненном поприще.

Поэтому систему образования и профессиональной подготовки можно рассматривать как:

- субъект общества, государства и экономики страны и региона;
- центр сосредоточения личностей и коллективов;
- сложную и интеллектуальную сферу управления.

Как субъект общества сфера образования выступает в роли центра науки, культуры, удовлетворяющего интеллектуальные потребности личности и осуществляющего подготовку кадров, фундаментальные и прикладные исследования и внедрение новых знаний в массы.

Как субъект государственной экономики сфера образования потребляет государственные ресурсы в целях выполнения государственных заказов на подготовку кадров.

Как субъект рыночной экономики сфера образования выступает в роли товаропроизводителя преимущественно интеллектуальной и интеллектуалоемкой продукции и услуг.

Как субъект региона сфера образования является центром, аккумулирующим в себе и вокруг себя интеллектуальные, производственные, коммерческие, финансовые, благотворительные ресурсы, комплексная деятельность и использование которых не противоречат целям общества, установкам государства и обеспечивают интеллектуальное воспроизводство региона.

Все изменения, происходящие в современном обществе, привели к тому, что в последнее время стало меняться само понятие "образование". *Традиционное понимание "образования" связано с организованным процессом обучения в школе, вузе, т. е. в специальной системе, созданной для реализации целей образования.* В настоящее время такое образование стало называться "формальным", а понятие "образование" – намного шире "формального".

В такой расширенной трактовке под "образованием" понимается все, что имеет своей целью изменить установки и модели поведения индивидов путем передачи им новых знаний, развития новых умений и навыков.

Если есть "формальное" образование, должно быть и "неформальное". Это любая организованная образовательная деятельность вне рамок существующей формальной системы, рассчитанная на определенную группу лиц и отвечающую определенным учебным целям.

Как отмечается в докладе ЮНЕСКО "Учиться быть", "образование не должно больше ограничиваться стенами школы. Все существующие учреждения, независимо от того, предназначены они для обучения или нет...должны использоваться в образовательных целях" [Faure T. et. al. Learning to be. The world V of Education today and tomorrow. Paris–London, UNESCO, 1972].

Все это привело к выдвижению концепции возобновляемого образования, которое связывалось с правом человека иметь систематический доступ к организованному образованию на протяжении всей жизни, в том числе после выхода на пенсию, что позволит человеку чередовать учебу с работой и отдыхом.

Наиболее полное развитие идеи обучения людей в течение всей их жизни получили в концепциях непрерывного образования, которые стали активно развиваться.

Идеи непрерывного и возобновляемого образования по существу очень близки друг другу, хотя между ними есть и определенные различия.

В моделях непрерывного образования обычно делается акцент на возможности продолжения образования в зрелом возрасте как одном из основных прав человека. В концепции же возобновляемого образования больше внимания уделяется соответствию

образования потребностям сферы труда. Развитие этих концепций обострило в обществе проблему образования взрослых. Эта проблема существовала всегда, но в постиндустриальном обществе, когда постоянное обучение работников стало объективной необходимостью развития, стала особенно актуальной.

Для любого работника главным критерием оценки перспективности решения о приобретении образовательных услуг выступает расчет индивидуального экономического эффекта от инвестиций в образование. В настоящее время для большинства людей инвестиции в образование – это важнейшее средство на пути к собственному благополучию. Но есть люди, которые хотели бы получить образование для повышения своего интеллектуального потенциала и культурного уровня. Повышение образовательного уровня населения выгодно для государства, это приводит к экономическому росту, уменьшает зависимость населения от функционирования системы и органов социальной защиты, снижает уровень преступности, расширяет перспективы занятости для людей с ограниченными физическими возможностями.

Несмотря на огромную важность образования для общества, с начала 80-х гг. в большинстве стран государственные затраты на образование сокращаются, и эта проблема государственного финансирования вызвала к жизни разнообразные попытки решения острых проблем образования. В ходе критического анализа существующей образовательной системы были выдвинуты различные идеи о способах выхода из кризиса образования и характерных чертах новой образовательной системы, соответствующей требованиям и запросам современного общественного развития. Революционное развитие информационных технологий стало той основой, на которой стало возможным реализовать идеи преодоления кризиса образования и создания новой образовательной системы на базе идей и концепций непрерывного образования, обучения в течение всей жизни. Во многих странах мира в последние годы разрабатываются государственные программы развития образования как формального, так и неформального в виде принципиально новой системы дистанционного образования.

Как уже было указано выше, человеческий фактор становится решающим в борьбе за конкурентоспособность. При этом перед предприятием открываются два основных пути эффектив-

ного использования человеческого фактора: замена старого персонала на работников, имеющих более высокий начальный уровень образования, или повышение квалификации своих работников путем организации непрерывного обучения. Второй путь является более предпочтительным, приносящим больший эффект.

Поэтому основной чертой, характеризующей постиндустриальное общество, является постоянное, непрерывное, в течение всей жизни, обучение и переподготовка, формы которых могут быть самыми различными.

Глава 10. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ

- 10.1. Сущность и структура издержек производства
- 10.2. Классификация издержек производства
- 10.3. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде
- 10.4. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде
- 10.5. Необходимость снижения издержек производства

10.1. Сущность и структура издержек производства

С позиций трудовой теории стоимости К. Маркс в "Капитале" рассматривал издержки как затраты на заработную плату, материалы, топливо, амортизацию средств труда, т. е. на производство товара. К ним он добавлял затраты на заработную плату работников торговли (оптовой и розничной), содержание торговых помещений, транспорт и т. п. Первые издержки Маркс называл издержками производства, вторые – издержками обращения. При этом он не учитывал рыночной ситуации и ряда других обстоятельств. Маркс исходил из того, что стоимость товара образуется издержками производства и теми издержками обращения, которые представляют собой продолжение процесса производства в сфере обращения, например упаковка, фасовка и т. п.

Современная экономическая теория совершенно по-иному подходит к трактовке издержек. Она исходит из ограниченности используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Под альтернативным использованием понимается, например, возможность производства из дерева строительных материалов, мебели, бумаги, ряда химических продуктов. Поэтому когда фирма решает производить какой-то определенный то-

вар, например мебель из дерева, то она тем самым отказывается от производства из дерева, скажем, блоков для дачных домиков. Отсюда нетрудно сделать вывод, что экономические, или вмененные, издержки определенного ресурса, используемого в данном производстве, равны его стоимости (ценности) при наиболее оптимальном способе его использования для производства товаров. В графической форме это выражается кривой производственных возможностей. Ограниченность ресурсов означает, что всегда приходится выбирать, а выбор означает отказ от одного в пользу другого. В итоге экономические издержки – это плата поставщику, осуществляемая фирмой, или доходы поставщика ресурсов, а также внутренние издержки на то, чтобы ресурсы были применены именно данной фирмой и для определенного варианта производства. Другими словами, производитель должен иметь в виду, что те или иные ресурсы могут быть использованы альтернативным образом, и следовательно, необходимо сопоставить ожидаемые выгоды от этих альтернатив, т. е. пожертвовать ценностью альтернативных возможностей. С этой точки зрения можно утверждать, что издержки, которые следует учитывать при принятии экономических решений, это всегда альтернативные издержки, т. е. альтернативная стоимость (ценность) ресурсов при наилучшем альтернативном варианте их применения.

Каждая фирма в своей стратегии ориентируется на получение максимальной прибыли. Как же этого достичь? Общий принцип выбора следующий: фирма должна использовать такой процесс производства, который при одном и том же уровне выпуска продукции позволял бы применять наименьшее количество вводимых факторов производства, т. е. был бы самым эффективным. Поэтому фирма должна использовать такой производственный процесс, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается с наименьшими затратами на вводимые факторы производства.

Затраты на приобретение вводимых факторов производства, или экономических ресурсов, называются издержками производства. Значит, наиболее экономически эффективным методом производства, какого-либо товара считается такой, при котором происходит минимизация издержек производства.

Для оценки деятельности фирмы определяющее значение имеет категория вмененных издержек. "Затраты на использование какого-то ресурса, измеренные с точки зрения выгоды, которая «упущена» из-за неиспользования этого ресурса наилучшим альтернативным путем, называются вмененными издержками (издержками упущенных возможностей, или альтернативными издержками)".

Чтобы исчислить вмененные издержки фирмы, необходимо для каждого вводимого фактора производства оценить в денежной форме ту выгоду, которую фирма упустила, используя ресурс данным, а не наилучшим альтернативным путем.

Максимализация прибыли и минимизация расходов на организацию производства определяют поведение менеджера и являются главным действующим мотивом экономической деятельности фирмы или отдельного предпринимателя.

Издержки производства формируют нижнюю границу цены. Для обеспечения рациональной ценовой политики необходимо сопоставлять структуру издержек с планируемыми объемами производства и рассчитывать краткосрочные средние издержки (на единицу продукции). При увеличении выпуска продукции издержки единицы вначале снижаются до достижения определенного объема производства. Однако если наращивать производство и дальше, то возникают дополнительные затраты из-за перегрузки оборудования, дополнительного ремонта, нарушений производственного ритма, простоев и т. д., а поэтому, чтобы избежать убытков от увеличения издержек производства, существует система управления издержками производства, действующая на предприятиях как в зарубежной, так и в отечественной практике в системе рыночной экономики.

Главным показателем, характеризующим степень экономической эффективности деятельности фирмы, является соотношение "затраты – выпуск".

Производство продукции, как и любого товара, требует затрат экономических ресурсов, которые имеют определенные цены. Количество потребляемых ресурсов и их рыночная стоимость составляют издержки производства (затраты). Ресурсы, используемые в производстве, ограничены. Предприятие, определяя свою возможность производить товары, старается выбрать наи-

более эффективную комбинацию ресурсов, обеспечивающую наименьшую величину денежных затрат.

Успех фирмы зависит от формирования издержек производства по нескольким причинам:

затраты на производство продукции выступают важнейшим элементом при определении справедливой и конкурентоспособной продажной цены;

информация об издержках производства часто лежит в основе прогнозирования и управления производством и затратами на него;

знание издержек производства необходимо для определения сальдо материальных счетов на конец отчетного периода;

издержки предприятия относятся к производству и реализации продукции, выраженные в денежной форме, они образуют себестоимость этой продукции.

В настоящее время в практике работы многих предприятий усиливается противоречие между необходимостью в исчислении достоверного показателя себестоимости продукции, работ, услуг с точки зрения именно его экономической сущности и природы, что вызвано потребностями управления предприятиями в рыночной среде и налоговым регламентом в формировании данного показателя.

Показатель издержки производства (себестоимость) выпускаемой продукции позволяет оценивать работу предприятия с качественной стороны, но одновременно отражает и количественные результаты его работы, поскольку осязаемое снижение издержек производства, в первую очередь, достигается путем увеличения выпуска продукции, что непосредственно связано с правильным управлением производственным коллективом и технологическими процессами предприятия.

Издержки производства являются исходным показателем для определения выгодности того или иного производства и лежат в основе определения цен на продукцию.

10.2. Классификация издержек производства

Издержки производства делятся на внешние (явные) и внутренние (неявные); постоянные и переменные; средние; предельные; валовые.

Внешние и внутренние издержки

Прежде всего выделяют внешние, или явные, и внутренние, или неявные, издержки. Как правило основная часть затрат фирмы представляет собой явные издержки – денежные выплаты поставщикам факторов производства. Другими словами – это ее фактические расходы на оборудование, сырье, энергию, полуфабрикаты, заработную плату, аренду помещения и т. д.

Вместе с тем фирма часто использует ресурсы, которые принадлежат ей самой (собственный капитал в денежной форме, собственные производственные помещения, профессиональные навыки владельца фирмы и т. п.). Фирма не несет непосредственных денежных расходов на оплату этих ресурсов, они для нее являются как бы "бесплатными". Однако в мире ограниченных ресурсов действительно бесплатного ничего не бывает, каждый ресурс имеет свою альтернативную стоимость. Поэтому использование фирмой такого "бесплатного" (с точки зрения бухгалтера) ресурса фактически связано с отказом от получения дохода при его альтернативном применении, т. е. с определенными издержками. Такие альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, называются неявными издержками. Например, владелец собственного предприятия или магазина не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за здание, в котором находится магазин. Если он вкладывает денежные средства в торговлю, то не получает так называемую нормальную прибыль. В противном случае он не будет заниматься этим делом. Получаемая им прибыль (нормальная) составляет элемент издержек. Хотя неявные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности (не включаются в бухгалтерские издержки), их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, что позволяет эффективно использовать все вовлеченные в процесс производства ресурсы. Исходя из этого, в понятие экономические издержки должна включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и нормальная прибыль как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе. Так, в нормальную прибыль войдут: процент на собственный капитал, арендная плата, кото-

рую можно было бы получить, сдавая внаем собственное здание, доход от продажи собственных услуг труда и т. п., как было уже отмечено выше.

Некоторые явные издержки не принимаются в расчет при принятии экономических решений. Это так называемые невозвратные издержки – одноразовые издержки, которые не могут быть возвращены даже при закрытии предприятия. К невозвратным издержкам относятся, например, затраты на изготовление вывески с названием фирмы. Невозвратные издержки не имеют альтернативной стоимости и не включаются в экономические издержки. В связи со сказанным выше имеются существенные различия между понятиями бухгалтерская и экономическая прибыль. Бухгалтерская прибыль – это разница между общей выручкой фирмы и явными (денежными) издержками. Экономическая прибыль – это разница между общей выручкой фирмы и всеми издержками (явными и неявными, включая нормальную прибыль предпринимателя). Таким образом, экономическая прибыль представляет собой доход, полученный сверх нормальной прибыли.

Постоянные и переменные издержки

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объема выпускаемой продукции. В связи с этим существует деление издержек на зависимые и не зависимые от величины производства.

Постоянные издержки – это расходы, которые остаются неизменными, каково бы ни было количество производимой продукции. К ним относятся плата за аренду помещения, затраты на оборудование, оплату управленческого и административного персонала, оплата по облигационным займам, страховые взносы, часть которых обязательна, оплата охраны и т. п. Если на оси абсцисс будем откладывать объем продукции Q , а на оси ординат – издержки C , то постоянные издержки FC будут выглядеть как прямая линия, параллельная оси абсцисс.

Безвозвратные издержки. Они обладают отличительной чертой, которая позволяет их выделять среди других затрат. Безвозвратные издержки осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, когда фирма пол-

ностью прекращает свою производственную деятельность в данной сфере.

Если фирма планирует начать работу в некотором новом для себя направлении бизнеса или расширить свои операции, то безвозвратные издержки, связанные с этим решением, как раз и представляют собой альтернативные издержки, сопряженные с началом новой деятельности.

Как только решение об осуществлении издержек такого рода принято, безвозвратные издержки перестают быть для фирмы альтернативными, ибо она раз и навсегда потеряла возможность вложить эти средства куда бы то ни было. Безвозвратные издержки фактически не имеют никакой связи с текущими операциями фирмы.

Общественные издержки включают в себя все расходы на изготовление и реализацию продукции. Они составляют стоимость товара для изготовителя, служат основой для определения исходной продажной цены – цены предложения. Эта цена позволяет предприятию окупить себестоимость и принести прибыль.

Многие экономисты внесли существенный вклад в изучение издержек. Например, теория издержек К. Маркса основывается на двух принципиальных категориях – издержки производства и издержки обращения. Под издержками производства понимаются затраты на зарплату, сырье и материалы, сюда же входят амортизация средств, труда и т. д. Издержки производства представляют собой расходы на производство, которые должны понести организаторы предприятия с целью создания товаров и последующего получения прибыли. В стоимости единицы товара издержки производства составляют одну из двух ее частей. Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Категория издержки обращения связана с процессом реализации товаров. Дополнительными издержками обращения являются издержки на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Этот вид издержек обращения близок к издержкам производства и, входя в стоимость товара, увеличивает последнюю. Дополнительные издержки возмещаются после продажи товаров из полученной суммы выручки. Чистые издержки обращения – издержки на торговлю (зарплата продавцов и т. д.),

маркетинг (изучение потребительского спроса), рекламу, затраты на оплату персонала штаб-квартиры и т. д. Чистые издержки не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются после продажи из прибыли, созданной в процессе производства товаров.

Говоря об издержках производства и обращения, К. Маркс рассматривал процесс формирования издержек непосредственно по их основным элементам в производственном процессе. Он абстрагировался от проблемы колебания цен вокруг стоимости. Кроме того, в XX в. появилась необходимость определить изменения издержек в зависимости от количества производимой продукции.

Современные концепции издержек, разработанные экономистами Запада, во многом учитывают оба вышеотмеченных момента. В центре классификации издержек – взаимосвязь между объемом производства и издержками, ценой на данный вид товаров. Издержки делятся на не зависящие и зависящие от объема производимой продукции.

В западных странах используется вышеописанное деление затрат (издержек) на постоянные и переменные, причем прямые и часть косвенных затрат относятся к переменным, а оставшаяся часть косвенных затрат (не зависящих от объема производства) – к постоянным. Нередко первая из вышеуказанных частей косвенных затрат выделяется в отдельную группу – частично переменные затраты, поскольку эти затраты изменяются по своей величине не в прямо пропорциональной зависимости от изменения объема производимой продукции. Деление затрат на прямые и переменные позволяет получить показатель – добавленную стоимость, определяемую вычитанием из общего дохода (выручки) предприятия переменных затрат. Добавленная стоимость состоит, таким образом, из постоянных затрат и чистой прибыли. Этот показатель позволяет оценить общую эффективность производства и реализации вне зависимости от прямо зависящих от величины объема производства переменных расходов (табл., рис. 10.2.1).

В отличие от постоянных переменные издержки меняются в прямой зависимости от объема производства. Они связаны с затратами на покупку сырья и рабочей силы. Динамика переменных издержек VC неравномерна: начиная с нуля, по мере роста производства они первоначально растут очень быстро; затем по

мере дальнейшего увеличения объемов производства, начинает складываться фактор экономии на массовом производстве, и рост переменных издержек становится уже более медленным, чем увеличение продукции. Однако в дальнейшем, когда вступает в действие закон убывающей производительности, переменные издержки снова начинают обгонять рост производства. Это в первую очередь затраты на сырье, материалы, энергию, заработную плату работникам, транспорт и т. п.

Таблица 10.2.1

Соотношение между различными видами издержек

Объем пр-ва	Абсолютные величины издержек			Предельные издержки	Средние величины издержек		
	постоянные	переменные	валовые		постоянные	переменные	валовые
Q	TFC	TVC	TC=TFC+TVC	MC=T _{D+1} -T _n	AFC=TFC/Q	AVC=TVC/Q	ATC=TC/Q
0	200	0	200				
1	200	80	280		200	80	280
2	200	150	350		100	75	175
3	200	210	410		66,6	70	137
4	200	260	460		50	65	115
5	200	300	500		40	60	100
6	200	330	530		33,3	55	88,3

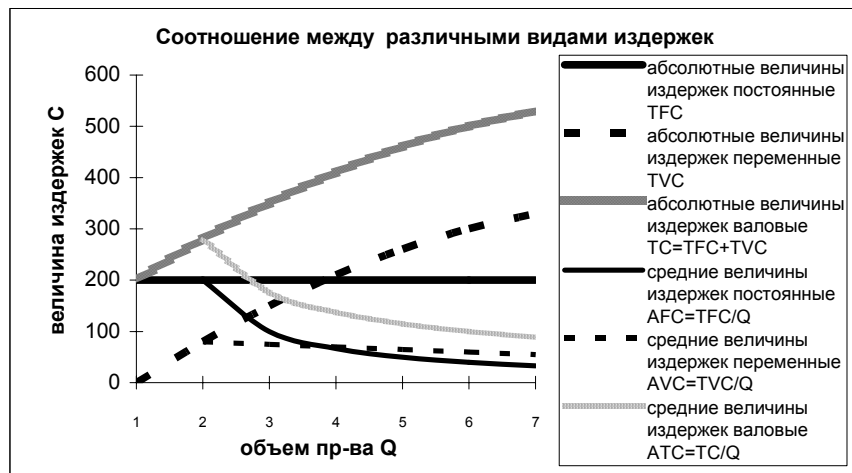


Рис. 10.2.1

10.3. Равновесие фирмы в краткосрочном периоде

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

В условиях совершенной конкуренции при любом сложившемся уровне цены существует своего рода "внешний предел", при котором производители вступают в данную отрасль или же выталкиваются из нее. Повышение цены обуславливает появление новых фирм и сохранение старых. Снижение цены приводит к тому, что предприятия с высоким уровнем издержек становятся убыточными и должны данную отрасль покинуть.

Ниже показаны три возможных варианта положения фирмы на рынке (рис. 10.3.1). Если линия цены P лишь касается кривой средних издержек AC в минимальной точке M , то фирма в состоянии лишь покрыть свои минимальные издержки. Точка M в данном случае является точкой нулевой прибыли.

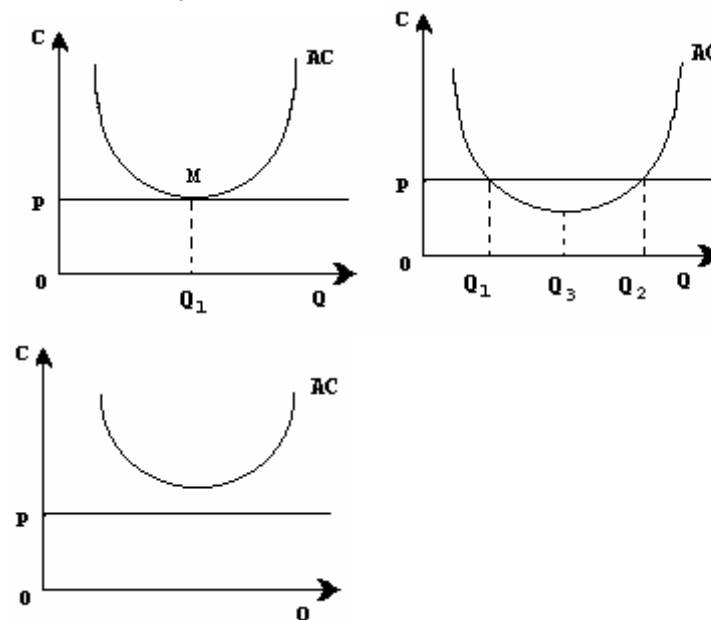


Рис. 10.3.1

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

Если средние издержки ниже цены, то фирма при определенных объемах производства (от Q_1 до Q_2) получает в среднем прибыль более высокую, чем нормальная прибыль, т. е. сверхприбыль, или квазиренду. Наконец, если средние издержки фирмы при любом объеме производства выше рыночной цены, то данная фирма терпит убытки и разорится, если не будет реорганизована или не уйдет с рынка.

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

В связи с этим необходимо рассмотреть так называемые предельные издержки, т. е. дополнительные издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции наиболее дешевым способом. Предельные издержки получают как раз-

ность между издержками производства n единиц и издержками производства $n-1$ единиц: $MC = TC_n - TC_{n-1}$. На рис. 10.3.2 показана динамика предельных издержек.

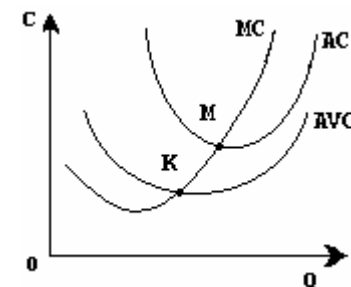


Рис. 10.3.2

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

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

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

Ниже показано (рис. 10.3.3) что с увеличением производства кривая предельных издержек (MC) идет вверх и пересекает горизонтальную линию предельного дохода, равного рыночной цене P_1 , в точке M , соответствующей объему производства Q_1 . Любое отклонение от этой точки приводит к потерям для фирмы либо в виде прямых убытков при большем объеме производства, либо в результате сокращения массы прибыли при уменьшении выпуска продукции.

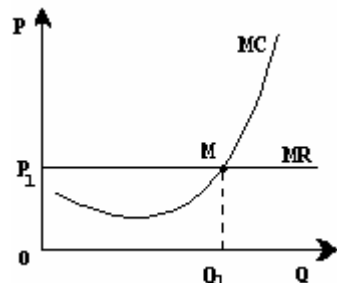


Рис. 10.3.3

Таким образом, условие равновесия фирмы, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде можно сформулировать следующим образом: $MC=MR$. Любая фирма, добывающая прибыли, стремится установить такой объем производства, при котором соблюдается это условие равновесия. На рынке совершенной конкуренции предельный доход всегда равен цене, поэтому условие равновесия фирмы приобретает вид: $MC=P$.

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

Общая прибыль, получаемая фирмой, может быть определена как разность между валовой выручкой (TR) и валовыми издержками (TC). В свою очередь, валовая выручка вычисляется как произведение количества продукции на цену ($TR=Q \times AC$). Таким образом, лишь соединив проведенный ранее анализ предельных издержек и предельного дохода с анализом динамики средних издержек, можем точно определить объем получаемой прибыли.

Рассмотрим три возможные рыночные ситуации (рис. 10.3.4).

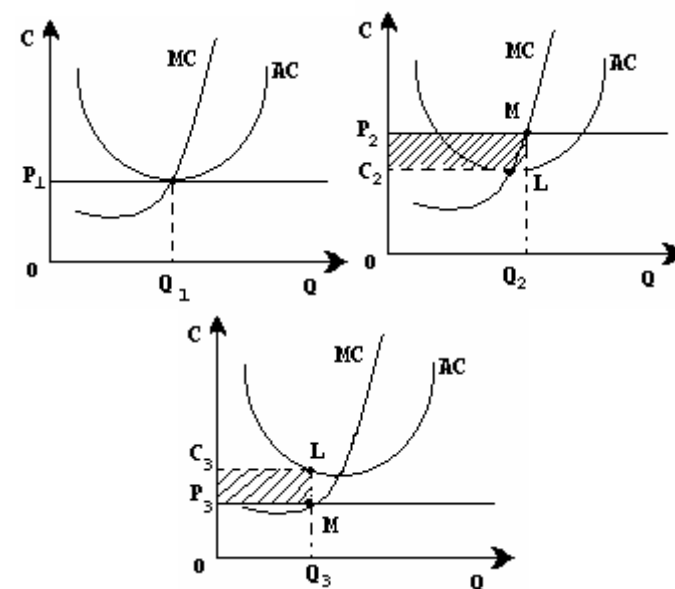


Рис. 10.3.4

Когда линия предельного дохода лишь касается кривой средних издержек, валовая выручка в точности равна валовым

издержкам. Прибыль фирмы будет нормальной, поскольку цена ее продукции равна средним издержкам.

Если на каком-то интервале линия цены и предельного дохода располагается выше кривой средних издержек, то в точке равновесия M фирма будет получать квазирыбу, т. е. прибыль, превышающую нормальный уровень. При оптимальном объеме производства Q_2 средние издержки будут равны C_2 , следовательно, валовые издержки составят площадь прямоугольника OC_2LQ_2 . Валовая выручка (прямоугольник OP_2MQ_2) будет больше, и площадь заштрихованного прямоугольника C_2P_2ML покажет нам общую массу получаемой сверхприбыли.

На третьем рисунке показана иная ситуация: средние издержки при любом объеме производства превышают рыночную цену. В этом случае даже при оптимальном объеме производства ($MC=P$) фирма несет убытки, хотя они и меньше, чем при других объемах производства (площадь заштрихованного прямоугольника P_3C_3LM минимальна именно при объеме производства Q_3). От убытков в рыночной экономике не застрахован никто. Поэтому, если в силу тех или иных причин (например, неблагоприятной конъюнктуры рынка) фирма не получает прибыли, то она должна минимизировать убытки. Если рассматривать поведение фирмы в краткосрочной перспективе, когда она по-прежнему остается на данном рынке, то что для нее предпочтительнее – продолжать работать и производить продукцию или временно остановить производство? В каком случае убытки будут меньше?

Обратим внимание, что когда фирма ничего не производит, она несет только постоянные издержки. Если же она производит продукцию, то к постоянным издержкам добавляются переменные, но при этом фирма получает и некоторый доход от продаж. Поэтому, чтобы понять, когда фирма минимизирует убытки, надо сопоставить уровень цены не только со средними издержками (AC), но и со средними переменными издержками (AVC) (рис. 10.3.5).

Рыночная цена P_1 ниже минимальных средних издержек, но выше минимальных средних переменных издержек. При оптимальном объеме производства Q_1 величина средних издержек производства составит отрезок Q_1M , величина средних перемен-

ных издержек – отрезок Q_1L . Следовательно, отрезок ML – это средние постоянные издержки.

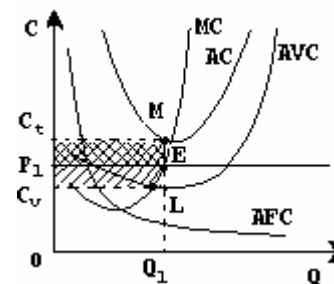


Рис. 10.3.5

Если фирма продолжает работать, то ее валовая выручка (прямоугольник OP_1EQ_1) будет меньше полных издержек (прямоугольник OC_mMQ_1), но при этом будут покрыты переменные издержки (прямоугольник OC_vLQ_1) и часть постоянных издержек. Размер убытков будет измеряться площадью прямоугольника P_1C_1ME . Если же фирма остановит производство, то убытки составят всю величину постоянных издержек (прямоугольник C_vC_mML). Таким образом, пока цена выше минимальных средних издержек, фирме в краткосрочном периоде выгоднее продолжать производить продукцию, поскольку в этом случае минимизируются убытки. Если цена равна минимальным средним переменным издержкам, то для нее безразлично, продолжать производство или останавливать его. Если же цена упадет ниже минимальных средних переменных издержек, тогда производство продукции должно быть прекращено. При изменении цены фирма будет изменять объемы производства, двигаясь вдоль кривой MC . Другими словами, восходящая ветвь кривой предельных издержек (выше точки минимальных средних переменных издержек) является фактически кривой ее краткосрочного предложения. Суммируя индивидуальные кривые предложения всех фирм какой-то одной отрасли, получаем кривую совокупного отраслевого предложения. По мере постепенного повышения цены различные фирмы, работающие в данной отрасли, расширяют свое производство и свое предложение. Изменение рыночной цены на какой-либо товар будет происходить до тех пор, пока совокупный спрос на продукцию отрасли не сравняется с совокупным отрас-

левым предложением. Такое равенство достигается при определенном уровне цены, которая после этого имеет тенденцию сохранять этот уровень в течение краткосрочного периода.

10.4. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

При планировании долгосрочного расширения или сокращения объемов производства фирма не может ограничиться только увеличением или сокращением переменных издержек (количества нанятых работников, используемого сырья, полуфабрикатов и т. д.). В этом случае эффективность производства снизится, поскольку при сохранении неизменными производственных мощностей (постоянных издержек) нарушится оптимальное сочетание факторов производства. Для увеличения получаемой прибыли фирма стремится к снижению средних, поэтому в долгосрочном периоде она изменяет свои размеры при изменении объемов производства. Поскольку при этом меняется величина постоянных издержек, то фирма как бы "переходит" на новую кривую средних издержек (AC).

Как новая кривая AC , соответствующая большему размеру фирмы, расположена относительно старой кривой AC ? Это зависит от действия эффекта масштаба. На рис. 10.4.1 показано несколько вариантов краткосрочных кривых средних издержек фирмы, соответствующих разным объемам производства и разному действию эффекта масштаба.

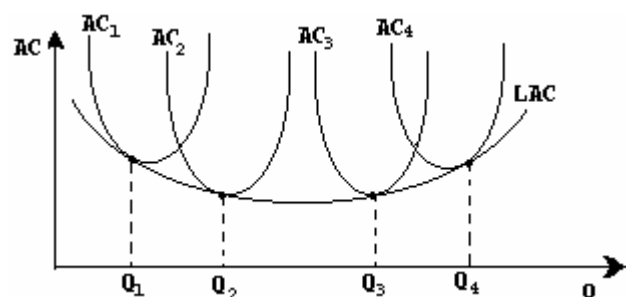


Рис. 10.4.1

При возрастающей отдаче от масштаба производства пропорциональное увеличение всех затрат приводит к снижению

средних издержек (переход от кривой AC_1 к AC_2). При убывающей отдаче от масштаба, когда объемы производства слишком велики, пропорциональное увеличение всех затрат приводит к повышению средних издержек (переход от кривой AC_3 к AC_4). Многие отрасли характеризуются постоянной отдачей от масштаба в широких пределах изменения объема выпуска. В этом случае минимальные средние издержки при разных размерах фирмы одинаковы. U-образная линия LAC , огибающая все возможные краткосрочные кривые средних издержек, представляет собой долгосрочную кривую средних издержек: ее нисходящий участок соответствует возрастающей отдаче от масштаба, а восходящий участок — убывающей отдаче от масштаба. При изменении своего размера фирма каждый раз "переходит" на новую краткосрочную кривую AC и в то же время движется вдоль долгосрочной кривой LAC . Таким образом, изменяя величину всех вовлекаемых в производство ресурсов, фирма стремится оптимизировать свой размер и минимизировать долгосрочные средние издержки.

Рассмотрим теперь, как изменяется равновесие фирмы при изменении числа фирм в отрасли (рис. 10.4.2).

Если рыночная цена выше средних издержек и фирма получает квазирыбу, то в этом случае новые фирмы, привлеченные возможностью получить сверхприбыль, будут стремиться в эту отрасль. В условиях совершенной конкуренции существенных барьеров, препятствующих появлению в отрасли новых фирм, нет. Поэтому предложение продукции начнет расти, и в результате конкуренция между фирмами приводит к снижению цены и исчезновению квазирыбы.

Когда ситуация на рынке складывается для фирмы неблагоприятно и цена на ее продукцию оказывается ниже средних издержек, то фирма, оказавшаяся в таком положении, уходит с рынка, и предложение продукции сокращается. При прочих равных условиях цена начинает возрастать, пока фирма не будет получать нормальную прибыль.

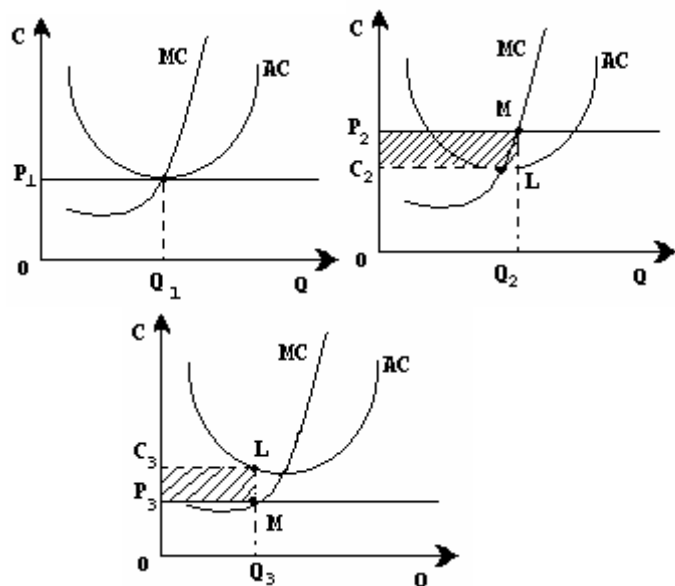


Рис. 10.4.2

Наконец, если цена равна минимальным средним издержкам, то в этом случае не наблюдается тенденции к изменению числа функционирующих фирм, данная конкурентная отрасль находится в состоянии полного долгосрочного равновесия, условие которого можно записать следующей формулой: $MC = P = AC = LAC$.

Графически условие равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде показано на рис. 10.4.3.

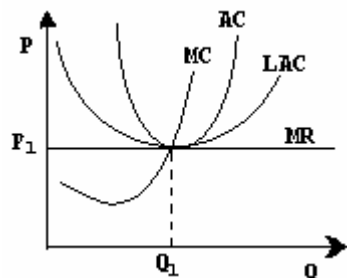


Рис. 10.4.3

Можно сделать вывод, что в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде достигается экономическая эффективность как с точки зрения использования ограниченных ресурсов в данном процессе производства, так и с точки зрения их распределения между различными производственными процессами.

С одной стороны, условие $P = AC$ показывает, что фирма достигает равновесия при равенстве цены и минимальных средних издержек, т. е. в производстве используются наиболее эффективные технологии с наименьшим расходом ресурсов. Кроме того, условие $AC = LAC$ предусматривает, что фирма имеет оптимальные размеры, когда краткосрочные средние издержки равны минимальным долгосрочным средним издержкам.

С другой стороны, условие $P = MC$ показывает, что цена как мера предельной полезности данного продукта равна предельным издержкам как мере альтернативной стоимости дополнительной единицы продукта. Таким образом, то условие показывает, что ограниченные ресурсы распределены в соответствии с предпочтениями потребителей.

10.5. Необходимость снижения издержек производства

Каждое предприятие (фирма) в своей деятельности стремится максимизировать прибыль, а для этого оно должно так организовать свое производство, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальны, при неизменных ценах на продукцию и потребляемые ресурсы. Чтобы минимизировать издержки производства в условиях действующего предприятия, необходимо выявить резервы снижения затрат, связанные с производством и реализацией продукции.

Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности производства, а также предполагает экономное потребление ресурсов, что говорит не только о количественном, но и качественном воздействии на экономический потенциал страны и его перспективные изменения.

Основным источником резервов снижения себестоимости продукции ($P \downarrow C$) является:

увеличение объема производства ($P \uparrow V_{nn}$) – сокращение затрат ($P \downarrow Z$) на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономии использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводственных расходов, производственного брака и т. д.

Величина резервов может быть определена по формуле:

$$P \downarrow C = C_v - C_f = Z_f - P \downarrow Z + D_z / V_{впф} + P \uparrow V_{вп} V_{впф}.$$

где C_v , C_f – возможный и фактический уровень себестоимости;

D_z – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции.

Каждое предприятие независимо от форм собственности разрабатывает ряд мероприятий по снижению затрат и получению наиболее высокой прибыли от реализации предметов своей деятельности.

Основными задачами предприятия по снижению затрат являются:

- рациональное использование материальных ресурсов и энергоресурсов;
- установление норм затрат рабочего времени на выполнение работ;
- снижение потерь от брака;
- использование передовых технологий;
- автоматизация технологических процессов;
- повышение производительности труда;
- планирование издержек производства и выявление непроизводственных затрат в составе всех затрат;
- управление издержками производства, включающее контроль и регулирование затрат.

Регулирование затрат предусматривает снижение самих нормативов, что положительно отразится на прибыли полученной за счет экономии затрат.

Снижение (себестоимости продукции) издержек производства выявляется главным резервом повышения доходности предприятия. Рост объема производства и реализации продукции, рост цен на продукцию приносят, как правило, временный успех в повышении прибыли, так как наращивать объем и увеличивать

реализацию можно лишь до определенного предела. В снижении уровня затрат находят наибольшие резервы увеличения прибыли.

Резервы снижения себестоимости издержек производства выявляются в процессе анализа по каждой статье расходов. Экономия затрат может быть получена за счет конкретных организационно-технических мероприятий.

Экономия затрат на материально технические ресурсы ($P \downarrow MЗ$) на производство продукции за счет внедрения мероприятий можно определить следующим расчетом:

$$P \downarrow MЗ = (УР_1 - УР_0) \times V_{ВП\text{ пл}} \times Ц_{пл},$$

где $УР_0$, $УР_1$ – расход материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения организационно – технических мероприятий

Экономия затрат по оплате труда ($P \downarrow ЗП$) в результате внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать по формуле:

$$P \downarrow ЗП = (УТЕ_1 - УТЕ_0) \times О_{Тпл.} \times V_{вп\text{ пл.}},$$

где $УТЕ_0$ – трудоемкость изделий до внедрения соответствующих мероприятий;

$УТЕ_1$ – трудоемкость изделий после внедрения соответствующих мероприятий;

$О_{Тпл.}$ – планируемый уровень среднечасовой оплаты труда.

$V_{вп\text{ пл.}}$ – объем продукции по плану.

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции, оплаты простоев и др.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции определяются отдельно по каждому виду. Это в основном заработная плата за дополнительный выпуск продукции, расход материалов, сырья, энергии и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции.

Для определения их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции умножить на фактический уровень удельных переменных затрат.

Основные факторы снижения себестоимости продукции:

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации труда и производства;
- изменение объема и структуры производственной про-

дукции;

- управление затратами на производство и реализацию продукции с помощью прямой и обратной связи.

Управление затратами с обратной связью состоит в сравнении фактических показателей со сметными для выявления отклонений и осуществления корректирующих действий с целью согласования будущих результатов со сметными показателями. При управлении с прямой связью даются оценки будущих результатов, и ставится цель установить контроль до того, как возникнут отклонения от требуемых результатов.

Анализ по системе отклонений от нормативных издержек производства дает возможность увидеть причины и факторы, вызвавшие изменения ускорить принятие правильных решений.

На предприятиях серийного и массового производства нормативной базой центра формирования затрат могут быть нормативные калькуляции, которые разрабатываются на каждое без исключения изделие, на все его детали по всему потоку производства.

На основе этих калькуляций определяются и устанавливаются размеры затрат по центрам ответственности (по цехам и участкам). Калькуляции уточняются, как правило, не реже одного раза в квартал, коррективы вносятся по мере изменения трудовых и материальных нормативов.

Глава 11. ДОХОДЫ НА ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА (ТЕОРИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ)

11.1. Общая характеристика распределения доходов

11.2. Факторные доходы и функциональное распределение

11.3. Прибыль и процент как доход от капитала и предпринимательской деятельности

11.4. Заработная плата как доход от труда

11.5. Рента-доход от использования земли

Изучение проблемы распределения в экономической теории развилось на двух уровнях: статистическом (количественный анализ распределения) и теоретическом (определение законов, обуславливающих процессы создания и распределения доходов).

Данная глава посвящена анализу основ и принципов распределения, трактуемых современной экономической мыслью.

11.1. Общая характеристика распределения доходов

Созданный в обществе продукт распределяется: часть его используется на развитие общества и общественные нужды, другая часть поступает в личное потребление членов общества. Подробно это рассмотрено в работе К. Маркса "Критика Готской программы".

Согласно марксовой теории, распределение само есть продукт производства и в отношении распределения результатов производства, и в отношении формы распределения. Следует различать распределение в *широком смысле*, а именно как: во-первых, распределение средств производства (по формам собственности); во-вторых, обусловленное этим распределение трудовых ресурсов по различным родам, видам, отраслям производства; в-третьих, распределение предметов потребления. Последнее представляет собой распределение в *узком смысле*. От этих форм распределения следует отличать распределение совокупного общественного продукта или национального дохода между факторами производства (трудом, капиталом, землей) или между индивидами. В первом случае речь идет о функциональном распределении (или о распределении согласно типу получаемого дохода), во втором – об индивидуальном распределении (или о распределении между отдельными лицами, семьями, домашними хозяйствами и т. д. в соответствии с размерами дохода).

Таким образом, распределение – это процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведенном продукте предприятия и общества, доли, приходящейся на того или иного члена общества или фактора производства.

Распределение осуществляется в процессе производства и на рынке, в процессе обмена. В производстве происходит распределение средств производства и доходов: прибыли, выплаты заработной платы и т. д. В обмене, на рынке, распределение потребительских товаров осуществляется в зависимости от индивидуальных доходов населения и рыночных цен, а средств производ-

ва – от доходов предпринимателей (фирм) и организаций и цен на факторы производства.

Различают экономическую и социальную функции распределения. *Экономическая функция* проявляется в воздействии распределения на национальную экономику через систему потребностей, интересов, стимулов. *Социальная функция* распределения направлена на удовлетворение и развитие социальных потребностей.

Появление теории распределения относится к XVII в. До этого времени проводился лишь количественный анализ распределения доходов, чем особенно замечательна была работа У. Петти "Политическая арифметика". Слово "распределение" широко используется Ф. Кенэ в "Экономической таблице" (1758 г.). Рассуждения о том, как создаются и распределяются богатства, имеют место в работе А. Тюрге "Эфемериды гражданина" (1770 г.).

Концепция классической английской школы проблему распределения тесно увязывает с теорией стоимости. Стоимость всякого продукта состоит из заработной платы, земельной ренты и прибыли, которые являются тремя первоначальными источниками всякого дохода. По словам А. Смита, общий годичный продукт труда каждой страны должен распределяться между различными жителями страны или в виде заработной платы за их труд, или в виде прибыли на их капитал, или в виде ренты за их землю. Д. Рикардо ставит проблемы распределения в центр экономических исследований и утверждает, что получается с поверхности земли путем соединения труда, машин и капитала, делится между тремя классами общества: владельцами земли, собственниками капитала и рабочими. Но эти доли весьма различны на разных стадиях общественного развития. Определить законы, которые управляют этим распределением – главная задача теоретической экономики. Считается, что оригинальный теоретический вклад Дж. Стюарта Милля состоит в введении им различия "законов производства, которые относятся к истинам естественного порядка", и законов "распределения богатства, которым занимаются исключительно человеческие институты", т. е. законы собственности, наследования, система земельной аренды. Теория распределения К. Маркса опирается на теорию трудовой стоимости и

дополняется учением о прибавочной стоимости и эксплуатации. Прибавочная стоимость делится между капиталистами, выполняющими различные функции в общественном производстве в целом, и в связи с этим распадается на прибыль, процент, торговую прибыль, земельную ренту.

Маржиналистская концепция распределения сложилась в ходе критики марксистской теории и является частью общей теории полезности. В концепции используются два основных понятия: предельной производительности и вменения. *Предельная единица факторов производства (или предельная производительность)* – это та, которая используется для производства меньшей ценности, т. е. имеющая наименьшую предельную полезность. В процессе производства используется определенная комбинация всех факторов производства. *Вменение* – это принятие решений предпринимателем, определяющих долю участия отдельного фактора в производстве, изменяющих комбинацию использования всех факторов в совокупности. В условиях полной конкуренции фирма стремится таким образом комбинировать факторы производства, чтобы оценка предельной их производительности была равна сумме вознаграждений, причитающихся каждой отдельной единице факторов. Согласно этой теории, цена = предельным издержкам = сумме вознаграждений предельных факторов производства = сумме предельных производительностей стоимости факторов. В рыночной экономике цена, регулирующая спрос и предложение факторов, является мотором распределения факторов производства между различными занятиями и гарантией использования этих факторов в наиболее производительных отраслях.

Современная теория распределения включает анализ "социальных доходов", т. е. доходов, представляемых экономическим субъектам независимо от их вклада в создание совокупного общественного продукта. Государство с помощью налоговой системы изымает часть вознаграждений производителей в госбюджет, а затем перераспределяет эти ресурсы через статьи государственных расходов или расходов на социальные нужды.

Долгое время теория распределения была теорией микроэкономической. Сегодня все больше она приобретает макроэко-

номическую направленность, что несколько не умаляет значение микроэкономической теории распределения.

11. 2. Факторные доходы и функциональное распределение

В экономической теории проблема распределения и образования факторных доходов всегда вызывала огромный интерес.

То, что для владельцев факторов производства является доходом, то для покупателей этих факторов – издержками. Так, для владельцев рабочей силы заработная плата – доход (плата за труд), а для предприятия – это издержки производства.

Что же такое доход?

В экономической теории различают два вида дохода: во-первых, доход как понятие частнохозяйственное, т. е. на микроуровне. Сюда относятся доходы от работы по найму (трудовой доход), от предпринимательской деятельности, от собственности; во-вторых, доход как понятие народнохозяйственное (национальный доход), т. е. на макроуровне.

Самое общее представление о доходе на микроуровне мы можем получить из следующего его определения.

Доход – это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени.

Это итог работы предприятия (фирмы), физического лица либо всего общества в денежном выражении (в руб., дол., марках и т. д.).

Классификация доходов производится по разным критериям. Если различать доходы **в зависимости от субъекта присвоения** (того, кто получает), то в этом случае доходы делятся на доходы:

- населения;
- предприятия (фирмы);
- государства;
- общества (национальный доход).

Совокупность этих доходов определяет **максимальный спрос** общества. Далее, в зависимости от величины полученного и реально располагаемого дохода в доходах населения выделяют:

– номинальный доход – это общая сумма полученных денег;

– располагаемый, или чистый, доход – это остаток после выплаты налогов;

– реальный доход – чистый доход с поправкой на изменение цен.

При **анализе доходов предприятия** или фирмы обычно оперируют следующими понятиями:

валовой доход, который равен выручке от реализации всей продукции (в денежных единицах: рублях, долларах и др.);

средний доход, рассчитываемый на единицу проданной продукции путем деления валового дохода на количество реализованной продукции;

предельный доход, который представляет собой приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции.

Его рассчитывают как отношение прироста валового дохода к приросту количества продукции.

$$\text{Предельный доход (MR)} = \frac{\text{Прирост валового дохода}}{\text{Прирост продукции}}$$

Таким образом, валовой (или совокупный) доход – R получаемый фирмой, равен цене продукта (P), умноженной на количество проданных единиц (Q):

$$R = P \cdot Q$$

При несовершенной конкуренции цена продукта зависит от количества проданных единиц:

$$P = f(Q)$$

Следовательно, $R = f(P, Q) = f(f(Q), Q)$. Доход зависит как от $R(Q)$, а не просто как от R , потому что его размер зависит от объема выпуска продукции.

Предельный доход MR представляет собой его приращение $AR(Q)$ в результате увеличения выпуска продукции на 1 единицу ΔQ :

$$MR = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q}$$
$$MR = R' - P'$$

Средний доход (AR) представляет собой доход, получаемый от продажи 1 единицы продукции:

$$AR = \frac{R(Q)}{Q}$$

Заметим, что средний доход представляет собой просто цену единицы продукции:

$$AR = PQ/Q = P$$

Определение валовых и предельных доходов имеет важное значение в связи с функционированием закона убывающей доходности.

Суть закона убывающей доходности в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства дают меньший объем дополнительной продукции и, следовательно, валового дохода.

Другой результат может быть получен при одинаковом и единовременном увеличении всех факторов производства. В этом случае увеличивается выпуск продукции и валовой доход предприятия в такой же или даже большей степени по сравнению с увеличением факторов производства. Эта ситуация называется *ростом доходности на основе увеличения масштаба производства*. Этот феномен обусловлен следующим:

- во-первых, специализация трудовых операций в масштабе укрупненного производства увеличивает производительность труда и доходы предприятия за счет роста этой производительности;

- во-вторых, такой же результат дает специализация управленческих функций;

- в-третьих, эффективным применением дорогостоящих мощных компьютеров, робототехнического комплекса.

Динамика валового дохода фирмы может быть представлена графически (рис. 11.2.1).

Производство товаров за пределами 7-й позиции уменьшает валовой доход. Поэтому, если производство дает свыше 7 товаров, оно снижает эффективность.

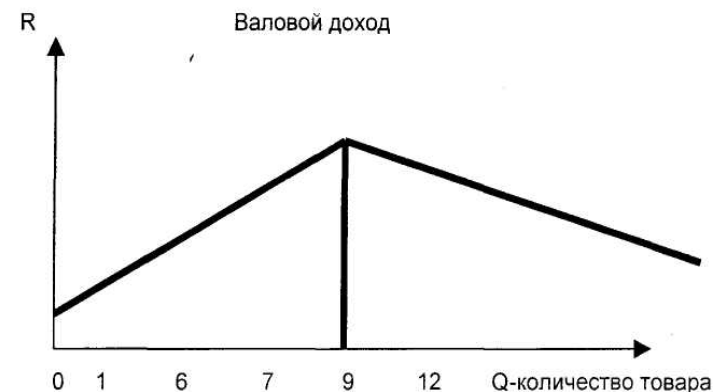


Рис. 11.2.1. Динамика валового дохода

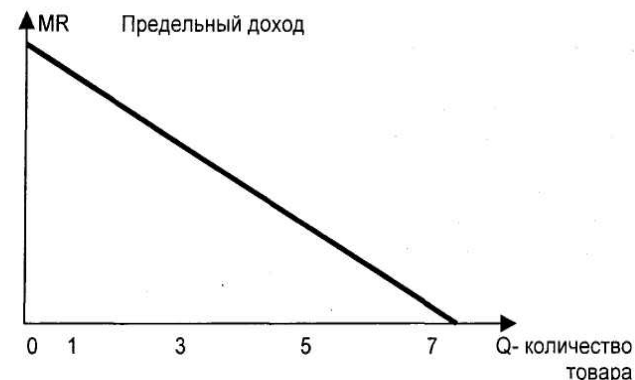


Рис. 11.2.2. График предельного дохода

График предельного дохода легко определить на основе графика динамики валового дохода фирмы (рис. 11.2.2).

Предельный доход после 7-й позиции товара отрицательный, ибо увеличение ведет к уменьшению валового дохода.

В условиях насыщенного рынка предельный доход обычно меньше цены. Это связано с тем, что увеличение предложения товара приводит к уменьшению рыночной цены.

При всех условиях фирма стремится производить такое количество продукции, которое обеспечивает ей максимальный доход и минимальные потери. Графически зависимость валового

дохода, валовых издержек и количества производимой продукции можно представить следующим образом. (рис.11.2.3).

На графике валового дохода видим, что, продвигаясь к максимальной точке А, крутизна кривой падает и уменьшается прирост валового дохода (предельный доход).

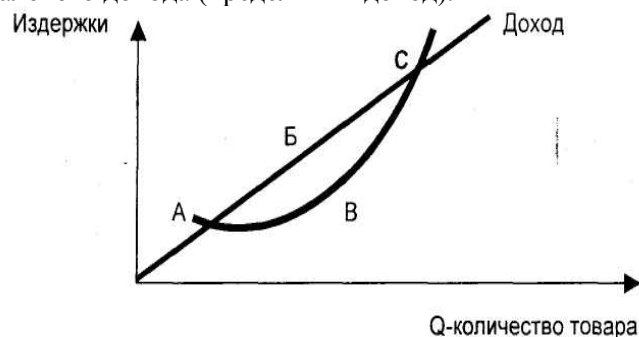


Рис. 11.2.3. Зависимость валового дохода, валовых издержек и количества произведенной продукции

В зоне А валовые издержки превышают валовой доход, и фирма несет убытки. В зоне Б фирма имеет прибыль, при этом максимум прибыли она получает в точке В. Валовые издержки в зоне С превысят валовой доход, и фирма понесет убытки.

Относительную величину доходов фирмы (предприятия) характеризуют: норма прибыли (отношение прибыли к издержкам производства) и рентабельность (отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов).

Доход, полученный предприятием от продажи изготовленного продукта, распределяется в определенной зависимости от факторов производства. Заработная плата образуется в зависимости от вложенного труда, рента – от стоимости используемого земельного участка, прибыль и процент – от размера используемого капитала. Все эти формы факторных доходов выступают в рыночной экономике как цены факторов производства.

11.3. Прибыль и процент как доход от капитала и предпринимательской деятельности

При сравнении общих (валовых) издержек производства и общего (валового) дохода фирме имеет смысл производить про-

дукцию в том случае, когда она будет получать **экономическую прибыль**.

Прибыль – это доход на капитал.

Высокие прибыли заставляют капиталы мигрировать из одной отрасли в другую. А в современных условиях интернационализации хозяйственной жизни, когда национальные границы стали узки для высокопроизводительного производства, капиталы, а вслед за ними и рабочая сила свободно перемещаются из одной страны в другую, перестраивая структуру интернациональной экономики. В этом случае проблема доходов и прибыли становится еще более актуальной и привлекает к себе внимание не только практиков, но и теоретиков. При этом основным вопросом остается загадка природы прибыли, ее источник и механизм формирования.

Практически **статистическая прибыль рассматривается как остаток после вычета издержек производства из объема продаж**. Например, продано товара на 1000 руб. Напомним, что издержки включают в себя стоимость расходов на сырье и материалы, амортизацию, заработную плату, проценты за кредит, страховку и пр. В таком случае прибыль составит 300 руб. На практике все очевидно.

Известно, что существуют два вида издержек: экономические и бухгалтерские. Напомним, что в бухгалтерские издержки входят все явные издержки, которые полностью отражаются в бухгалтерском учете фирмы, а в экономические издержки – сумма явных и неявных издержек.

Соответственно издержкам прибыль также может быть экономической и бухгалтерской.

Бухгалтерская прибыль – это разность между полученной общей выручкой от реализации всех производственных единиц товара фирмы и бухгалтерскими (явными) издержками.

Экономическая прибыль – это разность между полученной общей выручкой от реализации всех произведенных единиц товара и экономическими издержками.

Бухгалтерская прибыль – это то, что остается от общей выручки фирмы после уплаты отдельным лицам и другим фирмам стоимости сырья, материалов, капитала и труда, которые были использованы данной фирмой. Такая трактовка прибыли включает

только явные издержки, т. е. платежи фирмы внешним поставщикам. Но здесь игнорируются неявные издержки, т. е. платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет сама фирма или сама их использует. Экономическая прибыль – это то, что остается после вычитания всех издержек упущенных возможностей, а также платы предпринимателю за выполняемые им функции организации производства, называемой **нормальной прибылью**. Следовательно, продукт будет производиться лишь тогда, когда общая выручка от его реализации достаточно велика, чтобы можно было выплатить заработную плату, процент, ренту и нормальную прибыль. Если общая выручка превышает все производственные издержки, включая нормальную прибыль, то сумма этого превышения накапливается у предпринимателя, выступающего в роли лица, берущего на себя весь риск и выполняющего функцию организатора операций фирмы. Указанная **сумма превышения общей выручки над выручкой, покрывающей все издержки производства, называется экономической прибылью**.

Если фирма получает экономическую прибыль, значит, в данной отрасли, в данном деле предпринимательская способность, капитал, земля дают больший эффект, чем в других отраслях.

Следовательно, именно экономическая, а не бухгалтерская прибыль служит критерием успеха предприятия, эффективности использования имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие является стимулом привлечения дополнительных ресурсов или соответствующего перетока их в другие сферы использования.

Таблица 11.3.1. иллюстрирует различия между экономической и бухгалтерской прибылью.

Из таблицы видно, что при положительной бухгалтерской прибыли экономическая прибыль оказалась тоже положительной, тем более, что экономическая прибыль превышает нормальную, которая составляет 550 у.е. Это значит, что предприниматель выгодно вложил собственный капитал в данное дело. А если бы он изъяс из предприятия собственный капитал в размере 20000 у.е. и вложил их в банк под 2,75% годовых, то получил 550 у.е., что меньше его экономической прибыли. Но тем не менее не совсем понятен механизм ее формирования. В экономической теории нет единого ответа на этот вопрос. У одних авторов под термином

"прибыль" объединены все формы дохода – процент, заработная плата, предпринимательский доход, рента, у других – только процент на капитал. В марксистской литературе – это превращенная форма прибавочной стоимости, порожденной только наемным трудом. Правда, Маркс при рассмотрении скорости оборота капитала видел в прибыли еще один источник – скорость движения капитальной стоимости. Шумпетер считал, что прибыль – это только доход новаторов, исчезающий под влиянием конкуренции, Маркс же видел источник такого дохода в добавочной прибыли. На Западе широко распространена концепция, видящая в прибыли плату, которую несет общество за риск предпринимательства.

Таблица 11.3.1

Расчет бухгалтерской и экономической прибыли (у. е.)

	Бухгалтерский расчет	Экономический расчет
1. Общая выручка	10 000	10 000
2. Явные (бухгалтерские) издержки:		
а) материальные затраты	2 500	2 500
б) затраты на оплату труда	2 000	2 000
в) отчисления на социальные нужды	1 500	1 500
г) амортизация	1 000	1 000
д) прочие затраты	500	500
3. Неявные издержки:	-	500
а) альтернативная ценность времени предпринимателя		
б) альтернативная ценность собственного капитала	-	500
4. Бухгалтерская прибыль (общая выручка – бухгалтерские издержки)	2 500	
5. Экономическая прибыль (общая выручка – экономические издержки)	-	1 450

Главный источник прибыли, по мнению большинства авторов, – капитал. Они же отмечают и такой фактор: рост капитала зависит от инвестированных средств, инвестированной прибыли. Следовательно, *между прибылью и капиталом существуют прямая и обратная связь и взаимозависимость*.

Цель фирмы – максимизация полученной прибыли (в решении вопроса о максимизации прибыли имеется в виду экономическая прибыль). Фирма выбирает тот уровень производства, при котором она получает наибольшие прибыли. Это не всегда то же самое, что наивысший уровень производства.

Рассмотрим условия получения максимальной прибыли на примере выпечки пончиков (11.3.2).

Таблица 11.3.2

Ежедневное производство и продажа	Прибыль
50 коробов	30 у. е.
75 коробов	40 у. е.
100 коробов	35 у. е.

Из таблицы видно, что имеет смысл выпускать и продавать 75 коробов, так как это дает максимальную прибыль (40 у. е.).

Высчитать уровень производства, максимальную прибыль можно методом проб и ошибок. Например, булочки могли выпечь в один день один короб, во второй – два короба и так далее, до тех пор, пока они не достигли бы максимальной выработки. Метод проб и ошибок чреват потерями прибыли.

Более простой метод основан на маргинальном (предельном) анализе. При проведении маргинального анализа понадобятся только карандаш и бумага, чтобы выяснить, что произойдет, если фирма решит производить на одну единицу продукции больше. Маргинальный анализ состоит в следующем: до тех пор, пока производство каждого нового пончика приносит фирме дополнительную прибыль, имеет смысл их выпекать. Доход от производства дополнительной единицы продукции представляет собой MR. Предельная прибыль исчисляется как разность между MR и MC: $MR - MC = \text{предельная прибыль}$. Пока предельный доход больше MC, общая прибыль повышается. Как

только MC превысят MR, общая прибыль снижается. Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске Q, при котором $MR = MC$.

Вернемся к примеру деятельности фирмы по производству пончиков. Если производство дополнительного короба пончиков приведет к увеличению общего дохода в большей степени, чем издержек, фирма должна наращивать производство. Если же производство дополнительного короба приводит к увеличению дохода в меньшей степени, чем издержек, фирма, которая ставит перед собой задачу максимизировать прибыль, не должна наращивать производство.

Таким образом, принимая решение относительно роста производства, фирма может руководствоваться простым правилом: увеличивать производство до уровня, при котором $MR=MC$.

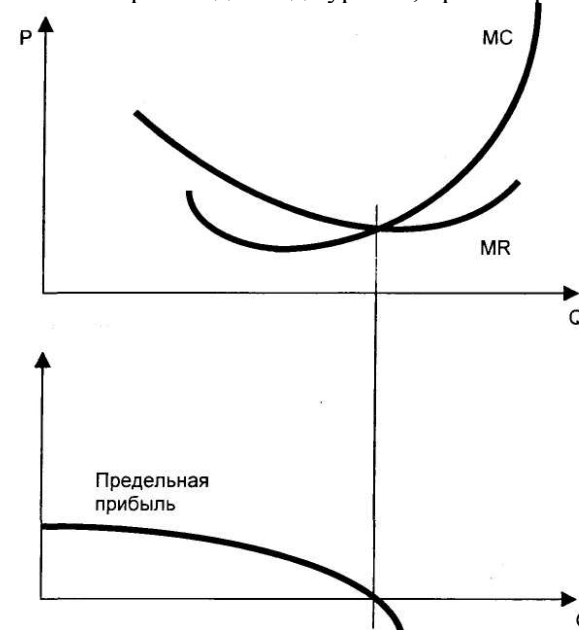


Рис. 11.3.1. Условия максимизации прибыли

Данный рисунок помогает сделать эти рассуждения более наглядными. На рис. 11.3.1 изображено, как по мере увеличения выпуска прибыль уменьшается с ростом производства и после ка-

кого-то момента становится отрицательной, когда MC превышают MR . Ясно, что фирма будет наращивать производство до той точки, на которой MR становится равным MC . До тех пор, пока эта точка не достигнута, прибыли фирмы продолжают расти. После достижения этой точки прибыли начинают уменьшаться, поскольку предельная прибыль становится отрицательной.

Процент в современной экономической теории чаще всего рассматривается как **цена равновесия на рынке капитала** независимо от того, получает его промышленник в виде предпринимательского дохода или собственник – ссудного капитала. То есть процент представляет собой факторный доход наряду с прибылью. Таким образом, можно отметить, что процент – это та часть дохода, которую получает владелец капитала в течение года. Если она выражается в процентах, то такой доход называется процентной ставкой. Например, вы кладете в банк 100000 дол. Ваш доход составит около 15000 дол., и ставка в этом случае будет равна 15%.

В марксистской литературе процент рассматривается как одна из форм прибыли. Последняя имеет два вида – предпринимательский доход и ссудный процент. Та часть прибыли, которую вручает заемщик собственнику ссудного капитала, называется ссудным процентом, оставшаяся часть – предпринимательским доходом. В западной литературе любой доход на капитал называется процентом на капитал, или прибылью. С точки зрения методологии, по мнению К. Маркса, прибыль и процент есть такие формы прибавочной стоимости, которые скрывают неоплаченный труд рабочих, и отсюда следует вывод о неизбежности экспроприации этого неоплаченного труда у капиталистов – вывод, который выходит за рамки исследования чисто экономической теории и рыночных отношений. Западные теоретики ограничиваются анализом рынка и не делают политических выводов.

К. Маркс предполагал, что с развитием технического прогресса процент на капитал должен снижаться. Технический **прогресс он связывал с ростом** органического строения капитала (C/V), который должен снижать норму прибыли:

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Авансируемый капитал}}$$

А так как процент, по мысли К. Маркса, есть часть нормы прибыли, то и его величина вслед за нормой прибыли должна снижаться. Однако этот прогноз не оправдался. Статистика последних 150 лет его не подтвердила в силу того, что технический прогресс далеко не всегда сопровождается ростом органического строения капитала. Кроме того, капитал, когда норма прибыли начинает падать, чаще всего направлялся на производство нового продукта, что обеспечивало фирме устойчиво высокие доходы. Ускорение НТП вызывало необходимость более быстрого обновления производства и увеличения спроса на свободные деньги.

Современная теоретическая экономика трактует **процент как цену, которую люди платят за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить**. Учет фактора времени позволяет понять: чем продолжительнее время срочного вклада, тем выше доход на этот вклад в виде выплачиваемого процента.

Определить величину процента можно на основе теории спроса и предложения. С ростом спроса на капитал и уменьшением предложения капитала уровень процента растет. Графически это можно изобразить следующим образом (рис. 11.3.2).

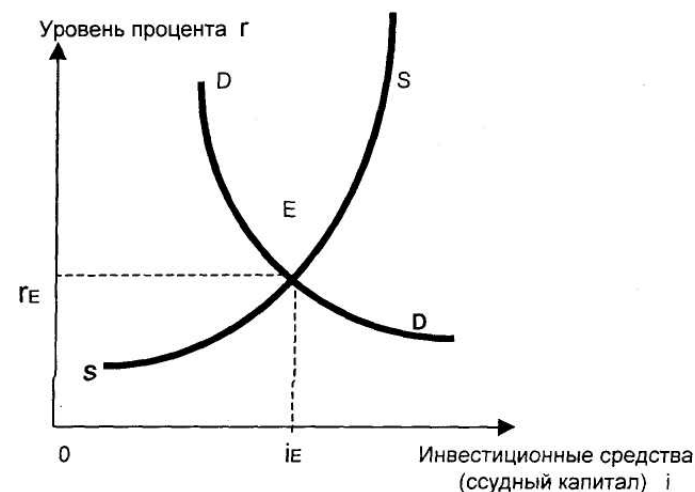


Рис. 11.3.2. Равновесие на рынке капитала

Представленный график позволяет нам понять категорию процента как своеобразную равновесную цену (IE), точка E – точка пересечения кривых спроса на капитал (DD) и предложения капитала (SS). Здесь происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей, спрос на ссудный капитал и его предложение совпадают.

При анализе категории процента важно различать **номинальную и реальную процентную ставку**. Номинальная ставка – это текущая рыночная ставка процента без учета темпов инфляции. Реальная ставка – это номинальная ставка за вычетом ожидаемых темпов инфляции. Например, номинальная годовая ставка – 15%, ожидаемый темп инфляции – 7% в год, реальная ставка $(15-7)$ -8%.

11.4. Заработная плата как доход от труда

Труд – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание материальных и культурных ценностей.

Роль труда в развитии человека и общества проявляется в том, что в процессе труда создаются не только материальные и духовные ценности, предназначенные для удовлетворения потребностей людей, но и развиваются сами работники, которые приобретают навыки, раскрывают свои способности, пополняют и обогащают знания. Таким образом, в процессе трудовой деятельности не только производятся новые товары, оказываются услуги, но и появляются новые потребности с требованиями их последующего удовлетворения (рис.11.4.1).

Заработная плата есть элемент дохода наемного работника, форма экономической реализации права собственности на принадлежащий ему ресурс труда. Вместе с тем для работодателя, который покупает ресурс труда для использования его в качестве одного из факторов производства, оплата труда наемных работников является одним из элементов издержек производства.

На величину заработной платы влияет целый ряд рыночных и вне рыночных факторов, в результате чего складывается определенный уровень оплаты труда.

Субъектами рынка труда выступают: работодатель, предъявляющий спрос на известное количество ресурса труда, определенного качества, и наемные работники – собственники ресурса

труда определенного количества и качества, которые в совокупности формируют предложение на рынке труда.

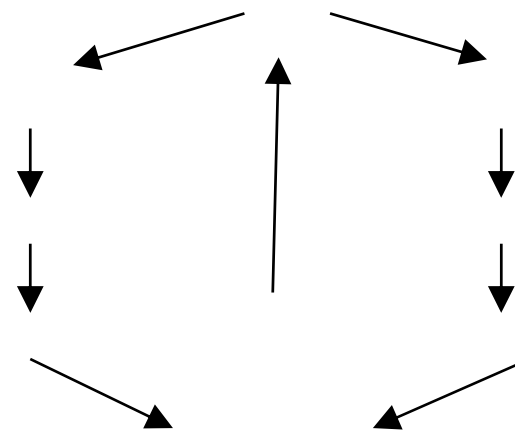


Рис. 11.4.1. Роль труда в развитии человека

"Товаром" на этом рынке является не труд, а "рабочая сила" – "совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит потребительскую "стоимость"²⁸.

Заработная плата как цена труда, с учетом известных постулатов классической школы является точкой равновесия кривой спроса на труд (работодателей, нуждающихся в рабочей силе) и кривой предложения труда (работников, источников рабочей силы) (рис.11.4.2), ценой, которая обеспечивает достаточное количество рабочей силы.

Данное утверждение справедливо в условиях: совершенной конкуренции, взаимозаменяемости факторов производства, гибкости номинальной заработной платы и рациональном поведении экономических субъектов. Когда рынок труда представляется как саморегулирующаяся система, а занятость – как всегда, полная.

²⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 178.

На величину предложения труда влияют такие факторы, как:

- численность населения, прежде всего трудоспособного;
- среднее количество рабочих часов за определенный период (месяц, год);
- качественный состав населения – возрастной, гендерный, профессиональный, квалификационный и образовательный;
- уровень жизни населения.

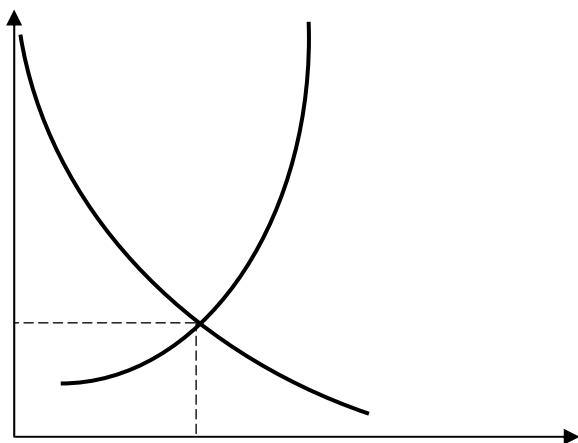


Рис. 11.4.2. Равновесие на рынке труда

Влияние последнего фактора на предложение труда обусловлено существованием эффектов замещения и дохода. Эффект замещения проявляется в том, что при низком уровне жизни и невысоких доходах индивида каждое повышение заработной платы создает стимулы для увеличения рабочего времени и занятости, потому что часы досуга становятся дорогими и работник предпочитает досугу работу. Эффект дохода возникает тогда, когда высокая заработная плата рассматривается как источник возможности увеличить свой досуг. При достижении стабильного уровня жизни каждый индивид начинает больше ценить свой досуг, возможно, потому, что какой-то период он почти не имел его

или потому что досуг на этом уровне становится качественно интереснее. В любом случае он начинает сокращать усилия в работе в пользу досуга. В сочетании с одновременным возрастающим предложением заработной платы это явление выглядит парадоксально – рост заработной платы начинает сдерживать или даже сокращать предложение труда. До определенного уровня заработной платы W_0 действует только эффект замещения, затем начинает доминировать эффект дохода, и предложение труда начинает сокращаться (рис. 11.4.3).

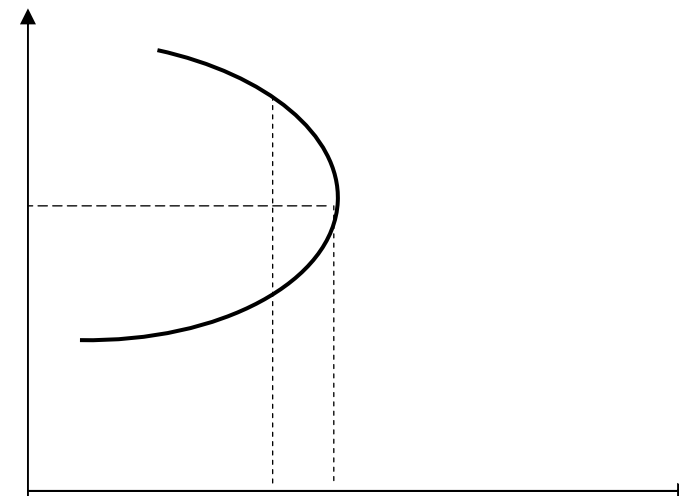


Рис. 11.4.3. Предложение труда

Следует заметить, что эффект дохода можно выявить лишь в долгосрочной перспективе. В более короткие периоды любое повышение заработной платы сопровождается увеличением предложения труда как на индивидуальном, так и на макроуровне.

Величина спроса на труд, в классическом варианте, зависит от потребностей производства, уровня развития производства, мощности воздействия профсоюзов, законодательной базы и многих других факторов. Все это в совокупности обуславливает классическую форму кривой спроса на труд (см. рис. 11.4.2). При низких доходах населения предприятия нуждаются в наибольшем

количестве рабочей силы, т. е. спрос на рабочую силу максимален. По мере удорожания "рабочей силы" потребность в ней начинает сокращаться, поскольку это повышает издержки работодателя и сокращает его конкурентоспособность на рынке товаров. Как следствие спрос начинает падать до самых низких своих значений.

Однако следует заметить, что такой механизм реагирования спроса на труд сохраняет свою актуальность в кратко- и среднесрочной перспективе. При более значительном расширении временных горизонтов картина меняется. Поскольку спрос на рабочую силу косвенно зависит от спроса на товары или услуги, которые производятся с участием рабочей силы. В свою очередь, спрос на товары прямо зависит от величины доходов населения, чем они выше, тем выше спрос. Таким образом, выявляется обратная связь между величиной доходов населения и спроса на рабочую силу – постоянное увеличение доходов населения, в том числе заработной платы, увеличивает покупательскую способность населения, как следствие спроса на товары. Чем выше спрос на товары, тем больше их нужно предложить, а предложение товаров обеспечивается за счет увеличения спроса на рабочую силу. То есть при постоянном росте заработной платы, с какого-то ее высокого уровня W_0 , спрос на "рабочую силу" прекращает свое падение и начинает обратный ход, в сторону возрастания (рис. 11.4.4).

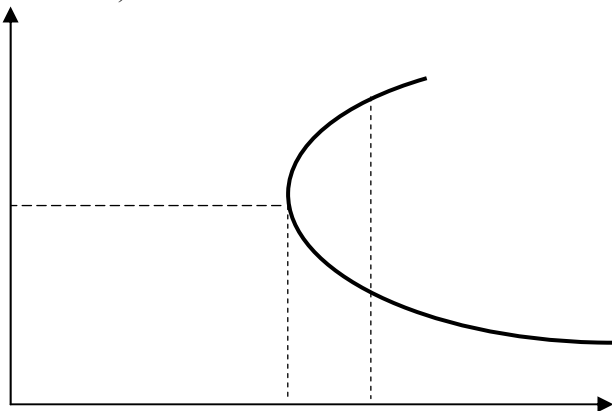


Рис. 11.4.4. Спрос на труд

Подытоживая всё вышесказанное относительно поведения кривых спроса и предложения рабочей силы в долгосрочной перспективе, можно отметить, что при постоянном повышении доходов на рынке труда может возникнуть новая, вторая точка равновесия спроса и предложения (рис. 11.4.5).

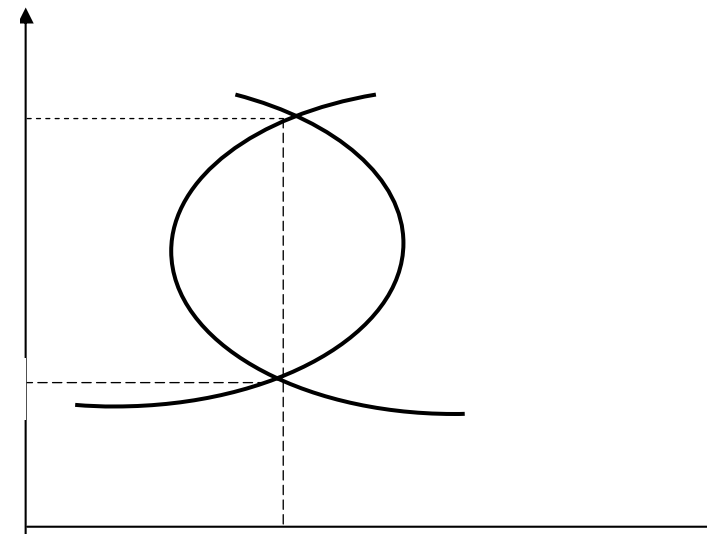


Рис. 11.4.5. Два положения равновесия на рынке труда

Подобное положение – действительно редкое явление, поскольку на макроуровне доход редко сохраняет свое постоянное поступательное движение. Поэтому в большинстве случаев на практике кривые предложения труда и спроса на труд всё же сохраняют свою классическую форму и эластичность. И на повышение дохода они реагируют соответственно повышением предложения труда и сокращением спроса на труд, хотя при очень высоких доходах – меньше, чем при низких.

Различают реальную и номинальную заработные платы. Под номинальной подразумевается сумма денег, полученная работником за определенный промежуток времени. Под реальной заработной платой понимают, количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

Первоначально, в момент своего появления, ставка заработной платы определялась стоимостью набора жизненных средств, товаров и услуг, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Однако на сегодняшний день заработная плата, помимо воспроизводственной, выполняет еще четыре функции: стимулирующую, измерительно-распределительную, ресурсно-разместительную и функцию формирования платежеспособного спроса населения.

Сущность стимулирующей функции заработной платы заключается в том, что заработная плата должна создавать интерес у работника в постоянном улучшении результатов своего труда.

Измерительно-распределительная функция позволяет определять вклад наемных работников и работодателей (предприятия) в готовом продукте или услуге и соответственно разделить полученный от их реализации доход.

Немалое значение ресурсно-разместительной функции является лишь в условиях полной мобильности трудовых ресурсов, т. е. при отсутствии законодательных, моральных и других ограничений на их перемещение между предприятиями, отраслями, регионами и даже странами. И непременно при наличии инфраструктуры, необходимой для перемещения работников: физического (транспортная доступность, комфортные условия жизни и т. п.) и духовного (свободный доступ к необходимым знаниям и навыкам и пр.).

Поскольку платежеспособный спрос формируется под воздействием двух основных факторов – потребностей и доходов общества, то с помощью заработной платы в условиях рынка устанавливаются необходимые пропорции между товарным предложением и спросом.

Для одновременной реализации заработной платы всех этих функций существует несколько способов её организации, форм и систем оплаты труда.

Выделяют три формы заработной платы:

- сдельная – оплата напрямую зависит от количества произведенных единиц продукции или услуг;
- повременная – оплата напрямую зависит от длительности работы;

– оклад – оплата зависит от профессиональных и прочих характеристик работника и почти не зависит от количества произведенной продукции или длительности работы.

В современных условиях возможно применение всех форм одновременно для определения размеров заработной платы одного работника. Поскольку по своей структуре заработная плата складывается из двух частей – основной (постоянной, базовой) и дополнительной (переменной).

Размер основной части заработной платы может зависеть от:

- квалификации работников (сложности работ);
- условий труда;
- географического расположения предприятия;
- уровня жизни в регионе;
- выслуги лет работника;
- других особенностей рабочего места работника и его самого.

Эта часть заработной платы выплачивается работнику за выполнение своих должностных обязанностей на "нормальном" уровне (чаще всего "нормальность" составляет 60-70% от максимально возможной производительности труда). Поэтому ее нельзя считать абсолютно гарантированной.

Под производительностью труда понимаются количественные и качественные показатели работы за определенный период.

Дополнительная часть заработной платы включает различные доплаты к основному заработку, сдельные приработки и премии.

Существуют следующие виды доплат:

- за особые условия труда (вредность, сменность, сверхурочность, совмещение должностей, принадлежности к определенному кругу и т. п.);
- за применяемые знания (повышенную квалификацию, образование, наличие научных степеней, владение иностранными языками);
- доплаты социального характера.

Доплаты социального характера устанавливаются в соответствии с правовыми нормами и социальной политикой предприятия. С их применением удовлетворяются потребности пер-

сона в безопасности (включение в различные программы страхования) и защите более слабых людей.

Социальные выплаты и льготы, предоставляемые помимо прямого материального поощрения, играют важную роль в стимулировании трудовой активности персонала в зарубежной практике управления. Примером социальной активности предприятий в этом могут служить: оплаченное, но неотработанное рабочее время (ежегодные отпуска, праздничные дни, время болезни, некоторые виды отпусков по личным вопросам); страховка за счет компании; пенсии по старости, по инвалидности, в случае потери кормильца; оплата компанией всевозможных услуг персоналу; питание в кафетериях и др.

По мнению зарубежных специалистов, социальные льготы и выплаты перестали носить временный, дополнительный характер и превратились в жизненно важную потребность не только самих работников, но и членов их семей. По данным социологических обследований (в 1988 г.), в США доля выплат так называемого социального плана в общих издержках на рабочую силу достигла в некоторых фирмах 27%.

В последние годы находят развитие гибкие системы социальных выплат и льгот, суть которых в том, чтобы работник мог выбирать из набора дотаций, предлагаемых ему на предприятии, то, что ему больше подходит. В обиходе такие системы образно называют "меню кафетерия", откуда работники по своему "вкусу" могут подобрать набор соответствующих выплат и льгот.

На каждого работника фирма резервирует определенную денежную сумму для оплаты установленного объема социальных льгот. Во многих фирмах сами работники из своей зарплаты могут делать отчисления на данный счет. Это способствует увеличению счета и обеспечивает работнику возможность приобретения других льгот, в том числе и выходящих за рамки установленных фирмой.

Создание для каждого работника специального счета под социальные льготы и выплаты позволяет фирме строго контролировать этот вид издержек на рабочую силу. С другой стороны, "меню кафетерия" является действительно очень гибким для работников. Большой популярностью пользуются так называемые "банки отпусков", которые объединяют оплаченные дни отпус-

ков, "больничные" дни и т. п. Когда работнику требуется дополнительно взять один или несколько дней для своих нужд, он может пользоваться запасом из "банка отпусков", "выкупить" какое-то количество дней в счет будущих отпускных или взять в обмен на другие льготы.

На многих фирмах, если работник не желает получить льготы в натуральной форме, он может получить их стоимость в деньгах. Однако обмен всех имеющихся льгот и выплат на эквивалентную денежную сумму не допускается.

Премии выплачиваются в случае совершения работниками уникальных достижений, в соответствии с произведенным от этих достижений эффектом. Премии выплачиваются как в денежной форме, так и в форме других материальных ценностей.

К коллективным премиям относятся и системы участия в предпринимательстве, в форме: участия в прибылях, в капитале и в управлении предприятием.

В зависимости от количества показателей (факторов), учитываемых при оценке результатов труда и определяющих размер премии, системы премирования могут быть однофакторными, многофакторными и "всефакторными".

Однофакторные системы предусматривают выплату премий по результатам оценки какого-либо одного показателя.

Примером однофакторной системы премирования может служить так называемая премия за посещаемость, направленная на повышение заинтересованности работника в снижении числа неявок на работу. В Великобритании такой формой премирования охвачено более 30% рабочих. Поощрение может принимать форму индивидуальной и коллективной премии. В первом случае фактором премирования служит посещаемость отдельных работников. Например, полностью отработавшим рабочую неделю выплачивается премия в размере 5-8% тарифного заработка. В случае коллективного премирования таким показателем является снижение общего числа невыходов на работу в цехе, подразделении или компании в целом.

Многофакторные системы предусматривают выплату премий по результатам оценки нескольких показателей. При введении таких систем оценивается роль каждого фактора в достижении ожидаемого эффекта, устанавливаются общие размеры пре-

мии и выплаты по каждому отдельному показателю в зависимости от уровня его достижения.

В отдельных фирмах размеры премий, получаемых персоналом, ставятся в зависимость не от одного или нескольких частных факторов, а от какого-либо синтетического показателя, реализация которого обеспечивала бы наилучшее использование всех производственных ресурсов, т. е. всех составляющих экономической эффективности коммерческой деятельности. Такие системы получили название "всефакторных". В качестве синтетического фактора премирования можно использовать показатель общей производительности (отношение стоимости реализуемой продукции ко всем издержкам организации).

Если однофакторные и многофакторные системы премирования могут быть как индивидуальными, так и групповыми, то "всефакторные" системы применяются для стимулирования всех работников организации (подразделения) и носят исключительно коллективный характер.

Примером всефакторных систем могут быть всемирно известные и широко применяемые системы коллективного премирования Скэнлона, Раккера, "Импрошейр".

Система Скэнлона направлена на стимулирование роста производительности труда работников, увеличение выпуска продукции. В качестве основного показателя премирования используется снижение зарплатоёмкости продукции, а источником выплаты премий является экономия расхода заработной платы по сравнению с планируемой величиной.

Сумма, сэкономленная от сокращения расходов на оплату труда, формирует премиальный фонд и далее распределяется между предприятием (25% суммы идет в прибыль предприятия) и работниками (75%, из них 20% в резервный фонд, остальное на премирование работников). Резервный фонд создается для покрытия издержек в те периоды, когда доля затрат на рабочую силу превысит установленную. Остаток резервного фонда в конце каждого года распределяется на премирование по итогам года.

По системе Скэнлона ежемесячные премии выплачиваются по результатам работы за предыдущий месяц. Размер премии зависит от того, насколько будет повышена эффективность работы всех звеньев организации по сравнению с предыдущим периодом.

Система Раккера предусматривает выплату коллективных премий за снижение доли издержек на персонал в стоимости продукции.

Расчет величины премии по системе Раккера схож с ее исчислением в рамках системы Скэнлона, с той лишь разницей, что в системе Раккера премиальный фонд распределяется в соотношении 50:50 между предприятием и работниками.

По имеющимся данным, применение систем Скэнлона и Раккера ведет к росту часовой выработки рабочих на предприятии на 15-20%. Но эти системы трудно применимы на предприятиях с широкой диверсификацией производства.

Попытки решения этих проблем привели американских специалистов к созданию системы "Импрошейр". Ее принципиальное различие состоит в том, что критерием производительности труда является не стоимостная оценка, а трудоемкость каждого вида выпускаемой продукции. По сути дела, показателем, определяющим размер премии является снижение трудоемкости продукции по сравнению с ее нормативной величиной.

Возможность изучения затрат рабочего времени на каждую операцию или вид выпускаемой продукции делает план "Импрошейр" приемлемым в высокодиверсифицированном производстве и малоприменимым в небольших, не столь детально запланированных и просчитанных производствах.

Важной особенностью этой системы является установление "потолка" – 30% сверх нормы. Постоянное превышение норм ведет к пересмотру норм времени. Но каждая старая норма "выкупается" у рабочих единовременной премией.

Одной из самых современных форм коллективного премирования в разных странах является участие наемных работников в предпринимательстве. Этот вид стимулирования используется с целью сохранения социального мира внутри предприятия и повышения заинтересованности в его экономическом успехе. Системы участия различаются по показателям, условиям выплат, кругу лиц, получающих эти выплаты.

По своей сути часть трудового дохода наемного работника превращается в предпринимательский доход. Следовательно, он разделяет наравне с собственником риск кратковременного снижения дохода с тем, чтобы в будущем достигнуть более высоких

результатов и компенсировать потери сегодняшнего дня. Более высокой степенью участия наемного работника в доходах предприятия является его участие в капитале. Оно позволяет более плотно увязать долгосрочные интересы предприятия (в лице его собственника) и наемного персонала, создав для этого реальную экономическую базу. Осуществляется участие в капитале в основном через различные формы акционирования и в большинстве стран также регулируется законодательством.

В последние годы в США, Франции и многих других странах получила широкое распространение индивидуализация заработной платы, основанная на оценке заслуг.

Смысл оценки заслуг сводится к следующему: работники, имеющие одинаковую квалификацию и занимающие одну должность, благодаря своим природным способностям, стажу, целевым установкам, мотивам и стремлениям могут добиваться различных результатов в работе. Эти различия должны найти отражение в заработной плате. Такая задача решается с помощью дифференциации заработной платы в рамках разряда или должности.

"Вилки" тарифа (оклада), как правило, имеют три ступени ставок (минимум – средняя – максимум). Как правило, движение ставок от минимума до середины происходит на основе стажа работы.

Затем рост ставки от середины "вилки" до максимума осуществляется на основании результатов работы за определенный период. В данном случае прибавка к заработной плате принимает форму надбавки "за заслуги". Этот вид индивидуального регулирования заработной платы имеет сегодня практически повсеместное распространение и таит в себе большой стимулирующий потенциал.

Движение ставок внутри "вилки" тарифа или оклада осуществляется на базе сравнения фактических показателей выполнения работы за определенный период с установленными нормативами. Величина "вилки" тарифов (окладов) колеблется как по компаниям, так и по категориям наемных работников – от 10-20% у рабочих, до 15-35% у служащих и до 35-50 – 100% у специалистов и менеджеров.

Практика использования оценки заслуг показывает, что контингент работников, на которых она распространяется, постепенно расширяется. Вначале оценка заслуг применялась при организации заработной платы "белых воротничков" (ИТР, менеджеров и служащих), результаты которых трудно выразить с помощью каких-либо точных показателей. Однако по мере объективного сближения содержания труда работников умственного и физического труда происходит сближение и методов их оплаты. В США оценку заслуг специалистов проводит 80% компаний, а рабочих – приблизительно 50%.

Во Франции индивидуализация заработной платы используется преимущественно для управленческих работников и специалистов. В отношении рабочих этот принцип применяется меньше. Но есть фирмы, которые применяют индивидуализацию заработной платы в отношении всех категорий работников. Например, химическая фирма "ЗМ" применяет политику заработной платы, основанную на оценке индивидуальных показателей работы, в отношении всех 3800 работников начиная с 1986 г. Проведенные опросы показали, что 3/4 работников считают, что заработная плата должна в большей степени ориентироваться на индивидуальные результаты.

Основной метод оценки индивидуальных показателей – ежегодная аттестация, которая имеет целью определение профессиональной компетентности работников, выявление их потребностей в профессиональном обучении, а также пожеланий по поводу профессионального продвижения на ближайшее время. В числе критериев оценки – адаптация к рабочему месту, качество работы, производительность, соблюдение техники безопасности, инициативность, способность определять поломку и т. д. Для отдельных категорий персонала аттестационными критериями служат степень достижения поставленных целей в соответствующие им сроки, а также перечень общих и специфических требований. Путем индивидуализации достигается регулирование заработной платы.

Выплаты надбавок за заслуги осуществляются на основании очередной аттестации работника. Ее проводят у рабочих каждые 9-12 месяцев; у мастеров каждые 1,5 года, а у специалистов каждые 2-3 года.

Успешное осуществление индивидуализации оплаты труда требует особого внимания при установлении соотношения между постоянной и переменными частями заработной платы. Наилучший эффект, как показывает опыт, достигается там, где надбавки к заработной плате составляют не менее 1/7 заработка работника.

Работники, добивающиеся самых высоких результатов, продвигаются по службе. Материальное поощрение предусматривается, начиная со степени "соответствие работы установленным требованиям". Таких работников обычно бывает около 60% от общего числа, значительно превышающих требования – около 10% и просто превышающих требования – 20%. Примерно 10% работников, не выполняющих установленные требования, вообще не поощряются.

Таким образом, следует заметить, что единых и универсальных инструментов организации заработной платы или ее отдельных элементов (доплаты, премии, льготы) нет. Каждое предприятие индивидуально устанавливает систему заработной платы, механизм ее действия.

Алгоритм определения величины заработной платы каждого сотрудника организации представлен на рис. 11.4.6.

В этой последовательности отражено, что каждая организация стремится платить заработную плату каждому работнику в соответствии с объемом работы, который он выполняет. Определение и сопоставление объема работы возможно лишь после описания каждого рабочего места, их классификации по каким-либо критериям.

Естественно, что крупным организациям сложно определить производительность труда каждого отдельного работника в денежном выражении. Вместо этого они используют средние показатели. Существуют два наиболее распространенных показателя производительности труда – объем реализации на одного сотрудника и объем прибыли на одного сотрудника. Второй показатель более универсален, поскольку уже учитывает все издержки организации, в том числе издержки на заработную плату.

Каждый работник хочет получать за свой труд по цене не ниже среднерыночной, поэтому для установления уровня заработной платы необходимо проанализировать рынок труда.

На основе анализа полученных данных из описания рабочих мест, их классификации и сопоставлении с рыночной ценой определяется цена рабочего места.

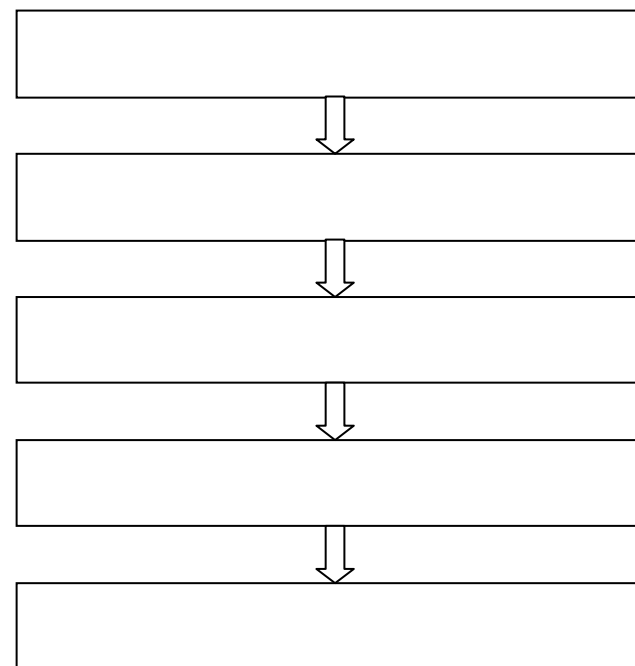


Рис. 11.4.6. Определение заработной платы

Заработная плата устанавливается уже исходя не только из цены рабочего места, но и личности самого работника, его социального положения и значимости для организации.

В современной России можно наблюдать применение всех аспектов мирового опыта организации заработной платы, вплоть до сотрудничества с ведущими мировыми консалтинговыми агентствами в области разработки для российских предприятий систем оплаты труда (в западной трактовке, систем компенсаций, мотивации или вознаграждения).

Хотя стоит заметить, что подобная практика найма внешних специалистов для разработки внутренней системы оплаты труда и премирования на предприятиях не так сильно распространена даже в промышленно развитых странах. Этому есть

много причин, в том числе и то, что система оплаты труда является сугубо индивидуальным продуктом, действенным и эффективным в условиях конкретного предприятия, с учетом всех его индивидуальных особенностей. И чем ближе специалист знаком со спецификой этого предприятия, тем более понятную и эффективную систему он разработает. Поэтому большинство систем разрабатывается усилиями местных специалистов. Но благодаря открытости отечественной экономики и науки, можно отметить, что принципы организации отечественных и западных систем оплаты труда унифицировались.

11.5. Рента – доход от использования земли

Рента – это доход не только от фактора производства "земля", но и от любого другого фактора, предложение которого неэластично. Таково определение ренты классической школой. Принцип установления ренты, или арендной платы (неоклассики часто используют эти два понятия как синонимы), как уравнивающей цены таков же, как и в случае других факторов производства. Арендная плата – это цена, выравнивающая спрос и предложение земли (рис. 11.5.1).

На рис. 11.5.1 SS – кривая предложения земли в силу ее ограниченности, DD – кривая спроса на землю, точка E – уровень земельной ренты, который уравнивает спрос и предложение земельных участков. Проблема земельной ренты исследовалась различными теоретическими школами (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл и др.). В нашем учебном пособии она подробно будет рассмотрена в главе 18 "Агробизнес и аграрная политика".

Рента (фр. Rente от лат. Reddita – отданная назад) особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью. В сельском хозяйстве земля как средство производства играет решающую роль. Присвоение и хозяйственное использование земли представляет существо земельных отношений, которая при определенных обстоятельствах порождает ренту. В сельском хозяйстве собственники земли подразделяются на два основных вида:

– сами ведут хозяйства, используя труд членов семьи или наемных работников;

– землевладельцы не занимающиеся хозяйственной деятельностью, а сдающие землю в аренду;

Иногда собственник земли занимается сельским хозяйством, а часть своей земли сдает в аренду.

Арендная плата – вид землепользования, при котором собственник передает свой земельный участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства. В арендном договоре предусматривает вознаграждение собственнику земли – арендная плата.

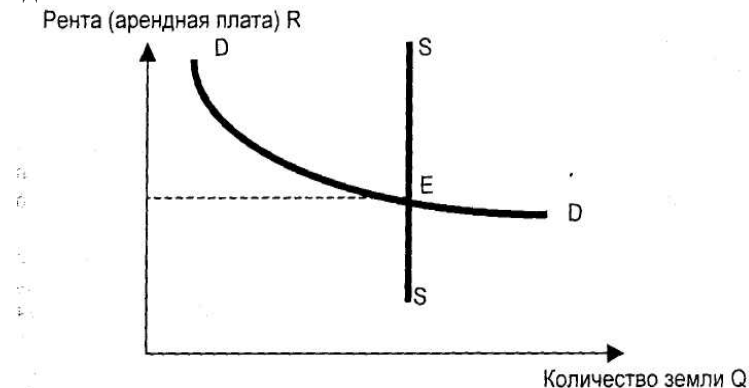


Рис. 11.5.1. Арендная плата

Рентные отношения представляют собой отношения между собственником земли и арендатором по распределению прибыли. Одна ее часть в виде обычной прибыли достается предпринимателю, а другую долю в форме сверхприбыли получает земельный собственник. Это означает, что **земельная рента – это форма экономической реализации собственности на землю.**

Земельная рента возникает в силу тех особых экономических отношений, которые складываются по присвоению и использованию земли. Землевладелец (частный собственник, кооператив или государство) обладает монополией собственности на землю, поскольку только он на законном основании присваивает землю – не воспроизводимый фактор производства. Собственник передает свое право использования земли предпринимателю, который по условиям арендного договора временно становится обладателем монополии хозяйствования на землю. Именно с эти-

ми монополиями связан механизм превращения части прибыли в ренту.

В отличие от обычных индустриальных средств производства, которые могут изготавливаться в нужном количестве, земля количественно ограничена. К тому же она различается по качеству (по плодородию и по местоположению – удаленности от рынков сбыта сельскохозяйственной продукции).

Сельскохозяйственных продуктов с одних только лучших и средних по качеству земель недостаточно для удовлетворения общественных потребностей в этих продуктах. Поэтому при условии получения обычной прибыли предприниматели берут в аренду и худшие земельные участки. В результате возникают особые условия образования цен на зерно и другую сельскохозяйственную продукцию. Рыночная цена за каждую ее единицу складывается по условиям сельскохозяйственного производства на худших землях. Все фермеры продают продукцию по рыночным ценам, которые не только окупают ее повышенную себестоимость (непреднамеренно большие затраты труда и средств производства) на худших землях, но и обеспечивают обычную прибыль.

В силу более благоприятных производственных условий на лучших и средних по качеству участках земли себестоимость единицы продукции ниже, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость единицы продукции с обычной прибылью, то на наилучших участках ее индивидуальная цена производства будет ниже рыночной, общественной цены. Поэтому фермеры, хозяйствующие на лучших участках, получают при продаже продукции по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такая *дифференциальная сверхприбыль – разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших земельных участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на наилучших по качеству землях.*

Монополист земельной собственности прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли. Поэтому *разностная прибыль достается ему в виде дифференциальной ренты.* Такая рента бывает двух видов.

Собственник земли получает *дифференциальную ренту I* (первого вида) с наилучших участков, отличающихся большим

естественным – не зависящим от человека – плодородием и более благоприятным месторасположением. В арендном договоре он сразу же предусматривает такую арендную плату, которая изымает в его пользу соответствующую разность сверхприбыли.

Дифференциальная рента II (второго вида) образуется в результате того, что арендатор повышает экономическое плодородие земли. Он вносит удобрения, осуществляет мелиорацию и иные агротехнические мероприятия. В таком случае проводится интенсификация сельскохозяйственного производства.

Она означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков, путем улучшения использования средств производства и рабочей силы. Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая продукцию по установившейся рыночной цене, соответствующей условиям производства на худших землях, фермер получает новую разностную сверхприбыль. Она представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась впоследствии интенсификации хозяйства на арендованном участке.

Вторая дифференциальная сверхприбыль с самого начала достается предпринимателю, который применил более эффективные капитальные затраты. Это побуждает арендатора улучшать землепользование и увеличивать продуктивность сельского хозяйства. Эту сверхприбыль арендатор может получить до истечения срока арендного договора. Когда же собственник земли заключает с предпринимателем арендный договор на новый срок, то он учитывает результаты капиталовложений в улучшение земли, произведенные без всякого его участия, и назначает более высокую арендную плату. В результате новая сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II. Интересы фермера, стремящегося получить выгоду от своих нововведений, и собственника земли, желающего воспользоваться плодами чужого труда, естественно, сталкиваются. Предприниматель стремится получить землю на возможно более длительный срок аренды, а собственник земельного участка – сократить этот срок, чтобы быстрее получить дифференциальную ренту.

На худших по качеству землях также образуется дополнительная прибыль, но иного рода. Сельское хозяйство отстает в техническом отношении от промышленности. Поэтому на одну и ту же величину производственных затрат приходится больше расходов на наем рабочей силы по сравнению с промышленностью. И сравнительно большее число сельских работников создает соответственно большую по величине прибыль, которая превышает размер обычной (средней) прибыли, получаемой предпринимателем на худшем земельном участке.

Сверхприбыль, которая образуется даже на худших участках, достается собственнику земли. Обладая монопольным правом присваивать землю, он получает *абсолютную ренту – своеобразную дань, собираемую с худших и всех остальных участков*. Поскольку рыночная цена на сельскохозяйственные продукты включает абсолютную ренту, это ведет к их удорожанию. По сути дела, покупая такую продукцию, все общество выплачивает дань земельным собственникам.

И заработная плата, и рента, и процент для одних хозяйствующих агентов (субъектов предложения факторов производства) являются доходами, для других (субъектов спроса на факторы производства) – расходами или издержками. Этот баланс рыночного хозяйства полнее будет раскрыт при характеристике важнейших показателей национальной экономики, где освещается движение всех разновидностей факторных доходов на макроуровне.

Глава 12. ИНВЕСТИЦИИ. КРУГООБОРОТ И ОБОРОТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

- 12.1. Инвестиции и их структура
- 12.2. Кругооборот и оборот инвестиционных ресурсов
- 12.3. Основной и оборотный капитал
- 12.4. Дисконтирование

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятие (фирма) должно иметь инвестиционные ресурсы, которые находятся в постоянном движении. Анализ этих вопросов и посвящена данная глава.

12.1. Инвестиции и их структура

Генезис определений понятия "инвестиции" позволяет выявить множество модификаций этого понятия, появление которых обусловлено спецификой, традициями различных экономических школ и течений. Так, в соответствии с австрийской школой "предельной полезности" *инвестиции трактуются как обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем*. "Наиболее общее определение, которое можно дать акту вложения капитала, – утверждает французский экономист П. Массе, – сводится к следующему: инвестирование представляет собой акт обмена удовлетворения сегодняшней потребности на ожидаемое удовлетворение их в будущем с помощью инвестированных благ". Подобный подход предполагает отказ экономического субъекта не предъявлять настоящие потребности в перспективе получения удовлетворения их, соизмеримо больших первоначально вложенным.

В обычном словоупотреблении под *термином "инвестиция"* понимают *покупку отдельным лицом или корпорацией какого-либо имущества*. Иногда этот термин ограничивают покупкой ценных бумаг на фондовой бирже.

Представители классической школы определяют *инвестиции* через величину спроса на ресурсы инвестиций.

Более плодотворным, с точки зрения сущностной характеристики инвестиций, является формирование *взгляда на инвестиции Дж. Кейнса как на "текущее прибавление к стоимости средств производства в результате производственной деятельности данного периода"*. Это "та часть дохода за данный период, которая не пошла на потребление", что предполагает разработку определенной концепции инвестиций. Изложенный взгляд выявляет *двойственность категории инвестиции*: с одной стороны, отражающей величину объема инвестиционных ресурсов, иными словами потенциальный инвестиционный спрос, с другой – форму затрат, определяющих прирост стоимости капитального имущества, т. е. реализованный инвестиционный спрос и предложение.

Таким образом, *инвестиции включают всякий прирост средств производства, состоит ли он из основного, оборотного или ликвидного капитала.*

Структурные преобразования экономики в нашей стране, активное движение к рынку и радикальное обновление отношений собственности обусловили необходимость теоретического переосмысления категории *инвестиции* и связанных с ней понятий. Инвестиции – относительно новый термин для российской экономической мысли. Следует признать, что, как и всякие общие научные определения, понятия *инвестиций* не являются полными и исчерпывающими.

В рамках централизованной плановой системы понятие *инвестиции* отождествлялось с понятием *капитальные вложения* и рассматривалось в качестве важнейшего экономического показателя, характеризующего деятельность строительного комплекса. *Капитальные вложения трактовались как экономическая категория, отражающая стоимость ресурсов совокупного общественного труда (живого и овеществленного), которые направлялись в плановом порядке на воспроизводство производственного аппарата, мощностей и сооружений производственного назначения, а также объектов отраслей непроизводственной сферы.* При этом в качестве живого труда выступает труд работников, непосредственно занятых в сфере капитального строительства и проектно-изыскательском деле; в качестве овеществленного труда – строительные материалы, конструкции и детали, машины, механизмы, оборудование, транспортные средства, аппаратура, приборы и другие технические средства и элементы материальных ресурсов, а также техническая документация, используемые либо для организации и ведения строительных и монтажных работ, либо для формирования строительной продукции.

Однако приведенное определение раскрывает лишь одну сторону понятия *капитальных вложений*, а именно его экономический аспект. Использование капитальных вложений может рассматриваться как процесс движения денежных средств.

При анализе сущности *инвестиций* (капиталовложений) условно выделяют два подхода: *ресурсный и затратный.*

Затратный подход основывается на отрицании значимости денежной формы кругооборота основного капитала, обосновании преимуществ производительной стадии.

Ресурсный же подход базируется на приоритете финансовых средств, предназначенных для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

Сформировавшийся как теоретическое осмысление и логическое развитие существующей в стране системы экономических отношений *затратный подход* преобладал и носил ярко выраженный нетоварный характер. Анализируя авторские модификации экономистов относительно сущности капитальных вложений, можно сформулировать *агрегированное определение – капитальные вложения, затраты труда, материально-технических ресурсов и денежных средств на воспроизводство основных фондов.*

С формированием основ рыночных отношений изменяются и научные парадигмы, подходы к оценке форм, методов и принципов осуществления инвестиций. Так, в частности, в справочнике менеджера в качестве стандартизированного термина *инвестиция* рассматривается как *"совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала..." с целью получения предпринимательского дохода или процента.* Такое определение представляет собой попытку соединения "ресурсного" и "затратного" подходов, использованных ранее при характеристике экономического содержания капитальных вложений.

В западной экономической литературе *инвестиции рассматриваются как набор благ ценностей, вкладываемых в предпринимательскую деятельность с целью максимизации эффекта (в том числе и социального) в перспективе.*

Если рассматривать *инвестиции как вложение свободных денежных средств в различные формы финансового или материального богатства или активы*, то структура инвестиций может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 12.1.1). Несовременная структура инвестиций, представленная на схеме, отражает преобладание финансовых активов над материальными. Соотношение финансовых и материальных активов выражается коэффициентом финансовой взаимосвязи. Идея разработки такого коэффициента принадлежит американскому экономисту Р. Голдсмиту, автору многочисленных работ по структуре национального

богатства и финансовых систем развитых стран. Впервые методика расчета коэффициента была предложена ученым в конце 50-х – начале 60-х гг. Данный коэффициент рассчитывается как отношение совокупных финансовых активов к величине материальных активов за вычетом чистых зарубежных активов страны. Последние же показывают соотношение внешних долгов страны и ее резидентов с долгами, иностранных государств и их резидентов по отношению к данной стране.

Рассматривая **инвестиции** как средство вложения капитала в хозяйственную деятельность в различных видах и формах, можно выделить инвестиции в виде накопленной и неиспользованной для потребления части дохода за определенный период хозяйственной деятельности, который вновь вкладывается в общественное производство. Этот процесс, интегрирующий полно и комплексно все факторы воспроизводства вообще, закономерно повторяется многократно, и для него характерно производительное использование инвестиционных средств. Такое определение инвестиций значительно расширяет представление об объектах инвестирования и несовместимо со взглядами на отдельные виды расходования инвестиционных средств как затраты потребительского типа или непроизводительного характера. Важным шагом в направлении адекватной оценки **инвестиций** является концепция, согласно которой **инвестиции представляют собой все виды вложения капитала в форме имущественных интеллектуальных ценностей в экономические объекты с целью получения в будущем доходов или иных выгод.**

При таком понимании инвестиций, во-первых, раскрыта взаимосвязь процесса преобразования инвестиционных ресурсов во вложения; во-вторых, дана предельно широкая классификация инвестиций и объектов инвестиционной деятельности. Объектами инвестирования могут быть финансовые и материальные активы. **Инвестиции в материальной форме** подразделяются на движимое и недвижимое имущество, землю, здания, драгоценные металлы, товары длительного пользования. **Инвестиции в финансовой форме** включают все виды платежных и финансовых обязательств, созданных основными экономическими агентами в ходе экономической деятельности.



Рис. 12.1.1. Структура инвестиций

На основе взаимосвязи инвестиций и налоговой политики государства возникает особая форма инвестиций. Если государство (в лице центральных или местных органов власти) предоставляет юридическим лицам налоговые льготы, т. е. если сумма налога будет ниже законодательно установленного максимума, име-

ет место вложение средств (инвестиции) государства в развитие данного предприятия. Разница (льгота) должна быть возвращена (в косвенном виде) соответствующему бюджету данным юридическим лицом через определенное время. Здесь налицо усматриваются кредитные отношения, хотя на поверхности явления они выступают в форме финансовых.

Подобное положение возникает и в процессе проведения амортизационной политики, установление норм ускоренной амортизации. Именно поэтому государство, предоставляя инвесторам налогово-амортизационные преференции, должно оценивать (дисконтировать) эффект от мероприятий, прогнозируя возврат средств в будущем.

В хозяйственной практике в России наибольшее распространение получило следующее понимание инвестиций.

Все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода, называют инвестициями. Это их финансовое определение. По экономическому содержанию, инвестиции – это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

В экономической литературе различают инвестиции **валовые и чистые**.

Валовые инвестиции представляют собой общий объем производства капитальных товаров в течение определенного периода времени, обычно за год.

Чистые инвестиции – это ежегодное увеличение основного капитала. Они определяются так: **валовые инвестиции – амортизация = чистые инвестиции**.

По динамике инвестиций можно судить об инвестиционной активности фирмы.

Структуру инвестиций можно рассматривать по следующим направлениям:

- производственная структура инвестиций – это распределение их по отраслям;
- воспроизводственная структура инвестиций – это соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий или в их реконструкцию и техническое перевооружение;

– технологическая структура капиталовложений – это соотношение затрат на строительно-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и на приобретение оборудования, машин, инструмента (активная часть);

– концентрация инвестиций: чем меньше стоимость незавершенного строительства по отношению к годовому объему инвестиций, тем лучше.

Виды инвестиций различаются по ряду критериев, среди которых важнейшими являются направления вложения капитала, форма реализации, величина риска, продолжительность инвестиционного цикла. (рис. 12.1.2).



Рис. 12.1.2. Виды инвестиций.

12.2. Кругооборот и оборот инвестиционных ресурсов

Все произведенные на предприятиях (фирмах) товары делятся на потребительские и капитальные.

Потребительские товары нужны для немедленного удовлетворения потребностей населения (еда, одежда, бытовые товары и др.).

Капитальные товары (или средства производства) сами по себе не нужны: они служат для того, чтобы производить потребительские товары.

Отдельные товары (например, швейные машины) могут относиться и к потребительским и к капитальным товарам, в зависимости от того, как они используются: если в домашнем хозяйстве – то потребительский товар, если на швейной фабрике – то капитальный товар.

Капитальные товары, или инвестиционные ресурсы, которые предприятия используют в своей хозяйственной деятельности, в российской экономической литературе называются **производственными фондами**.

Производственные фонды – это выраженные в стоимостной форме инвестиционные ресурсы, функционирующие в замкнутом воспроизводственном цикле предприятия.

Исходным моментом деятельности предприятия является **кругооборот фондов – движение стоимости инвестиционных ресурсов (производственных фондов) через сферы производства и обращения, в результате чего она проходит три стадии и последовательно принимает производительную, денежную и товарную формы.**

Осуществив вложение капитала в какую-либо сферу деятельности, предприниматель стремится получить как можно скорее прибыль. Но получив ее один раз, он захочет получать ее снова и снова, для чего ему придется осуществлять **индивидуальное (на одном отдельном предприятии) воспроизводство**.

Рассматривая воспроизводственный процесс во времени с точки зрения смены функциональных форм промышленного капитала, участвующего в нем, можно представить его в виде модели, описываемой формулой:

$$(Д-Т...П...Г-Д'),$$

где Д – денежные средства,

Т – средства производства и рабочая сила,

П – процесс производства,

Г – готовая продукция,

Д' – выручка от реализации продукции,

и выделить следующие закономерные стадии:

1) Д-Т...

На рынке факторов производства денежный капитал расходуется на приобретение факторов производства, имеющих форму товара, и превращается в производительный; его функция – подготовка условий для производства:

2) ...П...

В процессе производства производительный капитал превращается в товарный и выполняет функцию создания добавочной (прибавочной) стоимости:

3) ...Т Г - Д'.

Добавочная стоимость, заключенная в товаре, поступит предпринимателю только после его реализации на рынке. На этой стадии товарный капитал вновь превращается в денежный. Функция товарного капитала – реализация добавочной (прибавочной) стоимости.

Из формулы видно, что кругооборот капитала осуществляется ради создания прибыли:

$$d = Д' - Д,$$

где Д – первоначально авансированный капитал,

d – добавочная стоимость.

Рассматривая процесс воспроизводства через субъектно-объектную модель рынка, можно представить процесс кругооборота фирмы в виде следующей схемы (рис. 12.2.1).

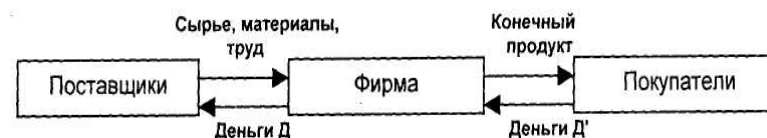


Рис. 12.2.1

Конечный результат (доход фирмы):

$$Д' - Д = d.$$

Для обеспечения непрерывности движения фондов требуется одновременное их пребывание на всех стадиях и во всех функциональных формах.

Кругооборот фондов, рассматриваемый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, в результате которого вся величина авансированной стоимости полностью возвращается к своей исходной форме, называется оборотом фондов.

Кругооборот и оборот органически связаны между собой, но они не тождественны. Оборот шире кругооборота: поскольку отдельные элементы производительных фондов совершают движение с различной скоростью, их авансированная стоимость возвращается к своей исходной форме в разное время. Одна часть – после каждого кругооборота, например стоимость потребленного сырья и материалов, другая – после нескольких кругооборотов, образующих оборот, например стоимость зданий, оборудования. В результате возвращение всей авансированной стоимости средств производства обычно происходит в результате ряда кругооборотов, составляющих оборот фондов.

12.3. Основной и оборотный капитал

Оборот различных элементов капитала происходит неодинаково. В соответствии с различными функциями в обороте капитальной стоимости капитал делится на основной и оборотный.

В основной капитал входит стоимость средств труда, в оборотный капитал – стоимость предметов труда и стоимость оплаты рабочей силы. Различие оборота этих частей капитала вытекает из различий способа переноса разными элементами производительного капитала своей стоимости на создаваемый продукт.

Основной капитал – это часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается собственнику в денежной форме по частям.

В основной капитал входят стоимости оборудования, машин, производственных зданий, сооружений. Остальные части, воплощенные в сырье, топливе, материалах и т. д., входят в обо-

ротный капитал, стоимость которого возвращается после каждого кругооборота. Сюда относят и стоимость оплаты рабочей силы.

Оборотный капитал – это часть производственного капитала, стоимость которого входит в продукт целиком и полностью возвращается предпринимателю в денежной форме в каждом кругообороте капитала.

У западных авторов различных учебников по экономике нет единого подхода к понятиям основного и оборотного капитала, что связано с особенностями бухгалтерской отчетности, принятой в различных странах. В нашей стране чаще встречается термин "основные и оборотные фонды".

Так, например, в "Курсе предпринимательства" А. Хоскинга дается такой вариант набора элементов капитала, приводимый в качестве раздела финансового отчета фирмы: "В основной капитал (основные фонды) включают: собственную и арендуемую землю, здания, оборудование, неосязаемые активы, патенты, торговые марки и т. п.

В оборотный капитал (оборотные фонды) включают: ценные бумаги, дебиторскую задолженность минус скидки на сомнительные долги, денежную наличность" (Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993. С. 18.)

Основной капитал подвергается материальному и моральному износу. **Материальный (физический) износ** – это процесс, в результате которого элементы основного капитала становятся физически непригодными к функционированию, происходит утрата потребительной стоимости.

Материальный износ происходит:

- в процессе функционирования капитала;
- в период бездействия под влиянием сил природы.

В материальном износе различают две стороны:

- технико-производственную – утрату потребительской стоимости;
- стоимостную – перенос стоимости на готовый продукт.

Моральный износ – это обесценивание основного капитала в результате снижения стоимости средств труда или появления более дееспособных средств труда. Различают моральный износ двух видов:

- с ростом производительности труда данные средства труда воспроизводятся дешевле, с меньшей стоимостью;

- производятся машины той же стоимости, но более технически совершенные, производительные, рентабельные.

В обоих случаях происходит обесценивание основного капитала, так как цена средств труда определяется их полезностью в каждый данный период времени.

Эта особенность определения стоимости и цены средств труда находит проявление в создании амортизационного фонда, который складывается из ежегодных амортизационных отчислений. Существуют разные методы исчисления амортизации:

- прямолинейная амортизация, т. е. равномерное списание стоимости средств труда каждый год экономического срока службы. Эти суммы накапливаются в амортизационном фонде;

- метод понижающегося остатка при удвоенной норме амортизации, где удвоенная норма применяется к остаточной стоимости. Этот метод впервые был применен в США в 1954 г.;

- метод единицы услуг, или единицы продукции, когда, например, определяется, сколько километров пройдет грузовик за время эксплуатации, сколько грузов может перевезти, во сколько рублей обходится 1 км пробега.

Подгоняемые конкурентной борьбой предприниматели стремятся обеспечить окупаемость значительной части капиталовложений на ранней, наиболее интенсивной стадии эксплуатации нового оборудования. В США существуют законы об ускоренной амортизации. Увеличение доли амортизационных отчислений (до 20% ежегодно) ведет к ускорению оборота основного капитала.

Структура капитала оказывает большое влияние на *скорость их оборота*. Последняя определяется числом оборотов (N), совершенных за определенный период (O), обычно за год, или продолжительностью одного оборота (o):

$$N = \frac{O}{o} ; \quad o = \frac{O}{N}$$

Время оборота фондов (Воб) включает время производства (Вп) и время обращения (Во), поскольку производственные фонды в своем движении проходят стадии производства и обращения:

$$Воб = Вп + Во$$

Время производства охватывает весь период пребывания средств и предметов труда в сфере производства, начиная от их поступления на склад предприятия и кончая выпуском готовой к реализации продукции.

Время обращения включает:

- а) время, в течение которого готовая продукция находится на складе;
- б) время транспортировки ее к потребителю;
- с) время реализации готовой продукции, т. е. ее превращение из товарной формы в денежную;
- д) время приобретения новых запасов средств производства.

Таким образом, время обращения состоит из времени приобретения средств производства и времени сбыта готовой продукции.

Оборотный капитал как показатель характеризует соотношение между объемом реализации и вложенным капиталом, т. е. оценивает степень, до которой чистые вложенные активы генерируют сбыт:

$$K_1 = \frac{\text{Объем реализации}}{\text{Вложенный капитал}}$$

Простейшим показателем данного вида является коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, равный частному от деления стоимости реализованной продукции (выручки от реализации) за данный период на средний остаток оборотного капитала за тот же период:

$$R_{об} = \frac{\text{Средний остаток оборотного капитала}}{\text{Стоимость реализованной продукции}}$$

Например, если выручка от реализации составила за год 2000 млн. руб., а средний остаток оборотного капитала фирмы – 400 млн. руб., то коэффициент оборачиваемости оборотного капитала:

$$R_{об} = \frac{2000 \text{ млн.руб.}}{400 \text{ млн.руб.}} = 5$$

Это означает, что за год каждый рубль, вложенный в оборотный капитал фирмы, совершил пять оборотов.

Зная число оборотов, мы можем подсчитать и показатель средней продолжительности одного оборота в днях (O_t):

$$O_t = \frac{O}{\Pi}$$

$$O_t = \frac{60 \text{ дней}}{5} = 72 \text{ дня}$$

В нашем примере показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния предприятия, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

Ускорение оборота капитала достигается сокращением как времени производства, так и времени обращения.

Большое влияние на скорость оборота капитала оказывает современная научно-техническая революция, которая порождает две противоположные тенденции. С одной стороны, новая техника ведет к интенсификации технологических процессов, сокращению производственного цикла, что ускоряет оборот капитала и повышает эффективность. С другой стороны, обновление производственных фондов требует времени на их освоение и может на некоторый период замедлить оборачиваемость капитала. Сокращение времени обращения достигается внедрением достижений научно-технического прогресса в сферу обращения, а также развитием маркетинговых служб, ускоряющих продвижение товаров и услуг от производителя к потребителю (включая изучение рынка, совершенствование товара и форм его продвижения к потребителю, планирование цен, своевременное информационное обеспечение, рекламу и т. п.).

Ускорение времени оборота капитала по своему экономическому значению равноценно экономии инвестиций и рабочего времени на создание и освоение новых фондов.

Соотношение оборотного капитала и суммы краткосрочных обязательств увязывает объем действующего капитала и платежеспособность предпринимателя. *Действующий капитал* – это сумма превышения оборотных фондов над краткосрочными долговыми обязательствами:

$$K_2 = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Необходимые капитальные вложения}}{\text{Годовая амортизация + годовая прибыль}}$$

Для характеристики функционирования основных и оборотных фондов применяются также показатели, отражающие эффективность их использования. Они бывают двух видов:

1. Показатели отдачи (фондоотдачи):

$$\Phi_0 = \frac{\text{Объем произведенной продукции}}{\text{Объем основных производственных фондов}}$$

Показатель фондоотдачи отвечает на вопрос, сколько продукции выпускается на единицу стоимости основного капитала. Например, если объем произведенной продукции 927 тыс. руб., а средняя за период стоимость основных производственных фондов 600 тыс. руб., то фондоотдача составит:

$$\Phi_0 = \frac{927 \text{ тыс.руб.}}{600 \text{ тыс.руб.}} = 1,544$$

Фондоотдача является прямой величиной уровня использования основного капитала (фондов). Обратный фондоотдаче показатель называется *фондоемкостью*.

2. Показатели емкости (фондоемкость):

$$\Phi_e = \frac{\text{Объем основных фондов}}{\text{Объем произведенной продукции}} = \frac{1}{\Phi_0}$$

Этот показатель отражает потребность в основном капитале на единицу стоимости результата.

Система этих показателей варьирует в зависимости от отраслевых структур, характера производства, потребностей детального учета оборота капитала, например при аудиторском контроле.

12.4. Дисконтирование

При инвестировании необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. Затраты на осуществление проекта растягиваются во времени, а доходы возникают обычно после осуществления затрат. Поэтому говорят о таком понятии, как *стоимость денег во времени*. Оно означает, что рубль, потраченный раньше, стоит больше, чем рубль, потраченный позже.

Технический прием для измерения текущей и будущей стоимости денег называется *дисконтированием*. Дисконтирование – это процесс, обратный начислению сложных процентов. Мы находим текущую стоимость путем деления будущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет мы делаем расчет:

$$PV = \frac{FV}{(1 + R)^N},$$

где PV – текущая стоимость, FV – будущая стоимость, R – ставка процента, N – число лет.

Дисконтирование базируется на использовании ставки процента. При финансовом анализе за ставку дисконта (ставка процента для дисконтирования) берут типичный процент, под который фирма может занять финансовые средства.

Таким образом, дисконтирование – это приведение друг к другу потоков доходов (выгод) и затрат на основе ставки дис-

конта с целью получения текущей (сегодняшней) стоимости будущих доходов.

Мировой опыт показывает, что вывод экономики из кризиса возможен, прежде всего, на базе инвестиций. Инвестиционная активность должна расти в первую очередь на действующих предприятиях, где шире возможности как по увеличению капиталовложений, так и по ускорению их отдачи и повышению эффективности.

Глава 13. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

- 13.1. Неоклассическая теория фирмы
- 13.2. Институциональная теория фирмы
- 13.3. Эволюционная теория фирмы
- 13.4. Предпринимательская теория фирмы
- 13.5. Интеграционная концепция фирмы

13.1. Неоклассическая теория фирмы

В неоклассической теории фирма рассматривается как целостный объект, осуществляющий преобразование исходных ресурсов в продукцию и привлечение этих ресурсов в производство. Неоклассическое понимание предприятия (фирмы) как носителя основной (производственной) функции – преобразования ресурсов в продукцию, продающуюся на свободном рынке, является в настоящее время общепризнанной, базовой в мировой экономической науке концепцией. Параметры производственной функции предприятия определяются теми конкретными технологическими процессами, которые используются для производства продукции. А главная задача, которую решает фирма, действующая как на рынке ресурсов, так и на рынке продуктов, – найти такие объемы и соотношения ресурсов, которые позволили бы установить цену на продукцию, максимизирующую прибыль предприятия. При этом предполагается, что фирма выпускает такое количество продукции, при котором предельные издержки равны рыночной цене, что и является условием максимизации прибыли²⁹. Прибыль выступает здесь как форма выражения ре-

²⁹ Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge, 1990.

зультативности, эффективности работы фирмы. Предполагается, что если предприятие не максимизирует прибыль, то оно рано или поздно будет исключено из числа агентов рынка в ходе естественного отбора, реализуемого механизмом рыночной конкуренции. Таким образом, фирма в неоклассической теории выглядит как "черный ящик", в котором ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции и той внешней средой (рыночной структурой), которая определяла способ максимизации прибыли как целевой функции фирмы (совершенная конкуренция, монополия, олигополия, монополистическая конкуренция)³⁰.

В соответствии с таким пониманием роли и функций предприятия исследования предприятий как субъектов рыночной экономики в 50-70-е гг. концентрировались в двух основных направлениях. Первое – это изучение технологических свойств и параметров фирм, т. е. пропорций замещения труда, капитала, средств и предметов производства, определение таких пропорций, которые обеспечивали бы минимизацию издержек. Второе – анализ организации различных рынков, их структур и влияния последних на конкурентное поведение фирмы. В качестве предпосылок в том и другом случае исследований фактически использовались следующие предположения:

- распределение типов и объемов деятельности между фирмой и рынком рассматривалось как заданное;
- фирма трактовалась как преобразователь ресурсов в продукцию и описывалась с помощью производственной функции (точнее, производственного отображения);
- рынки рассматривались как своеобразные "сигнальные устройства", причем проводником этих сигналов считалась преимущественно ценовая информация;
- предполагалось, что обмены (контракты) реализуются на базе механизма, по существу аналогичного механизму аукциона: выбор контрагента с максимальной для продавца или минимальной для покупателя ценой осуществляется с помощью ценовой

³⁰ Шаститко А.Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Российский экономический журнал. 1995. № 8.

конкуренции как среди продавцов, так и среди покупателей, а не путем индивидуального торга;

– споры и конфликты, как считалось, находятся вне рамок чисто экономической теории, поскольку они эффективно разрешаются в судах³¹.

Все приведенные выше положения, характеризующие неоклассическую теорию фирмы, могут быть сведены, по мнению Р. Сэйерта и К. Хендрика, к двум основным, полностью отражающим общие предпосылки неоклассической экономической теории:

- критерий принятия всех решений на уровне фирмы является единственным;
- возможности получения и переработки поступающей из внешней среды информации неограниченны³².

Из этих предпосылок на базе общих положений экономической теории логически выводились предсказания относительно поведения фирм на рынках в соответствии со структурой последних. Между тем целый ряд проблем, имеющих первостепенное значение в жизни предприятия, в том числе проблемы организационного устройства предприятий, механизмы принятия решений, стимулирования и контроля их исполнения и т. п., оказывались за пределами как интересов исследователей-экономистов, так и "разрешающей способности" самой теории фирмы как части неоклассической экономической теории.

В последнее время появился целый ряд модификаций, направленных на включение в анализ явлений неценовой конкуренции, воздействия географического положения фирмы на цены продуктов и ресурсов, а сезонных колебаний производства – на занятость, учет проблем оптимизации и управления запасами и т. д. Известен и целый спектр конкурирующих, дополняющих и сменяющих в разных обстоятельствах друг друга вариантов целевой функции фирмы: кроме максимизации прибыли, максимизация продаж, валового дохода, дохода на одного работающего, дохода акционеров, различные многофакторные аппроксимации функции полезности, стратегические цели и т. д. Все эти моди-

³¹ Williamson O.E. The Economic Institution of Capitalism. N.Y., 1985.

³² Cyert R., Hedrick C.S. The theory of Firm: Past, Present and Future. An Interpretation // Journal of Economic Literature. 1972. Vol. 10. № 2.

фикации были естественными реакциями на регулярно возникающие несоответствия между предпосылками и выводами неоклассической теории и практикой деятельности фирм.

13.2. Институциональная теория фирмы

Наметившийся разрыв между прагматически ориентированной теорией и методикой менеджмента, с одной стороны, и экономической теорией фирмы – с другой, неудержимо разрасстался. Одна из первых попыток осмыслить и подытожить возникшие несоответствия была предпринята И. Ансоффом. Он выделил следующие ключевые пункты в деятельности предприятия, не укладывающиеся в рамки неоклассической теории фирмы:

- обесценивание опыта управляющих, обусловленное возникновением принципиально новых задач;
- усложнение управленческих проблем, вызванное нарастанием множественности задач, с одной стороны, и наличием управленческими навыками, приобретенными в прошлом, – с другой стороны;
- рост вероятности стратегических неожиданностей, вызванный увеличением частоты возникновения новых задач³³.

Однако концепция стратегического планирования Ансоффа, сыгравшая базисную роль в развитии стратегического менеджмента, осталась в рамках теории менеджмента или, несколько шире, экономики бизнеса как прикладного направления исследований. Предприятие рассматривалось как объект управления, а стратегическое планирование – как одна из его функций, причем вопросы о сути целевой ориентации управления оставались (в отличие от неоклассической теории фирмы) без предварительного ответа (предполагалось, что этот ответ каждый менеджер дает по своему). Разрыв между этой теорией и общеэкономической теорией фирмы не был преодолен.

Осмысление многообразных теоретических и прикладных проблем функционирования предприятия, в том числе связанных с расхождением двух указанных направлений, существенно об-

легчается при использовании идей, лежащих в основе иной теории, так называемой неoinституциональной экономики.

В институциональной концепции фирма рассматривается как организация, создаваемая предпринимателями для более эффективного использования ресурсных возможностей. Связанные с приобретением необходимых материалов и оборудования транзакционные издержки в случае образования фирмы оказываются ниже, чем при производстве той же продукции без организации фирмы, что и объясняет существование предприятий. «Поведение» предприятия и его эффективность, главным образом, характеризуются особенностями заключения и исполнения контрактов с внешними организациями и работниками. Так, известный экономист Р. Коуз отмечает: "Институциональный вариант теории фирмы в отличие от неоклассического не делает акцент на предсказании поведения фирмы в соответствии с существующей производственной функцией как формой выражения технологической зависимости между затратами факторов производства и максимально возможным при соответствующей комбинации затрат выходом продукта. Здесь в центре внимания другое: объяснение существования и соответственно в дальнейшем сосуществования многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др. С этой точки зрения институциональная версия фирмы является как бы мостиком между стандартной неоклассической теорией и теориями управления"³⁴. Результативность функционирования фирмы зависит в большей мере от транзакционных издержек.

Издержки, связанные с использованием механизма цен, – это, прежде всего, затраты на получение информации о производителях продукции и ценах, а также затраты на осуществление рыночных сделок, или транзакций. Транзакционные расходы предназначены для приобретения знаний, т. е. преодоления неопределенности как во внешней, так и во внутренней среде предприятия. В частности, неопределенность порождается и наличием у рыночных субъектов противоположно направленных интересов, стремлением к выгоде, в том числе за счет использования

³³ Ансофф И.Х. Стратегическое управление: Пер. с англ. М.: Экономика, 1989.

³⁴ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

неполноты знаний контрагентов, так называемой асимметрии информации. Однако последняя не учитывалась в неоклассической теории фирмы, хотя и была очевидным для практиков фактом.

Таким образом, типичную задачу институциональной теории можно сформулировать как анализ поведения фирмы в мире дорогостоящей и неполной информации. Однако такой ракурс рассмотрения предприятия хотя и концентрирует внимание на важных сторонах его организации и деятельности, но не является всеобъемлющим.

13.3. Эволюционная теория фирмы

В начале 80-х гг. получило развитие еще одно направление в теории фирмы – эволюционный подход³⁵. В эволюционной теории фирма рассматривается как один из объектов в среде подобных объектов, которую можно уподобить биологической популяции. Поведение предприятия в первую очередь определяется взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую – некоторыми внутренними характеристиками объекта, к числу которых в данной теории относят в первую очередь устоявшиеся правила решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия. Считается, что за время функционирования предприятия в непрерывном взаимодействии с "популяцией" на каждом предприятии складываются определенные традиции и процедуры принятия решений, алгоритмы реагирования на изменение внешней и внутренней среды. Эти правила и определяют, согласно данной концепции, в конечном счете лицо фирмы, отличие одного предприятия от другого в конкурентной борьбе. По мнению эволюционистов, именно сложившиеся правила, а не слепое стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях и при всех условиях определяют характер принимаемых решений. Эти правила не являются раз и навсегда установленными, они эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток как личностей руководителей фирмы, так и характера взаимоотношений с партнерами из других предприятий. "Поведение" фирмы – обусловленная правилами

³⁵ Nelson R.R., Winter S.G. An Evolutionary Theory and Economic Change. Harvard University Press. Cambridge MA, 1982.

непосредственная и эволюционная реакции на воздействия со стороны деловой, административной и технологической среды.

Итак, эволюционная модель предприятия в отличие от неоклассической признает, что у предприятий нет единого критерия оптимальности принимаемых решений. Этот критерий (который в принципе допускает апостериорную реконструкцию на каждый момент времени путем анализа принимаемых в той или иной ситуации решений) носит строго индивидуальный характер, отражая не только индивидуальные предпочтения, но и исторический опыт деятельности фирмы, ее успехов и неудач. Отметим, что речь идет не о постоянном, как в неоклассической теории, а о динамическом критерии, меняющемся от периода к периоду.

Характерным для эволюционной концепции является системное представление о предприятии как о двойственном объекте: с одной стороны, являющемся членом делового сообщества ("популяции") и испытывающем на себе в полной мере все последствия эволюции этого сообщества, с другой – обладающим собственными традициями в определении направлений деятельности, объемов и пропорций привлекаемых факторов. Вопросы образования и (в значительной мере) ликвидации предприятия не укладываются полностью в рамки эволюционной модели.

13.4. Предпринимательская теория фирмы

Рассмотрение предприятия с точки зрения его роли в экономике, роли предпринимателя и предпринимательства стимулировало появление еще одного подхода, который можно поставить в один ряд с неоклассической, институциональной и эволюционной теориями. Речь идет о так называемой предпринимательской теории предприятия³⁶.

Предпринимательская модель фирмы опирается на представление о предприятии как о сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя или доступных для привлечения ресурсов. Конечно, не все предприятия являются предпринимательскими, и в этом смысле данная теория имеет более ограниченный объект исследования, чем другие ви-

³⁶ Hisrich R.D., Peters M.P. Entrepreneurship: Starting, Developing and managing a new enterprise. Homewood, Boston, Irving, 1989.

ды теории фирмы. Вместе с тем число предпринимательских фирм во много раз превышает число иных предприятий, поэтому пересечение между множеством объектов предпринимательской и множеством объектов иных теорий достаточно велико. Во главу угла в данной концепции ставятся взаимоотношения между предпринимателем и его бизнесом.

Считается, что в основе предпринимательского бизнеса и в центре деятельности такого предприятия находится фигура предпринимателя – независимого, активного, энергично устремленного к успеху, склонного к риску, настойчивого, адаптивного, уверенного в себе человека, умеющего использовать в своих целях противоречивые обстоятельства. Защитники модифицированных вариантов предпринимательской концепции³⁷ не считают обязательным, чтобы такой человек был на предприятии в единственном числе и в роли директора. Они рассматривают влияние на поведение предприятия деятельности "макропредпринимателей", руководящих внешними связями предприятия с другими организациями, деловой, административной и технологической средой, населением; "мезопредпринимателей", осуществляющих управление схемами и материально-финансовыми потоками во внутренней деятельности предприятия, в том числе инновационными мероприятиями; "микropредпринимателей", сферой активности которых являются микрорвень производства, вплоть до организации рабочих мест. В принципе любое предприятие нуждается в предпринимателях всех трех типов. Для успешной работы предприятия важно лишь, чтобы каждый из потенциальных предпринимателей сделал свой осознанный и обоснованный выбор между этими типами ролей.

Следует подчеркнуть, что в трактовке предпринимательского варианта теории фирмы руководитель предприятия при любых условиях остается предпринимателем – человеком, целью и сферой профессиональной жизни которого является организация производственного процесса для удовлетворения имеющейся или создаваемой с помощью предпринимателя потребности. "Поведение" предприятия в данной модели – результат действия и

взаимодействия предпринимателей всех уровней. Особенно важны взаимоотношения между предпринимателями, его работниками и собственниками.

Определенный вклад в разработку модели фирмы применительно к российским предприятиям переходного периода внесен так называемой "теорией выживания"³⁸. Согласно этой теории, в известном смысле являющейся "антиэволюционной", предприятие в переходный период не в силах приспособиться к постоянным изменениям внешней среды, прежде всего к колебаниям в номенклатуре и объемах производства, а также финансовом состоянии поставщиков и потребителей. Связи между элементами хозяйственной "популяции" не поддерживают стабильность ее существования в целом, так что основной задачей предприятий в целом является выживание. Поэтому плавная и согласованная с внешней средой эволюция невозможна, а правила принятия решений на предприятии, едва сформировавшись, рушатся под напором стрессовых ситуаций, в которых слишком часто оказывается предприятие и его руководство. В этих условиях руководители предприятия принимают решения, основываясь только на краткосрочной личной выгоде и стремлении к укреплению своего главенствующего и бесконтрольного положения (по существу – к сохранению своего положения как "рентодержателей").

Однако, по нашему мнению, данная фаза в жизни предприятий должна носить кратковременный характер. Социально-экономическая и нормативно-правовая нестабильность, накопление "криминальной составляющей" деятельности руководителей предприятий и смыкание их с организованной преступностью делают положение руководителей, "ориентированных на выживание", неустойчивым. Под воздействием криминальных, финансовых и федеральных структур идет процесс передела промышленной власти в стране. Поэтому место "рентодержателей" в скором времени будет занято либо эффективными менеджерами, либо эффективными собственниками. Этот процесс уже происхо-

³⁷ Tropman J.E., Morningstar G. Entrepreneurial Systems for 1990's. N.Y. etc.: Quorum books, 1989.

³⁸ Айкс Б. (Ikes B.), Ритерман Р. (Riterman R.). От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода // Вопросы экономики. 1994. № 8.

дит, о чем свидетельствует улучшение показателей экономического развития России за последние годы.

13.5. Интеграционная концепция фирмы

Каждая из указанных концепций рассматривает предприятие лишь под одним ракурсом, упуская из виду многие другие, тесно связанные с рассматриваемым процессом. Так, на периферии поля зрения неоклассической теории предприятия остается его воспроизводственная функция, т. е. процессы возобновления ресурсов, управляемой и неуправляемой эволюции производственной функции. Изменение последней трактуется в неоклассической теории как эффект действия "научно-технического прогресса" – внешнего по отношению к предприятию процесса создания и распространения организационно-технологических новшеств. Между тем и производственные, и воспроизводственные процессы в стенах предприятия регулируются одними и теми же людьми, протекают в соответствии с принятыми на предприятии способами решения проблем и механизмами принятия решений. Отсюда следует, что в "портрет" предприятия должны входить не только производственная функция как модель преобразования ресурсов в результаты производства, но и воспроизводственная функция как модель динамики ресурсов и самой производственной функции.

Институциональная концепция, концентрируя внимание на характере контрактных и неформальных взаимодействий между людьми в ходе организации и функционирования фирмы, а также особенностях взаимоотношений предприятий с другими экономическими субъектами, рассматривает средства и предметы труда лишь как вспомогательные факторы организации производства. Процессы воспроизводства служат предметом обсуждения в институциональной теории постольку, поскольку они институционально оформлены. Это приводит к определенной статичности рассмотрения исследуемых процессов.

Предпринимательская теория фирмы оставляет в стороне вопросы влияния коллектива на принятие решений, а эволюционная не рассматривает причины формирования, слияния, разделения, ликвидации предприятий.

Таким образом, для получения адекватных результатов исследования необходима соответствующая обобщенная концепция

предприятия. В качестве таковой нами предлагается интеграционная концепция. Она отмечена некоторыми авторами в опубликованной литературе³⁹. Но, к сожалению, авторы не дают расширительной трактовки этого положения. По нашему мнению, в соответствии с этой концепцией предприятие можно рассматривать как относительно устойчивую, целостную и ограниченную от окружающей среды самостоятельную социально-экономическую систему, интегрирующей во времени и пространстве процессы производства, реализации продукции и воспроизводства ресурсов. Основной объект принятия решений – распределение ресурсов и усилий фирмы между наращиванием потенциала и его использованием, между воспроизводством и производством, между настоящим и будущим. Набор возможных целей руководства включает такие ориентиры, как максимизация объема производства и продаж, прибыли, личного дохода, степени проникновения и охвата определенных рынков и т. д. В данном варианте теории фирмы основное внимание уделяется не столько процессам оптимального использования производственных ресурсов и оптимального ценообразования (что характерно для неоклассической теории) или процессам организации взаимодействий субъектов и объектов рынка и производства (что является принципом институционализма), сколько вопросам динамики потенциала фирмы как основы ее функционирования и процессам взаимосвязи производства и воспроизводства в рамках данной фирмы. При таком ракурсе стратегическое планирование в условиях неопределенности выступает не просто как одна из форм или функций управления организацией, а как ключевой элемент ее существования. Иными словами, не предприятие выступает как объект стратегического развития, а общественно значимое стратегическое развитие реализуется с помощью данного предприятия.

Данная концепция представляется наиболее приемлемой в условиях необходимой адаптации предприятий к динамично меняющейся среде трансформирующейся экономики России. Одна-

³⁹ Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.

ко, на наш взгляд, ее следует дополнить и уточнить с точки зрения применения системного подхода.

Системный подход к проблеме реструктуризации, который предполагает его рассмотрение на макро-, мезо- и микроуровнях, обуславливает необходимость системного представления и объекта исследования – предприятия – как сложной хозяйственной системы. При этом категория "хозяйственная система" рассматривается как так называемое "открытое понятие", т. е. такое, которое может быть доопределено, видоизменено или уточнено в зависимости от задач исследования, специфики объекта анализа, познавательных установок и т. п. Предприятие – основной, наиболее важный институт динамичной системы современного общества, где осуществляется не только производственный процесс, но и реализуются основные функции экономической жизни общества. Это обуславливает возможность и необходимость его представления с точки зрения различных сторон и аспектов хозяйственного и социально-экономического развития. Концептуальное представление предприятия связывается с выделением хозяйственной, организационно-экономической стороны динамики развития, которая выступает в качестве необходимого условия конструктивного представления источников динамики поведения предприятия как самоорганизующейся хозяйственной системы через взаимодействие основных групп экономических агентов и функциональных сфер организационной структуры. Кроме того, такая система ориентирована на саморазвитие, самосовершенствование. Цель процесса совершенствования самого предприятия и его деятельности состоит в создании ситуации, когда взаимоотношения между предприятием и связанными с ним социально-экономическими и институциональными субъектами, включая само предприятие, отвечают взаимным ожиданиям. То есть с позиций системного подхода предприятие должно рассматриваться как хозяйственная система, способная к организации, самоорганизации и саморазвитию.

Отметим, что понятия организации и самоорганизации не имеют четких, общепринятых определений. Согласно Г. Хакену, под самоорганизацией понимается "...свойство системы обретать

пространственную, временную или функциональную структуры без специфического воздействия извне"⁴⁰.

Например, при падении процентной ставки по кредитам ("неспецифическое воздействие" внешнего окружения) ниже внутренней ставки дохода фирма, максимизирующая прибыль, в результате самоорганизации изменяет структуру капитала, состоящую из определенных долей заемного и собственного капиталов. Таким образом, процесс реформирования в финансовой сфере предприятия, связанный с изменением параметров внешней среды, реализуется в данном случае механизмами самоорганизации. Под специфическими же воздействиями понимается воздействие, навязывающее системе структуру или функционирование.

Понятия организации и самоорганизации имеют принципиально важное значение при разработке методологических основ процессов структуризации и реструктуризации предприятий как сложных экономических систем.

Хозяйственная система как экономическая организация предполагает реализацию соответствующих требований возмездности и эквивалентности в воспроизводственных взаимоотношениях обменивающихся благ. Таким образом, хозяйственная система в условиях рынка выступает как организация взаимных отношений между экономическими агентами. Это, прежде всего, означает наличие свободы выбора экономических агентов при принятии и реализации хозяйственных решений. Отсюда и основополагающее значение самоорганизации для экономического процесса: "без самоорганизации нет экономики!"⁴¹

При характеристике самоорганизации как "само себя осуществляющей организации, само себя производящей организации" следует различать понятия организации как объекта и понятие организации как процесса, а также различать организацию как организуемую (кем-то или чем-то) и организацию как самоорганизацию.

⁴⁰ Хакен Г. Информация и самоорганизация: макроскопический подход к сложным системам. М.: Мир, 1991, С. 29.

⁴¹ Сыроеждин И.М. Плановость, планирование, план. М.: Экономика, 1986. С. 248.

С точки зрения процесса, предприятие представляет собой систему последовательных действий, увязанных как с внутренней обстановкой, так и с внешней ситуацией. Такие действия протекают, как правило, на нескольких уровнях хозяйственной системы и выступают достаточно полным динамичным отображением экономического поведения хозяйственной системы⁴². Предприятие как самоорганизующаяся хозяйственная система в этом случае понимается как сеть "переплетенных" процессов, "которая может быть адекватно распутана в результате анализа на нескольких стратегических уровнях"⁴³.

Вывод об органическом единстве процессов самоорганизации и организации, в частности, важен при обосновании системного подхода при разработке механизмов регулирования процессов реструктуризации, в том числе места и роли государственного регулирования, позволяющего стимулировать и ускорять данный процесс.

Важное значение для предприятия как самоорганизующейся системы имеет соотношение общей системной функции хозяйственной системы и целей, как факторов, определяющих поведение организации в ее отношениях с внешней средой и, тем самым, выбор возможных направлений коренных изменений деятельности, т. е. выступающих факторами реструктуризации.

Каждая хозяйственная система имеет свою системную функцию, которая выступает как системообразующий фактор. Представление функции как системообразующего фактора дает возможность выделить систему из среды и исследовать ее как целое. Функция хозяйственной системы реализуется на основе деятельности всех элементов и организационных блоков, при этом общий эффект не равен сумме эффектов отдельных блоков, т. е. хозяйственная система обладает эмерджентными свойствами. Любая организация существует и действует ради достижения

своих собственных организационных целей. Такие цели можно классифицировать. По нашему мнению, они подразделяются на общеорганизационные, цели отдельных подразделений и цели индивидов. Объединяет же их такое понятие, как системная функция.

Отметим, что с точки зрения рассматриваемой нами проблемы реструктуризации понятие системной функции определяет действия фирмы, которые она намеревается осуществить и какую организационную форму принять. Известно, что в конструктивном плане любая хозяйственная система выступает как единство функции и структуры. Использование такого конструктивного определения системы позволяет анализировать, каким образом предприятия могут приспосабливаться к динамичным изменениям в среде, развивать свои специфические конкурентные преимущества, отыскивать и реализовывать успешные позиции в наиболее привлекательных областях, в том числе и путем активного формирования среды, что обеспечивает конструктивность подхода к процессу реструктуризации.

Заметим, что системный подход требует рассмотрения вопросов структуры (соответственно, процессов структуризации и реструктуризации) в обязательной связи с функцией хозяйственной системы. Поэтому основными требованиями, предъявляемыми к проекту реструктуризации предприятия (фирмы), являются:

- оперативность и адресность ответственности, обеспечивающие быстрое выявление и разрешение "проблемных сфер и ситуаций реструктуризации";

- гибкость и адаптивность, которая обеспечивает результативность реализации процедур реструктуризации, механизмов взаимодействия предприятия со средой.

При разработке и реализации системных процедур реструктуризации представляется важным то, что функция, как характеристика содержания деятельности, назначения хозяйственной системы фирмы в системе большего масштаба (мезо- или макро-уровня), играет ведущую роль по отношению к структуре. Это особенно относится к субъектам госпредпринимательства, которые отличает двойственность функций. Одни из них выполняют и производственные и социальные функции, другие же несут су-

⁴² Рюли Э., Шмидт С. Исследование стратегических процессов в организации // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5.

⁴³ Подход многоуровневого анализа процессов организации и самоорганизации в аспекте исследования стратегических процессов управления на предприятии разработан американским ученым А.М. Петтигрю (Pettigrew A.M. The character and significance of strategy process research // Strategic Management Journal. № 13. 1992. Special Issue Winter).

губо общественный характер (например, охрана порядка, безопасность, защита окружающей среды и др.).

По нашему убеждению, процесс любой реструктуризации должен начинаться с выявления функции рассматриваемой хозяйственной системы. Ее диагностика позволяет выявить нарушения в системе и масштаб складывающихся проблемных ситуаций, требующих "включения" механизмов реструктуризации. Кроме того, установление системной функции обеспечивает возможность для более действенного управления организацией, в том числе в процессах реструктуризации, и позволяет учитывать такие важные моменты, как:

- изменение положения предприятий во внешней среде по отношению к потребителям (смена доминирующей силы в отношениях продавцов и покупателей);
- изменение самого характера конкуренции и отношений с конкурентами (интенсификация конкуренции, многообразие форм);
- осознание того, что постоянные изменения становятся нормальным состоянием современного бизнеса.

Таким образом, системный подход, на наш взгляд, делает обоснованным вывод о том, что функциональную стабильность предприятия в условиях неопределенности трансформируемой экономики будут определять:

- условия макрореструктуризации, т. е. структурные и институциональные взаимодействия на уровне экономики в целом;
- условия мезореструктуризации, т. е. взаимодействия на уровне региона и отрасли;
- условия микрореструктуризации, т. е. организационные факторы оптимизации внутренней структуры предприятия, определение системной функции организации и методов реализации соответствующей стратегии.

Реализация такого подхода является основой для установления организационных целей, помогает выработке стратегии реструктуризации хозяйствующих субъектов, ее направленности и определяет допустимые границы изменений.

Глава 14. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

- 14.1. Анализ потребительских предпочтений. Функции полезности. Кривые безразличия
- 14.2. Норма замещения и предельная норма замещения
- 14.3. Бюджетные ограничения
- 14.4. Оптимальный выбор (оптимум) потребителя

Производитель стремится получить максимальную прибыль и для этого ведет свою производственную деятельность с учетом спроса на создаваемую продукцию, цен на ресурсы и многих других факторов.

Потребитель имеет своей целью максимальное удовлетворение своих потребностей, получение максимальной полезности от приобретенных им товаров и услуг, исходя из имеющегося у него дохода, личных пристрастий, а также с учетом рыночных цен на товары и услуги.

В данной главе будут рассмотрены вопросы рационального поведения и оптимального выбора потребителя, а также затронуты проблемы, связанные со спросом и более углубленным анализом факторов, определяющих его эластичность.

14.1. Анализ потребительских предпочтений Функции полезности. Кривые безразличия

Как известно, выходя на рынок, потребитель сталкивается с бесконечно большим количеством товаров и услуг. Для того чтобы упростить наш анализ, предположим существование всего двух товаров.

Пусть потребитель выбирает товар 1 в количестве q_1 , а товар 2 – в количестве q_2 . Тогда набор (q_1, q_2) определит **потребительскую корзину**, или **вектор потребления**, включающую то или иное количество товаров 1 и 2 и обладающую для потребителя некоторым качеством, которое можно измерить.

Если наборы пищевые, таким качеством будет калорийность набора, либо содержание в нем витамина С, либо содержание в нем сахара. Если рассматриваемые товары – металлы, таким качеством будет прочность сплава либо температура его

плавления. Если товары – утеплители, качеством набора будет теплопроводность набора, состоящего из двух утеплителей и т. д.

Разумеется, не всякое качество товара можно охарактеризовать числом. Например, качество обуви оценивается и продолжительностью носки (ее можно охарактеризовать числом), и красотой модели (красоту числом охарактеризовать невозможно). Тем не менее в дальнейшем мы будем считать, что каждой потребительской корзине (q_1, q_2) соответствует некоторое число U , называемое полезностью. Математически это означает, что задана функция полезности $U = f(q_1, q_2)$. Например, очень часто используется функция полезности Кобба-Дугласа, имеющая вид:

$$U = q_1^a q_2^b.$$

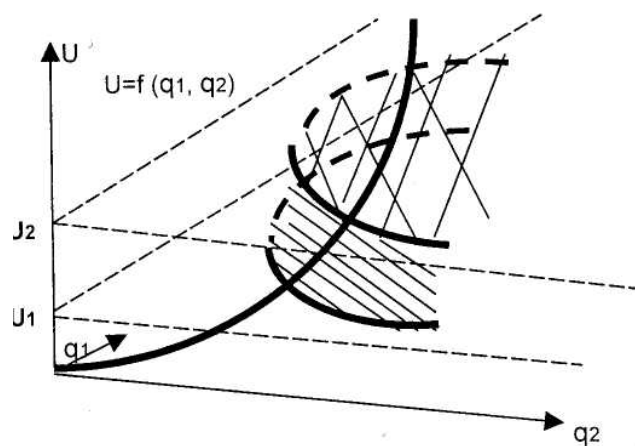


Рис. 14.1.1

Любую функцию полезности можно изобразить в виде поверхности в координатах q_1, q_2, U (рис. 14.1.1).

Однако такие пространственные рисунки требуют хорошего воображения и не очень удобны. Поэтому вместо поверхности изображают сечение этой поверхности горизонтальными плоскостями. При этом каждая кривая соответствует определенному уровню полезности потребителя. Набор таких кривых называется картой безразличия потребителя и характеризует предпочтения данного потребителя. Этот набор действительно напоминает гео-

графическую карту горной местности в горизонталях (рис. 14.1.2).

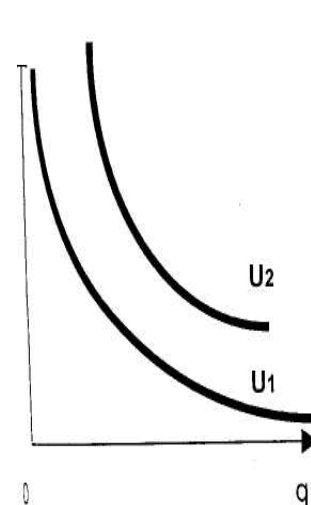


Рис. 14.1.2

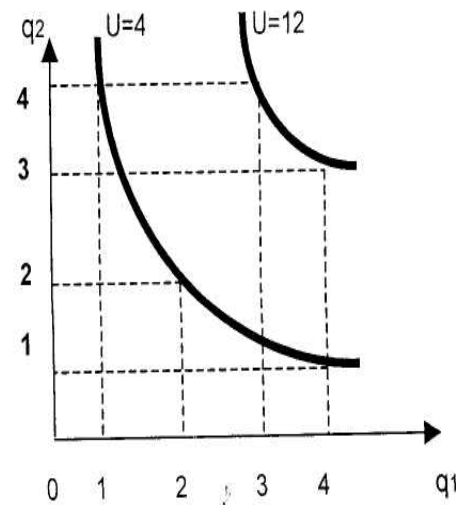


Рис. 14.1.3

Функцию полезности можно изобразить также в виде таблицы значений функции. Для функции полезности $U = q_1 q_2$ такая таблица будет иметь следующий вид:

Таблица 14.1.1

$q_2 \backslash q_1$	1	2	3	4	5
1	1	2	3	4	5
2	2	4	6	8	10
3	3	6	9	12	15
4	4	8	12	16	20

Соединяя точки с одинаковым значением полезности, мы получим карту безразличия потребителя (рис. 14.1.3) подобную той, что изображена на рис. 14.1.2.

Совокупность потребительских корзин, обеспечивающих потребителю одинаковый уровень удовлетворения его потребностей, т. е. имеющих одинаковую для него полезность, называется **кривой безразличия**.

Форма кривых безразличия зависит от предпочтений потребителя и может иметь разнообразный вид. Рассмотрим несколько **особых случаев**.

1. Набор товаров, являющихся **совершенными заменителями**.

К данной группе товаров относятся все предметы и услуги, которые потребитель готов заменять один на другой в постоянном соотношении. Проанализируем наиболее простую ситуацию, когда товары заменяются в пропорции один к одному, например, выбор между синими и красными карандашами. Потребителю необходимо приобрести 10 карандашей, и ему безразлично, какого они цвета.

Функция полезности в этом случае будет иметь вид $U = q_1 + q_2$ или при $U=10$: $q_1 + q_2 = 10$. Графически кривая безразличия, соответствующая данному уровню полезности, будет иметь вид прямой линии, имеющей тангенс угла наклона равный – 1.

Кривые безразличия, дающие этому потребителю большее удовлетворение, большую полезность (например, покупка 15 карандашей), будут находиться на параллельных прямых выше и правее начальной кривой безразличия (рис. 14.1.4).

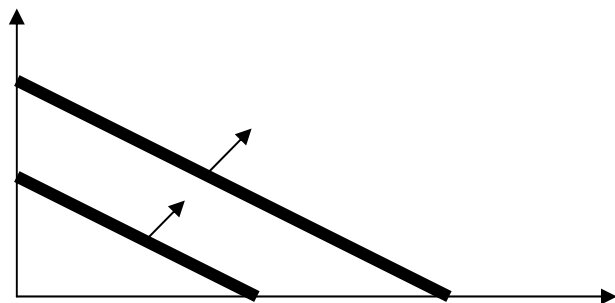


Рис. 14.1.4

2. Набор товаров, являющихся **совершенными дополнителями**.

В эту группу входят товары и услуги, потребляющиеся всегда вместе и в строго фиксированных пропорциях. Типичным примером дополняющих друг друга товаров являются предметы обуви. Потребителю нравятся ботинки, но он не может купить

правый ботинок, не приобретая левый. Если потребитель выбрал потребительскую корзину, состоящую из одного правого и одного левого ботинка, т.е. (1, 1), то прибавление к ней любого количества только правых и только левых ботинок не увеличивает полезности данного набора. Следовательно, все потребительские корзины типа (1,2), (1,3), (1,n) или (2,1), (n,1) и т. д. будут находиться на одной кривой безразличия с потребительским набором (1, 1).

Графически это изображено на рис. 14.1.5 (как и на предыдущем рисунке, стрелками обозначено направление смещения кривых безразличия от более низкого к более высокому уровню полезности).

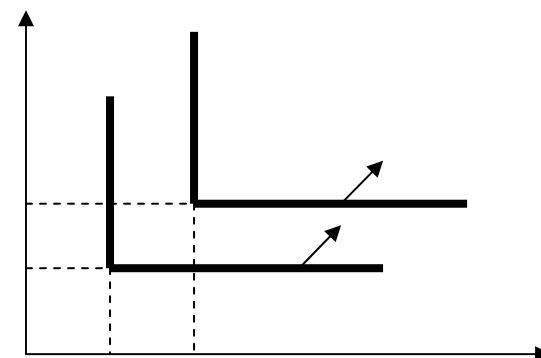


Рис. 14.1.5

3. Наличие в наборе **нежелательного товара**.

К нежелательным товарам и услугам относятся те товары, которые потребитель активно не любит, но без которых в силу каких-либо причин обойтись не может. Так, маленькие дети стараются избежать приема горьких лекарств, охотно потребляя при этом сладкий сироп, которым эти лекарства запивают.

Степень удовлетворения потребителя, его оценка полезности нежелательного товара будут тем выше, чем в меньших количествах он (данный товар) будет присутствовать в наборе. Для подобного случая безразличия будут иметь вид прямой с положительным углом наклона (рис. 14.1.6).

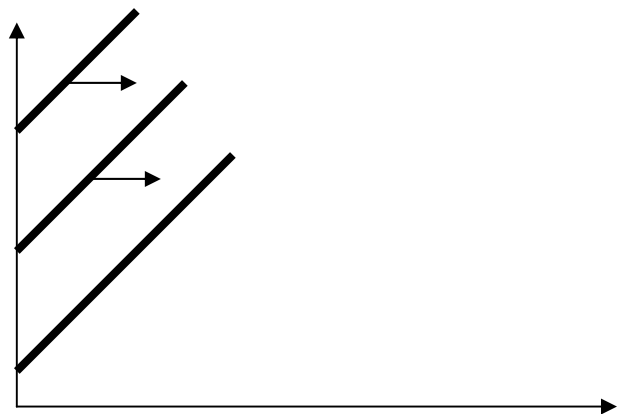


Рис. 14.1.6

4. Наличие в наборе **нейтрального товара**.

Подобная ситуация может возникнуть в случае, когда нам продают нужный товар с абсолютно бесполезной, с нашей точки зрения, но дешевой нагрузкой. В этом случае количество нагрузки не будет оказывать влияние на покупку основного товара, и кривые безразличия будут иметь вид вертикальных прямых (рис. 14.1.7).

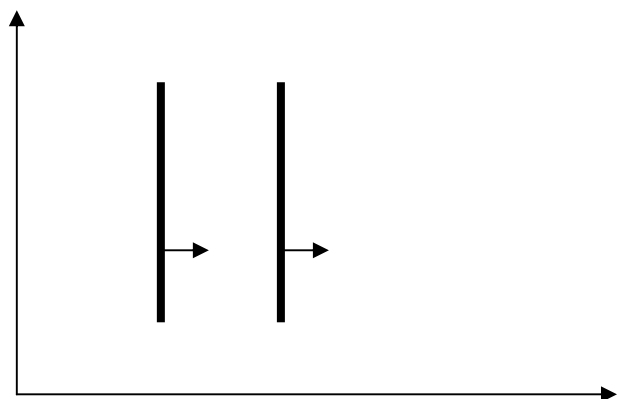


Рис. 14.1.7

5. Явление **насыщения**.

Теоретически можно представить ситуацию, при которой потребитель уже имеет идеальную потребительскую корзину, максимально удовлетворяющую его потребности, т. е. находится в точке насыщения.

Чем ближе находится потребитель к данной точке, тем больше его удовлетворение, тем выше полезность потребительской корзины. Графически кривые безразличия такого потребителя будут иметь вид эллипсов, как это представлено на рис. 14.1.8.

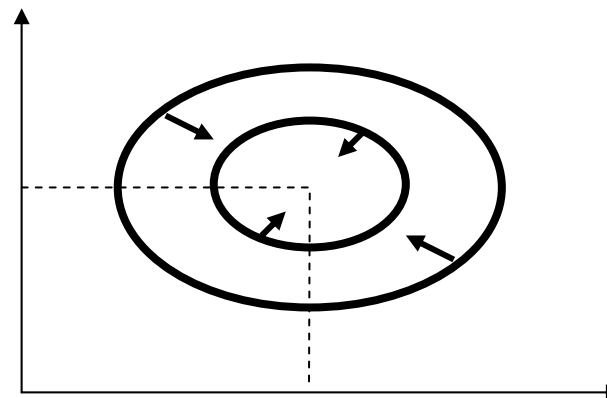


Рис. 14.1.8

Рассмотренные нами случаи имеют теоретический интерес, однако дальнейший анализ мы будем проводить, ограничившись рассмотрением кривых безразличия нормального вида. Введем для упрощения несколько ограничений.

Прежде всего, предположим, что для потребителя не существует нежелательных товаров, и порог насыщения еще не достигнут. Это означает, что потребитель предпочтет иметь большее количество разнообразных товаров и услуг меньшему. Данное предположение носит название гипотезы ненасыщенности и применительно к функции полезности означает возрастание функции полезности при одновременном возрастании.

Вторая гипотеза предполагает, что любой потребитель способен сравнивать все потребительские товары и услуги и их классифицировать, другими словами способен сделать выбор.

В соответствии с третьей гипотезой потребительские предпочтения транзитивны. Это означает, что если для данного потребителя набор 1 полезнее набора 2, а набор 2 полезнее набора 3, то набор 1 полезнее набора потребительских благ 3.

Выполнение вышеназванных ограничений обуславливает два принципиальных свойства стандартных кривых безразличия.

1. Кривая безразличия не может иметь участков возрастания. При движении вдоль участков возрастания увеличивается количество как первого (q_1), так и второго товара (q_2), а следовательно, в соответствии с первой гипотезой возрастает и функция полезности, а она должна быть постоянной вдоль кривой безразличия. Полученное противоречие и доказывает наше утверждение.

2. Кривые безразличия с разным уровнем полезности никогда не пересекаются.

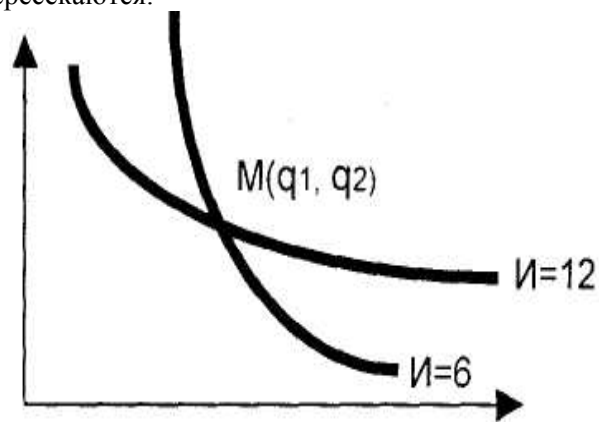


Рис. 14.1.9

Для доказательства этого свойства предположим, что кривая безразличия, соответствующая полезности $I = 6$, и кривая безразличия того же потребителя на те же самые товары с $I = 12$ пересекаются в точке M . Точка M лежит на первой кривой безразличия и поэтому полезность данного потребительского набора

равна 6. Но она также лежит и на второй кривой безразличия и поэтому ее полезность равна 12 (рис. 14.1.9).

Однако один и тот же потребительский набор (q_1, q_2) для одного и того же потребителя не может иметь две полезности, что доказывает исходное утверждение.

14.2. Норма замещения и предельная норма замещения

Рассмотрим более подробно кривую безразличия одного потребителя, чьи потребительские предпочтения являются нормальными, т. е. выполняются все вышеназванные гипотезы.

Пусть функция полезности имеет вид $I = q_1 q_2$. Будем рассматривать уровень полезности $I = 60$. Пусть $q_1 = 1$, $q_2 = 60$. При увеличении величины на единицу мы можем уменьшить величину на 30 единиц и при этом остаться на том же уровне полезности, на той же кривой безразличия.

Отношение приращения к приращению называется **нормой замещения**.

В данном случае она равна 30.

$$НЗ = \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1}.$$

Норма замещения показывает, сколько единиц товара 2 мы согласны уступить для увеличения товара 1 на единицу.

Рассматривая таблицу 14.2.1, можно убедиться, что норма замещения уменьшается в результате уменьшения количества товара q_2 , т. е. чем меньше остается у нас товара q_2 , тем неохотнее мы заменяем его на товар q_1 .

Таблица 14.2.1

Динамика нормы замещения

q_1	1	2	3	4	5	6
q_2	60	30	20	15	12	10
НЗ	30	10	5	3	2	

Геометрически норма замещения равна тангенсу угла наклона хорды (отрезка АВ) к горизонтальной оси. При движении вдоль кривой норма замещения убывает, следовательно, убывает угол. А это означает, что кривая безразличия является выпуклой в сторону начала координат (рис. 14.2.1).

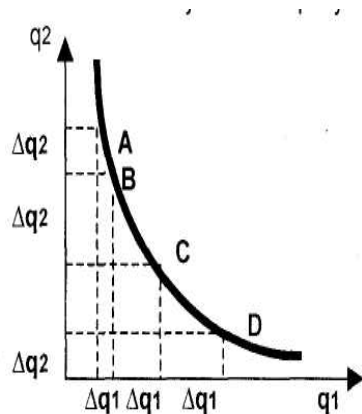


Рис. 14.2.1

Если величины приращений Δq_1 , Δq_2 будут бесконечно малы, то в этом случае норма замещения перейдет в предельную норму замещения. Величина предельной нормы характеризует норму замещения в данной точке кривой безразличия. В силу того, что при бесконечно малых Δq_1 , Δq_2 хорда превращается в касательную, предельная норма замещения равна тангенсу угла касательной к оси q_1 (рис. 14.2.2)*.

$$\text{ПНЗ } \text{tg } \alpha = \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1}.$$

14.3. Бюджетные ограничения

Независимо от специфики потребительских предпочтений экономический агент вынужден ограничивать свои потребности и делать выбор, учитывая не только свои вкусы и желания, но и свои доходы, а также принимая во внимание рыночные цены на интересующие его товары и услуги.

Чтобы лучше понять, как бюджет и рыночная конъюнктура лимитируют выбор потребителя, предположим, что все товары и услуги имеют фиксированную цену, а доход потребителя не ме-

* Если кривая безразличия задается функцией $q_2 = f(q_1)$, то в этом случае $\text{ПНЗ} = -f'(q_1)$. Например, для функции полезности $I = q_1 q_2$ кривая безразличия с уровнем полезности I_0 будет задаваться равенством $q_2 = I_0/q_1$ и поэтому $\text{ПНЗ} = -I_0/q_1^2$.

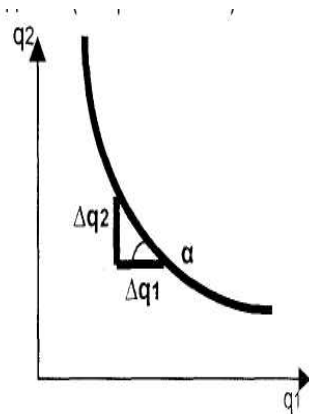


Рис. 14.2.2

няется в течение рассматриваемого периода. Обозначим цену первого товара через P_1 , цену второго товара через P_2 , а доход потребителя через R .

Если потребитель решит израсходовать весь свой доход на покупку данных товаров, то набор доступных ему потребительских корзин будет находиться в плоскости, ограниченной бюджетной прямой.

Приравняв совокупные затраты потребителя на покупку товаров и его доход, мы получим формулу, описывающую бюджетную прямую:

$$R = P_1 q_1 + P_2 q_2.$$

Для построения бюджетной прямой достаточно знать две точки на ней. Найдем эти точки.

Пусть потребитель расходует все свои деньги на товар 1, тогда максимальное количество этого товара, которое он может приобрести, равно:

$$q^*_1 = \frac{R}{P_1}.$$

Аналогично, тратя все деньги только на товар 2, потребитель покупает его в максимальном количестве, равном:

$$q^*_2 = \frac{R}{P_2}.$$

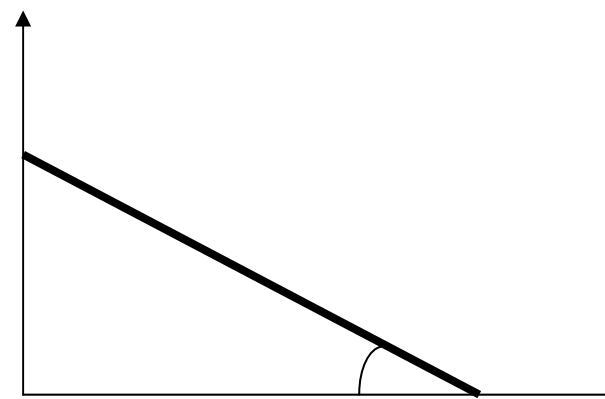


Рис. 14.3.1

Величины q_1^* q_2^* и определяют две точки на осях координат, через которые проходит бюджетная линия (рис. 14.3.1). Точки бюджетной прямой определяют набор потребительских корзин (q_1 , q_2), доступных покупателю при заданных ценах и заданном уровне доходов.

Рассмотрим влияние параметров P_1 , P_2 , R на **бюджетную прямую**.

При уменьшении цены P_1 точка q_2^* остается неизменной, а точка q_1^* смещается вправо. Бюджетная прямая при этом вращается относительно точки q_2^* (рис. 14.3.2). Аналогично, при изменении цены P_2 изменяется величина q_2^* , а значение q_1^* остается неизменным. Бюджетная прямая при этом вращается относительно точки q_1^* .

Угол наклона бюджетной прямой к горизонтальной оси определяется равенством:

$$\tan a = \frac{q_2}{q_1} = \frac{R}{P_2} : \frac{R}{P_1} = \frac{P_1}{P_2}.$$

Отсюда видно, что при заданных ценах P_1 , P_2 все бюджетные прямые наклонены под одним и тем же углом к горизонтальной оси q_1 . Увеличение дохода потребителя смещает параллельно вправо и вверх бюджетную прямую, как это изображено на рис. 14.3.3. Величина R пропорциональна расстоянию до бюджетной прямой от начала координат. Линия, перпендикулярная бюджетной прямой и проходящая через начало координат, может служить осью дохода (рис. 14.3.4)

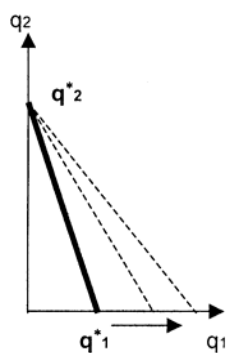


Рис. 14.3.2

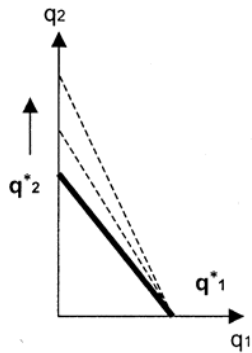


Рис. 14.3.3

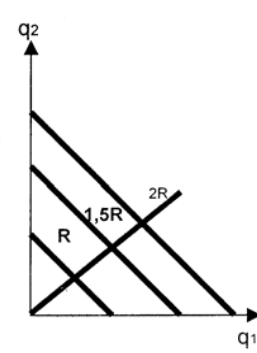


Рис. 14.3.4

Отметим еще некоторые свойства бюджетной прямой:

1. При одновременном увеличении в N раз и цен P_1 P_2 и дохода R положение бюджетной прямой не меняется.

Докажем это, используя уравнение бюджетной прямой и последовательно его преобразовывая. Заменим величины P_1 , P_2 , R на NP_1 , NP_2 , NR .

При этом получим:

$$q_1^* = \frac{NR}{NP_1} = \frac{R}{P_1}, \quad q_2^* = \frac{NR}{NP_2} = \frac{R}{P_2}.$$

В силу того, что точки q_1^* , q_2^* , определяющие положение бюджетной прямой, не изменились, прямая остается на прежнем месте.

2. Уменьшение цен в N раз равносильно увеличению в N раз дохода потребителя. Это свойство вытекает из формул:

$$q_1^* = \frac{R}{\left(\frac{P_1}{N}\right)} = \frac{NR}{P_1}, \quad q_2^* = \frac{R}{\left(\frac{P_2}{N}\right)} = \frac{NR}{P_2}$$

14.4. Оптимальный выбор (оптимум) потребителя

Анализируя бюджетную совокупность потребительских корзин, потребитель стремится выбрать ту из них, которая бы в максимальной степени удовлетворяла бы его потребности, т. е. имела бы для него максимальную полезность. Потребительский набор, лежащий в области бюджетной совокупности и обеспечивающий максимальную полезность данному потребителю, называется оптимальным.

Используя понятия кривых безразличия и бюджетной прямой, можно решить две следующие задачи на оптимальное поведение потребителя.

1. Получить заданную полезность с минимальными затратами.

Предположим, что нам дана кривая безразличия с уровнем полезности I_0 и даны цены P_1 , P_2 . Требуется минимизировать величину:

$$R = P_1 q_1 + P_2 q_2.$$

Решение: так как заданы цены, то определен наклон всех бюджетных прямых. А поскольку величина дохода R пропорциональна расстоянию до начала координат, то из всех бюджетных прямых, имеющих общие точки с кривой безразличия, следует выбрать самую близкую к началу координат. Эта точка, этот потребительский набор и будут соответствовать минимальному R .

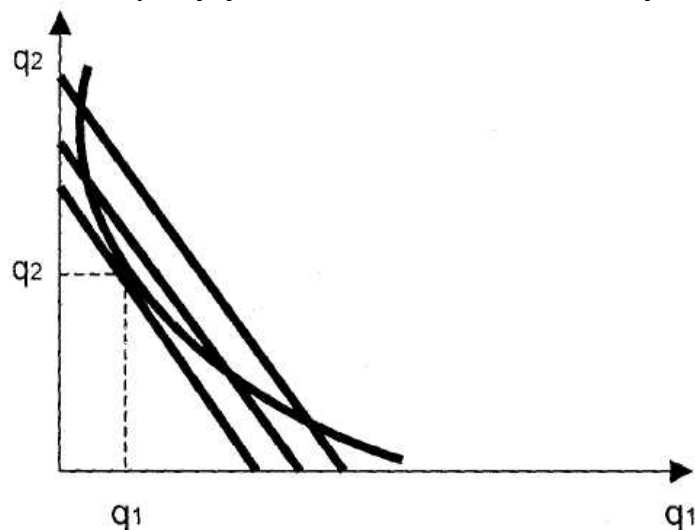


Рис. 14.4.1

На рис. 14.4.1 видно, что такая прямая является касательной к кривой безразличия, поэтому в точке оптимума выполняется равенство:

$$ПНЗ = \frac{P_1}{P_2}, \text{ или } \frac{\Delta q_2}{\Delta q_1} = \frac{P_1}{P_2}, \text{ или } P_1 \Delta q_1 = P_2 \Delta q_2.$$

Последнее равенство означает, что в точке оптимума затраты на товары 1 и 2 равны. Если бы в этой точке было, например, $P_1 \Delta q_1 = P_2 \Delta q_2$, то данная точка не была бы точкой минимальных расходов, так как заменив Δq_2 на эквивалентное в смысле полезности количество Δq_1 , мы снизили бы наши затраты.

2. Получить **максимальную полезность при заданном доходе**.

Пусть даны величины P_1 , P_2 , R , т. е. задана бюджетная прямая. Требуется максимизировать функцию полезности $I = f(q_1, q_2)$.

Решение: рассмотрим на плоскости бюджетную прямую и карту кривых безразличия данного потребителя. При движении вдоль бюджетной прямой мы пересекаем кривые безразличия с разным уровнем полезности. При этом максимальный уровень полезности достигается в точке M . В ней бюджетная прямая касается кривой безразличия, и поэтому в этой оптимальной точке выполняется условие (рис. 14.4.2):

$$ПНЗ = \frac{P_1}{P_2}$$

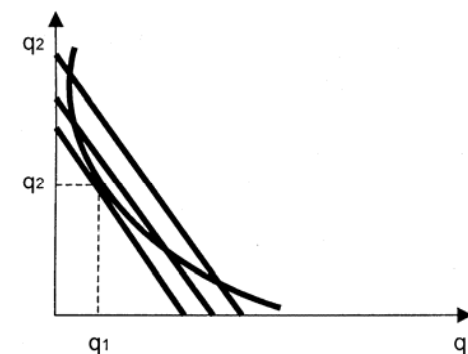


Рис. 14.4.2

Таким образом, в обоих случаях удовлетворение потребителя от выбранных им товаров достигнет своего максимума при условии равенства предельной нормы замещения двух товаров соотношению их цен.

Особым случаем является ситуация, при которой потребитель отказывается от потребления одного из товаров независимо от своего дохода и цен на него. Допустим, что к таким товарам относится товар 1, т. е. $q_1 = 0$. Если мы подставим это значение в формулу бюджетной прямой, то получим $R = P_1 q_1 + P_2 q_2$,

$$\text{или } R = P_2 q_2, \text{ или } q_2 = \frac{R}{P_2}; \quad q_1^* = q_1 = 0.$$

Данное выражение показывает, что оптимум находится на вертикальной оси в точке q_2^* , т. е. в точке нулевого потребления товара 1 (рис. 14.4.3). Когда возникает подобная ситуация (эко-

номисты называют ее угловым решением), угол наклона кривой безразличия и угол наклона бюджетной прямой не совпадают, и предельная норма замещения потребителя не равняется соотношению цен.

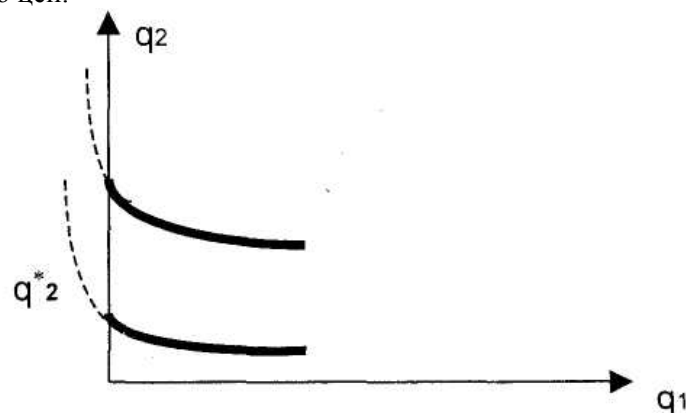
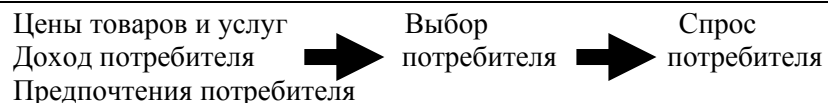


Рис. 14.4.3

Если мы отбросим подобные случаи, то для нормальных кривых безразличия и при условии потребления определенного количества обоих товаров, т. е. $q_1 > 0$, $q_2 > 0$, выведенное ранее условие оптимума будет справедливо.

Таким образом, потребительский выбор индивидуума, а в конечном счете и его рыночный спрос определяются совокупным воздействием, с одной стороны, его предпочтения и вкусов, а с другой – бюджетных ограничений и рыночных цен.



Глава 15. НОВАЯ ЭКОНОМИКА ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА. СЕМЬЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 15.1. Домохозяйства и семья в рыночной экономике
- 15.2. Семья и функции семьи
- 15.3. Семейный бюджет

В любом известном обществе – древнем, примитивном, развивающемся и развитом – семья была главной силой в производстве и распределении товаров и услуг. Особенно она была важна в производстве, уходе за детьми и их воспитании, производстве пищи, защите от болезней и другого риска, как гарант репутации ее членов. Более того, родители часто проявляли самопожертвование ради детей и друг друга, что свидетельствует о героической натуре мужчин и женщин.

Семья радикально изменилась на протяжении веков. Общие родственные отношения в примитивном обществе, выявленные антропологами, контрастируют с нукlearной (родители и дети) семьей современного общества, где двоюродные братья едва знают друг друга. Обязанность заботиться и содержать старых родителей в большинстве случаев отсутствует в современном обществе, где старики живут одни или в домах престарелых.

Однако семья все еще занимает намного меньше места в экономическом анализе, чем в реальной жизни. И хотя выдающиеся экономисты провозгласили семью основой экономической жизни, ни в "Принципах экономики" Маршалла, ни в "Принципах политической экономии" Милля, ни в "Богатстве народов" Смита, ни в каком-либо ином великом труде не уделено более значительного внимания функционированию семьи.

Исключением стала модель роста народонаселения Мальтуса, которая затрагивала связь между рождаемостью, доходом семьи, брачным возрастом. Мальтус утверждал, что при менее благоприятных экономических обстоятельствах супруги обычно женятся позднее (или должны так поступать). Однако это важное замечание долгие годы оставалось без внимания экономистов. Серьезный вклад в исследование возникновения и развития семьи внесла работа Ф. Энгельса "Происхождение семьи, частной собственности и государства" (1884 г.).

Сегодня семью принято считать фундаментом, на котором основан общественный порядок. Однако она остается одним из наименее исследованных институтов, несмотря на то, что в последние 40 лет экономисты пытаются систематически анализировать экономическое поведение семьи и ее членов.

Целью данной главы является развитие понимания экономики семьи и домохозяйства. Семья здесь рассматривается как своеобразная "фирма", которая потребляет ресурсы, включая труд внутри семьи и товары на рынке, производит блага для удовлетворения потребностей семьи, несет определенные издержки, что в основном и определяет экономическое поведение семьи.

15.1. Домохозяйства и семья в рыночной экономике

Современная экономическая мысль рассматривает семью, или более обобщенно – домашнее хозяйство, не только как важного потребителя, но и производителя. Мы уже знаем, что домашнее хозяйство в рыночной экономике представляет собой экономическую единицу в составе одного или нескольких лиц, которая самостоятельно принимает решения, стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей, отдавая им определенные предпочтения, является собственником какого-либо фактора производства (чаще всего рабочей силы), обеспечивает производство и воспроизводство "человеческого капитала". Все эти характеристики можно отнести к семье.

Семья – это, как правило, осознанно организованная на основе родственных связей и общности быта малая группа людей, жизнедеятельность которых осуществляется для реализации социальных, экономических и духовных потребностей индивида, самой семьи и общества в целом.

В реальной жизни имеют место также семьи-одиночки, состоящие из одиноких (холостых) мужчин или женщин, самостоятельно, обособленно ведущих свое домашнее хозяйство.

Семья испытывает на себе влияние экономических, правовых, идеологических, нравственных отношений.

Традиционно семья начинается с брака. Браки, можно сказать, совершаются на "рынке", который "предназначает" мужчин и женщин друг другу или оставляет их одинокими до появления

лучших возможностей. Оптимальное предназначение на эффективном рынке с участниками, максимизирующими полезность, имеет следствием то, что людям, не предназначенным друг для друга, не будет лучше, если они поженятся.

Во всех обществах супруги имеют тенденцию происходить из семей одинакового уровня, религии и подбираются по сходству образования, роста, возраста и многих других переменных. Теория предназначения на эффективных рынках объясняет позитивные подходящие подборы сопутственностью или "супердополнительностью" в домашнем хозяйстве между свойствами мужей и жен. Эффективное предназначение также частично объясняет взаимный альтруизм жен и мужей: "влюбленные люди, вероятно, женятся потому, что на обособленном уровне формального анализа любовь можно считать одним из источников "сопутственности". Брак можно определить по-разному, но в западной экономической литературе брак иногда рассматривают как принудительно-правовой контракт между мужчиной и женщиной. Каждая сторона явно или косвенно берет определенные обязательства в рамках семьи, признавая определенные права и привилегии друг друга и явно или косвенно соглашаясь с правилами принятия решений, закрепленными в контракте. Это последнее положение важно, поскольку условия меняются, и не все вопросы отношений можно уладить до принятия взаимных клятв. Эти положения контракта могут быть неясными, необычно присутствуют в том или ином виде. Обе стороны могут просто подразумевать, что будут сотрудничать, зная поведение друг друга.

Процесс брака можно сравнить с развитием конституции и устава любой фирмы или организации. Как и в случае с любой организацией, правила игры могут быть по желанию вовлеченных людей как ограничительными, так и гибкими. Возможно, главная цель свиданий и помолвок на самом деле в том, чтобы дать парам шанс выработать такие правила и разработать контракт, по которому каждый согласен жить. (Не все пары, однако, используют этот шанс в равной степени.) Контракт, например, может включать положение о детях (и их количестве), кто будет выполнять работу по дому и подстригать газон, какие решения будут приниматься демократически всей семьей, а какие – определяться административно. Хотя нам хотелось бы думать, что все

в браке должно зависеть от любви, на распределение ответственности может значительно влиять относительная сила договаривающихся сторон.

Без развития таких положений или если они остаются неопределенными, в будущем могут возникнуть значительные разногласия, которые закончатся разводом. Из-за различий во взглядах на брак люди часто не вступают в него, поскольку вовлеченные стороны не могут прийти к согласию о контракте. Процесс свиданий выявляет те браки, которые распадутся. С одной стороны, ресурсы расходуются на свидания, но с другой – это же бережет ресурсы от их связывания (хотя бы временного) в неудовлетворительном браке.

Роль суда в процессе развода немаловажна и также имеет экономические последствия. Вмешательство суда гарантирует мужу и жене некоторые права собственности на семейные активы, материальные и нематериальные. В этих условиях муж и жена заинтересованы инвестировать свое время и другие ресурсы в развитие семейных активов и строительство крепких материальных отношений. Семья является *инвестиционным проектом* в смысле получения отдачи через ряд лет.

Аналогия с инвестициями в бизнес здесь уместна. Допустим, предприниматель просчитывает инвестиции в строительство офиса. Будет ли он делать инвестиции, зная, что не имеет прав собственности на здание, т. е. кто-нибудь может его отнять без возражений со стороны суда? Возможно, он инвестировал бы в проект больше, если бы имел некоторые права, защищаемые государством.

Подобная логика применима к желанию партнеров по браку инвестировать их союз. В какой степени легальный статус брака приносит пользу всем сторонам в семье, в той же степени инвестиции благоприятно сказываются на стабильности и продолжительности брака.

Здесь есть одна проблема. При обеспечении каждому партнеру прав собственности на активы семьи и в некоторой степени – на другого партнера, а также в связи с высокой ценой расторжения брака жена или муж могут при желании обидеть (ущемить интересы) другого. Поскольку затраты на развод высоки, партнер может позволить себя эксплуатировать. Если ущерб выше, чем

издержки развода, брак распадается. При совместном проживании без брака каждый может уйти без правовых ограничений. Эта возможность ухода без возражения суда может заставить другую сторону быть более внимательной и терпимой.

Поведение людей, касающееся брака, является рациональным Это, конечно, означает, что, выбирая супруга, оба пола максимизируют свои *полезности*. Это также означает, что в процессе вступления в брак каждый индивид должен задать себе два фундаментальных вопроса:

1. Каковы в целом издержки и выгоды брака по сравнению с холостой жизнью?

2. Имея в виду эти издержки и выгоды, как долго и упорно должен он или она искать подходящего партнера?

Взвешивая все за и против, индивид должен считаться с несколькими важными соображениями относительно *издержек брака*. Самым главным для многих является *потеря (цена) независимости*. Люди никогда не бывают полностью свободны делать то, что хотят: они должны учитывать влияние своих действий на других. В семье эффект от действий индивидов может быть более прямым и значительным, поэтому всем необходимо ограничивать собственное поведение в большей степени, чем требовалось бы, живи они отдельно.

Семья обычно соглашается принимать многие решения демократически и коллективно. Предпринимая такой шаг, члены семьи в основном готовы к будущим издержкам, включающим сложность и длительность выработки решения.

Это происходит потому, что согласия труднее достичь при большем числе участников. Например, для женатого Сережи купить новый автомобиль дороже, чем для одинокого Петра. Все, что нужно Петру при покупке автомобиля – это учесть свои желания. С другой стороны, Сережа должен считаться не только со своими предпочтениями, но и своей жены. В результате процесс покупки машины для Сережи может быть (и почти всегда бывает) более длительным. Если бы муж и жена имели идентичные предпочтения, что, без сомнения, исключительно редко случается в браке, *издержки их решения* были бы такими же, как у Петра. Благодаря одинаковым предпочтениям они оба могли бы быть уверены: что бы ни купил один, другому это понравится.

Из-за этих издержек супруги часто соглашаются на принятие большинства решений административно одной стороной. Например, одному дается право принимать решения о семейных обедах без консультаций с другими членами семьи. Другой может решать вопросы покупки детской одежды и т. д. Каждая сторона может принимать решения без согласования с другими, и экономия на издержках может дать массу прибыли, с лихвой окупающую неверные решения. Разделение власти в принятии решений внутри семьи делает экономику семьи эффективной.

Семья вовлечена в производство товаров и услуг, распределяемых между всеми членами семьи. Они доступны в одинаковом количестве и качестве всем. Общие товары, – возьмем приведенный выше пример с автомобилем – могут не соответствовать полностью вкусам ни одного из индивидов, но это товары, которые все согласны купить. В таком случае, а их множество, индивиду приходится нести издержки **неполучения товара** в количестве и качестве, наиболее полно удовлетворяющем его предпочтения.

Этот тип издержек встречается не только потому, что блага потребляются, покупаются или производятся семьей (автомобили, телевизионные программы, отдых и семейная жизнь), это применимо и к отношениям с другими людьми. Оба супруга могут решить общаться с определенными людьми не потому, что они более подходят с точки зрения желаемых качеств у друзей, а потому, что избранные друзья представляют компромисс для обоих. Из этого не следует, что каждый не будет иметь своих друзей, просто они договорятся об общих друзьях. Насколько они будут общаться с общими друзьями, настолько меньшим временем будут они располагать для общения с индивидуальными друзьями.

Поскольку решения в семье принимаются демократически, его члены должны иметь право голоса в распределении бремени производства благ, когда определяется, кто платит вкладом денежного дохода, времени или усилий. Семья может "облагать налогом" членов семьи, как любой коллективный правящий орган. Любой член семьи может быть принужден платить за коллективные блага и проекты, с которыми не согласен. Это можно считать потенциальными издержками члена семьи, о чем свиде-

тельствуют порой возражения некоторых членов семьи, не желающих выполнять ту или иную работу.

Другие издержки, связанные с браком, включают риск роста сильных эмоциональных связей с группой индивидов и отказ от возможности встреч и общения с другими людьми. Издержки женитьбы на одном частном лице можно рассматривать, как утрату возможности жениться на ком-либо другом, кто мог быть желаемой парой, но не встретился вовремя. Список издержек можно продолжить.

Согласно марксистской теории, издержки в семье, как основном потребительском звене экономической системы, можно охарактеризовать как издержки потребления (т. е. затраты в сфере потребления). Эти затраты могут быть производительного характера (приготовление пищи, шитье одежды, ремонт жилища и т. д.), поэтому они по сути своей являются издержками производства в сфере потребления. Кроме чистых издержек потребления при пользовании жильем, одеждой и др., семья осуществляет затраты на покупку товаров и услуг, которые по существу являются издержками обращения в сфере потребления. Поэтому издержки в экономике семьи многообразны не только по видам, но и по экономическому содержанию.

Выгоды брака и семьи вытекают, главным образом, из ее способности производить желаемые товары и услуги.

Первое – супруги имеют возможность производить вещи, невозможные во внебрачной ситуации. Этот перечень может включать детей (по крайней мере, законнорожденных), престиж и статус, который может влиять на занятость и круг друзей, солидность компании, всегда доступный семейный секс и семейную жизнь в целом. Без сомнения, многие из этих благ можно иметь в определенном качестве и количестве и вне семьи; мы только полагаем, что внутри семьи они приобретают определенные свойства и поэтому ценны для людей (хотя некоторые из них можно считать издержками).

Второе – семья, функционирующая как отдельное домашнее хозяйство с участием более одного индивида, может производить товары и услуги гораздо эффективнее, чем несколько домохозяйств с одним индивидом в каждом. Это происходит благодаря экономии за счет масштабов.

Многие товары и услуги для членов семьи в доме являются **общественными благами**: они приносят пользу всем и не уменьшаются в количественном качестве при добавлении дополнительных потребителей (например, декоративные вещи для дома, красивая картина на стене и т. д.). У людей, живущих под одной крышей, нет необходимости производить общие блага каждому для себя, поэтому есть возможность улучшить качество имеющихся благ или направить ресурсы на другие цели.

Эффективность домашнего производства может быть выше при специализации и обмене между партнерами. Стороны могут использовать преимущества своей сравнительной эффективной производительности. Допустим для упрощения, что домашнее хозяйство производит только две услуги – уборку дома и стрижку газона, и нам дается следующая информация о способностях мужа и жены выполнить эту работу (табл. 15.1.1).

Таблица 15.1.1

	Уборка дома	Стрижка газона
Жена	60 мин.	100 мин.
Муж	100 мин.	300 мин.

Таблица показывает, что жена может убрать дом за 60 минут и постричь газон за 100 минут. У мужа уйдет на уборку 100 минут и 300 минут на газон. Если бы они жили отдельно, то для выполнения данной работы им потребовалось бы суммарно 560 минут. Если они живут вместе и каждый убирает половину дома и стрижет половину газона, то уйдет 280 минут (80 минут на уборку дома и 200 минут на газон).

Однако у обоих есть возможность специализации – один убирает дом, а другой стрижет газон. Поскольку каждый будет что-то делать для другого, это в определенном смысле обмен. Каждый раз, когда жена убирает дом, она отказывается от 3/5 стрижки газона: если она тратит 60 минут на уборку дома, то в это время уже не может стричь газон. Поэтому мы говорим, что она могла бы подстричь за это время 3/5 газона. С другой стороны, каждый раз, когда муж убирает дом, он отказывается от стрижки лишь 1/3 газона. Таким образом, можно сделать вывод, что для жены уборка дома будет дороже в измерении не постриженного газона.

Если мы хотим минимизировать издержки производства, то жена должна стричь газон, а муж – убирать дом. Если они поделят работу так, суммарное время будет равно 200 минутам. Если жена будет убирать дом, а муж стричь газон, уйдет 360 минут.

Можно сделать вывод: под общей крышей издержки производства благ минимизируются, если супруги будут специализироваться и эффективно обмениваться. Заметим также, что в нашем примере жена более производительна в оказании обеих услуг. Специализируясь, муж и жена могут избежать издержек, связанных с развитием одинаковых навыков. Каждый может сосредоточиться на ограниченных домашних задачах, совершенствуя эффективность их выполнения. Муж и жена заинтересованы в максимизации домашнего производства или минимизации его издержек, что одно и то же, а значит, будут в определенной степени специализироваться по дому. Они "играют роли". Однако эти роли не обязательно традиционны для супругов, а могут распределяться в соответствии с эффективностью производства (сравнительным преимуществом).

Если семье предстоит принять решение о распределении времени его членов между внешней работой и работой дома, для минимизации издержек домашнего производства следует использовать менее дорогой труд извне.

Издержки уборки дома равны стоимости материалов и стоимости индивидуального времени члена семьи, выполняющего уборку, за пределами семьи.

Допустим, на уборку уходит 2 часа, а зарплата, которую может жена заработать вне дома, равна 6 долларов в час, мужа – 10 долларов в час. Отсюда следует, что жене будет дешевле делать уборку. Если муж будет убирать дом, но обойдется на 8 долларов дороже, поскольку его зарплата на 4 доллара больше. Такое же распределение времени будет в случае, когда жена значительно эффективнее мужа в производстве домашних благ. Допустим, жена зарабатывает 10 долларов в час, а муж 6 долларов. Жена выполняет какую-то домашнюю работу за 1 час, а муж за 2 часа. Если муж останется дома, то семье это обойдется в 12 долларов (2 часа по 6 долларов). Однако издержки составят только 10 долларов (1 час по 10 долларов), когда жена выполнит эту работу. Если семья заинтересована в минимизации издержек, жена оста-

нется дома. Если супруги не придерживаются рациональных правил распределения времени, то объяснение этому, видимо, следует искать в сформировавшейся у них системе ценностей. Таким образом, отношения в семье могут быть результатом сознательного, рационального выбора супругов.

Известно, что женщины, как правило, зарабатывают меньше мужчин как по причине дискриминации, так и по причине меньшей производительности. С этим приходится мириться индивидуальным домашним хозяйствам, поэтому следует ожидать, что женам в семье передадут многие обязанности (уход за детьми и т. п.). При этом издержки ухода за детьми минимизируются, а продукт домашнего хозяйства максимизируется.

Если дискриминация, с которой женщины сталкиваются вне дома, сокращается и или женщины могут увеличить свою производительность по сравнению с мужчинами, можно ожидать относительного роста их зарплаты. Тогда следует ожидать все большего количества работающих вне дома женщин и относительно больше времени, затрачиваемого мужьями на домашнюю работу. Очевидно, что уровень занятости женщин растет за последние десятилетия, а уровень занятости мужчин в общественном производстве снижается. Этому много причин, включая измерения в отношении мужчин и женщин к занятости женщин. Наша точка зрения проста: большая заработная плата женщин может быть другим объясняющим фактором.

Обязанности, как правило, делегируются членами семьи, и каждый в семье зависит от выполнения условий договора другими. Поэтому благосостояние семьи уменьшится, если один из членов будет уваливать от своих обязанностей. Отлынивание от обязанностей по дому причиняет ущерб другим, поэтому любящий человек менее склонен уваливать, чем тот, кто не любит. Поэтому человек, если у него есть возможность выбора, естественно, хотел бы вступить в брак с тем, кто его любит и, естественно, кого он любит.

Почти все контракты требуют наблюдения за исполнением. Брачный контракт не является здесь исключением, особенно в правовом и эмоциональном отношении. Иными словами, присутствие любви сокращает издержки каждого супруга на проверку соблюдения брачного контракта.

Где нет любви, там мы скорее найдем уваливание от семейных обязанностей. Это, в свою очередь, отвлекает семейные ресурсы на "надзор" за членами семьи. И здесь любовь приобретает экономический смысл. Однако это не означает, что люди никогда не женятся без любви. Из-за выгод семейного положения многие предпочитают брак холостому состоянию. Некоторые женятся из-за денег и по другим соображениям.

Все это дополняет одно интересное заключение о том, что эффективный брак – это тот брак, в котором двое любят и похожи друг на друга в ценностях и предпочтениях. Такое заключение вытекает из позиции экономической теории о семье как производственной единице. Чем сильнее любовь и ближе взгляды пары, тем ближе брак к идеальному.

Однако в реальном мире, где мы живем, максимизирующий индивид часто должен выбирать между человеком, менее любимым, но похожим во многом, и любимым человеком, очень отличным от него. Все, что индивиды могут сделать, это максимизировать ряд характеристик. Хотя любовь увеличивает эффективность домашнего хозяйства, однако известны браки, в которых стороны нежно любили друг друга, но разошлись, поскольку различия вкусов были настолько велики, что любовь, как сильна она ни была, не смогла преодолеть их. С другой стороны, браки без большой любви сохраняются, когда вкусы партнеров очень близки, они находят свои отношения очень выгодными, по крайней мере, по сравнению с другими возможностями.

Экономическая роль семьи в рыночной экономике чрезвычайно сложна. В связи с этим семья решает многообразные проблемы ведения домашнего хозяйства, семейного бизнеса, воспроизводства рабочей силы, обеспечения необходимого уровня потребительского спроса, создания инвестиционного потенциала и другие. Разрешение проблем семьи, ведущей домашнее хозяйство и занимающейся предпринимательской деятельностью в условиях рыночной экономики, следует искать в:

- формировании новых потребностей и возможностей семьи;
- создании условий развития и реализации экономических функций семьи;
- повышении социально-экономического статуса семьи;

– обеспечении социальной поддержки и нормальных бытовых условий семьи.

В разные исторические эпохи, в зависимости от характера общественных отношений, изменялась и семья: ее место и роль, величина и устойчивость, положение в обществе, ее социально-экономический статус.

Социально-экономический статус семьи – это интегральный показатель, который отражает в семейных отношениях особенности социально-политического устройства государства, его правовые основы, уровень развития экономики, культуры и общественного самосознания.

Значение семьи, ее роль в рыночной экономике схематично можно представить следующим образом (рис. 15.1.1).

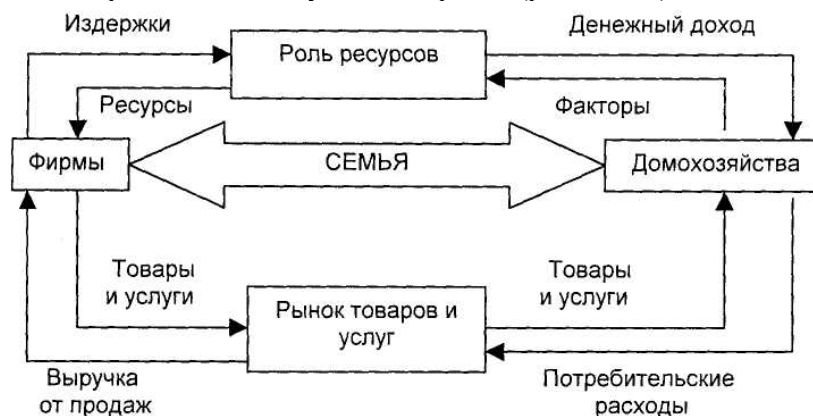


Рис. 15.1.1 Роль семьи в рыночной экономике

Внешний контур, образованный на схеме стрелками, характеризует движение доходов и расходов домохозяйств и фирм в денежной форме. Внутренний контур показывает движение товаров, услуг и ресурсов. Схема свидетельствует о том, что суммарная величина продаж фирм равна суммарной величине доходов домохозяйств, общая величина платежей в верхней и нижней частях внешнего контура является одной и той же величиной. Причем равенство доходов и расходов относится к экономике в целом, а не к отдельному домашнему хозяйству. Домохозяйства снабжают рыночную экономику факторами производства (труд,

капитал, земля, предпринимательские способности), поставляют их на рынок ресурсов и полученные за них деньги (денежный доход) используют с целью приобретения товаров и услуг (потребительские расходы) для удовлетворения потребностей членов семьи. Семья в данной схеме находится в центре рыночной экономики, определяет в той или иной степени функционирование домохозяйств и фирм, рынков ресурсов, товаров и услуг. Включаясь в кругооборот рыночной экономики, семья выполняет самые разные функции.

15.2. Семья и функции семьи

Функции семьи многообразны. Они затрагивают все важнейшие секторы деятельности общества и во многом определяют социально-экономические процессы, происходящие в нем.

В условиях рыночной экономики семья является основным звеном формирования и накопления человеческого капитала. Поэтому систему функций семьи можно рассмотреть на трех стадиях: образование, производство и реализация "человеческого капитала".

На первой стадии происходит создание материальной базы семьи в процессе осуществления следующих функций: формирования и использования семейного бюджета, ведения домашнего хозяйства.

На второй стадии семья выполняет следующие функции: детородную, воспитательную, рекреационную. На этой стадии производится физическая основа "человеческого капитала", который развивается, и одновременно происходит адаптация этого капитала к социально-экономической системе жизнедеятельности. Для производства человеческого капитала необходимы следующие факторы производства: материальные ресурсы, товары и услуги, а также сами производители – члены семьи.

На третьей стадии реализуются следующие функции посредством различных способов предпринимательства и трудоустройства: индивидуальное участие членов семьи в рыночном хозяйстве, организация семейного бизнеса, корпоративные формы участия семьи в рыночном хозяйстве, ведение домашнего хозяйства, получение и распределение доходов.

Функции семьи на всех стадиях формирования и функционирования "человеческого капитала" взаимосвязаны. Например, снижение детородной функции уменьшает трудовой потенциал семьи, ослабляет ее производственные функции и может отрицательно сказаться на воспитательной функции.

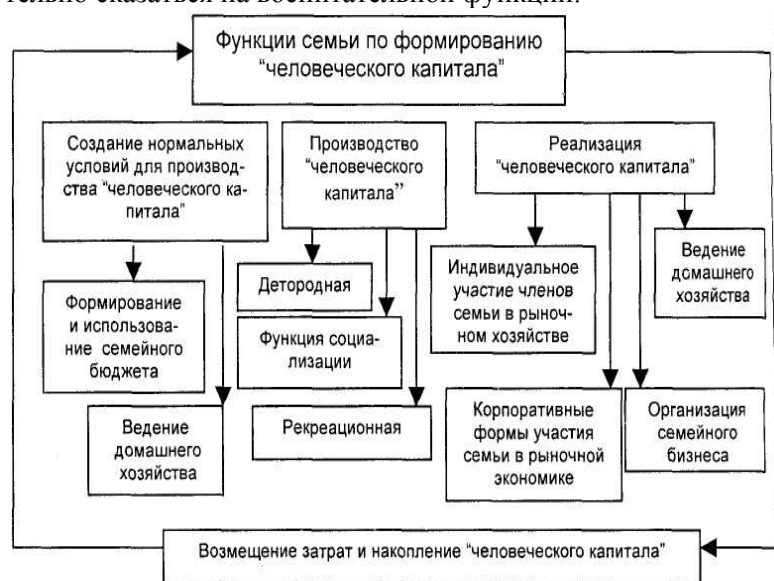


Рис. 15.2.1

Все функции имеют целевую направленность на накопление и возмещение затрат, связанных с созданием "человеческого капитала" и развитием предпринимательского потенциала. Все вышесказанное можно представить схематично (рис. 15.2.1).

Рассмотрим подробнее **детородную функцию**. Согласно современной западной экономической теории, дети являются **экономическими благами**. Обеспечивая своих родителей и родственников **значительными выгодами**, они выступают результатом постоянно развивающегося процесса производства, включающего расходование ресурсов. С экономической точки зрения дети являются источником потребления и объектом инвестиций.

Родители получают в лице детей хорошую компанию, предоставляющую выгоды, отличные от выгод, получаемых от других товаров, таких как новый автомобиль или хороший марти-

ни. С детьми можно говорить, гулять, они могут быть партнерами в настольном теннисе или в шашках. Их существование дает родителям некоторую надежду не остаться одинокими в старости. Дети могут доставить родителям удовольствие чувствами уважения, необходимости и обожания.

Правильно или нет, дети используются для реализации целей родителей. Мотивация иметь детей может включать средство реализации искренней потребности внести вклад в общество, открыть неизвестное или проверить гипотезу о том, что они могут лучше других воспитывать детей. Во всех этих отношениях дети являются потребительскими благами.

Дети когда-то в истории (и это все еще справедливо для неразвитых стран мира) были средством обеспечения родителям своей пенсии в старости. По мере роста детей родители выплачивали взносы в фонд своей пенсии, кормя и одевая своих детей; в более поздние годы дети заботились о своих родителях, когда те были не в состоянии обеспечить самих себя. Это было время недостаточного развития рынка ценных бумаг и страховых компаний, особенно на вновь открытых территориях.

Этот вид организации домашнего самострахования не исчез совершенно. Однако сегодня люди в развитых странах больше полагаются на наличные, финансово обоснованные пенсионные планы доходов в старости. Причина здесь в том, что рынок обеспечивает альтернативные пенсионные схемы, которые дешевле связанных с детьми (дети могут быть исключительно дорогими). Выгоды финансово обоснованных планов "контрактны" и поэтому более определены и менее рискованны. Другой причиной может быть принуждение правительства к участию людей в системе социального страхования, что могло снизить ответственность детей за пенсионную поддержку родителей.

Последнее, но не менее важное, — дети могут служить важным источником труда, особенно в семьях, живущих на фермах или в местах, где детский труд дешевле механизации. Родители на начальных стадиях жизни детей инвестируют ресурсы в их развитие, чтобы они стали рабочей силой. Когда дети становятся достаточно взрослыми, чтобы работать, родители пожинают плоды своих инвестиций.

Ко всему сказанному о пользе иметь детей можно добавить совокупный уровень удовлетворения родителей и в этой связи – **спрос родителей на детей**. Этот спрос на детей – или, точнее, "детские услуги" – может влиять на общее количество детей или качество рожденных и воспитанных детей.

Издержки воспитания детей включают затраты семьи на рождение, питание, одежду, кров, образование, развлечения, медицинские расходы, страховку, транспорт и т. д. Другими статьями издержек, часто не учитываемыми, являются эмоциональные затраты и время родителей, потраченное на воспитание детей. Оценка издержек на детей – трудная проблема. Действительные издержки воспитания детей будут зависеть точно от того, сколько родители желают потратить, а все издержки будут варьироваться с экономическим статусом и местом жительства родителей. С учетом этих проблем любая оценка издержек для конца 80-х гг. будет включать издержки рождения (больница и оплата доктора примерно 3000 долларов), издержки воспитания детей до 18 лет (65000 долларов (300 долларов в месяц), затраты на образование в государственном колледже или университете (24000 долларов (6000 долларов в год) и альтернативное время родителей, отданное воспитанию детей (374400 долларов (20 долларов в час по 20 часов в неделю в течение 18 лет). Эти издержки суммированы в таблице 15.2.1.

Таблица 15.2.1

Предполагаемые издержки на ребенка (в долларах)

Рождение	3000
Воспитание	65000
Образование в колледже	24000
Время родителей (альтернативные издержки)	374000
Совокупные издержки	466000

Общие издержки в 466400 долларов, вероятно, значительно больше, чем ожидалось, в первую очередь из-за включения альтернативных издержек времени родителей. Совокупные издержки на детей будут значительно варьироваться в зависимости от альтернативной зарплаты родителей. Издержки на ребенка у человека с низким доходом могут быть значительно ниже указанных в таблице. Предположим, все издержки, кроме зарплаты, ос-

танутся такими же, тогда издержки ребенка "бедного" человека, зарабатывающего 5 долларов в час, упадут до 185600 долларов.

Издержки, приведенные выше, являются результатом простого суммирования совершенных затрат в воспитательной фазе жизни ребенка. Однако общие издержки могут быть ниже, чем указано, потому что многие издержки будут распространены на ряд лет. Тысяча долларов, потраченная несколько лет назад, стоит меньше тысячи долларов, потраченной сегодня. Причина в том, что тысяча долларов, потраченная сегодня, "зарабатывает" в течение ряда лет процент, если она положена на счет или инвестирована в приносящие проценты ценные бумаги. Конечно, даже после дисконтирования стоимости будущих расходов первый ребенок – это самый большой штучный "товар", который, вероятно, люди купят за всю жизнь!

Примечательным в рассуждениях о семье является то, что многие издержки, связанные с первым ребенком, постоянны, т. е. не меняются с рождением последующих детей. Это означает, что предельные издержки второго ребенка обычно меньше предельных издержек первого.

Дети являются особым экономическим благом, ибо они приносят значительно больше эмоций, риска и неопределенности, чем покупка какого-либо товара. Родители не могут увидеть благо (ребенка) до покупки; действительно, их задача произвести ребенка "с нуля". Ребенок с рождения появляется со своими собственными желаниями, что усиливает элемент неопределенности. В случае с товаром покупатель может решить позже продать его, возможно, возмещая свои инвестиции, хотя бы частично. В современном обществе делать то же самое с детьми не принято. Все это означает, что решение иметь ребенка труднее других решений семьи, и в производстве детей больше места для ошибок, чем в производстве чего-либо другого. Однако это не означает, что родители не попытаются подойти к данной проблеме с рациональных позиций.

Родители подсчитывают издержки и выгоды в принятии решений о детях. В этом случае **функция спроса на детей** будет нисходящей. Издержки на детей будут влиять на уровень рождаемости. Больше детей – ниже издержки или цена. Родители,

вдобавок, рационально балансируют количество детей с их качеством.

На рис. 15.2.2 мы проиллюстрировали совокупный рыночный спрос на детей (б). В нашем примере Q_1 – дети, которые будут рождаться и воспитываться импульсивно, т. е. из-за нерационального поведения части родителей. Однако количество детей будет зависеть также от предложения, т. е. от издержек производства детей. Если, для упрощения, предложение детей полагается горизонтальным (S) – т. е. предельные издержки постоянны и равны P_1 – общее число детей будет Q_2 . Эта сумма Q_2 будет результатом "случайностей", тогда $Q_2 - Q_1$ – результатом расчетов "издержки – выгоды".

Довольно интересно, что многие случайные рождения планировались бы на более поздний срок. В этом случае кривая спроса сдвигается влево (аргументация не меняется).

Если спрос на детей падает, экономист может спрогнозировать снижение количества имеющихся детей. Эту ситуацию отображает рис. 15.2.3 сдвигом спроса с D_1 на D_2 . Количество детей упадет с Q_2 до Q_3 . Количество случайно зачатых детей останется Q_1 . Однако количество рационально определенных детей снижается, вызывая снижение спроса в целом.

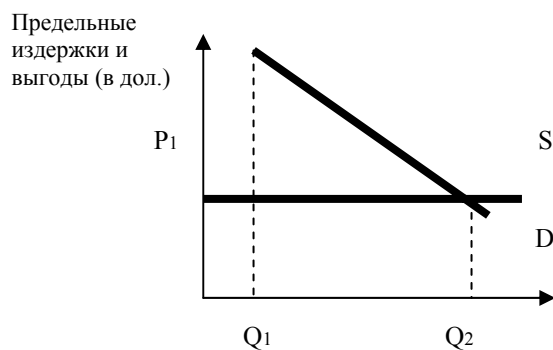


Рис. 15.2.2. Количество детей

Такое изменение спроса может быть результатом внешнего падения "вкуса" к детям. Это может также вытекать из снижения относительной цены других товаров, производимых и потребляемых дома. Если происходит последнее, то рациональные пары

будут стремиться перераспределить свои ресурсы с детей на дешевые товары. Рост относительной дешевизны товаров, таких как автомобили и все виды развлечений, которые могут служить заменителями (субститутами) детей, может объяснить падение рождаемости.

Предельные издержки и выгоды (в дол.)

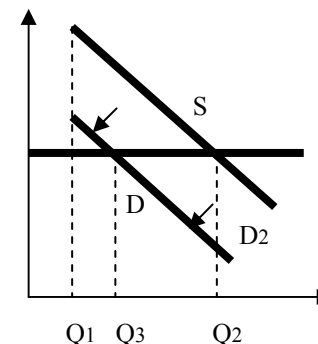


Рис. 15.2.3. Количество детей

В целом **расположение кривой спроса** зависит от относительных выгод, связанных с детьми, и от семейных ресурсов. Дети, выросшие на фермах, имеют больше возможностей внести вклад в доход семьи, нежели городские дети. Одним из объяснений здесь может служить закон о детском труде, разрешающий детский труд на фермах и ограничивающий его в промышленности.

Только по одной этой причине экономисты могут ожидать больше выгод от детей и больший спрос на них в семьях фермеров, чем в городских семьях. Другими словами, спрос на детей в семьях фермеров (D_1 на рис. 15.2.3) будет выше спроса на детей в городских семьях (D_2). В результате семьи фермеров крупнее. Если имеет место миграция из сел в города, как в последние десятилетия в развитых странах, следует ожидать падения рождаемости и сужения прироста населения.

Со временем, при снижении цены механического оборудования, *ceteris paribus* (при прочих равных – лат.) может быть снижение размеров семей фермеров, если оборудование способно заменить труд детей. Более дешевое сельскохозяйственное обо-

рудование будет стимулировать семьи покупать его больше и использовать меньше труда, т. е. заводить меньше детей. Кроме этого, предпочтения могут повернуться от количества к качеству, вызывая сдвиг кривой спроса, базирующейся на количестве. Перед родителями всегда стоит проблема выбора между распределением ресурсов на большее количество детей и увеличением внимания имеющимся детям.

Согласно нашей модели, все, что сокращает издержки на детей, сдвигает **кривую предложения** вниз и увеличивает количество детей. В этом случае на рис. 15.2.4 предложение перемещается с S_1 к S_2 , а количество детей – с Q_2 до Q_3 . Причина роста состоит в том, что издержки добавочных детей Q_2 и Q_3 превышают выгоды, указанные кривой спроса между Q_2 и Q_3 . Когда кривая предложения сдвигается вниз, выгоды от добавочных детей становятся больше, чем издержки на них. Таким образом, становится рациональнее переводить больше ресурсов на производство детей.

Предельные
издержки и S_1
выгоды (в дол.)

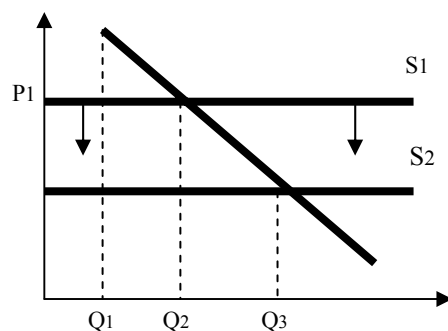


Рис. 15.2.4. Количество детей

Такое изменение может быть следствием роста эффективности воспитания детей, делающего весь процесс менее затратным, снижения рыночных цен ресурсов, необходимых для производства детей, или результатом изменения таких внешних факторов, как политика правительства, инфляция, зарплата, уровень образования родителей и других.

Уровень образования родителей может влиять на производство детей несколькими способами. *Первое:* он может менять

относительные предпочтения родителей, предлагая вместо детей другие вещи, более для них ценные. *Второе:* образование может увеличить альтернативный уровень зарплаты родителей и создать положительный эффект дохода и отрицательный эффект издержек.

Установлена отрицательная связь *между уровнем* образования жены и количеством детей: с ростом образования жены число детей падает. Есть также сведения, называющие положительную связь между уровнем образования мужа и количеством детей.

Одним возможным объяснением этих зависимостей является то, что время жены относительно важнее времени мужа в производстве детей, и затраты ее времени будут соответственно более значимыми в принятии решений о производстве детей. Образование мужа, чьими обязанностями традиционно было зарабатывание денежного дохода семьи, имеет меньший эффект затрат, но имеет положительный эффект дохода.

Третье: образование может увеличить эффективность, которая поднимет качество детей. По крайней мере, одно эмпирическое исследование эту идею поддерживает. Даже при большей альтернативной зарплате большая эффективность позволяет более образованному человеку получить единицу качества ребенка с меньшими затратами.

Например, родителю с начальным образованием потребуется 2 часа, чтобы научить чему-то полезному своего ребенка (качество). Зарплата его на рынке составляет 4 доллара в час. Общие издержки равны 8 долларам. С другой стороны, если взять более образованного родителя, зарабатывающего 20 долларов в час, за 15 минут достигающего того же результата со своим ребенком, издержки будут только 5 долларов. При прочих равных, можно ожидать больше спроса на качество детей со стороны более образованных родителей.

Четвертое: эффект образования родителей может проявиться в сокращении числа не желаемых детей.

Родители альтруистичны (бескорыстны) по отношению к своим детям. Альтруизм означает, что полезность для родителей зависит от полезности для детей, как:

$$U_p = U(Z_p, U_1, \dots, U_N),$$

где Z_p – потребление родителей, а U_i ($i = 1, \dots, N$) – полезность i -го ребенка.

Экономисты объясняют рыночные сделки с помощью предположения, что люди эгоистичны. В известных словах А. Смита: "Это не благосклонность мясника, пивовара или булочника, что мы ожидаем свой обед, но то, что они считают своим интересом. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их себялюбию, и никогда не говорим о наших потребностях, но об их преимуществах".

Допущение об эгоизме в рыночных сделках достаточно сильно, однако не работает в попытке понять семью. В самом деле, главная черта, отличающая домашние хозяйства от фирм и других организаций, в том, что распределение внутри семей в большой степени определяется альтруизмом и родственными обязательствами, тогда как распределение внутри фирм определяется главным образом внутренними и внешними контрактами. Поскольку семьи конкурируют с правительством за контроль над ресурсами, тоталитарные правительства добивались преданности от своих подданных, уничтожая семейные традиции и преданность семье.

Предпочтение собственных детей, упоминаемое ранее, предполагает особые чувства к собственным детям. Жертвы родителей для детей и наоборот, любовь, связывающая супругов, являются свидетельством глубоко личных отношений внутри семьи, что не типично для других групп (см. также Ben-Porath, 1980; Pollak, 1985).

Хотя альтруизм является главной цементирующей семью силой, его систематический анализ – недавнее явление, и многое еще не выяснено. Существенным вкладом была (возможно, неудачно названная) Теорема Испорченного Ребенка (Rotten Kid), объясняющая координацию решений членов семьи при ограниченном альтруизме. Согласно этой теореме, если один из членов семьи бескорыстен по отношению к другим в расходах времени и денег на каждого из них, то члены семьи будут считаться с благосостоянием семьи в целом, даже когда они совершенно эгоистичны.

Доказательство этой теоремы просто, когда полезность альтруиста (скажем "главы семьи") зависит от комбинации ресурсов

всех членов семьи. Посчитаем один товар, потребляемый всеми членами семьи: главы и N иждивенцев (не только детей, но и супруга, и других родственников). Функцию полезности главы семьи можно записать так:

$$U_h = U(X_h, X_i, \dots, X_N).$$

Уравнение бюджета будет:

$$X_h + \sum_{i=1}^N g_i = I_h,$$

где I_h – доход главы, g – дар i -му иждивенцу и цена x – набор в целом. Без трансакционных издержек каждый отданный доллар будет получен иждивенцем, так что: $X_i = l_i + g$, где l_i – доход i -го иждивенца.

Глава семьи максимизирует полезность U_h в зависимости от семейного дохода Sh .

Функция социализации означает включение человека в общественную систему посредством образования, услуг в области здравоохранения, воспитания детей, культуры и т. д. при помощи государства. Это проявляется в многообразии социальных услуг населению в рыночной экономике. К таким услугам относятся: меры по трудоустройству, страхование по безработице, содействие получению образования, социальная помощь, охрана труда женщин и несовершеннолетних, пособие на детей, дотация на аренду жилья, пенсионное страхование, социальное жилищное строительство, страхование от несчастных случаев.

На современном этапе развития общества повышается значение **рекреационной функции**, поскольку человек, интенсивно работающий, прежде всего умственно, должен иметь больше возможностей для восстановления работоспособности, соединения со средой обитания. Слово "рекреация" латинского происхождения, означает отдых, восстановление сил человека, израсходованных в процессе труда. Анализ расходов семей на досуг, путешествия, проведение свободного времени свидетельствует об их росте и, соответственно, изменении предпочтений индивида.

Ведение домашнего хозяйства представляет собой форму производственной деятельности семьи. В домашнем хозяйстве производятся услуги и продукция, предназначенные для удовлетворения потребностей данной семьи. Систематическое произ-

водство продукции в домашнем хозяйстве для продажи или реализация услуг на рынке характеризуют семью, занимающуюся индивидуальной трудовой деятельностью, а производство сельскохозяйственной продукции – личное подсобное хозяйство с товарной направленностью.

Домашнее хозяйство до сих пор поглощает значительную часть бюджета времени членов семьи. Работы в домашнем хозяйстве, значительная доля которых осуществляется женщинами, весьма трудоемки, требуют немалых физических усилий. Согласно специальным обследованиям, развешивание белья требует больше затрат, чем равная по времени работа на тракторе, протирка окон больше, чем вождение такси, а при глажении белья в течение часа расходуется столько калорий, сколько их расходует за такой же период каменщик. Все это определяет важное значение развития сферы бытовых услуг и механизации домашнего хозяйства.

Особой сферой производительного труда в семье, поглощающей значимую часть бюджета времени, является приготовление пищи. Согласно проведенным в России обследованиям, в течение недели на обеспечение домашнего питания (покупка продуктов, приготовление пищи, мытье посуды) у мужчин уходит 5 часов 17 минут, у женщин – 16 часов 22 минуты, т. е. соответственно 36 и 57% всего времени на ведение домашнего хозяйства.

Немаловажными функциями семьи являются организация семейного бизнеса, индивидуальное участие членов семьи, а также корпоративные формы участия семьи в рыночном хозяйстве и другие.

15.3. Семейный бюджет

Создание нормальных условий для производства человеческого фактора требует не только эффективного ведения домашнего хозяйства, но и формирования и использования семейного бюджета.

Семейный бюджет состоит из двух частей: доходы и расходы семей. *Доходы*, включают следующие статьи:

- заработная плата;
- предпринимательский доход;

– доходы от собственности (рента, процент, арендные платежи, дивиденды);

– государственные трансфертные платежи (пенсии, стипендии, пособия, бесплатные услуги в области здравоохранения, образования);

– доходы из прочих источников (наследство и т. д.).

Расходы семейного бюджета состоят из следующих статей:

- соцстрахование;
- налоги;
- питание и вкусовые товары;
- одежда и обувь;
- квартплата;
- электричество;
- мебель, бытовые приборы;
- транспорт;
- промышленные товары;
- образование, развлечения;
- досуг, путешествия;
- добровольные пожертвования и взносы в общественные организации;
- прочие расходы;
- накопления (сбережения).

Среди доходов населения наибольший удельный вес в большинстве семей составляет заработная плата и предпринимательский доход, хотя они чрезвычайно разнятся по отдельным семьям. Как правило, именно эти статьи доходов определяют благополучие семьи. Но не только.

Существенное значение имеют доходы от собственности. По данным профессора Парижского университета А. Бабо, в начале 90-х гг. общий объем собственности, находящийся во владении французских семей, оценивается в 15-16 трлн. франков, что примерно в 4 раза превышает величину национального дохода. Это свидетельствует о довольно высоком уровне благосостояния французских семей. На душу населения в среднем приходится около 300 тыс. франков имущества. В динамике структуры имущества семей развитых стран преобладает тенденция к увеличению доли финансовых компонентов собственности (наличные

денежные средства, ценные бумаги, сберегательные вклады, накопления в фондах страхования жизни и т. д.).

Размеры собственности значительно дифференцированы по социально-профессиональной принадлежности семей. Так, средняя стоимость имущества промышленников и крупных торговцев Франции в 4,5 раза превышает средний уровень, а у рабочих она равна 50% среднего уровня.

В настоящее время процесс передачи имущества по наследству играет меньшую роль в формировании первоначальной собственности, чем это отмечалось прежде. А это значит, что молодые семьи должны собственными усилиями стремиться к росту своего благосостояния. Сотрудник Национального института статистики и экономических исследований А. Лаферфер приводит следующие данные, характеризующие структуру имущества, получаемого по наследству (в том числе и дарения) французскими семьями: 48% – жилье, 16% – наличные денежные средства и бонусы, 14% – земля, 17% – ценные бумаги, денежные обязательства, торгово-промышленное имущество, 5% – мебель, драгоценности, произведения искусства.

Среди расходов первостепенное значение имеют расходы на питание, которые в нашей стране в семьях с доходом ниже минимального уровня составляют от 60 до 90%, со среднедушевым доходом 42%, в высокооплачиваемых семьях – 28-29%. Сравните: в США – 25,4%, Западной Европе – 20, Японии – 25-30%, имеет место тенденция к понижению. Для нашей страны характерна противоположная тенденция.

По оценкам американских специалистов, объем душевого потребления в семьях нашей страны накануне 90-х гг. составлял 34,4% от уровня США, по продовольственным товарам – 54%, одежде – 39%, товарам длительного пользования – 20%. В настоящее время этот уровень существенно снизился. Англичане говорят, что деньги, потраченные на еду, – деньги, выброшенные на ветер. Весьма спорно, но тем не менее часто семьи тратят на эти цели гораздо больше, чем это необходимо. Большой убыток семейному бюджету наносят необоснованные закупки продуктов, многие из которых заканчивают свою жизнь в помойном ведре. В связи с ростом цен к хлебу сейчас во многих семьях стали относиться с большей бережливостью. С учетом же других продуктов

питания (молока, мяса и т. д.) "среднестатистическая семья" теряет по собственной вине от 4 до 12% совокупного дохода, подлежащего распределению.

Бюджет семьи отражает ее социально-экономический статус, предпринимательскую активность, уровень жизни, образования, инвестиционный потенциал и другое.

Уровень жизни в отдельных странах различен, и одним из показателей, характеризующих этот уровень, служит потребительская корзина.

Потребительская корзина – это полный набор потребительских (материальных и духовных) благ и услуг, необходимых для удовлетворения нормальных потребностей среднестатистической семьи, обеспечивающий ее нормальную жизнедеятельность.

Расчеты потребительской корзины в нашей стране были впервые проведены в 1988 г. Потребительская корзина делится на три части: продукты, непродовольственные товары и услуги. Базовой является продуктовая корзина, так как для людей, живущих за чертой бедности, питание – основная статья расходов. Согласно методике здравоохранения США, для нормального потребления расходы на питание должны составлять 1/3 совокупных расходов потребителей. Отсюда, граница бедности равна утроенной величине расходов на питание.

Общественно необходимый стандарт потребления сегодня включает: обеспеченность квартирой, домашней обстановкой, автомобилем, дачей (вторым домом).

Потребительская корзина служит основой для определения прожиточного минимума, другой составной частью которого (помимо продовольственной корзины) является корзина непродовольственных товаров и услуг. В стоимость прожиточного минимума входят также налоги и обязательные платежи. В связи с ростом цен величина потребительской корзины в денежном выражении постоянно растет. Отсюда возникает необходимость индексации стоимости жизни отдельных людей, членов семьи по социальным группам населения.

Таким образом, семьи являются как важными производителями, так и потребителями. Их первичная роль состоит в продолжении будущих поколений путем производства и воспитания

детей, они также помогают защищать членов семьи от болезней, старости, безработицы и других рисков в жизни.

Выполнение этих задач семьями основано на альтруизме, преданности и нормах морали, а не на контрактах, как у фирмы.

Альтруизм и преданность – концепции, не используемые широко для анализа рыночных трансакций (сделок), и наше понимание их применения еще находится в самом начале. Более глубокое понимание существенно для полного анализа поведения и эволюции семьи.

Фирмы и семьи конкурируют в организации производства и распределения товаров и услуг, и функции переходят от одной к другой, как диктуют экономия масштаба, проблемы агента-принципала и другие. В сельском хозяйстве и многих других видах связанной с ним деятельности доминируют семейные фирмы, совмещающие производство на рынок с производством для членов семьи. Такие гибридные образования важны, когда альтруизм и преданность более эффективны, чем контракты в организации рыночного производства (см. Becker, 1981, ch. 8; Pollak, 1985), и когда производство и воспитание детей сопутствует производству на рынок.

Семья в западных странах радикально изменилась за последние 30 лет; рождаемость упала ниже уровня воспроизводства, доля замужних женщин в рабочей силе и число разводов подскочили вверх, сожителство и рождение детей незамужними женщинами стало обычным явлением, многие домашние хозяйства сейчас возглавляют незамужние женщины с детьми, большая доля престарелых живет одиноко или в домах престарелых, дети первого и второго, а иногда и третьего браков часто живут в одном доме. Все это свидетельствует о глобальных изменениях семьи.

Однако похороны семьи определенно преждевременны. Семьи все еще остаются решающими в производстве и воспитании детей, являются важными защитниками своих членов от болезней, безработицы и других рисков. Хотя роль семьи будет развиваться в будущем, можно с уверенностью сказать, что она и дальше будет главным ответственным за детей и что альтруизм и преданность будут связывать родителей и детей.

Раздел III. ГОСУДАРСТВО И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Глава 16. ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 16.1. Модели взаимоотношений экономики и государства
- 16.2. Функциональные экономические системы и функции государства
- 16.3. Методы и инструменты государственного экономического регулирования. Макромаркетинг
- 16.4. Основные направления государственного регулирования пореформенной экономики

В современной развитой экономике основу жизнедеятельности составляет рынок. Рыночный механизм определяет цены и пропорции производства в основных сферах деятельности. Государство же в принципе подчиняется рыночным правилам игры, основанным на правах собственности. Но государство не пассивный наблюдатель за экономическими процессами в национальной экономике. Оно вмешивается в рынок, регулирует его через налогообложение, бюджетное перераспределение, законодательство, выработку обязательных к исполнению стандартов (в том числе экономических) и т. д.

В отличие от рыночных сил государство обладает общепризнанным и исключительным правом принуждения, т. е. правом ограничивать свободу выбора экономических субъектов.

Формы взаимодействия государства и рынка, границы государственного вмешательства в экономику остаются в центре внимания многих экономических теорий. Этим вопросам и посвящена данная глава учебника.

16.1. Модели взаимоотношений экономики и государства

Огромная роль государства и способность его регулировать некоторые экономические процессы зависят от связи экономики и политики, от разработки экономической политики.

Государство представляет собою стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других негосударственных институтов. Государство формулирует принципы и организует

формы общественной жизни, образуя основу институциональной иерархии. Государство породило новую форму общественной обусловленности поведения человека, отделив общий интерес от частного.

Возникновение и существование государства является не только исторически необходимым, но и общественно прогрессивным и значимым фактором развития.

С возникновением государства складывается сфера его экономической деятельности. Более того, экономическая политика государства становится составным и необходимым элементом рыночной системы. "Видимая рука" правительства должна регулировать "невидимую руку" конкуренции, о которой писал А.Смит.

В силу этих обстоятельств государство становится предметом изучения экономической теории. Причем, надо заметить, что долгое время происходило отождествление экономической роли государства с самой наукой – политической экономией. Поэтому и до сего времени предпринимаются попытки свести экономическую теорию к экономической политике.

Государственное вмешательство в экономику является объективно необходимым для любого правительства независимо от того, рыночная это экономика или командно - распределительная. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Здесь просто некого регулировать. Однако такая система на деле доказала свою неэффективность и несостоятельность.

В рыночном хозяйстве перед правительством не стоят задачи непосредственной организации производства товаров и распределения ресурсов. Оно не имеет права свободно распоряжаться ресурсами, капиталом и произведенными товарами, как это происходит в командно-распределительной экономике.

Рыночная система – это, прежде всего, гибкость и динамизм в принятии решений производителями и потребителями. И все же регулирующие функции государства и здесь приобретают исключительное значение.

Рыночный механизм не в состоянии разрешить всех проблем экономического роста. Уже в период свободной конкурен-

ции значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности, и государство вынуждено брать на себя содержание больших структур экономики: железных дорог, почты, телеграфа и т. п. Усиление межгосударственной интеграции на основе разделения труда приводит к перерастанию общих экономических процессов за национальные границы, формированию новых социально-экономических проблем, связанных с обороной, наукой, регулированием социальных отношений, воспроизводством рабочей силы, экологией и т. д. Появляется острая необходимость вмешательства государственной структуры в механизм принятия регулируемых решений.

Как известно, двигательные механизмы немонополистической высокоразвитой рыночной экономики одновременно содержат в себе элементы стагнации экономического развития. Это наблюдается в том числе и в том, что системное равновесие в экономике достигается при неполной занятости факторов производства и прежде всего рабочей силы. Для решения противоречий стагнации необходимо привлечь государство с его обширным потенциалом. Государство берет на себя функцию обеспечения совместимости эффективного спроса с полной занятостью.

Россия, как и ряд других стран Европы и Азии, находится в начале пути реформирования экономических структур. Она не имеет достаточного собственного опыта формирования и использования рыночной системы, поэтому целесообразно изучать и использовать практику государственного регулирования развитых стран. Изучение опыта позволит избежать повторения многих ошибок в развитии экономики.

Исторически сложились ***два ведущих методологических подхода к регулированию рыночной экономики*** развитых стран: кейнсианская школа (теория государственного регулирования хозяйственного механизма) и синтез некейнсианских, подчас консервативных, доктрин невмешательства государства в хозяйственную жизнь общества.

Оба эти теоретические течения имеют общие основы. Они рассматриваются государством как субъект экономической системы, обладающий определенной собственностью и хозяйственными функциями для проведения экономической политики, направленной на достижение стратегических целей общества.

Различия между концепциями сводятся к используемым методам государственного воздействия вплоть до полного отрицания этого воздействия. Так, австрийский экономист Хайек отмечал, что государство должно выполнять лишь роль "ночного сторожа", не вмешиваясь в экономические процессы.

Дж. М. Кейнс и посткейнсианские представители считают, что слежение за состоянием параметров рынка является одной из функций государства (правительства). Любое неравновесное воздействие должно быть зарегистрировано и на базе встроенных стабилизаторов направлено на траекторию равновесного сбалансированного роста. Так, правительство воздействует на тот или иной сегмент рынка.

Следует отметить, что в вопросах государственного регулирования экономики кейнсианство неоднородно. Оно распадается на три основных течения: левое (либеральное), консервативное и неоклассическое.

Левое кейнсианство ищет выход из противоречий современной экономики путем увеличения расходов государства на общественные цели: жилищное строительство, здравоохранение, социальное страхование, дорожное строительство и т. д., а также увеличение доходов фермеров, мелких предпринимателей и заработной платы работающих. *Консервативное* направление кейнсианства делает ставку на государственное регулирование экономики, главным образом путем максимизации прибылей и сохранения консервативной структуры экономики.

Неоклассическая школа и ее представители полагают, что путем эффективной кредитно-денежной и фискальной политики можно осуществить интеграцию микро- и макровмешательства государства в определение уровня доходов различных слоев населения, координацию инвестиционной политики, формирование прогрессивной отраслевой структуры и т. д.

Какими объективными обстоятельствами обусловлена необходимость государственного регулирования экономики?

Государство призвано корректировать те недостатки, которые присущи рыночному механизму. Как известно, рынок имеет негативные стороны: не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов и защиты окружающей среды; не может рейдировать использование ресурсов, принадлежащих всему че-

ловечеству, например, рыбных богатств океана. В условиях рынка порой игнорируются потенциально негативные последствия принимаемых решений, не создаются стимулы для производства товаров и услуг коллективного пользования, не гарантируется право на труд и доход, не обеспечивается целенаправленное развитие фундаментальных исследований в науке. Рынок в основном ориентирован не на производство социально необходимых товаров, а на удовлетворение запросов тех, кто имеет деньги. Он подвержен нестабильному развитию с присущими этому рецессионными и инфляционными процессами. Государство берет на себя ответственность за создание относительно равных условий для взаимного соперничества предпринимательских фирм, для эффективной конкуренции, за ограничение монополизированного производства. Государству требуется направлять экономические ресурсы на удовлетворение коллективных потребностей людей, создавать производство общественных товаров и услуг. Участие государства в экономической жизни диктуется и тем, что ему надлежит заботиться об инвалидах, детях, стариках, малоимущих, регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. Не стоит забывать и о внешней политике, регулировании платежного баланса и валютных курсов.

В целом государство реализует политические и социально-экономические принципы общества граждан. Оно активно участвует в формировании макро- и микроэкономических процессов.

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) в условиях рынка представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями с целью приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям хозяйствования.

Многие экономисты признают, что государственное регулирование экономики – это целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынков посредством микро- и макроэкономических регуляторов в целях достижения равновесного роста общей экономической системы.

Цели государственного регулирования, находясь в тесной взаимосвязи, неравнозначны по значению, масштабам воздействия и последствиям. В дереве целей ГРЭ можно выделить цели генеральные и конкретные. Среди генеральных целей приоритетными являются достижение экономической и социальной стабильности, обеспечение национальных конкурентных преимуществ, экономической безопасности, адаптации рыночного механизма к различным ситуациям.

Конкретные цели различаются по объектам государственного регулирования, но всегда исходят из необходимости увязки общественных и частных интересов.

К объектам регулирования следует отнести наднациональный уровень межгосударственных союзов национальной экономики, отдельных секторов и регионов, где возникают проблемы, неразрешимые посредством рыночных регуляторов.

Субъектами ГРЭ выступают центральные (федеральные), региональные, муниципальные или коммунальные органы управления.

Различают следующие **типы государственного регулирования**:

- полный государственный монополизм в управлении хозяйством. Он был характерен для СССР и стран социалистического содружества, но сохраняется и теперь в некоторых посткоммунистических государствах;

- различные варианты сочетания рыночных и государственных регуляторов. Реализованы в "японской", "шведской" моделях, в модели социально ориентированного рыночного хозяйства ФРГ, Австрии, в "китайском" варианте развития;

- крайний либерализм, признающий эффективным только условия неограниченного частного предпринимательства. Главным образом присущ США.

Эффективность госрегулирования предопределяется наличием сильной законодательной, исполнительной и судебной государственной власти.

Институциональные структуры государственного регулирования включают в себя административные органы. Степень обособленности этих органов управления, определяющая возможность реализации экономических интересов и последова-

тельность в принятии решений, зависит от уровня централизации управления в стране. Так, для Великобритании характерна более низкая, чем во Франции, степень централизации контроля бюрократии над политикой. В высших административных структурах США преобладает число относительно автономных органов. Для ФРГ характерна более интегрированная система управления – механизм посредничества и агрегирования интересов и их моделей. Так, корпоративная модель предполагает создание специальных институтов достижения равновесия интересов. Это либеральный корпоративизм в Швеции, Новой Зеландии, частный капитализм в Японии, "социетарный" капитализм в Швейцарии.

В плюралистической модели (Италия, Великобритания) отсутствуют специальные механизмы согласования интересов. Они осуществляются в рамках политических процессов с участием парламента, правительства, профсоюзов и партий.

В итоге выделяются две **главные модели государственного регулирования** через определенные органы государства.

1. Реактивная (адаптационная) модель, характерная для США. Она позволяет четко реагировать на изменения и "осечки" рынка. Обеспечивается подвижностью структур и функций регулирующих органов, варьированием рычагов прямого и косвенного регулирования макро- и микроуровня, сочетании разных форм совместной деятельности государства и частного бизнеса.

2. Проактивная модель госрегулирования (Япония) предполагает предупреждение возможных сбоев в рыночном механизме путем "точной" дозировки объемов государственного вмешательства, использования прогнозирования, координирующих или корректирующих рекомендаций в переговорах государства и предпринимателей.

16.2. Функциональные экономические системы и функции государства

В любом национальном образовании рыночная экономика развивается как определенная функциональная экономическая система (ФЭС) со сложившимися количественными и качественными характеристиками. Поддержанием их или приведением в соответствие, наряду с саморегуляцией, занимается государство (правительство) через определенные функции.

Под функциональными экономическими системами (ФЭС) в рамках целостной экономики понимаются динамические саморегулирующиеся подсистемы, деятельность всех структурных элементов которых направлена на поддержание макроэкономического равновесия на национальном рынке и создание оптимальных условий "экономического метаболизма" или обмена энергией, информацией, товарами, услугами, технологией, "ноу-хау", различными формами капитала, рабочей силой и др.

Функциональные экономические системы отличаются от целенаправленных систем (банковской, налоговой, страхования, социальной защиты и др.) прежде всего тем, что они представляют собой саморегулирующие организации, в которых всякое отклонение от определенных заданий устойчивости служит толчком к немедленной мобилизации государством многочисленных механизмов, восстанавливающих равновесие на макро- или микроэкономическом уровне.

Функциональные экономические системы поддерживают равновесие вокруг определенных заданных макроэкономических параметров. Так, например, уровень дефицита государственного бюджета не должен превышать 5% от ВВП. Объем золотовалютных резервов должен быть достаточен для покрытия расходов по импорту товаров, как минимум в течение трех месяцев, отношение текущих платежей по обслуживанию внешнего долга не должно превышать 20% годовых доходов от экспорта, критический уровень безработицы не должен превышать 15-20% общего числа трудоспособного населения и т. д.

Несмотря на относительность приведенных выше параметров, их поддержание на определенных уровнях с помощью государственного регулирования экономических систем сохраняет равновесие на внутреннем рынке и обеспечивает устойчивость и динамизм экономического роста.

Типичным примером ФЭС могут служить: система формирования конкурентной среды; система, регулирующая уровень денежной массы в обращении; система поддержания уровня внутренних цен; система поддержания определенного уровня дефицита государственного бюджета; система стимулирования совокупного спроса; система поддержания платежного и внешне-

торгового баланса; система защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции; система защиты окружающей среды; система поддержания оптимального уровня безработицы и многие другие. Все они в совокупности образуют функции государства по регулированию рыночной экономики и поддержанию устойчивого роста.

Одной из основных ФЭС в рыночной экономике является система формирования конкурентной среды, которая создает и поддерживает оптимальные условия для частного предпринимательства и добросовестной конкуренции. Эта же система обеспечивает защиту мелких и средних компаний от недобросовестной конкуренции со стороны крупных монополий, а также рейдирует деятельность естественных монополий.

Формальными показателями, которые характеризуют уровень развития и эффективность функционирования этой системы, являются показатели конкурентоспособности страны на мировом рынке, степень экономической свободы, степень финансового риска и риска для иностранных инвестиций. От успешного функционирования регуляторов ФЭС во многом зависит и инвестиционный климат.

С помощью этой же функциональной системы осуществляется контролируемый доступ на внутренний рынок конкурентоспособной продукции из других стран, которая заставляет местных товаропроизводителей постоянно поддерживать соответствующий уровень качества и цены товара.

Например, в США и странах ЕС действуют специальные программы по стимулированию экспорта товаров из развивающихся стран, который благотворно влияет на состояние конкурентной среды на внутреннем рынке.

Одним из основных регулирующих механизмов, стимулирующих потребительский и инвестиционный спрос в рыночной экономике, является функциональная подсистема, регулирующая размеры денежной массы в обращении.

Структурообразующими элементами ее являются кредитно - денежная политика центральных банков, которые наиболее активно используют такие инструменты регулирования, как политика обязательных резервов, уровень процентной ставки ЦБ, ре-

гулирование объемов рефинансирования коммерческих банков, операции на открытом рынке.

Во многих промышленно развитых странах достаточно активно действует функциональная система поддержания уровня внутренних цен. Например, в США ситуация возникновения инфляционного давления на рынок анализируется Федеральной резервной комиссией по свободным рынкам, которая рекомендует Федеральной резервной системе изменить уровень процентной ставки по федеральным фондам и ставку рефинансирования.

Повышая учетную ставку, Федеральная резервная система снижает стимулы коммерческих банков к получению ссуд, что уменьшает объемы выдаваемых банкам кредитов и, соответственно, предложение денег на свободный рынок, что, в свою очередь, снижает инфляционное давление.

Достаточно эффективные функциональные системы поддержания уровня внутренних цен имеют другие промышленно развитые страны, в том числе Япония, Дания, Новая Зеландия, Канада, Австралия и другие.

Во многих индустриально развитых странах достаточно эффективным регулятором инфляционных процессов выступает норма обязательного резервирования коммерческих банков.

Необходимо обратить внимание на зависимость между нормами обязательного резервирования и инфляционным потенциалом экономики, которая носит характер обратной пропорциональности. Чем выше нормы резервов, тем, соответственно, ниже темпы роста цен.

К разряду важнейших макроэкономических показателей, характеризующих устойчивость экономической системы, относится дефицит государственного бюджета. В тех странах, где удалось создать функциональные экономические системы поддержания определенного уровня дефицита государственного бюджета, регулирование соотношения доходов и расходов государства, как правило, имеет место положительное сальдо или незначительный по размерам дефицит.

Самый большой в мире дефицит государственного бюджета в абсолютных размерах имели США в начале 90-х гг. Он достигал 4,8% от ВВП, что по мировым стандартам считается не опасным для экономического развития страны.

В 90-е гг. бюджетный дефицит России, исчисленный по методологии МВФ, составлял около 4-5% от ВВП, что примерно соответствовало среднему аналогичному показателю для европейских государств.

Функциональная экономическая система защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции начинает действовать при наплыве дешевых импортных товаров, которые захватывают значительную долю на определенном товарном рынке и, тем самым, нарушают сложившееся равновесие. Государство через различные элементы вводит или повышает ввозные пошлины, импортные квоты, различные виды нетарифных барьеров или другие меры, что ограничивает импорт определенных товаров и, в конечном итоге, восстанавливает оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке. Оно обеспечивает также защиту местных товаропроизводителей от ввоза товаров по демпинговым ценам и использует основные инструменты проведения антидемпинговой политики.

Наиболее широкое распространение **функциональные системы защиты местных товаропроизводителей** получили в Европейском Союзе и США в 80-90-е гг. XX в. Тогда комиссия ЕС возбудила более 1,4 тыс. дел. К странам, которые наиболее часто пренебрегали правилами свободной конкуренции, что вело к нарушению равновесия на внутреннем рынке европейских государств, относились тогда Турция, Китай, Индонезия, Индия, Пакистан, Таиланд, Бразилия и некоторые другие.

Организация функциональных экономических систем имеет сложную архитектуру и включает такие элементы, как афферентный синтез, принятие решения, предвидение конечного результата (акцептор результата действия), многокомпонентное действие. Важной характерной особенностью ФЭС является постоянная оценка результата деятельности с помощью обратной афферентации.

Функциональные экономические системы посредством саморегулирования и государственного вмешательства избирательно объединяют различные элементы рыночной инфраструктуры для результативной деятельности всего хозяйственного организма.

В состав функционального регулирования включаются различные институциональные организации, включая органы законодательной и исполнительной власти, государственные организации, ассоциации товаропроизводителей, аналитические и информационные центры, частные коммерческие структуры и др.

Так, например, *основным элементом функциональной системы по поддержанию уровня инфляции* в США является Федеральная резервная система, в которой государственные и частнокапиталистические элементы переплелись в единый комплекс. Она имеет статус независимого государственного агентства и включает в себя 12 федеральных резервных банков и около 6 тысяч коммерческих банков - членов, на долю которых приходится свыше 75% общего объема банковских депозитов в стране.

Основными структурообразующими элементами регулирующей системы по формированию конкурентной среды являются антимонопольные комитеты, которые тесно взаимодействуют с ассоциациями товаропроизводителей и исследовательскими организациями, изучающими ситуацию на товарных рынках, конъюнктуру и фирменную структуру национальных и мировых рынков.

Формирование регулируемых экономических систем стало возможным лишь в связи с бурным развитием средств связи, телекоммуникаций и электронно-вычислительной техники, которые позволяют оперативно получать информацию о положении на внутреннем и внешнем рынках, анализировать ее и готовить варианты принятия тех или иных решений. Поэтому деятельность различных ФЭС базируется на собственных локальных Базах данных, объединенных в единую информационную сеть.

В свое время Дж. М. Кейнс утверждал, что система свободного рынка лишена внутреннего механизма, обеспечивающего макроэкономическое равновесие. Однако в настоящее время с созданием широкой сети функциональных институциональных систем, современное рыночное хозяйство превращается в открытую саморазвивающуюся систему, приобретающую возможность к саморегуляции. Наличие в рыночной экономике ФЭС обеспечивает ее устойчивость и динамизм. В российской экономике такая система, находясь в стадии активного формирования, вместе с тем, оказывает влияние на развитие экономики.

Появление в промышленно развитых странах механизмов саморегуляции подтверждает "угасание" экономических кризисов, которые периодически потрясали большинство капиталистических стран.

Уже энергетический кризис 1973-1975 гг. и последующие циклические кризисы наглядно показали, что в экономике промышленно развитых стран появляются механизмы государственной регуляции.

Последующие циклические спады подтверждают появление механизмов саморегуляции и государственного регулирования системы. Объективные противоречия, которые имманентны любой саморазвивающейся системе, на определенном этапе достигают критической точки, выливаясь в циклический, структурный, финансовый, биржевой или иной кризис экономического развития. Кризис выявляет основные элементы энтропии предыдущего этапа развития, высвечивает неэффективность функционирования отдельных звеньев хозяйственного механизма, диспропорции в структуре материального производства, балласт спекулятивного кредита, сбой в функционировании валютно-финансовой системы, изменение потребительского спроса. Наличие в экономике широкой сети регуляторов позволяет значительно уменьшить размах колебаний и глубину циклических фаз.

Таким образом, в саморегулирующей экономической системе принципиально меняется роль государства, которое превращается в главный координирующий центр всей хозяйственной системы, обеспечивающий нормальную работу функциональных экономических систем, способствующий расширению их сети и совершенствованию структуры.

Государство вмешивается в жизнь рынка только в той степени, в которой требуется поддержание устойчивости и макроэкономического равновесия, а также для обеспечения работы механизма конкуренции или для контроля тех рынков, на которых условиях вполне свободной конкуренции не осуществимы.

В настоящее время сложно говорить о России как о едином национальном хозяйстве, о ее экономике как о целостной системе, поддающейся объективному количественному анализу. Еще достаточно трудно прогнозировать возможность создания действенных механизмов саморегуляции в российской экономике. В

ходе экономических преобразований в России создаются лишь отдельные элементы функциональных экономических систем, из которых в перспективе должны сформироваться действенные механизмы саморегуляции.

Среди важных элементов регулирования, созданных в России, следует отметить образование Государственного комитета по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур, правительственную комиссию по защитным мерам во внешней торговле, различных ассоциаций товаропроизводителей и др. К этому следует добавить разработанные Центральным банком России различные инструменты кредитно-денежной политики, установление валютного коридора и других.

Однако в силу специфики России и ряда объективных препятствий процесс формирования широкой сети действенных механизмов саморегуляции потребует еще значительного периода времени. Но уже теперь можно говорить о формировании функциональных направлений регулирования экономикой государством.

Функции современного государства многообразны и сложны.

Более 80 лет назад Д. С. Милль – один из основоположников политической экономии (наряду с Л. Маршаллом) предлагал выделить необходимые и необязательные функции государства. К их числу он относил собственно предпринимательство, от которого государство должно отказаться. "У народа, не привыкшего к самостоятельной деятельности, у народа, который обычно ожидает от своего правительства соответствующих указаний и распоряжений по всем вопросам, способности развиты лишь наполовину".

Важнейшая функция государства – охрана прав собственности.

Традиционная функция государства – национальная оборона. Налоги, используемые для военных ассигнований, – типичные принудительные платежи. Налоги, используемые для поддержания и строительства дорожной системы, – тоже пример принудительных платежей, без которых частный сектор не смог бы осуществить столь высокие расходы с длительными сроками окупаемости.

Поддержание необходимого уровня образования – источник выгод, которыми пользуются в итоге все члены общества.

Можно выделить основополагающие группы выполняемых государством экономических функций:

1. Поддержка функционирования рыночной системы обеспечения правовой базы и создания конкурентной среды, защита конкуренции через антимонопольное законодательство.

2. Перераспределение дохода и богатства, корректировка распределения ресурсов с целью изменения структуры национального продукта, стабилизации экономики посредством контроля за уровнем занятости и инфляции.

Перераспределение доходов, предоставление специальных льгот и социальных услуг малоимущим и нетрудоспособным членам общества не может обеспечить частная благотворительность даже в богатых странах. Это можно осуществить лишь путем широкого налогообложения, т. е. через государственное принуждение. Перераспределительную функцию (задачу социальной справедливости) государство осуществляет через прогрессивное налогообложение, через прямую помощь нетрудоспособным, путем страхования и т. д. Однако эти перераспределительные мероприятия при определенных обстоятельствах могут привести к общественным потерям, к снижению трудовой мотивации у предпринимателей (высокие налоги) и у лиц наемного труда (иживденческое ожидание социальных выплат).

3. Ограничение действия некоторых элементов рыночного механизма. Так, ограничение использования рыночных элементов наблюдается в сфере совокупного муниципального потребления, когда речь идет о поддержании и охране общественного порядка, национальной обороне, транспортной системе обслуживания инфраструктурных комплексов, водоснабжении и т. д.

Ограничения применяются и в сфере совокупного потребления и обеспечения общественно-нормальных условий жизни, образования, медицинского обслуживания. Государственные и муниципальные органы обеспечивают функционирование систем образования, здравоохранения, экологического контроля с учетом рыночных и общественных интересов.

4. Достижение и сохранение национальных конкурентных преимуществ в мировой экономике.

Эти функции государства осуществляются посредством развития способности фирм конкурировать в новых и традиционно сложившихся отраслях на мировом рынке.

Государство осуществляет свои функции через правительство. Строго говоря, государство – это система отношений по организации совместной жизни и деятельности. Правительство – это властные структуры в лице министерств, комитетов, национальных банков и других правительственных органов, через которые осуществляются контроль, управление, порядок в соблюдении конкурентных правил, законов, нормативов и т. д.

Государство – это самоорганизация общества, правительство – исполнительный орган этой организации. Совокупность правительства и его хозяйствующих субъектов образует институциональную структуру организационной рыночной экономики, действующую в рамках законодательства.

В последнее время во многих странах широко используется теория общественного выбора в принятии правительственных решений, которая определяет, что покупать правительству, как производить товары, для кого предназначаются государственные расходы, на кого распространяются льготы и т. д. Теория общественного выбора исследует процесс трансформирования предпочтений отдельных потребителей через рыночный механизм в коллективные действия. По своему экономическому содержанию теория общественного выбора основывается на главных экономико-политических функциях государства.

16.3. Методы и инструменты государственного экономического регулирования. Макромаркетинг

Государство, осуществляя регулирование социально-экономических процессов, использует систему методов и инструментов, которые меняются в зависимости от экономических задач, материальных возможностей государства, накопленного опыта регулирования. Анализ западных теорий и мирового опыта позволяет говорить как о формировании национальных моделей, так и о сложившемся стандартном наборе общественных форм и методов государственного регулирования.

Рассмотрим **универсальные средства госрегулирования**, применяемые в последнее время. Общепринято деление методов

государственного регулирования на правовые, административные, экономические, прямые, косвенные.

Правовое регулирование состоит в установлении государством правил "экономической игры" для фирм-производителей и потребителей. Система законодательных норм и правил определяет формы и права собственности, условия заключения контрактов и функционирования фирм, взаимные обязательства в области трудовых отношений, профсоюзов и работодателей и др.

Административное регулирование включает в себя меры по регулированию, контингентированию, лицензированию, квотированию и т. д. С помощью системы административных мер (в виде мер закрепления, разрешения, принуждения) осуществляется государственный контроль над ценами, доходами, учетной ставкой, валютным курсом. В настоящее время сфера действия административных мер ограничивается в большинстве стран областью охраны **окружающей среды, социальной защиты населения**.

Экономические методы предполагают воздействие на характер рыночных связей и расширение рыночного поля в рамках национального образования. Это влияние на совокупный спрос, совокупное предложение, степень концентрации капитала, структуризацию экономики и социальных условий, использование факторов экономического роста.

С этой целью используются:

- бюджетная и фискальная политика;
- денежно-кредитная политика;
- программирование;
- прогнозирование и планирование.

Финансовая политика предполагает использование бюджетно-налогового и фискального механизма для достижения национально-экономических и социальных целей.

Денежно-кредитная политика предполагает использование метода косвенного воздействия Центрального Банка на элементы рыночного механизма и, прежде всего, оптимальность денежного обращения.

Высшей формой государственного регулирования являются программирование, прогнозирование и планирование. Их применение связано с усложнением хозяйственных связей и необходи-

мостью применения комплексных методов в достижении кратко-, средне- и долгосрочных целей. Объектами таких целевых программ являются отрасли (в т. ч. аграрный сектор экономики), регионы, социальные условия направления научных исследований и т. д. Программы бывают обычные, целевые, чрезвычайные. Наиболее распространены общенациональные программы по восстановлению экономики, структурной перестройке, приватизации, послекризисной стабилизации экономики.

В условиях рыночной экономики применяется планирование экономики по довольно продолжительному горизонту – 4-5 лет. Такие планы разрабатываются департаментами Франции, правительствами Японии, Китая, Южной Кореи. Они отличаются от планов командно-административной экономики, не имеют распределительного характера. Это индикативные планы, т. е. планы целевого, рекомендательного характера при определенном ресурсном обеспечении со стороны государства.

Прямые методы регулирования базируются на властно распорядительных отношениях и сводятся к административному воздействию на функционирование и результативность хозяйствования субъектов. Среди методов прямого ГРЭ преобладают различные формы безвозвратного целевого финансирования секторов экономики, регионов, фирм, в виде субвенций или субсидий, включающих дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов общенационального и регионального уровней, а также льготных кредиторов. Целью таких методов являются достижение приоритетов развития, защита общественно необходимых секторов экономики и групп населения. Кроме положительного эффекта, указанные меры могут иметь и негативные последствия в виде деформации реального соотношения издержек и цен, снижения уровня конкурентности, ослабления балансирующей функции рынка.

Прямое воздействие на экономику государство осуществляет через инвестиции в определенные отрасли хозяйства. Оно может идти по двум направлениям: или развитие **государственного предпринимательства, или субсидирование предприятий негосударственного сектора**. Первое осуществляется в капиталоемких и малорентабельных отраслях, например, таких, как угольная промышленность, железнодорожный, водный транс-

порт, содержание автомобильных дорог. Кроме того, для обеспечения высокого уровня развития экономики государство осуществляет инвестирование в отрасли, определяющие на данном этапе научно-технический прогресс, а также подготовку квалифицированных кадров и проведение научных исследований. Государственное предпринимательство развивается в тех областях, где применение других форм собственности может принести отрицательные последствия.

Так, например, в оборонной промышленности инвестирование осуществляется путем строительства казенных предприятий или национализации предприятий других форм собственности за счет скупки акций; иногда – конфискацией, как это было во Франции после второй мировой войны, предприятий, сотрудничающих с фашизмом. На этой основе создаются смешанные предприятия, когда часть акций принадлежит государству. Предпринимательская деятельность позволяет государству решать общенациональные вопросы и важнейшие социальные задачи. При этом государство поддерживает уровень жизни населения, определяя предельные цены на энергию, продукты питания, услуги и т. д.

Государство осуществляет **регулирование и путем поддержания предприятий**, совместной или индивидуально-частной форм собственности. Это достигается предоставлением им товаров, услуг по низким ценам или субсидированием. Государство часть дохода направляет на развитие национального хозяйства. Так, политика президентов Р. Рейгана и Дж. Буша была направлена на поддержку крупного бизнеса, что осуществлялось как прямыми вложениями, так и преимуществами в налоговом обложении.

Государство реализует программу поддержки таких сфер, как образование, здравоохранение, охрана окружающей среды, которые без его помощи развивались бы медленнее, чем другие отрасли, или цены на их услуги были бы столь высоки, что были бы доступны немногим. Эти отрасли являются постоянным объектом субсидирования многих государств, также как аграрное производство, добывающая промышленность, транспорт и т. д.

Государство оказывает также *прямое регулирующее воздействие на экспорт*, освобождая экспортера от уплаты пошлин на ввоз или создавая льготное кредитование экспорта.

Государство осуществляет и *прямое воздействие на национальный рынок*. Оно может влиять на размер, структуру и направления развития рынка путем государственного заказа. Под ним понимают государственное задание фирме на производство определенного вида продукции в регламентированные сроки и в определенных размерах на уникальную, особо дефицитную продукцию.

Анализируя опыт и практику государственного регулирования развитых стран Европы и Азии, а также переходной экономики России, можно выделить реальные методы и конкретный инструментарий, доступные правительствам при осуществлении стабилизирующей политики. Наряду с использованием денежно-кредитной, бюджетной скальной политики многие правительства используют *социальные и внешнеэкономические регуляторы*.

Таким образом, экономическая политика правительства- это определенная регламентация норм и правил поведения хозяйственных субъектов посредством экономического инструментария.

1. В кредитной политике:

- нормирование банковских резервов;
- варьирование учетной ставки банковского процента;
- проведение операций на валютном рынке.

2. В бюджетной политике:

- регулирование государственных расходов;
- осуществление государственных закупок;
- выпуск государственных внутренних займов;
- поддержка и регламентирование государственного предпринимательства.

3. В фискальной политике:

- регулирование налогового обложения имущества граждан;
- введение муниципальных налогов.

4. В социальной политике:

- регулирование минимальных ставок оплаты труда;
- установление размеров пенсий, пособий по безработице.

5. Во внешнеэкономической политике:

- законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют;
- использование иностранных займов, инвестиций и валютных ограничений.

Методы и инструменты регулирования представлены на нижеследующей схеме (рис. 16.3.1).

Приведенные методы и инструментарий государственного регулирования адекватно требуют их комплексного использования. Взаимосвязь и обусловленность рынков (рынка благ и услуг, денежного рынка, рынка труда, внешнеэкономического рынка), требуют использования взаимосвязанного инструментария при воздействии на равновесный экономический рост.

Применение односторонних методов, например, исключительно монетаристского воздействия, на системное равновесие не может оказать положительного стабилизирующего эффекта. Более того, односторонний подход может привести лишь к углублению экономического кризиса и заложить перспективные основы его разрушительного проявления. Это подтверждено применением только идей монетарной политики 70-80-х гг. в американской и европейской экономиках, а также в экономике России 90-х гг. XX столетия.

Следовательно, современная рыночная система немыслима без вмешательства государства. Однако существует грань, за которой происходят деформации рыночных процессов, падает эффективность производства. *Существуют важные ограничения для регулирования.* Например, недопустимы любые действия государства, разрушающие рыночный механизм (тотальное директивное планирование, всеохватный административный контроль за ценами и др.). Это не означает, что государство снимает с себя ответственность за неконтролируемый рост цен и должно отказаться от планирования. Как отмечалось, рыночная система не исключает планирование на уровне предприятий, регионов и даже народного хозяйства, выступающего в виде национальных целевых программ. Однако рынок во многом является самонастраивающейся системой, и поэтому влиять на него следует только косвенными, экономическими методами. В ряде случаев допустимо применение административных методов.

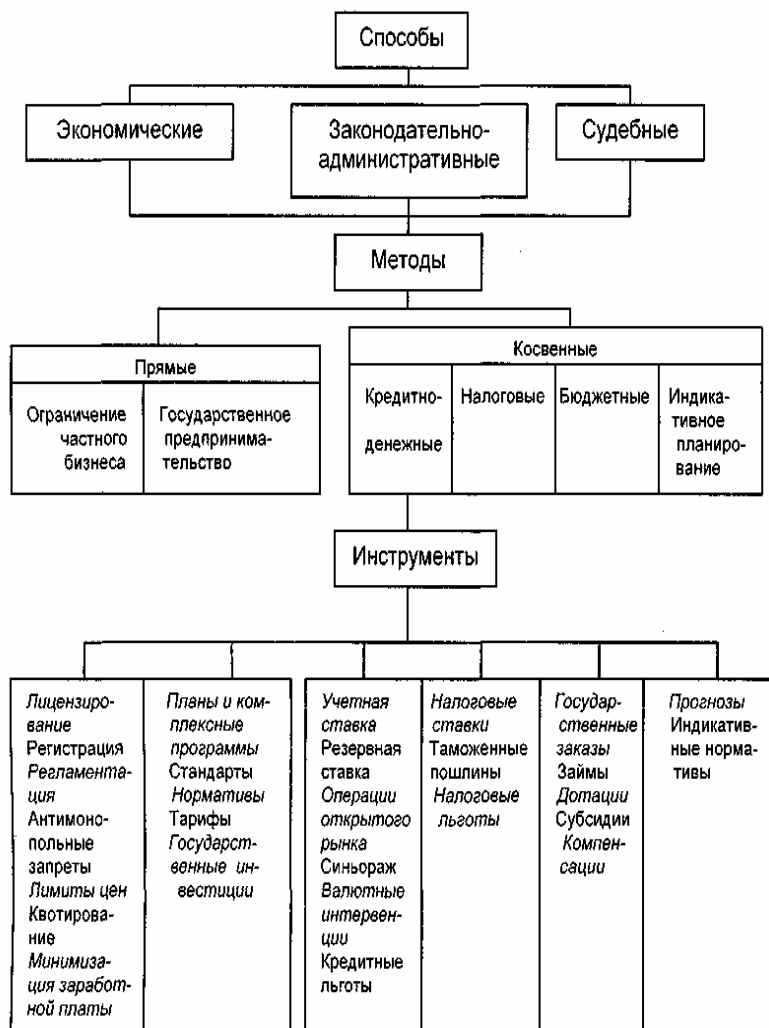


Рис. 16.3.1. Способы, методы и инструменты государственного регулирования рыночной инфраструктуры

Но и нельзя уповать только на экономические либо только административные меры. С одной стороны, элементы администрирования несет в себе любой экономический регулятор. Например, денежное обращение ощутит влияние такого известного экономического метода, как ставка по кредитам центрального

банка не раньше, чем будет принято административное решение. С другой стороны, в каждом административном регуляторе есть нечто экономическое в том смысле, что он косвенно сказывается на поведении участников экономического процесса. Прибегая к прямому контролю за ценами, государство создает для производителей особый экономический режим, вынуждает их пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования инвестиций и т. д.

Среди методов государственного регулирования не существует совершенно непригодных и абсолютно неэффективных. Нужны все, и вопрос лишь в том, чтобы определить для каждой те ситуации, применение которых наиболее целесообразно. Хозяйственные потери начинаются тогда, когда власти выходят за границы разумного, отдавая предпочтение либо экономическим, либо административным методам.

Нельзя забывать и о том, что экономическими регуляторами следует пользоваться предельно осторожно, не ослабляя и не заменяя прочие стимулы. Если государство игнорирует это требование, запускает регуляторы, не думая, как их действие отразится на механизме рынка, последний начинает давать сбои. Ведь денежная или налоговая политика по силе своего воздействия на экономику сравнима с централизованным планированием.

Надо иметь в виду, что *среди экономических регуляторов нет ни одного идеального.* Любой из них, принося положительный эффект в одной сфере экономики, непременно дает негативные последствия в других. Здесь ничего нельзя изменить. Государство, использующее экономические инструменты регулирования, обязано их контролировать и своевременно останавливать. Например, государство стремится обуздать инфляцию, ограничивая прирост денежной массы. С точки зрения борьбы с инфляцией эта мера эффективна, однако она приводит к удорожанию центрального и банковского кредита. А если проценты ставки растут, становится все труднее финансировать инвестиции, начинается торможение экономического развития. Именно так ситуация развивается в России.

Комплексное использование методов и инструментов государственно-правительственного регулирования образует макромаркетинг национальной экономики. В отличие от прямого и

косвенного подхода он является комплексным методом, охватывающим одновременно все фазы воспроизводства и экономического роста, территории и региональные подсистемы. Макромаркетинг динамичен по своему содержанию: изменение в экономической конъюнктуре меняет и маркетинговую деятельность.

16.4. Основные направления государственного регулирования пореформенной экономики

Механизм государственного регулирования не является раз и навсегда данным и неизменным. Эволюция его предопределяется потребностями технологического развития и экономического роста, перегруппировкой политических сил и изменениями проводимой ими экономической и социальной политики, степенью развитости рыночных отношений хозяйствования.

В любом случае государство должно быть эффективным, т. е. максимально использовать предпринимательскую энергию для углубления партнерства и катализации бизнеса. Оно эффективно в том случае, когда поддерживает те сферы, которые не регулируются или слабо регулируются рыночными механизмами – здравоохранение, образование, макроэкономическая стабильность, защита неимущих и т. д. По такому пути развиваются экономические и социальные процессы в Российской Федерации, где за годы реформ 80-х-90-х гг. заложены основы финансово-экономического регулирования экономики. Перспективы российской экономики связываются с гарантией прав собственности и справедливой конкурентоспособности для эффективного функционирования рыночной экономики. Государство осуществляет контроль за денежной массой, снижением инфляции, а также обеспечением структурных сдвигов в производстве и экспорте продукции.

Активизации инвестиционного процесса государство предполагает достичь путем удешевления кредитных ресурсов в условиях новой экономической конъюнктуры. Социальная и военная реформы позволят в перспективе сократить нагрузку на государственный бюджет и увеличить расходы на образование, здравоохранение, культуру и пенсионное обеспечение.

Предполагается, что бюджет, как метод экономического воздействия, будет стимулировать экономический рост. Это дос-

тигается тем, что средства налогоплательщиков предоставляются корпоративному сектору исключительно на конкурсной основе. Уменьшится и количество налогов и налогооблагаемой базы, произойдет выравнивание налоговой нагрузки. Анализируя опыт государственного регулирования в развитых рыночных государствах и странах транзитивной экономики можно отметить функциональные регулирующие тенденции в экономике.

Основные функции государственного регулирования реализуются, во-первых, в направлении достижения и сохранения националконкурентных преимуществ экономики. Страна достигает конкурентного преимущества благодаря экономическим факторам и наличию уникальных институциональных механизмов, способных непрерывно повышать уровень использования факторов производства: ресурсов, рабочей силы, капитала, предпринимательства. Общепризнанной задачей правительства становится разработка политики нововведений, стимулирование усовершенствований в технике, выгодных для национальной экономики. Это позволяет повысить эффективность производства, диктовать высокие цены благодаря высокому качеству, осваивать новые наукоемкие отрасли и отдельные территории. ***Во-вторых, новым является использование различных инструментов и прежде всего контрактной системы*** – совокупности разных форм в организации системы государственных заказов и закупок с целью вовлечения частного бизнеса в решение приоритетных проблем общества, реализацию государственных программ. Так, во Франции накоплен опыт "плановых контрактов", "контрактов о ценах", регулирования деятельности государственных акционерных предприятий, госзаказов для частного сектора. Контракты заключаются на конкурентной основе, чаще всего через торги. В США используется федеральная контрактная система, которая перераспределяет государственные финансовые ресурсы на научно-технические, социальные, военные цели.

В-третьих, активизируется деятельность государства по расширению возможностей обеспечения конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках путем создания благоприятных условий хозяйствования национальных предпринимателей, стимулирования использования негосударственной поддержки частного бизнеса, конкурентоспо-

способности фирм в тех сферах, где частные инвестиции способствуют решению крупномасштабных стратегических задач и связаны с высоким риском либо не обеспечивают достаточной прибыли.

В-четвертых, существенно значимой функцией государственного регулирования становится общая координация экономических процессов, стимулирование развития экономики в соответствии с выбранными правительством ориентирами. Осуществляется разработка долгосрочной экономической стратегии промышленной политики через систему планово-прогнозных институциональных структур (Франция, Япония, КНР).

В-пятых, для достижения конъюнктурных преимуществ государство ***проектирует динамику личного и производственного спроса в стране.*** Правительство манипулирует государственными расходами, налогами, стоимостью кредита, регламентирует конкуренцию, развивает государственный сектор.

В-шестых, в области социальной стратегии и реализующей ее социальной политики сферой государственного регулирования становятся доходы, цены, занятость, трудовые отношения, охрана труда, качество товаров и услуг. Этим преследуются цели: смягчение социального неравенства, поддержание баланса интересов, достижение общего консенсуса, стимулирование экономической активности различных групп населения.

В-седьмых, адаптация экономического регулирования к изменяющимся условиям хозяйствования выражается в диверсификации деятельности государства по регулированию экономики. Современные рыночные структуры обуславливают необходимость диверсификации экономической и социальной политики. В западной экономической литературе используется для характеристики этого процесса термин policy diversity. В современной экономике развитых индустриальных стран одновременно идут процессы дерегулирования и децентрализации. Дерегулирование означает сокращение масштабов прямого государственного вмешательства в процессы общественного воспроизводства. Государственное регулирование дополняется корпоративным, что дает кумулятивный и компенсационный эффект. Процесс децентрализации состоит в переносе решения многих про-

блем с макроуровня на мезоуровень отдельных регионов и микроуровень отдельных фирм. Характерно, что субъектами государственного регулирования становятся региональные, муниципальные и коммунальные органы управления. Уменьшается роль прямых форм административного регулирования и повышается значение различных рычагов косвенного воздействия государства.

Экономическое регулирование на уровне территории уменьшает неравномерности социально-экономического развития регионов, снимает социальную напряженность в депрессивных регионах, стимулирует эффективное использование экономического потенциала территории.

Глава 17. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 17.1. Доходы населения и необходимость их государственного регулирования
- 17.2. Дифференциация доходов населения и государственная политика
- 17.3. Институциональные основы, функции и формы государственного воздействия на доходы
- 17.4. Основные методы и инструменты государственного регулирования доходов населения
- 17.5. Социальная политика государства

17.1. Доходы населения и необходимость их государственного регулирования

Доходы участников рыночной экономики распределяются по степени участия факторов производства (земля, труд, капитал и предпринимательство). Факторная теория доходов не фиксирует размеры доходов отдельных лиц, которые формируются из различных нефакторных источников.

Под доходами населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток времени.

От уровня доходов прямо зависит уровень потребления населения. По степени воздействия на процесс потребления различают: номинальные, реальные и реально располагаемые доходы населения.

Номинальные доходы населения – это денежное выражение доходов, полученных за определенный период. Они характеризуют уровень доходов независимо от налогообложения и изменения цен.

В социально ориентированной экономике доля номинальных доходов населения в ВВП колеблется в зависимости от уровня развития страны и составляет в среднем 65-75%.

Располагаемые доходы – это номинальные доходы, уменьшенные на сумму обязательных платежей и налогов, которые представляют собой денежное выражение суммы, присваиваемой непосредственно населением для окончательного потребления. Их величина определяется по формуле:

$$Др = Дн - Нп,$$

где Др – располагаемые доходы;

Дн – номинальные доходы;

Нп – сумма налогов и обязательных платежей.

Располагаемые доходы выражают отношение между государством и населением по поводу использования полученных денежных средств. В системе национального счетоводства располагаемые доходы соответствуют той части ВВП, которая поступает населению для потребления. Чем больше величина располагаемых доходов, тем большая часть ВВП расходуется на потребление и тем больший объем необходимых материальных благ поступает для поддержания жизнедеятельности населения.

Реально располагаемые доходы – это доход, скорректированный на уровень цен.

Величина реально располагаемых доходов растет, если рост цен не опережает роста реальных доходов, в противном случае – располагаемые доходы падают, что приводит к снижению платежеспособного спроса и сокращению объемов производства. Снижение располагаемых доходов вызывается следующими причинами:

во-первых, несбалансированными пропорциями между динамикой цен (на продукты питания, непродовольственные товары, транспорт, жилье) и доходами;

во-вторых, ростом тарифов на услуги, которые увеличиваются быстрее, чем цены на потребительском рынке;

в-третьих, ростом доли населения, уровень жизни которого ниже прожиточного минимума; усугублением процессов бедности,

увеличением доли той части населения, которая живет ниже черты бедности.

Таким образом, несмотря на рост номинальных доходов, их реальная величина с учетом инфляции и налогов может падать, что приводит к снижению покупательной способности, сужает потребительский рынок, сдерживает рост объемов производства.

Основными видами доходов населения являются: оплата труда (вместе с различными начислениями и доплатами), социальные трансферты, доходы от собственности и др. В целом система видов доходов населения представлена на рис. 17.1.1.

Оплата труда – это регулярно получаемое вознаграждение за произведенную продукцию или оказанные услуги, за отработанное время, включая оплату ежегодных отпусков, праздничных дней и другого неотработанного времени, оплачиваемого в соответствии с трудовым законодательством и коллективными трудовыми договорами. Ее источником выступает фонд заработной платы.

Этот вид денежных доходов населения включает начисленные предприятием, учреждением, организацией любой формы собственности все виды оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Наряду с оплатой труда в условиях формирования рыночной экономики составляющим элементом системы доходов населения стали доходы от предпринимательской деятельности.

Характеризуя предпринимательство и доходы, получаемые от данного вида деятельности, необходимо подчеркнуть, что его социально-экономические типы существенно различаются: предпринимателем может быть мелкий собственник, управляющий акционерным обществом (менеджер), кооператор, арендатор, использующие наемный труд. Предпринимательской деятельностью занимаются как отдельные люди, так и группы людей (коллективное предпринимательство).

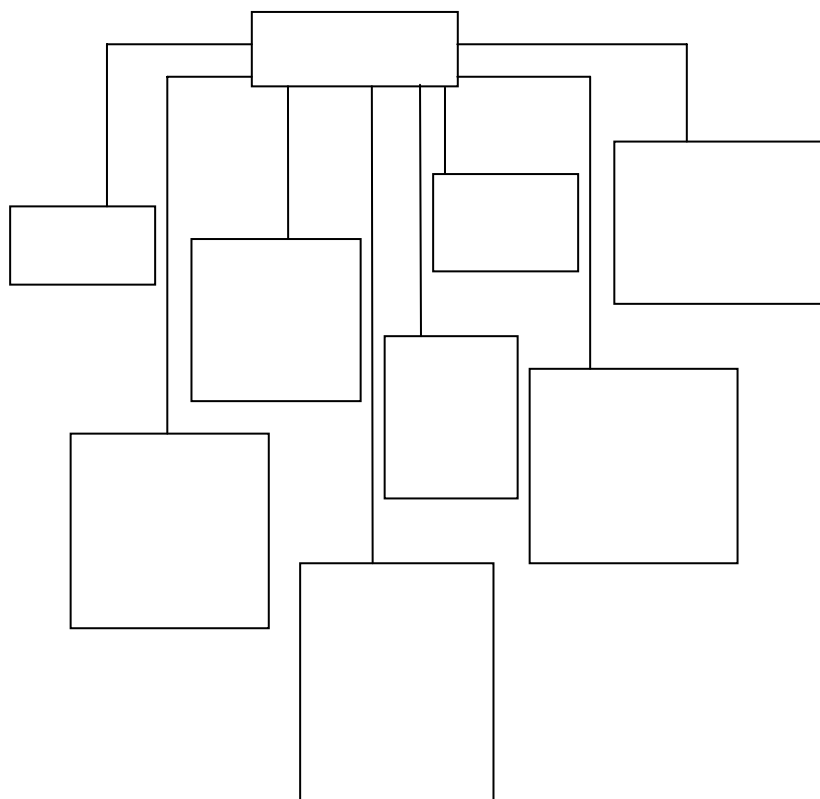


Рис. 17.1.1. Виды доходов населения⁴⁴

Формирование рыночных отношений внесло существенные коррективы в доходы, получаемые, с одной стороны, в форме заработной платы – с другой, от собственности, предпринимательской деятельности, самозанятости населения. Если в 1990 г. эти доходы в их общем объеме составляли лишь 11,2%, то в 1998 г. – уже 54,4%, а снижение их в 1999 г. до 21% объясняется снижением доли других доходов (из этого показателя выводится скрытая заработная плата). Доходы от предпринимательской деятельности возросли в 3,5 раза,

⁴⁴ Политика доходов населения и заработной платы: Учебник / Под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Кокина. М.: Юрист, 2000. С. 90.

достигнув 12,7%. Быстрыми темпами росли доходы от собственности, хотя удельный вес их остается небольшим – 7,4%.

Важное место в доходах населения занимают общественные или так называемые *социальные трансферты*.

К ним относятся пенсии, пособия, стипендии, дотации и другие выплаты по социальному обеспечению, страховые возмещения, выигрыши по лотереям, возмещение расходов инвалидам, возмещение ущерба репрессированным гражданам, а также бесплатные услуги, составляющие часть доходов граждан.

Фонды общественного потребления, достаточно объемно и доступно функционировавшие при социализме, сегодня практически разрушены. Единственно, что их сегодня еще представляет – это частично бесплатное образование и здравоохранение.

Доходы населения от собственности включают:

- доходы по акциям, проценты, выплаты по долевым паям от участия работников в собственности предприятия, учреждения, организации;
- проценты по вкладам, причитающиеся вкладчикам кредитных организаций, Сбербанку России и Внешэкономбанка (выплачиваемые в течение года и начисленные на остаток вкладов в конце года);
- выплаты дохода по государственным и другим ценным бумагам Сбербанком России и кредитными организациями;
- предварительную компенсацию по вкладам граждан;
- доходы населения от продажи недвижимости на вторичном рынке жилья.

Определенная и всевозрастающая часть доходов населения страны приходится на личные подсобные хозяйства (ЛПХ), коллективное садоводство и огородничество. До 70-х гг. преобладало негативное отношение к ЛПХ, и масштабы их развития были незначительны. Так, в начале реформ доходы от ЛПХ составляли 2,3% в семьях рабочих и служащих, 21,5% в семьях крестьян⁴⁵.

В основном ЛПХ ориентированы на удовлетворение личных потребностей владельцев (на получение доходов в натуральной форме). В 90-е гг. сельское население из ЛПХ удовлетворяло свои по-

⁴⁵ Основные показатели уровня жизни населения РФ в 1993 году: Статистический сборник/ Госкомстат России. – М., 1994. С. 85, 86.

требности в картофеле на 95%, мясе – 79%, молоке – 82%, яйцах – 97%. Приусадебные и садово-огородные участки городских семей и жителей поселков обеспечивают около 50% потребностей в картофеле, овощах, ягодах и фруктах. Около четверти произведенных в ЛПХ продукции реализуется на рынке, принося доход в денежной форме. Но, по большому счету, реализуется так называемая традиционная или «пролетарская» стратегия модельного поведения домашних хозяйств, основанная на выживании вне рыночного сектора экономики⁴⁶.

Таким образом, ЛПХ превратилось для некоторой части населения в основное средство выживания.

Доходы от продажи продуктов личного подсобного хозяйства включают выручку от продажи скота и другой сельскохозяйственной продукции на рынках, заготовительным организациям потребительской кооперации, фермерским и государственным хозяйствам, различным организациям и др.

Доходы от ЛПХ оказывают положительное воздействие на рост доходов и снижение дифференциации доходов населения, особенно сельского. В совокупных доходах сельских семей доля доходов от них достигает 25-35%, а в городских – 3-5%.

Это связано не только с различиями в уровне доходов этих групп, но и с различиями в обеспечении городского и сельского населения земельными участками. По данным социологов, в среднем четверть городских семей имеют дачи, от 3 до 8% – земельные участки, а среди сельских семей 80% имеют садовые, огородные и приусадебные участки. У сельских семей, как правило, участки большие. Среди городских семей у 64,5% размер участка составляет 0,06 га, а среди сельских семей более чем у половины участок превышает 0,1 га.

Доходы от ЛПХ могут выступать не только в денежной, но и в натуральной форме.

Натуральные доходы представлены продуктами, которые используются производителями для собственного потребления или бартерного обмена на товары и услуги с другими гражданами. По-

требление продукции ЛПХ позволяет домашнему хозяйству сэкономить денежные средства, уменьшить долю расходов на питание в структуре денежных расходов. Экономия денежных средств в домашнем хозяйстве может быть рассчитана по формуле:

$$\sum_{j=1}^n Q_j \cdot p_j,$$

где j – виды продуктов;

Q – количество продуктов каждого вида, потребленных в домашнем хозяйстве;

p – цены на продукты аналогичного качества. Аналогично можно рассчитать и экономию, полученную в результате бартерного обмена продукции ЛПХ на товары и услуги, произведенные другими гражданами.

Кроме того, граждане получают и другие виды доходов от самозанятости, оказывая услуги другим гражданам и получая плату за них наличными, не отражаемую в документах. Определить точно размер доходов от самозанятости невозможно. Не могут быть точно отражены в балансе также доходы от теневой экономики. В данном случае возможно применение экспертных оценок и результатов социологических обследований.

Другие поступления включают:

- доходы работников от предприятий и организаций, кроме оплаты труда и выплат социального характера;

- поступления из финансовой системы, в том числе изменение задолженности по ссудам, выданным гражданам на индивидуальное жилищное строительство и другие цели; изменение задолженности по ссудам, выданным кредитными организациями гражданам на потребительские цели; изменение задолженности по ссудам, выданным коммерческим предпринимателям, осуществляющим свою деятельность без образования юридического лица;

- доходы населения от продажи иностранной валюты (коммерческим банкам и Сбербанку России);

- прочие поступления, в том числе: от продажи утильсырья, металлолома и т. д. (несельскохозяйственные заготовки), другие доходы;

⁴⁶ Пийрайнен Т., Турунцев Е. Отталкиваясь от Макса Вебера: к пониманию процессов социальной трансформации в России // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 74-75.

– деньги, полученные по переводам (за вычетом переведенных и внесенных сумм);

– доходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера, включая командировочные расходы, авторские вознаграждения, надбавки к заработной плате, выплаченные работникам отдельных отраслей экономики в связи с подвижным (разъездным) характером работы, полевое довольствие, стоимость выдаваемых бесплатно форменной одежды, обмундирования, остающихся в личном постоянном пользовании, или сумма льгот в связи с их продажей по пониженным ценам и т. п.;

– изменение задолженности по ссудам, выданным гражданам на индивидуальное жилищное строительство и другие цели;

– изменение задолженности по ссудам, выданным на потребительские цели кредитными организациями;

– изменение задолженности населения по покупке товаров в кредит;

– изменение задолженности по ссудам, выданным коммерческим предпринимателям, осуществляющим свою деятельность без образования юридического лица.

В составе прочих поступлений учитываются выручка от продажи металлолома, утильсырья и кустарно-ремесленных изделий (несельскохозяйственные заготовки) и другие доходы.

В этой статье учитываются выплаты из средств, выдаваемых предприятиям и организациям кредитными организациями на хозяйственно-операционные и другие расходы. В ней также отражены доходы населения от индивидуальной предпринимательской деятельности. Отражается здесь часть неучтенной заработной платы (например, денежное и вещевое довольствие военнослужащих Минобороны России, МВД России, ФСБ России и др.), а также заработная плата, укрываемая от налогообложения и выплачиваемая в различных формах – в виде покупки своим работникам автомобилей, квартир, денежной помощи на строительство индивидуального жилья, приобретение садового участка, предметов длительного пользования, беспроцентного кредита, открытия индивидуального счета в банке и т. п.

Деньги, полученные по переводам (за вычетом переведенных сумм), увеличивают объем денежных ресурсов населения, предъявляемых в данном регионе (республике, крае, области) на покупку

товаров и оплату услуг, и поэтому учитываются в доходной части баланса. Если сумма денег, переведенных по почте, больше полученных сумм, то разность (сальдо) учитывается в расходной части баланса, поскольку в этих случаях уменьшается объем денежных ресурсов на покупку товаров и оплату услуг в данном регионе (республике, крае, области). Для расчета полученных (отправленных) сумм по переводам используются данные о почтовых и телеграфных переводах через предприятия связи.

Изменение структуры доходов населения за период перехода к рыночной экономике показано в таблице 17.1.1.

Таблица 17.1.1

Структура доходов населения РФ в 1990-2000 гг. (%)⁴⁷

Наименование денежных доходов	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Денежные доходы – всего, в т.ч.:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
оплата труда	74,1	62,5	73,6	61,1	64,5	62,8	65,9	65,7	64,9	65,4	65,6
без скрытой ЗП:	-	59,7	69,9	58,0	46,4	37,8	40,7	39,3	42,4	43,6	43,7
скрытая ЗП	-	2,8	3,7	3,1	18,1	25,0	25,2	26,4	22,5	21,8	21,9
социальные трансферты	14,7	16,3	14,3	15,0	13,5	13,1	14,0	15,0	13,6	13,6	13,4
доходы от собственности	2,5	12,8	1,0	3,0	4,5	6,5	5,4	5,7	5,5	7,4	7,2
доходы от предпринимательской деятельности	3,8	4,1	8,4	18,6	16,0	16,4	13,6	13,0	14,2	12,7	12,6
другие доходы	4,9	4,3	2,7	2,5	1,5	1,2	1,1	0,6	1,8	0,9	1,2

Как видно из приведенных в таблице 17.1.1 данных, удельный вес оплаты труда снижается при возрастании удельного веса доходов от предпринимательской деятельности, от собственности и других видов доходов. Доля социальных трансфертов относительно стабилизировалась. Как указывалось, одной из важных задач политики доходов и заработной платы является повышение доли оплаты труда

⁴⁷ Источники: Российский статистический ежегодник: Стат. сб/ Госкомстат России. М., 1999. С. 149., 2000.; Обзор экономики России. Основные тенденции развития. 2001 г.: Пер с англ. М., 2001. С. 121.; Уровень жизни населения регионов России. 2001. № 12. С. 6.

в структуре доходов населения, усиление трудовых мотиваций, восстановление престижа труда среди ценностных ориентации человека.

17.2. Дифференциация доходов населения и государственная политика

Доходы формируются под влиянием факторов трех уровней:

первый уровень – это факторы, зависящие от самого работника, личности (жизненная позиция, социальный потенциал – образование, квалификация, опыт, интенсивность труда, совмещение профессий (функций) и видов занятости и т. п.);

второй уровень (микроуровень) – это факторы, связанные с предприятием (фирмой), где занят работник (отрасль, форма собственности, тип предприятия, положение на рынке товаров и труда, техническая оснащенность, месторасположение, развитость коллективно-договорных отношений и т. д.);

третий уровень (макроуровень) – это факторы, связанные с экономикой в целом (или регионов): экономический потенциал, состояние НТП, социально-бытовой сферы, социального партнерства и т. п.

Среди причин неравенства доходов выделяют следующие⁴⁸:

- различия в индивидуальных способностях;
- первоначальное благосостояние домохозяйств и их инвестиционные возможности;
- дифференциация в оплате квалифицированного и неквалифицированного труда;
- демографические особенности и мобильность домохозяйств;
- развитость системы социальной защиты;
- спрос на квалифицированный труд;
- неравенство между городским и сельским населением.

К этим факторам в реформируемой экономике добавляются следующие:

- приватизация предприятий;
- либерализация цен, заработной платы, торговли и рынка;
- либерализация финансовых рынков;
- заработки в теневой экономике;
- налоговая реформа;
- реформа системы социальной защиты;
- неравенство в оплате труда по отраслям и регионам;
- расширение бедности.

Перечисленные факторы определяют неравенство доходов, что порождает дифференциацию населения по доходам.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели. Степень неравенства доходов отражает кривая Лоренца (рис. 17.2.1), при построении которой по оси абсцисс откладываются доли семей (в % от общего их числа) с соответствующим процентом дохода, а по оси ординат – доли доходов рассматриваемых семей (в % от совокупного дохода). Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, которая указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Это значит, что если 20, 40, 60% семей получают соответственно 20, 40, 60% от всего дохода, то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе.

Кривая Лоренца демонстрирует фактическое распределение дохода. Например, 20% населения с самыми низкими доходами получили 5% общего дохода, 40% с низкими доходами – 15% и т. д. Заштрихованная область между линией абсолютного равенства и кривой Лоренца указывает на степень неравенства доходов: чем больше эта область, тем больше степень неравенства доходов.

⁴⁸ Багачи П., Эстрин С. Распределение дохода в России в переходный период: Отчет для Бюро экономического анализа. Неопубликованные материалы. Лондон, 1998. С. 11-15.

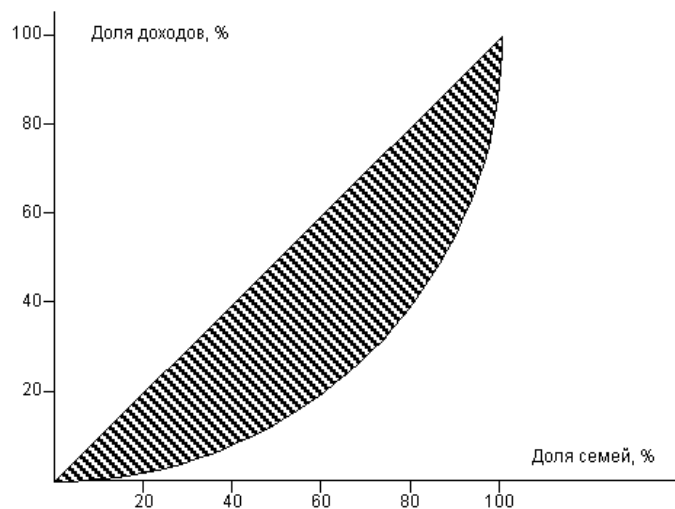


Рис. 17.2.1. Кривая Лоренца

Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса совпали. Кривая Лоренца используется для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения.

Последним из наиболее часто употребляемых показателей дифференциации доходов является децильный коэффициент, выражающий соотношение между средними доходами 10% наиболее высокооплачиваемых граждан и средними доходами 10% наименее обеспеченных.

Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини). Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство, т. е. чем выше степень поляризации общества по уровню доходов, тем коэффициент Джини ближе к 1. При выравнивании доходов в обществе этот показатель стремится к нулю.

Сама по себе дифференциация является неотъемлемым условием зарабатывания доходов. Но действия ее неоднозначны, поэтому характер мер, выбираемых государством для регулирования дифференциации, зависит от ее темпов и масштабов.

Так, если нижний предел дифференциации превосходит физиологический минимум и существует значительный средний слой, то активизируется предпринимательская и трудовая деятельность, доходы возрастают, государство поддерживает сложившуюся ситуацию, контролирует ее и не допускает снижения (повышения) достигнутого уровня дифференциации. Если же нижний предел доходов меньше физиологического минимума (абсолютный уровень бедности), а средний слой незначителен (или отсутствует), то население все больше ориентируется на незаконные пути увеличения доходов. Такая дифференциация опасна, так как является фактором роста социальной напряженности. В этом случае государству необходимо использовать меры, направленные на поддержку незащищенных слоев населения и обеспечить приближение уровня оплаты аналогичного труда в государственном секторе к частному. Кроме того, государство всем слоям населения обязано гарантировать минимальную доходность, разработать и осуществить комплексную программу повышения трансфертных платежей.

Современная Россия значительно опередила развитые страны по степени дифференциации доходов и концентрации их у наиболее обеспеченной части населения.

Если сравнивать динамику американского и российского коэффициентов Джини, то станет видно, что на тот путь социально-экономического расслоения, который прошло население США за 20 лет, население России преодолело за три года. Ни одна страна, в том числе и США не достигли столь высокой концентрации денежных доходов в верхней 20% группе: по данным Госкомстата России в 1997 г. – 46,7% и по данным ВЦУЖа – 55,1% доходов всего населения против 32,7% в дореформенный 1990 г. и от 34,5% (Швеция) до 45,2% (США) в развитых странах.

Необходимость государственного регулирования доходов определяется тем, что рыночный механизм не в состоянии решить всех проблем, связанных с образованием и распределением доходов населения. Среди них можно выделить следующие:

- во-первых, в условиях конкурентной среды значительная часть производительных сил перерастает рамки классической частной собственности и государство вынуждено брать на себя различные функции, чтобы создать баланс экономических интересов. Поддержание государством такого баланса призвано сде-

лать общество устойчивой, равновесной и развивающейся системой. В противном случае, подчиняясь экономико-политическим целям какой-то одной социальной группы, государство приходит к таким социальным последствиям, которые делают его недееспособным;

– во-вторых, рынок выполняет свои функции при условии, если его механизм находится в устойчивом состоянии и не встречает препятствий в виде роста инфляции и безработицы, кризисных явлений и социальных конфликтов. Наличие жесткой монопольной конкуренции препятствует эффективному использованию ресурсов и ценового механизма, порождая социальную неустойчивость и напряженность;

– в-третьих, рыночный механизм срабатывает только там, где имеются соответствующие условия его существования. В реальных условиях всегда имеются ниши (провалы), где рыночные средства не срабатывают. К таким моментам относятся практически все социальные проблемы, в том числе связанные с доходами населения, бедностью, социальным неравенством и справедливостью, социальной защищенностью, преодолением социальной напряженности и конфликтности.

Несостоятельность рынка в решении этих и других подобных проблем свидетельствует о его несовершенстве. Отсюда следует, что государственное вмешательство необходимо. В целом участие государства в социально-экономической жизни связано с корректировкой тех недостатков, которые присущи рыночному механизму. Известно, что рынок имеет ряд негативных сторон: не стимулирует производство товаров и услуг для коллективного пользования, не гарантирует право на труд и отдых, не регулирует процессы социальной стратификации и т. д. В этой ситуации только государство способно взять на себя функции по созданию и поддержанию условий, отвечающих представлениям общества о нормальных жизненных условиях и социальной справедливости.

Мировой опыт свидетельствует, что как бы ни были эффективны методы рыночной саморегуляции, государство всегда выступает ключевым фактором социально-экономического развития.

В настоящее время государственное регулирование доходов является постоянно действующим механизмом национальной экономики. При этом формы и методы государственного воздействия зави-

сят от конкретной социально-экономической обстановки, характера и масштабов задач, решаемых государством в данный период. Ориентиры, которыми руководствуется государство, состоят из показателей уровня и качества жизни. Уровень жизни понимают в широком и узком смысле.

Таблица 17.2.1

Степень социально-экономического расслоения населения в отдельных странах (%)⁴⁹

Страна	Год	Доля денежных доходов, полученных группой					Соотношение доходов высшей и низшей 10% групп	Коэффициент Джини, %
		с наименьшим доходом 20%	вторые 20%	третьи 20%	четвертые 20%	с наивысшими доходами 20%		
РФ	1990	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7	...	...
	1993	5,8	11,1	16,7	24,8	41,6	11,2	
	1996	6,2	10,7	15,2	21,5	46,4	13,0	37,5
	1999	6,2	10,6	14,9	21,0	47,3	14,7	39,4
США	1980	4,7	11,0	17,4	25,0	41,2	-	
	1994	4,8	10,5	16,0	23,5	45,2	19,0	40,1-
Япония	1970	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5	-	-
Чехия	1993	10,5	13,9	16,9	21,3	37,4	5,1	26,6
Венгрия	1993	9,7	13,9	16,9	21,4	38,1	4,9	27,9
Бразилия	1989	2,1	4,9	8,9	16,8	67,5	...	63,4

Уровень жизни в широком смысле представляет собой степень удовлетворения потребностей населения, измеряемую такими параметрами, как состояние здоровья, питание, обеспеченность жильем, домашним имуществом, услугами, условиями труда и отдыха, уровнем образования, социальной обеспеченностью.

В более узком смысле под уровнем жизни понимается уровень доходов и объем фактического потребления благ и услуг, которые

⁴⁹ Источник: Россия в цифрах: Краткий статистический сборник/Госкомстат России. М., 2000. С. 155.; Уровень жизни населения регионов России. 1999. № 2. С. 13.

выражаются как в натуральной структуре потребления, так и в обобщенном виде – в стоимостной (денежной) форме.

В целом понятие уровня жизни всегда тесно связано с удовлетворением материальных потребностей в пище, одежде, жилье, то есть с потребностями, удовлетворение которых осуществляется путем потребления вещественных благ.

Качество жизни – это степень развития и полнота удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся в различных формах их жизнедеятельности.

Качество жизни включает также условия, результаты и характер труда, уровень благосостояния семьи, демографические, этнографические и экономические аспекты существования людей.

Государству отводится также ведущая роль в создании и поддержании экономических стимулов и заинтересованности граждан в предпринимательской деятельности, в подавлении негативных проявлений рыночного механизма, поддержании образования, культуры, нормальных экономических условий жизни и деятельности людей.

Под государственным регулированием доходов населения понимается система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемая самим государством через воздействие на механизм формирования и распределения доходов и его приспособление к изменяющимся условиям.

17.3. Институциональные основы, функции и формы государственного воздействия на доходы

Государственное влияние на доходы населения связано с его институциональной основой, функциями и формами.

Институциональной основой регулирования доходов населения выступает государственный бюджет, который представляет собой крупнейший денежный фонд, предназначенный для осуществления системных преобразований, поддержания социальной стабильности и достаточного уровня доходности у низкодходных групп населения, в этом смысле бюджет играет такую же роль, как ценовой механизм в установлении рыночного равновесия. Воздействие государства на доходы населения посредством бюджета имеет свои особенности. В зависимости от стратегии бюджетной политики различают дискреционное и недискреционное регулирование.

При *дискреционном* регулировании (по усмотрению правительства) государство целенаправленно изменяет соотношение между доходной и расходной частями бюджета на основе специально принимаемых решений.

Дискреционное регулирование является преобладающим в кризисных, нестабильных и переходных условиях, так как происходит сокращение доходов государственного бюджета, рост дефицитности. В этих условиях перераспределение значительной части доходов общества через государственный бюджет является объективной необходимостью, которая усиливается тем, что большая часть населения не в состоянии самостоятельно обеспечить уровень доходов, достаточный для нормального существования. Именно дискреционное регулирование посредством государственного бюджета позволяет сдерживать социальную напряженность. Вместе с тем дискреционная политика связана со значительными временными лагами, так как изменение структуры государственных расходов, ставок налогообложения требует длительного утверждения в законодательном органе.

В стабильных условиях, напротив, государство использует политику *недискреционного* регулирования, с помощью которой осуществляется автоматическое изменение основных составляющих государственного бюджета (доходов, расходов и дефицита). Это позволяет смягчить действие негативных факторов, не прибегая к частым изменениям в государственной политике. Сам процесс регулирования происходит на основе встроенных стабилизаторов, в качестве которых обычно выступают системы: прогрессивного налогообложения, государственных трансфертов, участия в прибылях. Встроенные стабилизаторы включаются без непосредственного вмешательства законодательного органа и исключают временные лаги, необходимые для их утверждения.

Масштабы государственного воздействия на доходы населения, как уже отмечалось, определяются размерами государственного бюджета, прежде всего, соотношением доходов, расходов и дефицита.

Государственные доходы, как известно, измеряются величиной налоговых поступлений. В периоды неустойчивости и нестабильности проблема собираемости налогов и их поступления в бюджет обостряется. Однако в области собираемости налогов го-

сударственное регулирование имеет свои границы, определяемые предельным для добросовестных налогоплательщиков налоговым прессом.

Институциональная основа является важным элементом механизма государственного регулирования доходов. Другим, не менее значимым, элементом выступает функциональная деятельность государства.

Значение функциональной деятельности определяется тем, что в обществе всегда существует часть населения, которая не может самостоятельно обеспечить себе достаточный уровень доходов ни через организацию собственного производства, ни путем продажи имеющихся ресурсов. К таким группам относятся пенсионеры, инвалиды, несовершеннолетние, студенты, безработные и т. д. Для обеспечения нормальных условий их существования именно государство призвано обеспечить перераспределение созданного в обществе дохода. В функциональной деятельности государства по регулированию доходов населения можно выделить следующие наиболее существенные функции:

- регулирующие,
- стимулирующие,
- поддерживающие необходимый и достаточный уровень дифференциации,
- социальной защиты,
- перераспределительные.

Регулирующие функции связаны с формированием (образованием) доходов населения. При этом деятельность государства по обеспечению всем гражданам равных возможностей в зарабатывании доходов является решающей. Регулирующие функции могут быть **косвенными и прямыми**.

С помощью **косвенных** функций государство обеспечивает условия трудовой деятельности, поощряя инициативу и предприимчивость. С этой целью оно устанавливает определенные правовые нормы и гарантии при приеме и увольнении, определяет продолжительность рабочей недели, порядок предоставления и размер отпуска, регулирование трудовых споров и конфликтов. Кроме того, государство устанавливает и гарантирует минимальный уровень заработной платы, периодически пересматривая размер минимальных тарифных ставок и окладов в зависимости

от стоимости жизни и роста инфляции. Вопросы, связанные с размером и условиями оплаты труда, защитой от инфляции, нормированием труда, решаются при заключении коллективных трехсторонних договоров. Коллективные договоры являются важнейшим инструментом социального партнерства, обеспечивающего стабильность и бесконфликтность экономического развития.

Прямые регулирующие функции связаны с непосредственным участием государства в поддержании достаточного уровня доходов малоимущих групп населения посредством различных социальных выплат, мер и программ, а также через льготное налогообложение. Выплаты в виде пенсий, пособий, стипендий и других трансфертов осуществляются только тем, кто еще или уже нетрудоспособен. Сюда же следует отнести и такую прямую функцию государства, как установление минимальных размеров трансфертов и продолжительность их поступления.

Стимулирующие функции государства связаны с активизацией предпринимательской деятельности и направлены на рост предпринимательских доходов при сокращении налогового бремени, гарантирование прав собственника, заинтересованность в предпринимательском труде и его результатах (доходах).

Следующая группа функций связана с **поддержанием необходимого и достаточного уровня дифференциации** доходов населения. Эти функции становятся особенно необходимыми, так как негативное влияние рыночных отношений значительно поляризует денежные доходы. Смягчить этот процесс можно только посредством специальной программной политики или мер целенаправленного государственного вмешательства в возрастающую дифференциацию.

Другая группа функции государства, связана с **социальной защитой** нетрудоспособного населения. Масштабы этой поддержки определяются как уровнем экономического развития страны, эффективностью экономики, так и традициями либерализма и патернализма, а также социальной политикой правительства, находящегося у власти. Функции социальной защиты имеют свои рамки, которые ограничены, с одной стороны, размером социальных гарантий всему населению в определенных сферах (образования, здравоохранения, безработицы), а с другой – социальной поддержкой нетрудоспособных и наименее обеспеченных членов общества. Изменение гра-

ниц социальной защиты зависит также от размеров государственного бюджета и стабильности бюджетной политики.

В условиях, когда дефицит бюджета высок и продолжает расти, функциональные границы социальной защиты предельно малы и обозначены рамками помощи наименее обеспеченным слоям населения (пенсионерам, инвалидам, многодетным семьям, матерям-одиночкам и тому подобным).

Реализуя функции социальной защиты, государство решает задачу удержания достигнутого уровня доходов путем социальных выплат, удовлетворяющих важнейшие потребности населения. При этом преимущественно денежная поддержка социально незащищенных слоев населения должна сочетаться с установлением гарантий для большинства населения.

Следующие *функции государственного регулирования направлены на сдерживание бедности* (перераспределительные функции). Они включаются, когда усиливаются процессы, связанные с резким и длительным падением доходов у значительной части населения, а также с возрастанием дефицитности бюджета и нарастанием внешней и внутренней задолженности государства. Необходимость государственного вмешательства вызвана и тем, что все эти процессы стимулируют увеличение масштабов бедности.

Функция сдерживания бедности является особенно важной в кризисных ситуациях. Решить проблему бедности без специальной программы не представляется возможным. Среди действий правительства, направленных на смягчение бедности, можно выделить функцию перераспределения высоких доходов в пользу общества, а затем через государственные каналы (бюджет) – малоимущим и бедным слоям населения. Так, например, можно использовать средства, полученные в виде налогов, рентных платежей, а также средства, поступающие от использования природных богатств и госсобственности.

Положительную роль в сдерживании бедности могут сыграть назначаемые государством проценты по госзайму и крупным депозитам, перераспределяемые на социальные нужды. В целом функции перераспределения призваны сократить разрыв в уровне доходов высоко- и низкодходных групп населения, если это не угрожает подавлению деловой активности.

Некоторое выравнивание распределения доходов в обществе, осуществляемое в целях борьбы с бедностью, сокращения неравенства является необходимым, но недостаточным условием государственного вмешательства, поскольку административные издержки проведения государственных программ могут значительно превысить выгоды от их осуществления.

К настоящему времени государством накоплен целый ряд методов перераспределения, эффективность которых является предметом острых дискуссий ученых и практиков, занимающихся социальными проблемами. Неолибералы считают, что слишком активное вмешательство государства в распределение доходов и весьма «щедрые» социальные программы благосостояния ослабляют стимулы к труду у получателей пособий и, в то же время, уменьшают стимулы к инвестированию у тех, кто в большей степени финансирует эти программы за счет прогрессивных налогов.

Напротив, неокейнсианцы и институционалисты полагают, что сегодняшний уровень перераспределения не соответствует степени сложности и актуальности проблемы бедности и нищеты, которая остается пока неразрешимой даже в промышленно развитых странах, несмотря на достигнутый ими исключительно высокий уровень общественного благосостояния. Из-за неспособности государства решить данную проблему все большее количество людей, по их мнению, попадает в порочный круг бедности: низкие доходы – низкий уровень жизни – низкая производительность труда – невысокая заработная плата – низкие доходы – и т. д.

Современная экономика развитых стран – это социально ориентированный рынок, "государство благосостояния" с высоким уровнем жизни большинства населения и значительными социальными расходами. Условно можно выделить три социальные модели "государства благосостояния" по степени перераспределительной деятельности: неолиберальная англосаксонская, рейнская и скандинавская.

Неолиберальная англосаксонская модель (США, Канада, отчасти Великобритания) ориентирована на рыночное распределение доходов при минимальном вмешательстве государства в их регулирование. Характеризуется высоким показателем дохода на душу населения, вместе с тем высоким уровнем бедности и неравенства в обществе среди промышленно развитых стран.

Рейнская модель (Германия, Австрия, Швейцария) основана на ортолиберальных и социально-рыночных подходах к проблеме перераспределения. В этой модели признаются необходимость и желательность государственного перераспределения доходов для осуществления социального уравнивания всех социальных групп, но только в такой мере, чтобы не нарушить основу социального рыночного хозяйства – конкурентоспособность рыночного механизма. Государство поддерживает, гарантирует и защищает работу рынка, одновременно решает две задачи: 1) способствует экономическому росту; 2) мобилизует огромные ресурсы для перераспределения с целью повышения благосостояния всех социальных групп населения.

В скандинавской модели (Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия) усилены все черты рейнской: рынок является еще в большей степени самоорганизующимся механизмом, любое сколь угодно значительное вмешательство государства в экономику отсутствует, деятельность предпринимателей в определяющей мере независима от государства; перераспределительная политика государства является более уравнивающей. В данной модели существует приоритет социальных целей над экономическими, что приводит к высокой перераспределительной деятельности государства.

Наиболее ярко общность и различия в подходах к решению проблем распределения доходов и участию в этом процессе государства видны при сопоставлении США и Швеции. Несмотря на примерное равенство доли национального дохода, расходуемой на здравоохранение, образование и транспорт, в США государство несет более ограниченную ответственность за предоставление нестроенным в жизни индивидам средств к существованию. В США для борьбы с бедностью государством предпринимаются меры по расширению программ по профессиональной подготовке и переподготовке рабочей силы, введены программы выдачи пособий в натуральной форме: талонов на бесплатное получение продовольствия, субсидии на жилье и бесплатную медицинскую помощь.

В Швеции за время правления социалистов практически реализовалась концепция масштабного перераспределения доходов при сохранении рыночной экономики и частной собственно-

сти. Государство провозгласило здесь равное право всех на высокий уровень жизни, оно всегда преследовало достижение двух доминирующих целей: полная занятость и выравнивание доходов⁵⁰. В Швеции существует единая для всех система здравоохранения, образования и пенсионного обеспечения. В стране хорошо развиты системы государственных дошкольных детских учреждений и школьного обучения, обеспечивающие равные стартовые возможности всем гражданам. В стране большое внимание уделяется реализации так называемой политики солидарных требований оплаты труда. Формирование заработной платы осуществляется на коллективно-договорной основе. Участие государства в этом процессе осуществляется лишь косвенно – через налоговую и валютную политику, контроль за ценами и через регулирование трудовых ресурсов. Суть принципа солидарности заключается в формировании равной заработной платы для рабочих одной специальности, равной квалификации и выполняющих сопоставимые работы, одинаковые для всех предприятий отрасли.

Таким образом, исходя из утилитаристских представлений об общественном благосостоянии, англосаксонскую модель можно назвать социально оптимальной; рейнская и скандинавская модели больше соответствуют роулсианскому или эгалитаристскому критериям справедливости.

Для России характерен процесс «балансирования» между справедливостью и эффективностью как для неустойчивой, нестабильной переходной экономической системы, прошедшей путь от эгалитарного распределения к крайне неравномерным его формам. Очевидно, что система будет устойчивой и эффективной, если сокращение степени государственного патернализма (сокращение социальных гарантий всем членам общества, сворачивание льгот и компенсаций и т. д.) будет происходить одновременно с расширением степени индивидуализма (созданием условий для самообеспечения, самозанятости, самозащиты).

Функциональная деятельность государства по усилению его регулирующего воздействия на доходы населения тесно свя-

⁵⁰ Гутник В. Модели социально-экономического развития стран Западной Европы // Общество и экономика. 2000. № 2. С. 97.

зана с использованием разнообразных форм регулирования, наибольшее распространение среди которых получило программирование. Мировой и отечественный опыт давно доказал, что разработка и составление государственных программ является важным условием эффективного макроэкономического регулирования.

Государственное программирование – это одна из форм государственного макроэкономического регулирования, которая позволяет предвидеть перспективы развития, является координирующим звеном в политике государства, придает регулированию целенаправленный характер.

Программирование – жесткая форма воздействия, которая применяется в тех случаях, когда использование форм и методов не может принести требуемых результатов. Реализуется программирование через целевые программы, включающие совокупность заданий, мероприятий и ресурсов, отличающихся высокой степенью комплексности. В программе также указываются цели, основные этапы и сроки выполнения, необходимые объемы финансирования.

Государственное программирование достаточно эффективно как при решении хозяйственных, так и социальных задач. Оно позволяет использовать все средства регулирования, избежать противоречивости и несогласованности регулирующих мероприятий.

Программа регулирования доходов населения разрабатывается исходя из реального уровня социально-экономического развития. Важнейшей задачей такой программы должна стать разработка научных нормативов, обеспечивающих переориентацию регулирования в направлении приоритетности формирования доходов населения. Кроме того, основные моменты такой программы включают:

- разработку эффективного экономического и правового механизма, обеспечивающего строгую исполнительскую дисциплину;

- селективное регулирование, основанное на фискальных, кредитных, денежных и других инструментах, встроенных в программу для ее самонастраивания на реализацию намечаемых задач;

- систему стабилизаторов, не позволяющих снижать доходы населения (индексация заработной платы, пенсий, пособий и выплат).

Таким образом, функциональная деятельность государства, связанная с регулированием денежных доходов населения, является необходимостью, которая диктуется условиями экономической конъюнктуры, наличием проблем бедности, дефицитности бюджетного финансирования, ростом социальной напряженности.

Приведенный метод и инструменты государственного регулирования требуют комплексного подхода при воздействии на доходы населения. Комплексное использование государством методов воздействия на денежные доходы населения можно проследить на основе регулирования оплаты труда, прогрессивного налогообложения, индексации персональных доходов и трансфертных платежей.

Между социальной политикой и уровнем экономического развития общества существует тесная связь, которая состоит в том, что осуществление социальных задач зависит от объема экономических ресурсов, направляемых государством на их решение. Одновременно социальная политика является важным фактором экономического роста, так как создает условия для реализации потенциальных общественных возможностей.

Государственная социальная политика направлена, прежде всего, на разрешение противоречий между текущими и перспективными интересами общества, между несовпадающими интересами различных социальных групп и слоев. Разрешение этих и других объективно существующих социальных противоречий требует соответствующей социальной ориентации, т. е. выбора интересов тех или иных социальных групп, удовлетворение которых является необходимостью в конкретный период, а также выбора социальных проблем, требующих первоочередного решения.

17.4. Основные методы и инструменты государственного регулирования доходов населения

Осуществляя регулирование доходов населения, государство использует разнообразные методы, которые изменяются в зависимости от конкретных условий, материальных возможностей, опыта ре-

гулирования. Посредством применяемых методов государство реализует свои функции, достигая поставленных целей.

Среди множества методов государственного регулирования можно выделить: **правовые, административные и экономические, которые делятся на прямые и косвенные.**

Прямые методы регулирования базируются на властно-распорядительных отношениях и сводятся к административному воздействию на регулируемые объекты. Среди методов прямого действия преобладают различные формы безвозмездного целевого финансирования в виде субвенций, субсидий, пособий, дотаций из бюджета и внебюджетных фондов, льготное кредитование. Целью таких методов является достижение либо приоритетов в хозяйствовании, либо защита доходов определенных групп населения. Кроме положительного эффекта, указанные меры имеют и негативные последствия в виде снижения уровня конкуренции, ослабления балансирующей функции рынка. Прямое воздействие на доходы населения государство оказывает через правовые, административные и бюджетно-фискальные меры.

Косвенные методы регулирования опираются в основном на денежно-кредитные рычаги и воздействуют на экономические интересы владельцев доходов. Косвенное вмешательство государства реализуется с помощью следующих инструментов: регулирование цен на социально значимые товары, денежное обращение и налогообложение, проведение операций на валютном рынке, варьирование учетной ставки банковского процента, льготное кредитование. С помощью косвенных методов государство влияет на деятельность и производителей, и наемных работников.

Прямое и косвенное государственное регулирование на практике реализуется посредством **правовых, административных и экономических методов.**

Правовые методы, которые являются прямыми, используются в рамках законодательных актов через систему установленных норм и правил. Система законодательных норм и правил регламентирует формы, условия и обязательства в области доходов населения. В частности, с помощью специальных государственных законов регулируются минимальные размеры пенсии, заработной платы, медицинского страхования, пособий и прожиточного минимума. Через нормативные акты осуществляется воз-

действие на такие составляющие доходов, как: получение наследства, процента по вкладам, ценным бумагам и так далее.

Сам характер правового регулирования предполагает высокий динамизм нормативно-правовой базы, так как при переходе к рыночной системе расширяются масштабы изменения нормативных актов - как по количеству отменяемых документов, так и по глубине регулирующих норм. Практически любые реформы, в том числе и трансформационные, сопровождаются крупным пересмотром множества законодательных актов. Кроме того, замена существующей нормативной базы на вновь создаваемое нормативное поле не происходит автоматически и одномоментно.

Главная проблема правового регулирования состоит в том, чтобы увязать различные интересы при одновременном сохранении государственной власти и ее институтов.

Таким образом, правовая деятельность государства является важной для выработки эффективных правовых норм по регулированию доходов и их практической реализации. Снижение эффективности правового регулирования усложняет социально-экономическую обстановку и уменьшает доверие к деятельности государства. Правовые методы тесно связаны с административными.

Административные методы опираются на государственную власть и строятся на запретительных, разрешительных и принудительных мерах. Эти меры достаточно разнообразны и зависят от сложившейся политической системы, хозяйственных условий, соблюдения конституционных норм. Административные методы диаметрально противоположны природе рыночных методов, они блокируют действия соответствующих рыночных инструментов. Отметим, что чрезмерное усиление административного инструментария ведет к многократному увеличению бюрократического аппарата. Это обстоятельство усложняет процесс управления и вызывает дополнительные трудности.

В силу этих причин административное регулирование в рыночной и переходной экономике должно носить селективный характер и играть вспомогательную роль. Использование административных методов ограничивается защитой малоимущих слоев населения, борьбой с бедностью, установлением минимальных государственных гарантий.

Роль административного регулирования двойка. С одной стороны, действенность государства ослабляется, так как в сфере хозяйствования преобладает негосударственный сектор, а с другой – сохраняется пространство, где административное влияние государства необходимо.

Прежде всего, это сфера социальной защиты, а также распределения доходов, решение задач, которые требуют сохранения административного вмешательства государства для сдерживания социальной напряженности.

Экономические методы государственного регулирования подразделяются на денежно-кредитные (косвенные) и бюджетно-фискальные (прямые).

Данные методы адекватны природе рынка и положительно воздействуют на его конъюнктуру, а через нее на производителей и потребителей, поддерживая тем самым стабильность системы.

Воздействие косвенных денежно-кредитных методов на доходы населения происходит с помощью следующих инструментов: регулирования денежной эмиссии, цен, проведения операции на валютном рынке (действие этого инструмента особенно ощутимо в условиях долларизации российской экономики), рынке ценных бумаг.

Бюджетно-фискальное регулирование реализуется с помощью таких инструментов, как: установление минимальных ставок оплаты труда, размеров пенсий, пособий, регулирования налогообложения, введения налоговых льгот и деклараций доходов.

Системное использование государственных методов воздействия на доходы населения можно проследить через регулирование **заработной платы, налогообложение, индексацию доходов, трансфертные платежи.**

Государственное воздействие на заработную плату осуществляется через установление минимального размера оплаты труда. В сфере частного предпринимательства действует трехстороннее соглашение, которое называется социальным партнерством. На основе социального партнерства разрабатывается генеральное соглашение между государством, работодателем и профсоюзами, которое предусматривает:

- нижнюю границу минимального уровня оплаты труда, увязанной с его производительностью;
- систему тарифных коэффициентов;

– механизм индексации минимальной тарифной ставки.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) – нижний ее предел, устанавливаемый (по теории) за наименее квалифицированный, простой труд. Его величина является точкой отсчета для всех остальных ставок заработной платы. Есть разные взгляды на этот показатель: согласно одним он должен составлять 70-80% в минимальном доходе (на практике – 22%), согласно другим – в 1,5 раза превышать прожиточный минимум, так как на одного работающего в среднем приходится половина иждивенца (ребенка).

Минимальный размер пенсии (пособия и стипендии) соответственно представляет собой ее нижний предел, устанавливаемый соответствующими нормативными актами. Он рассчитывается исходя из сложившегося уровня минимальной заработной платы и прожиточного минимума.

Государством также определен законодательный объем гарантированных социальных услуг, предоставляемых на бесплатной и льготной основе. Разрабатываются пороговые значения показателей по науке, образованию, культуре, здравоохранению; они берутся за основу при исчислении объемов финансирования этих отраслей.

Согласно Декларации прав и свобод человека и гражданина пенсии, пособия и другие виды социальной помощи должны обеспечивать уровень жизни не ниже установленного законом прожиточного минимума. Пока это обязательство не выполняется (таблица 17.4.1). Минимальный размер заработной платы носит в основном фискальный характер и не обеспечивает прожиточного минимума.

Следующим инструментом государственного регулирования доходов населения является **налогообложение.**

Под **налоговым регулированием доходов** понимается изъятие государством части доходов населения в свое распоряжение в целях обеспечения общегосударственных нужд. Налоги на доходы населения бывают косвенными и прямыми. **Косвенные налоги** уплачиваются населением через цену товара: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, пошлины. **Прямые налоги** с населения изымаются в виде подоходного налога с физических лиц и их имущества. Разновидностью налога на доходы населения являются пошлины при оформлении с населением наследства, да-

рения и т. д. Подоходный налог и налог на имущество населения являются важным инструментом регулирования персональных доходов, на их долю приходится основная масса налогового бремени физических лиц. Кроме того, подоходный налог в рыночной системе является основным источником государственного бюджета. Его доля в экономически развитых странах составляет: США – 45%, Великобритании – 31%, Германии – 20%, а в России – 10,9%.

Таблица 17.4.1

Размеры социальных гарантий в соотношении с величиной прожиточного минимума в России, %

<i>Социальные гарантии</i>	1993	1995	1997	1999
МРОТ	39	10	19	10
Тарифная ставка 1-го разряда ЕТС оплаты труда в бюджетной сфере	41	19	18	10
Минимальный размер пенсии по старости	63	27	25	15
Ежемесячное пособие на детей	19	8	15	7
Минимальная стипендия в вузах	39	10	38	19

В регулировании доходов важную роль играет их **декларирование**, которое широко применяется в рыночной экономике и является действенным государственным средством.

Таким образом, рациональная система налогообложения доходов обеспечивает их равномерное распределение, стимулируя тем самым их рост у населения и государства.

Социальные стандарты являются средством обеспечения прав граждан в области социальных гарантий, предусмотренных Конституцией. Они необходимы также для определения финансовых нормативов. Государственные минимальные социальные стандарты разрабатываются на единой правовой базе и общих методических принципах. Например, постановлениями Правительства РФ устанавливается величина прожиточного минимума в расчете на душу населения по представлению Министерства труда и социального развития РФ и Государственного комитета РФ по статистике. Этот показатель используется для оценки уровня жизни населения, при разработке и реализации социальной поли-

тики, федеральных социальных программ, обоснования минимального размера оплаты труда и минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат и формирования бюджетов всех уровней.

Минимальный потребительский бюджет служит основой для планирования поддержки малообеспеченных слоев населения в период кризиса экономики, используется также для расчета минимальной оплаты труда, пенсий. В варианте повышенного стандарта он обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы, а в варианте пониженного стандарта является показателем прожиточного (физиологического) минимума.

Прожиточный минимум – минимальный доход, один из самых важных инструментов социальной политики. С его помощью оценивается уровень жизни населения, регулируются доходы, он учитывается при социальных выплатах. Прожиточный минимум – стоимостная оценка минимального научно обоснованного набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья и поддержания жизнедеятельности человека при определенном уровне развития экономики. В него включаются расходы на продукты питания из расчета минимальных размеров потребления, расходы на непродовольственные товары и услуги, а также налоги и обязательные платежи.

При определении прожиточного минимума в России используется так называемый "корзинный подход". Минимально приемлемые нормы питания и расходы на непродовольственные товары (жилье, лекарства, санитарная гигиена и др.) исчисляются на основе потребительской корзины. Институтом питания РАМН определен набор из около 40 видов продуктов питания; перечень непродовольственных товаров и услуг не конкретизируется и принимается по отношению к общей стоимости продовольственной корзины исходя из структуры расходов на них у 10% наименее обеспеченных домохозяйств. **Потребительская корзина** – это совокупность минимумов потребления конкретных продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг. Потребительская корзина разработана в среднем на душу населения и отдельно для мужчин (16-59 лет) и женщин (16-54 лет), пенсионеров и детей.

Стоимость потребительской корзины – прожиточный минимум, нижняя граница стоимости жизни, показатель минимального состава и структуры потребления материальных благ и услуг. Для работающих она обеспечивает сохранение работоспособности – это граница бедности, а для неработающих она обеспечивает лишь поддержание жизнеспособности – это уже граница нищеты.

Необходимым инструментом государственного регулирования доходов является их **индексация**, которая тесно связана с ростом цен.

Под **индексацией** понимается государственный механизм, направленный на реализацию рыночных закономерностей распределения произведенного в обществе дохода в условиях роста, инфляции с целью приспособления доходов населения к росту потребительских цен и поддержания их покупательной способности. Индексация как инструмент государственного регулирования призвана компенсировать потерю доходов населения в результате роста цен.

Индексация может осуществляться как из государственных средств, так и из источников частного бизнеса.

К мало изученным средствам государственного регулирования относятся **трансферты**, так как проблема трансфертного регулирования в рыночной экономике не получила широкого распространения.

Значение социальных трансфертов в мировой практике специалистами оценивается неоднозначно. Так, в 60-70-е годы рост трансфертных платежей расценивался как положительное явление, он характеризовал возрастание роли государства в регулировании доходов населения. Сегодня все отчетливее проявляет себя тенденция снижения регулирующей роли трансфертов. Более того, ряд иностранных экономистов считают, что увеличение трансфертных выплат наносит вред населению, так как является "наркотиком", который подрывает жизненные силы.

В настоящее время центр тяжести в социальной политике западных стран перемещается от так называемых пассивных трансфертов (прямых денежных выплат) к активным, связанным с расходами государства на образование, науку, здравоохранение (инвестиции в человеческий капитал). Переход к активным транс-

фертам имеет много общего с капитальными затратами, которые носят долгосрочный характер и не только обеспечивают прибыль, но и воспроизводятся. При этом финансирование осуществляется из государственного бюджета, где шкала приоритетов законодательно не зафиксирована и объем расходов по статьям бюджета изменяется в зависимости от смены бюджетных приоритетов. Другими словами, объем расходов по статьям бюджета носит плавающий характер и варьируется государством в зависимости от конкретных экономических условий.

Трансфертное регулирование – процесс перераспределения государственных доходов от налогоплательщиков к получателям, которые нуждаются в выплатах данного рода. Трансферты не создают дополнительной стоимости и новых доходов, но являются существенным дополнением к доходам малообеспеченных слоев населения. В зависимости от направленности государственные трансферты делятся на субвенции (обслуживающие предпринимателей) и социальные (обслуживающие население, занятые предпринимательской деятельностью). Через социальные трансферты государство реализует социальную функцию регулирования.

Итак, социальные трансферты как инструмент государственного регулирования играют существенную роль, обеспечивая нуждающимся членам общества финансовую поддержку, одновременно открывая доступ к социально значимым благам.

Высокий уровень дифференциации регионов Российской Федерации по уровню экономического и социального развития ставит остро вопрос о необходимости проведения **эффективной региональной социальной политики**. Региональная политика должна учитывать разнообразие природно-географических, национально-культурных факторов, своеобразие хозяйственного комплекса и научно-технического потенциала регионов. Она направлена на формирование, разностороннее и гармоничное развитие регионов России, на всемерное использование благоприятных и ограничение действия негативных региональных факторов, на достижение общих стратегических целей и задач социального развития страны и ее регионов. Цель региональной социальной политики - обеспечить достойный уровень благосостояния населения в каждом регионе, примерно равные жизненные шансы для

всех граждан страны независимо от места рождения и жительства. Региональная политика призвана обеспечить компромисс экономической эффективности и социальной справедливости, общероссийских и региональных интересов. Таким образом, она способствует снижению внутреннего социального напряжения в регионах, сохранению целостности и единства страны. Региональная социальная политика проводится на разных уровнях: на уровне государства, на уровне субъектов Федерации, на уровне местного самоуправления.

Стабилизация социально-экономической ситуации в стране, смягчение различий в уровне доходов и уровне жизни различных доходных групп, поддержка отраслей, оказывающих социальные услуги, – по этим основным направлениям региональной социальной политики проводится разработка мероприятий с учетом объективных особенностей каждого региона. Чтобы обеспечить социальные гарантии, равные качество и условия жизни для населения вне зависимости от места проживания, принимаются меры по **выравниванию межрегиональных различий** в доходах, уровне занятости, социальной инфраструктуре, транспортной сети, обеспечению на всей территории страны государственных дифференцированных стандартов при централизованной бюджетной финансовой поддержке. В первую очередь, мероприятия в рамках региональной социальной политики направлены на жизнеобеспечение зон и регионов с особо сложными условиями хозяйствования, государственное регулирование социально-экономического развития районов Севера, поддержку районов экологического бедствия, стихийных и техногенных катастроф, зон со сложными демографическими и миграционными проблемами, на развитие отсталых регионов.

Основным инструментом региональной социальной политики является **бюджетное выравнивание**. Реальные потребности регионов в бюджетных ресурсах оцениваются на основе социальных стандартов и финансовых нормативов. Формы оказания федеральной помощи регионам на социальные цели имеют вид целевых трансфертов, дотаций, инвестиционных субвенций (на образование, здравоохранение, социальную защиту населения и др.). При этом регионы группируются с учетом их экономического потенциала, географического положения, природных условий.

Другой, не менее важной, формой участия Центра в решении региональных социально-экономических проблем являются **государственные целевые программы** поддержки и развития регионов Российской Федерации. На их основе проводится структурная перестройка, формируются условия для привлечения инвестиций, создания дополнительных рабочих мест и система финансовой помощи для обеспечения гарантированных государством социальных стандартов жизни населения. Совершенствуются методы формирования и реализации федеральных социальных программ регионального развития, повышается обоснованность отбора регионов для программной проработки их проблем. Программный метод позволяет осуществить комплексное решение проблем регионов, оказавшихся в наиболее сложной социально-экономической ситуации. В настоящее время приняты и реализуются федеральные программы социально-экономического развития регионов: Республики Мордовия, Чувашской Республики, Республики Северная Осетия – Алания, Республики Саха (Якутия), Брянской области, Ростовской области, Санкт-Петербурга, Курильских островов, Дальнего Востока и Забайкалья.

Вопросы социального развития являются предметом совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ. В ведении РФ находятся: разработка федеральных программ социального развития; минимальные социальные стандарты в области труда, пенсионного обеспечения, пособий; здравоохранение, образование, культура. В ведении субъектов РФ находятся: разработка и реализация региональных социальных программ; предоставление адресной социальной помощи; обеспечение нормального функционирования учреждений социальной инфраструктуры; решение многих проблем труда и быта людей.

Таким образом, государственное регулирование доходов населения в целом является необходимой составляющей его социально-экономической деятельности.

17.5. Социальная политика государства

Социальная политика является одним из важнейших направлений государственного регулирования экономики. Она – органическая часть внутренней политики государства, направленная на обеспечение благополучия и всестороннего развития

его граждан и общества в целом. Значимость социальной политики определяется ее влиянием на процессы воспроизводства рабочей силы, повышения производительности труда, образовательного и квалификационного уровня трудовых ресурсов, на уровень научно-технического развития производительных сил, на культурную и духовную жизнь общества. Социальная политика, направленная на улучшение условий труда и быта, развитие физкультуры и спорта, дает снижение заболеваемости и, тем самым, оказывает ощутимое воздействие на сокращение экономических потерь в производстве. В результате развития таких систем социальной сферы, как общественное питание, дошкольное образование освобождается часть населения из сферы домашнего хозяйства, повышается занятость в общественном производстве. Наука и научное обеспечение, определяющие перспективы экономического развития страны в эпоху НТП, также являются частью социальной сферы и их развитие и эффективность регулируются в рамках социальной политики. Социальная сфера не только регулирует процессы занятости населения, но и является непосредственно местом приложения труда и обеспечивает работой миллионы людей в стране. Такие отрасли социального комплекса, как здравоохранение, образование, торговля, жилищно-коммунальное хозяйство и другие обеспечивают рабочими местами до 20% экономически активного населения, а в экономически развитых странах в сфере услуг занято до 70% всех работающих. Значимость социальной сферы велика не только благодаря ее огромному влиянию на экономику.

Главное ее назначение – полное удовлетворение материальных, культурных и духовных потребностей, формирование всесторонне и гармонично развитых членов общества. Это и есть стратегическая и высшая цель развития любого цивилизованного государства.

Основными задачами социальной политики государства являются:

- гармонизация общественных отношений, согласование интересов и потребностей отдельных групп населения с долговременными интересами общества, стабилизация общественно-политической системы;

- создание условий для повышения материального благосостояния граждан, формирование экономических стимулов для участия в общественном производстве, обеспечение равенства социальных возможностей для достижения нормального уровня жизни;

- обеспечение социальной защиты всех граждан и их основных гарантированных государством социально-экономических прав, в том числе поддержка малообеспеченных и слабо защищенных групп населения;

- обеспечение рациональной занятости в обществе;

- снижение уровня криминализации в обществе;

- развитие отраслей социального комплекса, таких, как образование, здравоохранение, наука, культура, жилищно-коммунальное хозяйство и т. д.;

- обеспечение экологической безопасности страны.

Социальная политика – важнейшая сфера деятельности любого государства, и в этой области накоплен значительный опыт.

Современные модели социальной политики отличаются по степени вмешательства государства в социально-экономическую сферу общества, по степени социальной защищенности граждан, по уровню обеспеченности свободы социального выбора у различных слоев населения, по влиянию социальных процессов на экономическое развитие страны.

Наиболее нам знакома по недавнему прошлому **патерналистская социалистическая модель**. Основные ее характеристики – это всесторонняя ответственность государства за социально-экономическое положение своих граждан, государственная монополия в области производства и распределения всех товаров и услуг, необходимых населению, чувство социальной защищенности, социальной стабильности, лояльность граждан по отношению к государству. При всех положительных качествах эта система, обладая низкой экономической эффективностью, не в состоянии обеспечить высокий уровень благосостояния всех граждан, поэтому для нее также характерна система социальных льгот и привилегий для бюрократической элиты и низкий уровень обеспеченности и лимиты социальных благ для основной массы населения. В условиях данной модели также очень высока зави-

симость индивида от государства, формируется идеология иждивенчества, теряется инициатива и, в конечном итоге, ограничивается социальная свобода. Слабое развитие рыночных отношений в отраслях социальной сферы предопределяет слабую заинтересованность в результатах труда ее работников, низкую ориентацию на потребителя, практическое отсутствие защиты прав потребителей. Методы проведения социальной политики разнообразны – от административных, экономических до прямого насилия.

Шведская модель социальной политики характеризуется очень большой ответственностью и высоким уровнем регулирования государством социальной сферы. Иногда ее называют "шведский социализм". Она обеспечивает высокую степень социальной защищенности граждан, но, из-за присущей для всех чрезмерно централизованных систем унификации в социальной сфере, ограниченности свободы выбора для потребителей, не пользуется широким распространением и популярностью, так как это расценивается как очень существенные недостатки в системе западной демократии. Для шведской модели также характерно высокое налоговое давление на предпринимательство и население, что также не особенно привлекательно для других стран.

Модель "государства благосостояния" является типичной рыночной моделью с высоким уровнем регулирования социальной сферы. Государство, имея приоритетом рыночное хозяйство, берет на себя функцию обеспечения социальной стабильности граждан, обеспечивает широкий спектр социальных услуг, которые рынок обеспечить не может. В "государстве благосостояния" высок уровень расходов на социальные нужды, высоки социальные минимальные стандарты, часто они приближены к средним показателям по стране.

Модель социально-ориентированного рыночного хозяйства, основоположником которой является Людвиг Эрхард, базируется на принципах свободной конкуренции, свободного выбора предметов потребления, свободы раскрытия и процветания личности. При безусловном приоритете экономической свободы рынка эта модель характеризуется также высокой степенью защищенности граждан, которая обеспечивается посредством государственного вмешательства через перераспределение благ, на-

логовую политику, правовое обеспечение и т. д. В этой модели действует целая система социальных амортизаторов, обеспечивающая уровень жизни не ниже черты бедности. При этом государство не берет на себя задачи, которые могут решить сами граждане.

Рыночная социальная модель отличается наибольшей социальной жесткостью. В качестве основного принципа здесь действует приоритет рыночных методов регулирования социальной сферы перед методами прямого государственного вмешательства. Она характеризуется разгосударствлением социальной сферы, сведением до минимума государственных субсидий и дотаций и расширением рыночных инструментариев в функционировании.

Основными направлениями социальной политики государства являются:

1. **Повышение уровня жизни населения.** Под уровнем жизни понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей. Денежная оценка благ и услуг, потребляемых в среднем домохозяйстве, представляет собой стоимость жизни. Можно выделить четыре уровня жизни: (1) достаток – уровень, обеспечивающий всестороннее развитие; (2) нормальный – обеспечивающий восстановление физических и интеллектуальных сил; (3) бедность – на уровне сохранения работоспособности; (4) нищета – поддержание жизнеспособности по биологическим критериям. Уже бедность считается недопустимо низким уровнем жизни. Важнейшими составляющими уровня жизни являются доходы населения и соцобеспечение. ООН разработана система показателей уровня жизни, которая включает (следующие показатели): рождаемость, смертность, санитарно-гигиенические условия жизни, потребление продовольственных товаров, жилищные условия, занятость, образование, культура, отдых, транспортные средства, свобода человека (правовая защита).

В целях роста заработной платы предполагается обеспечить рост производства и реализации продукции, повышение эффективности труда, оптимизацию численности работников на предприятиях. Повышение минимального размера оплаты труда (МРОТ) и минимального размера пенсии предусматривается

осуществить на основе ежегодного установления в федеральном бюджете соотношения между этими показателями и величиной прожиточного минимума.

2. Важным направлением социальной политики государства является формирование эффективной системы социальной защиты, которая, в свою очередь включает: **социальную помощь и социальное страхование**. Финансирование программ социальной защиты осуществляется через государственный бюджет и специализированные внебюджетные фонды (социального страхования, занятости, медицинского страхования и пенсионный фонд).

Социальная помощь выплачивается тем лицам, доходы которых ниже установленного прожиточного минимума: малообеспеченным, детям, инвалидам и т. д.

Социальное страхование – система денежных выплат, организованная на основе обязательных специальных взносов. К страховым выплатам относятся: пособия по безработице, временной нетрудоспособности, по беременности, а также пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца и т. д. Особенностью страхования является его тесная связь между взносами и объемом страховых услуг. Размер выплат ориентирован на объем индивидуальных взносов. Все платежи по социальному страхованию соотносятся с заработной платой и осуществляются в виде процента от ее размера. Такой принцип страхования отвечает рыночным принципам.

В мировой практике существует два вида страхования: **частное (добровольное) и государственное (обязательное)**.

Частное страхование связано с нанесением ущерба от неблагоприятных событий, в основном от различных катастроф.

В социально ориентированной экономике преобладает обязательное **государственное страхование**. Это объясняется следующими причинами:

- природа социальных рисков такова, что реальность появления страхового случая велика для значительной части населения. При массовой безработице или эпидемии ни одна частная компания не в состоянии выплатить страховку всем пострадавшим;

- человек не всегда осознает реальность угрозы для себя лично. В этих случаях население не станет добровольно страхо-

ваться и частные компании не смогут привлечь необходимые объемы денежных средств.

В рыночной экономике имеют место изъяны, связанные с недопроизводством страховых услуг, которые необходимы обществу для поддержания его нормальной жизнедеятельности. Восполнить потребность в таких услугах может только государство, которое несет большую ответственность в обществе и имеет при себе только ему финансовые возможности.

Реализация государственной социальной помощи осуществляется по следующим основным направлениям:

- оказывается поддержка беднейших слоев населения, которые не в состоянии самостоятельно обеспечить прожиточный минимум;

- поддерживается необходимый уровень социальных гарантий, обеспечивающий достаточный уровень жизненно необходимых благ каждому члену общества независимо от уровня его доходов. В каждой стране имеются собственные системы реализации социальных гарантий, которые зависят от общего уровня социально-экономического развития и политической стабильности;

- гарантирование равных прав на труд, суть которого в том, что государство формирует и поддерживает равные условия для субъектов рынка на свободный выбор профессии, сфер и места приложения труда. В связи с этим государство создает общественную систему получения образования, законодательно регламентирует социально допустимые условия труда, уровень его минимальной оплаты, продолжительность рабочей недели, отпуска, определяет права работника при найме и увольнении. Контроль за соблюдением этих прав осуществляется на основе принципов социального партнерства;

- реализуются меры, направленные на сдерживание безработицы путем регулирования занятости населения. Осуществление этого направления связано с разработкой социальных программ по формированию новых рабочих мест, борьбе с безработицей. Беднейшие слои населения, к которым относятся, как правило, те, кто уже или еще не в состоянии самостоятельно обеспечить минимальный уровень жизнедеятельности – больные, инвалиды, старики, многодетные семьи, нуждаются в первую очередь

в социальной защите со стороны государства. В стране создаются фонды дешевого муниципального жилья, функционируют бесплатные государственные школы, студенты из малообеспеченных семей получают специальные стипендии, скидки по оплате обучения, целевые кредиты на период учебы, лицам с низким уровнем доходов или с определенными заболеваниями предоставляются бесплатное или льготное медицинское обслуживание, помощь в приобретении необходимых медикаментов. Разработана программа социальной интеграции инвалидов, адаптации военнослужащих, обеспечения их занятостью и жильем и др. Проводится работа по созданию сети центров комплексного социального обслуживания, отделений социальной помощи на дому. Каждый гражданин независимо от уровня его доходов также обеспечивается со стороны государства определенным минимумом жизненно необходимых благ.

В стране действует единая система пособий для поддержки материнства, отцовства и детства. Пособия подразделяются на пять видов: по беременности и родам; женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; при рождении ребенка; на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет; пособие на ребенка. Порядок назначения и выплаты названных пособий устанавливается Правительством РФ.

Согласно "Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года", подготовленной Центром стратегических разработок, предполагается переход к "субсидиарному" государству, которое обеспечивает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения при одновременном сокращении социальных трансфертов обеспеченным семьям. Граждане, имеющие собственные источники финансирования социальных потребностей, должны будут полностью оплачивать все жилищные и коммунальные платежи и получение профессионального образования, а также оплачивать значительную часть по медобслуживанию, школьному образованию, пенсионному страхованию. Большая часть этих услуг будет предоставляться на конкурсной основе предприятиями негосударственных форм собственности.

Главными в современном реформировании системы социальной защиты признаны следующие направления: приведение расходов в соответствие с возможностями государства, замена бюджетных субсидий на адресную помощь, согласование социальной поддержки с материальным положением семей, перевод небедных на социальную страховую основу по принципу обязательности и солидарности. Полномочия по определению размеров и форм социальной помощи считается необходимым перенести на региональный и местный уровень. Механизмы адресности могут варьироваться по регионам в зависимости от конкретных условий и возможностей. Потребности регионов в адресной помощи будут учитываться в формуле межбюджетного выравнивания при определении величины федеральных трансфертов на основе показателей доли бедных домохозяйств и глубины бедности.

Федеральный закон "О прожиточном минимуме" предполагает выплаты по заявительному принципу только тем, кто обеспечен ниже регионального прожиточного минимума, только из местных бюджетов (денежные выплаты, талоны на питание). Ведомственные льготы по оплате коммунальных, транспортных услуг население должно оплачивать полностью, а потом получать компенсации по ведомствам, предоставившим льготы.

Финансирование социальной защиты населения осуществляется федеральным бюджетом и специализированными внебюджетными фондами (фондом социального страхования, пенсионным и др.), а практическая помощь организуется местными органами власти, общественными и благотворительными организациями, церковью.

В целях высвобождения необходимых для адресной помощи средств предполагается сокращение бюджетных субсидий производителям товаров и услуг, льгот и выплат, предоставляемых по категориальному принципу. Будет ограничено общее число видов и льгот, предоставляемых одной семье. Категориальные льготы на федеральном уровне сохранятся только ветеранам ВОВ, инвалидам войны, ликвидаторам аварии на Чернобыльской АЭС, героям Советского Союза и России. Они будут выплачиваться из федерального бюджета. Льготы для государственных служащих, правоохранительных органов и военных предполага-

ется также перевести в форму денежных выплат и включить в заработную плату.

3. Социальная политика государства обязательно включает такое направление, как трудовые отношения и занятость населения. Государство должно гарантировать равноправие субъектов на рынке труда, свободный выбор профессии, сферы и места приложения труда. Для этого существует общедоступная система получения среднего, специального и высшего образования, законодательно регламентируются социально допустимые условия труда, уровень минимальной оплаты труда, продолжительность рабочей недели, отпуска, определяются права работников при найме или увольнении. Регулирование занятости населения – часть социальной политики, направленной на улучшение уровня и структуры занятости, создание благоприятных условий труда, совершенствование характеристик рабочей силы. Сюда входят: разработка и реализация программ по формированию новых рабочих мест как в государственном, так и в негосударственном секторах экономики; программы занятости инвалидов, обязывающие предприятия предоставлять инвалидам определенный процент от общего количества рабочих мест. Разрабатываются программы борьбы с безработицей и помощи безработным. Реализацией таких программ обычно занимаются биржи труда, в функции которых входит изучение рынка труда, определение, какие специалисты пользуются спросом в настоящее время и какие изменения в конъюнктуре рынка труда возможны в будущем. В соответствии с этим должны планироваться и производиться подготовка, переподготовка, переквалификация и перемещение рабочей силы. Кроме того, биржи труда выплачивают пособия безработным.

"Стратегией развития Российской Федерации до 2010 года" в качестве приоритетных задач объявляются увеличение занятости на основе развития системы социального партнерства, повышение гибкости рынка труда и мобильности рабочей силы, повышение эффективности программ обеспечения занятости населения. Предполагается полнее учитывать региональную специфику рынка труда и сконцентрировать ресурсы Фонда занятости населения в регионах с повышенным уровнем безработицы. Расширятся полномочия субъектов Федерации и органов местного

самоуправления в определении условий и порядка выплаты пособий по безработице и мер в области активной занятости населения. Ожидается повышение занятости в связи со снижением налоговой нагрузки на фонд оплаты труда. Раньше эти налоги ограничивали деловую активность и снижали стимулы по созданию новых рабочих мест. В целях повышения мобильности рабочей силы будет совершенствоваться трудовое законодательство. Развитие трудовых отношений предполагается на базе устойчивого баланса интересов работников, работодателей и государства. Должны активизировать свою работу профсоюзы, особенно на уровне предприятий и организаций.

4. Регулирование миграционных процессов. В последние годы миграция является важным фактором социального развития. Федеральная миграционная служба функционирует с 1992 г. Особенно остро стоит проблема вынужденных переселенцев и беженцев. Количество переселенцев и беженцев, имеющих официальный статус, достигло 1,2 млн. человек. Основным очагом мигрантов является Северный Кавказ (всего же в России насчитывается 68 зон межнациональных конфликтов). Большую проблему также составляет миграция рабочей силы. Официально она невелика – 300 тыс. человек, но нелегальная – около 1,5 млн. человек, только в Москве – 200 тыс. человек. Идет выезд населения из районов Севера. Основной механизм реализации данного направления социальной политики – целевые миграционные программы, например, долговременная программа "Миграция". Основными целями программы являются: обеспечение свободы передвижения, регулирование потоков мигрантов, создание благоприятных условий для репатриантов и мигрантов из стран СНГ и Балтии, оказание помощи беженцам и вынужденным переселенцам, соблюдение государственных интересов, преодоление последствий стихийной миграции, создание условий приема мигрантов, условий для реализации прав мигрантов, обеспечение гуманного отношения к мигрантам. Осуществляются также и региональные программы. Уже начата выплата компенсаций за утраченное жилье, часть мигрантов проходят курсы оздоровления и реабилитации. Действуют законы "О беженцах", "О вынужденных переселенцах". Разработан проект Закона "Об иммиграции в Россию".

5. Совершенствование пенсионной системы. В настоящее время делаются попытки ее реформирования для предотвращения кризиса, повышения надежности. Основное в содержании реформы – переход от всеобщей распределительной системы к смешанной, со значительной долей накопительных элементов. Всего предполагаются три вида пенсионного обеспечения: 1) государственное пенсионное страхование (по трудовому стажу) – финансирование осуществляется за счет взносов в бюджет Государственного пенсионного фонда; 2) пенсионное обеспечение для не имеющих необходимого трудового стажа и для военнослужащих – финансирование будет осуществляться за счет федерального бюджета; 3) дополнительное пенсионное страхование, как добровольное, так и обязательное для тех, кто идет на досрочную пенсию. Разработана "Программа пенсионной реформы". Она включает статистическое обследование контингента, уточнение применения индивидуальных коэффициентов, эксперименты по накопительному пенсионному страхованию, по внедрению профессиональных пенсионных систем. Разработаны проекты федеральных законов "Об основах пенсионной системы в РФ", "О государственных пенсиях", "О профессиональных пенсионных системах".

В "Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года" предполагается решить в данной области две основные проблемы: 1) обеспечить текущую финансовую устойчивость пенсионной системы и повышение реального размера пенсий; 2) в долгосрочном плане предотвратить кризис пенсионной системы в связи с процессом старения населения. Средняя пенсия согласно стратегии должна превышать прожиточный минимум пенсионера, минимальная пенсия должна составлять не менее 80% прожиточного минимума. В целях повышения финансовой устойчивости пенсионного фонда будет осуществлен переход к смешанной (по инфляции и заработной плате) индексации пенсий. Для решения второй проблемы предполагается внедрение механизмов накопительного финансирования пенсий для работающего населения и реформирование действующей распределительной пенсионной системы. В дальнейшем накопительные пенсии станут основным фактором дифференциации пенсий. Все граждане независимо от возраста будут иметь единую ставку взносов на имен-

ные накопительные счета в Пенсионном фонде РФ. Ставка будет поэтапно повышаться с 2 до 9,5%, а ставка взносов в распределительную систему при этом будет снижаться на величину накопительного взноса при неизменной общей ставке страховых взносов в Пенсионный фонд России. Накопительный взнос образуют пенсионные резервы, которые будут инвестироваться через систему уполномоченных инвестиционных компаний на основе открытых конкурсов. Но даже эти меры не позволят в перспективе избежать снижения размера пенсий по отношению к заработной плате, поэтому стратегией предусматривается поэтапное повышение пенсионного возраста и реформирование системы досрочного ухода на пенсию.

6. В области здравоохранения и социального страхования государством обеспечиваются всеобщая доступность базовой программы государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, хорошее качество лечебных услуг на основе выбора пациентами врачей и лечебных учреждений. "Стратегией развития Российской Федерации до 2010 года" предполагается полное финансирование программы государственных гарантий с 2002 г., увеличение расходов на здравоохранение на 25%, рационализация структуры медицинских услуг без снижения общего объема лечебной помощи. Основным держателем средств будут фонды обязательного медицинского страхования (ФОМС) субъектов Федерации. Сформулированы четкие требования к регионам и органам местного самоуправления в отношении платежей за неработающее население и целевые трансферты из федерального бюджета в ФОМС. Повышение эффективности системы государственного социального страхования, объединение ФОМСА и Фонда социального страхования в будущем позволит усилить контроль за выплатой пособий по нетрудоспособности на основании сведений о характере заболевания, оказанной медицинской помощи.

"Стратегией развития Российской Федерации до 2010 года" предполагается введение единого социального налога, т. е. объединение всех страховых взносов. Это означает начало перехода от системы социального страхования к системе социального обеспечения. Средства единого социального налога не будут поступать в бюджет, а будут зачисляться на счета внебюджетных

фондов в федеральном казначействе. Будет действовать зачетная система, которая предусматривает вычет работодателем сумм на оплату больничных листов. Есть предложения и по консолидации в бюджет средств на оплату по безработице. Через бюджет они будут перераспределяться более эффективно и справедливо. Целью введения социального налога является улучшение администрирования, повышение собираемости, снижение количества проверяющих деятельность предприятий (сейчас имеют это право все государственные внебюджетные фонды). Сборами социального налога будет заниматься налоговая служба, но только сборами. Наряду с положительными эффектами от введения единого социального налога есть опасения разрушения, таким образом, системы социального страхования, которая действует в России с 1903 г., нарушения связей между взносами и выплатами в отличие от страховых.

Глава 18. ТЕОРИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ. НАЛОГОВАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 18.1. Теоретические основы налогообложения. Кривая Лаффера
- 18.2. Налоги: эволюция, определение и формы
- 18.3. Принципы налогообложения и налоговой системы. Функции налогов
- 18.4. Общая характеристика налоговой и фискальной политики

Налогообложение возникло практически одновременно с возникновением человеческой цивилизации. Как только на земле стали возникать государства, возникла, пусть поначалу примитивная, система налогообложения, развития человечества, система развивалась и совершенствовалась, стала неотъемлемым звеном экономических отношений в обществе и превратилась постепенно в основной источник доходов государства.

Активно участвуя в формировании макроэкономических пропорций государство корректирует механизм функционирования национального рынка проведения налоговой и фискальной политики.

18.1. Теоретические основы налогообложения. Кривая Лаффера

Долгое время господствующим в экономике было классическое представление налогов. Более 200 лет назад *А. Смитом впервые было создано учение об эволюции государственных финансов*, в котором утверждалось, что формирование налоговой системы происходит на достаточно высоком уровне развития государства. Налоговая система, по определению А. Смита, есть более или менее упорядоченное и систематическое изъятие части доходов самостоятельно хозяйствующих субъектов. Он выдвинул **четыре принципа налогообложения: равномерность, определенность, удобство уплаты и дешевизна**. Ученые-классики *У. Петти, Ж.-Б. Сей и английские экономисты Д. Рикардо, Дж. Милль* считали экономику устойчивой и саморегулируемой системой, в которой спрос рождает предложение, а при переизбытке любого из них происходит самоуравновешивание путем передвижения производителей в дефицитные отрасли хозяйства. Налоги играли лишь роль источников дохода бюджета государства, а полемика велась вокруг принципов справедливости их взимания (равномерного или прогрессивного) и части изъятия, обусловленного фискальной потребностью. Но с усложнением экономических отношений в обществе, действий объективных циклических процессов возникла потребность в корректировке классического учения, выделении влияния государства на экономические процессы, а также регулирование социально-экономических границ налогообложения. Появились новые научные теории. В настоящее время можно выделить два основных направления экономической мысли – кейнсианское и неоклассическое.

Кейнсианская теория отражает элементы *анализа* общего функционирования экономики, обосновывает важные макроэкономические направления государственного регулирования. Немалую роль в достижении притока инвестиций, по Кейнсу, должно сыграть государство, осуществляющее руководящее влияние на склонность к потреблению путем соответствующей системы налогов.

Кейнс был сторонником прогрессивности в налогообложении, поскольку считал, что прогрессивная налоговая система

стимулирует принятие риска производителем относительно капитальных вложений. Одним из важных условий его теории является зависимость экономического роста от достаточных денежных сбережений только в условиях полной занятости. Если этого нет, то большие сбережения мешают экономическому росту, так как представляют собой пассивный источник доходов, не вкладывающихся в производство. Поэтому, по его мнению, излишние сбережения надо изымать с помощью налогов. А для этого необходимо государственное вмешательство, направленное на изъятие с помощью налогов доходов, смещенных в сбережения, и финансирование за счет этих средств инвестиций, а также текущих государственных расходов.

Согласно теории Кейнса налоги действуют в экономической системе как «встроенные механизмы гибкости». Высокие (прогрессивные) налоги, по его мнению, играют положительную роль. Являясь неотъемлемой частью бюджета, эта экономическая категория влияет на сбалансированность в экономике. Так, снижение налоговых поступлений уменьшает доходы бюджета и обостряет экономическую неустойчивость. А налоги как "встроенный стабилизатор" сглаживают этот процесс: во время экономического подъема облагаемые доходы растут медленнее, чем налоговые доходы, а при кризисе налог уменьшается быстрее, чем падают доходы. Тем самым достигается относительно стабильное социальное положение в обществе. Таким образом, налоговые поступления в бюджет не только зависят от величины налоговой ставки, но и связаны с изменениями величины доходов, облагаемых по прогрессивной шкале подоходного обложения. Колебания происходят автоматически и более значительны в налоговых поступлениях, чем в уровне доходов. Теорию Кейнса успешно применило на практике английское правительство перед началом первой мировой войны, когда все силы государства были направлены на развитие военного промышленного производства.

В условиях научно-технического подъема, все более частого проявления кризисных явлений кейнсианская теория вмешательства государства по линии достижения "эффективного спроса" перестала отвечать требованиям экономического развития.

Кейнсианская система регулирования была подорвана по следующим причинам.

Во-первых, когда инфляция стала приобретать хронический характер ввиду изменений в условиях производства, а не реализации, стало необходимым такое вмешательство, которое улучшило бы предложение ресурсов, а не спрос на них.

Во-вторых, с развитием экономической интеграции произошло повышение зависимости каждой страны от внешних рынков. Стимулирование же спроса государством зачастую оказывало положительное воздействие на иностранные инвестиции. Поэтому на смену кейнсианской концепции "эффективного спроса" пришла неоклассическая теория "эффективного предложения".

Теория экономики предложения предусматривает снижение налогов и предоставление налоговых льгот корпорациям, так как, по мнению сторонников этого направления, высокие налоги сдерживают предпринимательскую инициативу и тормозят политику инвестирования, обновления и расширения производства. Другой важный аспект теории – обязательное сокращение государственных расходов. Ведь главный постулат теории – что лучший регулятор рынка – сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нормальному функционированию.

Общий закон формирования уровня налоговых ставок гласит: широкая налоговая база позволяет иметь относительно небольшие ставки налогообложения и, наоборот, достаточно узкая налоговая база отдельных видов налогов обязательно предполагает их высокие ставки.

Очевидно, что высокие и низкие ставки налогов оказывают разное влияние на хозяйственные процессы и деловую активность предпринимателей, вызывают различную реакцию по отношению к инвестиционным процессам.

Анализ связи между экономическим ростом и налогами по 20 странам в период 70-х гг. свидетельствует о том, что в государствах с высокими налогами инвестиции снизились по сравнению с тем же показателем в странах с высоким уровнем налогообложения почти в десять раз. Чтобы найти оптимальную долю изъятия прибыли в бюджет, необходимо провести всестороннее эмпирическое исследование активности предприятий в случае

применения иных процентных ставок. Их уровень, однако, не должен быть минимален, иначе не будут соблюдены требования бюджета и поставлено под угрозу нормальное функционирование общественного хозяйства, а сами налоги перестанут выполнять функции экономического регулятора.

Таким образом, теория экономики предложения, развитая в США М. Уэйденабаумом, М. Борисом, Г. Стайном, А. Лаффером, руководствовалась главной идеей, заключающейся в радикальном сокращении предельных налоговых ставок и понижении тем самым, прогрессивности налогообложения. Это привело бы к тому, что предприятия увеличивали бы собственные источники накопления. В самом начале были сформулированы принципы налогообложения А. Смита.

Практически все современные авторы выделяют те же критерии налогов, оценивающие их положительное влияние. Если налоги не отвечают этим требованиям, то налицо нарушение границ налогообложения. Построив количественную зависимость между прогрессивностью налогообложения бюджета в виде параболической кривой (рис. 18.1.1), **проф. А. Лаффер сделал вывод о том, что снижение налогов благоприятно воздействует на инвестиционную деятельность частного сектора.** Чем выше предельные налоговые ставки, тем более сильный побудительный мотив будет у индивидуумов для уклонения от них. Люди работают не для того, чтобы платить налоги. Чистый, за вычетом налогов, доход определяет, работает ли данный человек или нет. Так, если предприниматель не видит перспективы получения прибылей, то его экономическая активность будет падать и вовлечение предпринимателя в производство станет пустой затеей, т. е. заинтересованность хозяйствующих агентов, по мнению А. Лаффера, является движущей силой процветания экономики.

Рост налоговых ставок лишь до определенного предела поддерживает рост налоговых поступлений, затем этот рост немного замедляется и наступает либо такое же плавное снижение доходов бюджета, либо их резкое падение. Таким образом, когда налоговая ставка достигает определенного уровня, губятся предпринимательская инициатива, сокращаются стимулы к расширению производства, уменьшаются доходы, предъявляемые к налогообложению, вследствие чего часть налогоплательщиков пере-

ходит из "легального" в "теневой" сектор экономики. По теории А. Лаффера, развитие теневой экономики имеет обратную связь с налоговой системой, т. е. увеличение налогов увеличивает размеры теневой экономики, легальное и нелегальное укрытие от налогов, при котором большая часть имеющегося дохода не декларируется.

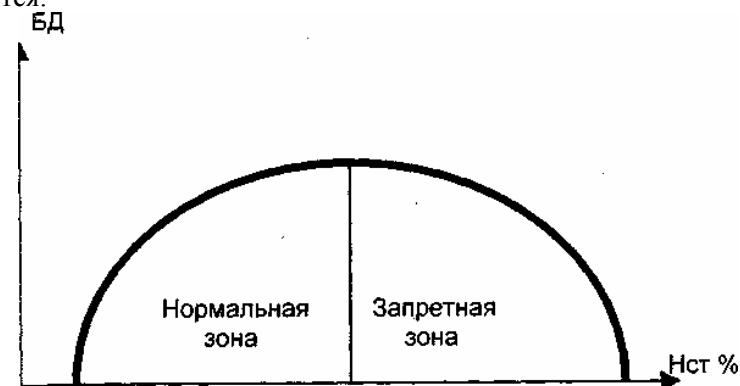


Рис. 18.1.1

БД – доходы бюджета;

Нст – налоговая ставка (от 0 до 100);

БД_{мах} – максимально возможная величина доходов бюджета;

Нст* – предельная ставка, при которой доходы бюджета достигают максимального значения.

Предельной ставкой для налогового изъятия в бюджет А. Лаффер считает 30% суммы доходов, в границах которой увеличивается сумма доходов бюджета. А вот при 40-50%-ном изъятии доходов, когда ставка налога попадает в "запретную зону" действия, сокращаются сбережения населения, что влечет за собой незаинтересованность в инвестировании в те или иные отрасли экономики и сокращение налоговых поступлений. И наоборот, снижение налогов стимулирует развитие экономики. Это приводит к тому, что доходы государства увеличиваются не за счет расширения налоговой базы, а за счет увеличения налоговой ставки и налогового бремени.

Некоторыми аспектами этой теории воспользовалось правительство США при проведении налоговой реформы в 20-60-е гг. XX в. а затем, с учетом новых разработок, – в 80-е гг.

Теория монетаризма, разработанная американским экономистом, профессором Чикагского университета М.Фридманом, приверженцем идеи свободы рынка, предлагает ограничить роль государства только той деятельностью, которую кроме него никто не может осуществить: регулирование денег в обращении. Делается также и ставка на снижение налогов. В то же время по теории монетаризма одним из основных средств регулирования экономики является изменение денежной массы и процентных банковских ставок. Так как государство с каждым годом увеличивает свои расходы, влекущие дополнительный рост инфляции, его нельзя допускать к созданию богатства общества, регулированию объемов производства, занятости и цен. Однако оно может помочь в регулировании денежной массы – изъяв лишнее количество денег из обращения если не с помощью займов, так с помощью налогов. Таким образом, сочетание снижения налогов с манипулированием денежной массы и процентной ставкой позволяет создать стабильность функционирования механизма не только государственного, но и частного предприятия. Основная идея **неоклассических теорий** заключается в поисках методов снижения инфляции и предоставлении большого количества налоговых льгот корпорациям и той части населения, которая формирует потребительский спрос на рынке. Несмотря на популярность и практическое использование приемов неоклассического направления полной замены кейнсианских методов регулирования экономики не произошло. В развитии кейнсианской теории тоже появились новые течения, стал возникать ее синтез с некоторыми направлениями неоклассической теории.

18.2. Налоги: эволюция, определение и формы

Налоги, результат длительного исторического развития, возникли и развивались постепенно по мере становления цивилизации. Существование стройной системы налогов во многом является признаком высокой степени государственного и экономического развития. Налоги в своем многовековом развитии прошли множество этапов. Одна из распространенных форм

налогообложения упоминается в Библии: "И всякая десятина на земле из семян земли из плодов дерева принадлежит Господу; это святыня господня". Со времен культовых жертвоприношений и до сегодняшнего дня налоги менялись качественно и количественно. Налоги, в строго современном смысле, возникли с появлением государства. Однако еще на ранних этапах общественного развития имели место сборы, приношения или услуги. Начальной формой налогообложения были жертвоприношения, которые годами трансформировались в регулярные сборы. В ряде государств, например, в Древнем Риме, имели место чрезвычайно развитые налоговые системы. Достаточно отметить, что для целей налогообложения осуществлялась перепись населения, оценка имущества. Был сформирован механизм изъятия налогов в виде соответствующей иерархии лиц, ответственных за полный сбор налогов.

Для рассмотрения отдельных этапов становления налогов, эволюции теории налогов необходимо иметь четкое представление о сущности понятия "налог".

Итак, что же такое налог? Юридическое определение налогов и сборов дано в Налоговом кодексе Российской Федерации: **"Под налогом понимается обязательный индивидуально 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"**.

Согласно ст. 8 Налогового кодекса РФ **"под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий)"**.

Итак, если налоги поступают в бюджетный фонд, то сборы, как правило, носят целевой характер и формируют целевые бюджетные фонды.

Анализируя *понятие налога*, следует особо подчеркнуть, что *это обязательный платеж, не зависящий от прихоти налогоплательщика*. Таким образом, *налог имеет принудительный характер*, что коренным образом отличает его от добровольных пожертвований. Следующая характерная черта налога – *он может взиматься только на установленных законодательством основаниях*. Наличие развитой системы налогов предполагает существование организованного государственного органа, осуществляющего сбор налогов.

Налоги характеризуются следующими основными признаками: императивностью, сменой собственника, безвозвратностью, безвозмездностью, всеобщностью.

Первый сущностный признак налога – *императивность* (предписание налогоплательщику со стороны государства, требование обязательности налогового платежа). При невыполнении обязательства применяются соответствующие санкции. В этой связи известно высказывание знаменитого американского просветителя и государственного деятеля Б.Франклина: "В этом мире ни в чем нельзя быть твердо уверенным, за исключением смерти и налогов".

Второй признак – *смена собственника*. В частности, через налоги доля частной собственности (в денежной форме) становится государственной или муниципальной, образуя бюджетный фонд.

Третий признак налогов – *безвозвратность* (налоговые платежи обезличиваются и не возвращаются конкретному плательщику) и *безвозмездность* (плательщик налога не получает за выплаченные налоги никаких материальных или иных прав). Этот признак в определенном смысле отличает налоги и сборы от пошлин. Плательщик последних получает права на осуществление каких-либо хозяйственных операций (например, на ввоз или вывоз товаров через таможенную границу).

Налоги отличаются всеобщностью. На ранних стадиях развития делались попытки увеличить государственные доходы за счет непомерного раздувания сборов и налогов. Да и в современных условиях в отдельных странах все еще сохраняется тенденция расширения количества налогов. Для анализа налоговой

системы, структуры доходов необходима их систематизация и классификация.

Классификация налогов – их группировка, обусловленная методом взимания, характером применяемых ставок, налоговыми льгот, бюджета поступления и другими признаками.

Теория налогов прошла через различные подходы к проблеме классификации. Например, выделялись *налоги: на приобретение, на владение, на расходование средств, на доход и имущество, на потребление*. Делались попытки налоговую классификацию построить на таком принципе, из которого можно вывести все основные виды налогов. В качестве такого принципа выделялась степень приближения к определению имущественного положения плательщика. Исходя из этого все налоги разбивались на следующие группы: налоги, более или менее связанные с личностью плательщика; налоги, совершенно не связанные с личностью какого-либо определенного плательщика. Налоги первой группы назывались *персонально-окладными*, второй – *объективными или неокладными*. Наибольшее распространение и практическое применение получило разделение налогов на прямые и косвенные. Терминология эта появилась еще в XVII в. (табл. 18.2.1).

Прямые – это налоги на доход или имущество налогоплательщика. В свою очередь, прямые налоги подразделяются на реальные и личные.

Реальные налоги наибольшее распространение получили в первой половине XIX в. К ним относятся поземельный, подоходный, промысловый, налог на ценные бумаги. *Личные налоги* включают подоходный, налог на прибыль корпораций, налог на доходы от денежных капиталов, налог на прирост капитала, налог на сверхприбыль, налог с наследства и дарения, имущественный, подушный.

Косвенные налоги включают акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины.

В зависимости от характера ставок различают *регрессивные, пропорциональные и прогрессивные налоги*. При регрессивных налогах процент изъятия дохода уменьшается при возрастании дохода. При пропорциональных налогах независимо от

размера дохода действуют одинаковые ставки, при прогрессивных налогах процент изъятия возрастает по мере увеличения дохода.

Таблица 18.2.1

Классификация налогов

Прямые налоги		Косвенные налоги			Взносы в фонд социального страхования
Реальные налоги	Личные налоги	Акцизы	Фискальные монопольные налоги	Таможенные пошлины	
*Поземельный *Подомовой *Промысловый *На ценные бумаги	*Подходный налог с населения *Налог на прибыль корпораций *Налог на сверхприбыль *Налог на доходы от добычи нефти *Налог на доходы от денежных капиталов *Налог с наследства и дарений *Поимущественный налог	*Индивидуальный: на пиво, на сахар, на бензин и т. д. *Универсальный (налог с оборота) однократный, многократный *Налог на добавленную стоимость	*На соль *На табак *На спички *На спирт и т. д.	*По происхождению: - экспортные, - импортные, - транзитные *По целям: - фискальные, - протекционные - сверхпротекционные, - антидемпинговые, - преференциальные *По ставкам: - специфические, - адвалерные, - смешанные	*Взносы лиц наемного труда *Взносы предприятий

В зависимости от использования налоги делятся на **общие и специальные**. Общие предназначены для финансирования текущих и капитальных расходов бюджета, без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. Специальные налоги имеют целевое назначение.

Есть попытки обоснования "новой" классификации системы налогов. Например, ассоциация "Налоги России" делает вывод о том, что в основу классификации целесообразно положить принцип, который позволяет оценить влияние каждого налога на мотивы поведения производителя. С этих позиций выделяются **фиксированные налоги**, т. е. не зависящие напрямую от уровня

производства, продажи и иных экономических показателей, связанных с деятельностью (налог на имущество, использование природных, трудовых ресурсов, фиксированные налоги на отдельные виды деятельности). Это условно постоянные налоги. Вторая группа – условно переменные или перераспределительные налоги (подходные налоги, акцизы, НДС). Эти налоги активно контролируют экономическую деятельность.

В зависимости от органа власти, в распоряжение которого поступают те или иные налоги, различают **государственные и местные налоги**. Среди федеральных налогов — это налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий, акцизы на отдельные виды товаров, платежи за пользование природными ресурсами, подходный налог с физических лиц, налоги субъектов федерации – налог на имущество предприятий, лесной налог, плата за воду, сборы за регистрацию предприятия и на нужды образовательных учреждений. **Местные – земельный налог**, на имущество физических лиц, налог на содержание жилищного фонда и субъектов социально-культурной сферы, различные долевые сборы.

18.3. Принципы налогообложения и налоговой системы. Функции налогов

Важная роль в формировании эффективной налоговой политики принадлежит обоснованию принципов налогообложения. Фундаментальные принципы или **"законы относительно всякого налога вообще"** сформулированы Смитом в его гениальном "Исследовании о природе и причинах богатства народов". Он выделял четыре закона.

Первый закон. Подданные всякого государства обязаны принимать участие в поддержании правительства, каждый по мере собственных своих средств, то есть в размерах доходов, получаемых ими под покровительством государства... Соблюдение этого закона или пренебрежение к нему составляет то, что называют равномерным или неравномерным распределением налога.

Второй закон. Подать или часть налога, уплачиваемая каждым подданным, должна быть **определена, а не произвольна**. Время ее уплаты, способ взимания и количество взноса должны быть точно и строго определены как для лица, платящего налог,

так и для всего общества. В противном случае каждый гражданин отдается более или менее на произвол сборщика, который может в таком случае или увеличить пошлину по неприязни к плательщику, или же под влиянием угрозы чрезвычайных поборов вынудить у него подарок или какую-нибудь услугу... Из опыта всех народов, ничто не причиняет такого огромного зла, как самая незначительная неопределенность в налоге.

Третий закон. Каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие представляют **наибольшие удобства для плательщика.**

Четвертый закон. Налог должен взиматься таким образом, чтобы он извлекал из народа как можно менее денег сверх того, что поступает в государственное казначейство, и, в то же самое время, чтобы собранные деньги оставались возможно малое время в руках сборщиков. Налог может извлекать из народа большее количество денег, чем такое требуется нуждами казны, или оставлять эти деньги вне распоряжения казначейства, **четырьмя различными способами.** 1) Взимание налога может требовать большого числа чиновников, содержание которых поглотит большую часть налога, а личное лихоимство их предоставит новый прибавочный продукт на народ. 2) Налог может стеснить промышленность народа и отстранить ее от некоторых отраслей труда и торговли, которые доставили бы занятие и средства существования большому числу. Поэтому, между тем как с одной стороны он принуждает народ к уплате, с другой – он уменьшает, или, может быть, уничтожает некоторые источники, которые бы доставили народу средства внести налог. 3) Конфискации, пени и другие наказания, которым подвергаются несчастные, покушающиеся увернуться от налога, легко могут разорить их, и уничтожить, таким образом, пользу, которую получило бы общество от употребления их капиталов. Чрезмерный налог служит легким искушением к обману; но наказания за уклонение естественно увеличиваются с усилением искушения к обману... 4) Подвергая нарсуд непрерывным посещениям и ненавистным осмотрам сборщиков, налог может вызвать множество бесполезных беспокойств, прижимок и притеснений; и хотя бы, строго говоря, притеснение и не сопровождалось материальным ущербом, оно, разумеется, равноценно издержкой, которою человек охотно бы

откупился от него. Вследствие этих четырех обстоятельств, налог часто оказывается несравненно более тягостным для народа, чем выгодным для государя"⁵¹.

Таким образом, А. Смит исходил из следующих главенствующих принципов налогообложения:

- всеобщность налогов и их пропорциональность доходу;
- определенность, простота и удобство;
- налоги должны взиматься с меньшими издержками, не ложиться тяжким бременем на налогоплательщиков.

Перечисленные принципы налогообложения не утратили значения и в современных условиях. К ним можно добавить такие принципы, как **однократность налогообложения, стабильность, обязательность, справедливость.** Государства на каждом отдельном этапе с учетом экономического состояния строят свои налоговые системы с приоритетом в отборе принципов, которые являются наиболее актуальными.

Детальная классификация принципов налогообложения, объединенных в три группы: экономические, юридические и социальные, представлена в таблице 18.3.1.

А. Экономические принципы налогообложения.

Говоря об экономических принципах налогообложения, следует отметить, что первая группа включает следующие принципы: принцип экономической обоснованности налога, принцип соответствия условий налогоплательщика требованиям рыночного хозяйствования, принцип учета возможностей налогоплательщика, принцип всеобщности налогообложения.

1. Принцип экономической обоснованности налога.

Обычно этот принцип увязывают с пунктом 3 статьи 3 Налогового кодекса, согласно которому "налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными".

Несмотря на то, что требование экономической обоснованности налогообложения существует столько лет, сколько существуют сами налоги, что конкретно это означает, вряд ли кто может сказать. Еще А.Смит называл его принципом дешевизны взима-

⁵¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Санкт-Петербург, 1866. Т. 3. С. 185-190.

ния налога, а Вагнер – принципом максимального уменьшения издержек взимания налога.

Таблица 18.3.1

Принципы налогообложения

Экономические принципы	Юридические принципы	Организационные принципы
Принцип экономической обоснованности налогов	Принцип верховенства представительных органов при установлении и отмене налогов	Принцип налогового федерализма
Принцип соответствия уровней налогообложения требованиям рыночной экономики. <i>Главная задача, стоящая перед введением данного принципа, сведение к минимуму экономических издержек, так как любые налоги есть ухудшение положения налогоплательщика</i>	Принцип соблюдения прав субъектов налоговых отношений. <i>Соблюдение данного принципа затрудняется из-за подмены финансовыми интересами государства конституционного положения о правах граждан</i>	Принцип единства налоговой системы
Принцип учета возможностей налогоплательщиков. <i>Недооценка возможностей налогоплательщиков приводит к нарушениям этого принципа</i>	Принцип возникновения налогового обязательства лишь на основе законно установленного налога	Принцип налоговой централизации. <i>Основная задача – разрешение противоречия данного принципа с принципом налогового федерализма, то есть экономическая эффективность упрощения организации не должна мешать самостоятельности регионов. Решение – перенос государством акцентов на региональные и местные налоги.</i>
Принцип всеобщности налогообложения	Принцип установления всех элементов налога непосредственно в актах законодательства о налогах	Принцип равенства налогообложения
	Принцип правовой определенности налогового обязательства. <i>Государство заинтересовано в полной и своевременной уплате налогов, предпосылкой которой служит информированность налогоплательщика</i>	

При этом вся система налогообложения должна быть детерминирована по отношению к базису и строиться в пределах вновь созданной стоимости.

Налоговый кодекс РФ в своей первоначальной редакции понятие "экономическое основание" увязывал с объектом налогообложения. Во-первых, требование о наличии экономического основания налога относится к числу организационно-технических принципов налоговой системы, принцип экономической обоснованности налогообложения – к числу экономических принципов этого налогообложения. Во-вторых, принцип экономической обоснованности налогообложения, к сожалению, вообще не нашел своей фиксации в налоговом законодательстве Российской Федерации. Но в самом общем виде этот принцип означает недопустимость построения налогообложения, отрицательно сказывающегося на состоянии экономики или выступающего тормозом ее развитию.

2. Принцип соответствия условий налогообложения требованиям рыночной экономики.

Конституция определяет, что в Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств (пункт 1 статьи 8). Статья 74 Конституции также предусматривает, что "на территории Российской Федерации не допускается установление таможенных границ, пошлин сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств".

Налоговый кодекс также говорит о недопущении установления налогов, которые ограничивают или создают препятствия экономической деятельности налогоплательщиков. Данное положение представляется весьма важным. Но насколько это положение значимо как способ ограничения налогообложения, вступающего в противоречие с интересами развития экономики, настолько оно трудно в своей практической реализации, так как в конечном счете любой налог, которым облагается налогоплательщик (предприниматель), ухудшает условия его предпринимательской деятельности. Поэтому выстроить систему налогообложения, которая вообще бы не ухудшала условия предпринимательской деятельности, практически невозможно. Следовательно,

главное в данном случае свести экономические издержки налогообложения к минимуму.

3. Принцип учета возможностей налогоплательщиков.

Данный принцип сформулирован в Налоговом кодексе следующим образом: "При установлении налога учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога" (пункт 1 статьи 3).

Принцип учета возможностей налогоплательщика в том виде, в каком он сформулирован в Налоговом кодексе, следует признать, безусловно, прогрессивным и своевременным явлением законодательства России. Но нельзя не отметить того, что по существу данный принцип выступает проявлением более общего принципа налоговой деятельности государства: "взять с налогоплательщика столько, сколько можно", вытекающего из доктрины "максимального изъятия денег".

4. Принцип всеобщности налогообложения.

Этот принцип выражается в том, что все физические лица и организации, приобретая статус налогоплательщика, обязаны финансировать деятельность государства посредством передачи ему денежных средств в форме налога.

Таким образом, данные принципы составляют экономическую основу отношений, возникающих по поводу налога. Однако реализация этих принципов приводит к возникновению двойственного противоречия. С одной стороны, институт налогов не должен препятствовать развитию экономики и социальной сферы, с другой – практическая реализация любого налога ухудшает условия предпринимательской деятельности и снижает уровень благосостояния граждан. Данная ситуация ухудшается отсутствием мер по оценке возможностей налогоплательщиков. В этой связи необходимо сведение экономических издержек к определенному оптимуму, удовлетворяющему потребности как государства, так и хозяйствующих субъектов. Такой подход позволяет выполнить принцип всеобщности налогообложения.

Б. Юридические принципы налогообложения.

Юридические принципы представляют собой нормативно-правовую структуру института налогов. Она включает: принцип верховенства законодательных органов при установлении и отмене налогов; принцип соблюдения прав субъектов налоговых

отношений; принцип возникновения налогового обязательства только на основе законодательно установленного налога непосредственно в актах законодательства о налогах; принцип правовой определенности налогового обязательства.

1. Принцип верховенства представительных органов при установлении и отмене налогов.

Этот принцип вытекает из положений Конституции Российской Федерации, а также норм Налогового кодекса, предусматривающих, что право установления, введения, изменения и отмены налогов принадлежит представительным (в соответствующих случаях – законодательным) органам государственной власти. Таким образом, налоговое законодательство в основном представлено актами представительных органов государственной власти. Посредством этих актов устанавливаются и основные элементы налогообложения.

2. Принцип соблюдения прав субъектов налоговых отношений.

Данный принцип определяет, что "Конституция Российской Федерации имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории Российской Федерации. Законы и иные правовые акты, принимаемые в Российской Федерации, не должны противоречить Конституции Российской Федерации". Следовательно, акты налогового законодательства, противоречащие или иным образом не соответствующие Конституции Российской Федерации, не могут считаться правомерными.

Надо признать, что данный принцип один из самых труднореализуемых. Дело в том, что институт налогов с нормативно-правовых позиций представляет собой ограничение прав. Не говоря уже о том, что налог, представляя собой отчуждение собственности, есть принудительное прекращение права собственности, защита которой гарантируется Конституцией, налогообложение всегда лишает налогоплательщиков определенной суммы денег. А это, в свою очередь, снижает их возможности по реализации тех конституционных правомочий, осуществление которых может потребовать денежных затрат.

Кроме того, конструкция некоторых налогов прямо влияет на реализацию определенных конституционных прав граждан. Оценка соответствия существа отдельных видов налогов и сборов

конституционным правам и свободам граждан пока еще не производилась. А то, что некоторые виды налогов и сборов не согласуются с провозглашенными в Конституции Российской Федерации правами и свободами человека и гражданина, в общем-то сомнений не вызывает. И основной причиной того выступает то обстоятельство, что в настоящий момент государство больше озабочено формированием эффективной (т. е. с фискальной точки зрения – доходной) системы обложения, а не обеспечением и защитой права и свобод граждан. Это и приводит к возникновению противоречия между системой налогообложения и конституционным статусом личности.

3. Принцип возникновения налогового обязательства лишь на основе законно установленного налога.

Данный принцип предусматривает, что налоги могут устанавливаться, вводиться, изменяться и отменяться только представительными органами государственной власти: федеральные налоги – Государственной Думой с одобрения Совета Федерации, региональные налоги – законодательными представительными органами местного самоуправления с учетом положений Налогового кодекса. И это должно производиться правовым актом определенной юридической формы. При этом данные акты должны приниматься в определенном порядке (в частности, некоторые из них при обязательном участии исполнительных органов государственной власти). Поэтому налоги, установленные, введенные или измененные с нарушением установленного порядка, обязанности по их уплате не порождают, и лица, не уплатившие таких налогов, к юридической ответственности за нарушение налогового законодательства привлекаться не должны.

Частичным проявлением этого принципа является принцип верховенства Налогового кодекса в системе налогового законодательства. К этому примыкает и принцип приоритета налогового закона над неналоговым, который, правда, касается в основном федеральных налогов – эти налоги устанавливаются исключительно через Налоговый кодекс Российской Федерации.

4. Принцип установления всех элементов налога непосредственно в актах законодательства о налогах.

Данный принцип основывается на положениях статьи 57 Конституции Российской Федерации, предусматривающей, что

лишь законно установленный налог порождает обязательство по его уплате. Налог, по которому не определены все элементы налогообложения, считается неуставленным. Следовательно, налогоплательщик вправе не платить данный налог⁵².

В рассматриваемом принципе речь идет о том, кто и посредством какого правового акта устанавливает элементы налога. В связи с этим возникает также вопрос: допустимо ли расщепленное (поэтапное) установление налога, когда одни элементы налога устанавливаются, скажем, представительными органами, а другие – исполнительными.

Естественно, что установление налога с соблюдением всех предусмотренных законодательством процедур и правил, включая соблюдение правовой формы акта, устанавливающего налог, само по себе не является гарантией формирования рациональной и эффективной налоговой системы, не вступающей в противоречие (по крайней мере, существенное) с имущественными интересами налогоплательщиков. Законами устанавливаются и хорошие, и плохие налоги. И те, и другие являются правомерными. Следовательно, вопрос в содержании налогового законодательства, в мотивах и целях его принятия, в тех задачах, которые ставятся перед ним, т. е. в содержании налоговой политики государства, которая реализуется им посредством принятия налоговых законов, в характере тех доктрин и представлений, которыми руководствуется государство при принятии этих законов.

5. Принцип равенства налогообложения.

Этот принцип является одним из основополагающих принципов налогового права. Именуют его еще принципом податного равенства, принципом равного налогового бремени, принципом нейтральности, принципом универсализации.

В юридической литературе данный принцип не имеет однозначного толкования. Однако само по себе равенство перед налоговым законом еще не влечет равенства налогового бремени, поскольку условия налогообложения устанавливаются законом и он вполне может в силу самых различных причин предусмотреть

⁵² Налоги и налоговое право / Под ред. А. В. Брызгалина. С. 138; См. также: Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Под ред. А. В. Брызгалина. С. 72-73.

такие условия, которые повлекут неравенство налогообложения (разные субъекты несут разное налоговое бремя). С формально-юридической точки зрения такой акт будет вполне правомерным и, кстати, обязательным для исполнения всеми субъектами налоговых отношений. Правомерными, следовательно, будут и предусмотренные таким законом условия налогообложения, несмотря, скажем, на их очевидную несправедливость. Равенство перед таким законом будет означать законопослушное соблюдение фактического неравенства налогообложения. Следовательно, равенство налогообложения не коренится в законе – он может установить и неравенство этого обложения. Равенство налогообложения – это принцип самого налогообложения, и он должен быть реализован через налоговый закон.

При своем буквальном толковании принцип равенства налогообложения при сочетании его с принципом всеобщности налогообложения означает, что все должны платить налоги в одинаковом размере. Однако равенство в суммах налога обернется неравенством в изъятый посредством налога доле личных средств налогоплательщиков. Поэтому равенство налогообложения увязывается с имущественным положением налогоплательщиков, выражением чему является прогрессивное налогообложение, в силу которого размер налога ставится в зависимость от размера личного дохода (чем выше доход, тем выше размер налога). Однако дело этим не ограничивается, так как налогообложению помимо фискальной функции всегда придают какие-то регулирующие функции социального или экономического порядка. Следствием этому выступает деление налогоплательщиков на разряды, установление для них различных налоговых ставок и предоставление определенным категориям плательщиков всякого рода налоговых льгот, вызывающих постоянные упреки общественности в нарушении принципа равенства налогообложения.

Если же говорить по существу, то предусмотренный Налоговым кодексом запрет использования налогов исходя из социальных критериев представляется не вполне обоснованным. Налоги довольно часто используются в качестве носителя функции социального регулирования. Например, налог может быть использован в качестве средства выравнивания доходов различных групп населения, что является довольно распространенным в ми-

ровой практикой. В силу этого те социальные группы общества, которые относятся к богатым слоям населения, несут повышенное налоговое бремя по сравнению с бедными. И это вполне оправдано.

6. Принцип правовой определенности налогового обязательства.

Этот принцип реализует себя в единстве двух предпосылок: доступности информации у субъектов хозяйствования и заинтересованности государства в полной и своевременной уплате налогов.

Обеспечение информированности налогоплательщиков о состоянии налогового законодательства, в первую очередь, выражается в установлении процедуры обязательной публикации налоговых законов. Конституция Российской Федерации устанавливает следующее: "Законы подлежат официально опубликованию. Неопубликованные законы не применяются. Любые нормативные правовые акты, затрагивающие права, свободы и обязанности человека и гражданина, не могут применяться, если они не опубликованы официально для всеобщего сведения" (пункт 3 статьи 15 Конституции РФ). Кроме того, граждане имеют право получать информацию (в том числе и касающуюся налогообложения) любым законным способом, за исключением сведений, составляющих государственную тайну. Это положение иногда в литературе именуют "принципом публичности и гласности в налоговых отношениях".

Налоговый кодекс устанавливает, что "акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить" (пункт 6 статьи 3). Также он предусматривает, что все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).

В связи с этим возникает вопрос, кто и как осуществляет толкование актов налогового законодательства.

По сложившейся практике недостатки налогового закона восполнялись ведомственными нормативными актами, например, инструкциями Министерства по налогам и сборам о порядке исчисления и уплаты того или иного налога, которые выступали в

качестве акта официального толкования налогового закона. При этом такое толкование естественно осуществлялось в пользу государства и в защиту его финансовых интересов.

Наконец, Налоговый кодекс обязывает налоговые органы проводить разъяснительную работу по применению законодательства о налогах и сборах, а также принятых в соответствии с ним нормативных правовых актов, бесплатно информировать налогоплательщиков о действующих налогах и сборах, давать разъяснения о порядке исчисления и уплаты налогов (подпункт 4 пункта 1 статьи 32).

Информирование налогоплательщиков о состоянии налогового законодательства в общем-то является вполне разумным и даже демократическим принципом – люди имеют право знать, какие деньги они должны государству и незнание законов не освобождает их от исполнения обязательства по уплате налогов. В то же время это облегчает и задачу государства по сбору налогов. Поэтому данный принцип в конечном счете установлен государством в свою пользу. Именно государство больше всех заинтересовано в полной и своевременной уплате налогов, предпосылкой чему является информирование налогоплательщиков о содержании налогового законодательства, которое определяет размер налогового обязательства каждого конкретного налогоплательщика.

В. Организационные принципы налогообложения определяют формирование налоговой системы государства и ее строение. Организационные принципы, как правило, прямо не обозначены в законодательстве их можно вывести лишь на основе его анализа.

Организационные принципы налогообложения включают принцип налогового федерализма, принцип единства налоговой системы, принцип налоговой централизации, принцип равенства налогообложения.

1. Принцип налогового федерализма.

Поскольку Россия является федеративным государством, то ее налоговой системе и налоговой деятельности государства объективно присущ принцип налогового федерализма.

Этот принцип проявляет себя в следующих моментах. Во-первых, налоговая система Российской Федерации наряду с федеральными налогами знает налоги субъектов Федерации, кото-

рые именуются Налоговым кодексом "региональными налогами". При этом согласно статье 71 Конституции РФ федеральные налоги и сборы находятся в ведении Российской Федерации.

Во-вторых, согласно статье 72 Конституции РФ установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации отнесено к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

В-третьих, субъекты Федерации обладают определенными правами в области налогообложения. Выражается это, в частности, в том, что региональные налоги вводятся в действие на территории субъекта Федерации решением самого этого субъекта. Он же устанавливает и ряд элементов данного налога. При этом субъекты Федерации действуют на основании принципа равенства прав в принятии собственного налогового законодательства, что вытекает из статьи 5 Конституции Российской Федерации.

В-четвертых, применительно к бюджетной системе федеральные налоги являются доходным источником федерального бюджета, а региональные налоги – бюджетом субъектов Российской Федерации (статьи 50 и 55 Бюджетного кодекса Российской Федерации).

Следует отметить, что наблюдается определенное противоречие исходных конституционных положений в части "общих принципов налогообложения в Российской Федерации": согласно статье 72 Конституции они являются предметом совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а в силу статьи 75 они устанавливаются федеральным законом, что в общем-то относит данные принципы к компетенции федерального центра.

В числе "общих принципов" названы следующие:

виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации;

основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;

принципы установления, введения в действие и прекращения действия ранее введенных налогов и сборов субъектов Российской Федерации и местных налогов и сборов;

права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;

формы и методы налогового контроля;

ответственность за совершение налоговых правонарушений;

порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц.

Разумеется, однозначного ответа на вопрос, что такое «общий принцип налогообложения», быть не может – каждый автор волен вкладывать в эту категорию свое собственное понимание. Но совершенно очевидно, что названный в Налоговом кодексе перечень это не перечень принципов налогообложения как таковых, а перечень вопросов налогообложения, регулирование которых федеральный центр отнес к своей исключительной компетенции.

2. Принцип единства налоговой системы.

Несмотря на то, что налоговая система Российской Федерации состоит из трех видов налогов: федеральных, региональных и местных, эта система характеризуется единством, поскольку весь перечень налогов, который является исчерпывающим и не подлежит расширительному толкованию, определен одним правовым актом – Налоговым кодексом. Каких-либо иных видов налогов, не предусмотренных Налоговым кодексом, на территории Российской Федерации существовать не может. Соответственно этому субъекты Российской Федерации и представительные органы местного самоуправления неправомочны устанавливать и вводить на своей территории налоги, не предусмотренные в Налоговом кодексе. Этим обеспечивается унификация видов налогов и сборов, применяемых и действующих на территории Российской Федерации.

Единство налоговой системы в организационном плане подкреплено единой системой налоговых органов государства: Министерство Российской Федерации по налогам и сборам и его органы в субъектах Федерации являются единой системой, полномочия налоговых органов определяются федеральным законодательством. С теоретических позиций принцип единства нало-

говой системы обычно обосновывается необходимостью обеспечения единства экономического пространства государства.

3. Принцип налоговой централизации.

Вопрос о том, на основе какого принципа – налоговой централизации или, напротив, налоговой децентрализации – основана налоговая система Российской Федерации, является спорным. Поскольку каких-либо специальных юридических или разработанных наукой общепризнанных критериев, что считать налоговой централизацией или, наоборот, децентрализацией, не существует, то любая оценка всегда будет носить на себе отпечаток субъективизма.

Данный принцип выражается в следующем:

1) общие принципы налогообложения устанавливаются федеральным законом, т. е. федеральным центром;

2) все элементы федеральных налогов и основная часть элементов региональных и местных налогов установлены федеральным центром в федеральных законах;

3) распределение налогов в качестве доходных источников между различными звеньями бюджетной системы Российской Федерации осуществляется Бюджетным кодексом Российской Федерации, т. е. правовым актом федерального центра. Причем налогов, которые обозначены в Налоговом кодексе в качестве региональных и местных налогов, явно недостаточно для покрытия расходов соответственно бюджетов субъектов Федерации и местного самоуправления. Поэтому для сбалансирования этих бюджетов требуются всякого рода дотации, субвенции и субсидии из федерального бюджета. Иначе говоря, налоговая и бюджетные системы сконструированы федеральным центром посредством принятия своих законов таким образом, чтобы постоянно держать регионы в финансовой зависимости от этого центра, то есть налоговая централизация дополняется финансовой централизацией;

4) основным нормативным правовым актом, который регулирует (причем, весьма тщательно и подробно) налоговые правоотношения, является федеральный акт в виде Налогового кодекса Российской Федерации;

5) система налоговых органов Российской Федерации является единой централизованной системой федерального подчине-

ния. Налоговые органы в субъектах Федерации являются территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, а не органами этих субъектов, т. е. собственных налоговых органов субъекты Федерации по существу не имеют.

Безусловно, единство налоговой системы и налоговый централизм упрощают организацию налогообложения на территории страны и даже, возможно, делают налогообложение экономически более эффективным. Но при этом нельзя упускать из вида, что Россия – федеративное государство и в ее состав входят образования, сами по себе являющиеся государствами, имеющие в силу этого права на свой государственный бюджет, на свои собственные доходы, включая доходы, полученные за счет своих собственных налогов. Поэтому формирование налоговой системы и организация налогообложения должны осуществляться не только на основе финансово-экономических критериев, но и с позиций государственного устройства страны.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов и других платежей, а также форм и методов их построения, образует налоговую систему.

Налоги выполняют несколько функций – отдельные экономисты пытаются подходить к проблеме налогов с расширительных позиций, наделяя их надуманными, несвойственными функциями. Характерным для налогов является выполнение ими ***двух функций – фискальной и распределительной***. В их иерархии главной является фискальная. Анализ истории развития свидетельствует о том, что появление налогов было связано, прежде всего, с необходимостью пополнения бюджетов доходами. Да и сам термин "поиск" (по латыни *fiscus*) означает "казна". В Римской империи это понятие означало императорскую казну, в последующем стало синонимом государственной казны. Говоря об эффективности налоговой системы, прежде всего, анализируют, насколько полно и весомо налоги наполняют доходами казну или бюджет. Однако, говоря о фискальной функции налогов, следует иметь в виду то, что налоговое обложение не должно создавать трудностей и препятствий для экономического развития товаропроизводителей и сферы обращения. В противном случае будет значительно сужена база налогообложения и вместо планируемых доходов бюджет будет нести потери.

Следующая функция – распределительная. Она тесно связана с фискальной функцией. В процессе сбора и использования налогов возникают распределительные и перераспределительные отношения. Естественно, государство должно умело руководить этими процессами. Исторический процесс наглядно показал, что государство должно активно использовать распределительные возможности налогов. Это со всей очевидностью проявилось в трудные годы нынешнего столетия. Если в докризисный период главенствовала фискальная функция, то в последующие годы стали активнее использовать регулирующие возможности налогов.

Идеи государственного налогового регулирования нашли поддержку в трудах многих экономистов. Так, Самуэльсон в главной своей работе "Экономика" отмечал, что система налогового обложения определяет конечное определение доходов между людьми. Налоговое бремя представляет собой конечное распределение налога и отражает его общее воздействие на все цены и другие показатели.

Особенно большое значение распределительная функция имеет при обосновании механизма межбюджетных отношений. В России первые шаги в развитии бюджетного федерализма были сделаны в 1994 г., когда была предпринята попытка обоснования общих принципов бюджетных взаимоотношений центра и регионов. На объективной основе были выделены налоги, формирующие федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ. Кроме этого, обоснованы ставки и нормативы федеральных налогов, которые являются источниками доходов регионов.

Помимо законодательной регламентации процесса формирования налоговых доходов сделана попытка целенаправленного перечисления средств федерального бюджета в региональные бюджеты. ***Основными каналами перераспределения бюджетных средств являются: трансферты*** для оказания текущей финансовой поддержки и ***субвенции*** для финансирования затрат капитального характера.

При обосновании конкретных видов налогов и нормативов их распределения при формировании федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации важное значение имеет ***определение общей пропорции соотношения федерального и регио-***

нальных бюджетов. Этот показатель является расчетным и находится под большим влиянием политических, экономических и социальных процессов, происходящих в стране. В последние годы наметилась положительная тенденция повышения доли доходов, оставляемых в распоряжении регионов.

Для гармонизации межбюджетных отношений немаловажное значение имеет **стабильность налоговой системы.** Крупным прогрессивным шагом является установление стабильных нормативов зачисления в бюджеты субъектов Федерации поступлений от следующих федеральных налогов: налога на прибыль (доходы) предприятий и организаций – по установленным ставкам в соответствии с действующим законодательством; 50% от акцизов на спирт, водку и ликероводочные изделия, производимые на территории РФ; 100% доходов от акцизов на остальные товары, производимые на территории за исключением акцизов на нефть, газ, бензин, автомобили; 25% доходов от налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории РФ; 90% отчислений от подоходного налога с физических лиц; платежей за пользование природными ресурсами (по нормативам, установленным законодательством РФ); отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, лицензионного сбора на право оптовой продажи алкогольной продукции; транспортного налога, прочих налогов и сборов. Это, несомненно, внесет стабильность во взаимоотношения центра с регионами, позволит повысить достоверность текущего и перспективного планирования доходов и расходов.

Требует дальнейшего совершенствования механизм выделения трансфертов и субвенций.

Трансферты – это выплаты государства индивиду, которые не производятся в обмен на товары и услуги (например, студенческие стипендии, пособия по социальному страхованию и др.).

Субвенция – это финансовая помощь государства местным органам власти или отраслям на определенные цели (в отличие от дотации).

Только очистив этот механизм от элементов субъективизма, можно достичь гармонизации в межбюджетных отношениях. При решении вопроса о выделении трансфертов необходимо учи-

тывать в расчетах основные социально-экономические и природно-географические особенности регионов по единой методике. В условиях чрезмерно высокого разброса показателей, учитываемых в расчетах по выравниванию регионов, реально их можно рассматривать по отдельным группам. Следовательно, понадобится группировка территорий с учетом социально-экономических и природно-географических факторов. Решение о выделении субвенций субъектам Федерации можно принимать в случаях, когда независимыми экспертами признано целесообразным реализовывать программы, результаты которых имеют либо федеральное значение, либо являются важными для группы регионов.

В целях гармонизации межбюджетных отношений необходимо продолжить работу по **совершенствованию финансовых потоков не только между центром и регионами, но также и между субъектами Федерации и местными территориями.** Немаловажное значение имеет и обоснование разных экономических требований к регионам по уровню налоговой ответственности перед федеральным бюджетом. Только при этих условиях можно достичь оптимизации межбюджетных отношений, создать объективные условия для ускорения экономического роста, обеспечения социальной и политической стабильности.

Функции налогов тесно взаимосвязаны. При принятии конкретных решений по введению или отмене налогов следует тщательно анализировать и прогнозировать последствия. Для того чтобы налоги в наибольшей мере способствовали наполнению бюджетов разных уровней, не подрывали процессов воспроизводства, не приводили к социальной напряженности, требуется **выработка соответствующей налоговой политики.** Отдельные экономисты отождествляют налоговую и фискальную политику. Во многих теоретических работах зарубежных и отечественных авторов речь идет именно о фискальной политике. Например, Самуэльсон отмечал, что "фискальная политика сама себе не является панацеей, но она представляет собой важную часть любой экономической программы". Под позитивной экономической политикой он понимал процесс установления государственного налогообложения и государственных расходов с таким расчетом, чтобы они, во-первых, помогали гасить колебания эконо-

мического цикла и, во-вторых, способствовали поддержанию развивающейся экономики высокой занятости, свободной от чрезмерной инфляции или дефляции.

18.4. Общая характеристика налоговой и фискальной политики

По нашему мнению, *необходимо особо выделить фискальную налоговую политику*. Последняя по своей сути шире категории фискальной политики.

Фискальная политика представляет систему регулирования, связанную с правительственными расходами и налогами. Под правительственными расходами понимаются расходы на содержание института государства, а также государственные закупки товаров и услуг. Это могут быть различные виды закупок, например, строительство за счет бюджета дорог, школ, медицинских учреждений, объектов культуры, закупки сельскохозяйственной продукции, внешнеторговые закупки, закупки военной техники и т. д. Главный отличительный признак всех этих закупок заключается в том, что потребителем выступает само государство. Обычно, говоря о государственных закупках, их разделяют на два вида: закупки для собственного потребления государств, которые более или менее стабильны, и закупки для регулирования рынка.

Государственные расходы играют значительную роль в социально-экономическом развитии общества. Дефицит государственного бюджета и приводит к финансовой разбалансированности народного хозяйства. Поэтому весьма актуальным является вопрос о повышении эффективности государственных расходов, придании им регулирующей роли в обеспечении стабильности социально-экономического развития, формировании нового качества экономического роста.

Следует подчеркнуть, что любое государство, независимо от его политического строя, проводит ту или иную фискальную политику, поскольку для своего существования и функционирования оно нуждается в финансовых ресурсах, которые получает за счет налогов. Но главная задача фискальной политики не столько обеспечить сбалансированность бюджета, сколько сбалансировать макроэкономическую систему. Еще Дж. М. Кларк

отмечал, что при недостатке частных расходов для поддержания совокупного спроса необходимо увеличение государственных расходов. Потребительские расходы населения, расходы предприятий по инвестициям производятся отдельными субъектами и не всегда взаимосочетаются друг с другом. Фискальная политика позволяет скорректировать динамику ВВП в желаемом направлении. Политика государственных расходов и налогов является одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики, направленным на стабилизацию экономического развития.

Государственные расходы и налоги оказывают прямое воздействие на уровень совокупных расходов, а следовательно, и на объемы национального производства и занятость населения. В связи с этим известный западный экономист Дж. Гэлбрейт отмечал, что налоговая система стала превращаться из инструмента повышения государственных доходов в инструмент регулирования спроса, который, по его мнению, является органической потребностью индустриальной системы.

Фискальная политика является довольно сильным инструментом в борьбе с негативными явлениями циклического характера развития экономики. По сути дела главная задача фискальной политики – сгладить недостатки рыночной стихии путем сознательного воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение на рынке. Но надо учитывать, что ни один инструмент в экономике не является на 100% идеальным.

Различают *дискреционную и автоматическую* формы фискальной политики (рис. 18.4.1) Под дискреционной политикой понимается маневрирование налогами и государственными расходами с целью изменения реального объема национального производства, контроль уровня занятости и темпа инфляции. Этой форме фискальной политики противостоит автоматическая ее форма. "Автоматизм" – это "встроенная стабильность", основанная на обеспечении налоговой системой бюджетных поступлений к зависимости от уровня экономической активности.

Налоговая политика представляет собой составную неразрывную часть общей экономической политики государства. Именно налоговая политика определяет характер и цели налоговой системы. При формировании российской налоговой поли-

тики необходимо учитывать особенности переходного периода от планово-административной системы управления к рыночной. Опыт внедрения налогов, присущих зарубежным странам, без должного учета российских особенностей привел к негативным последствиям, особенно на первоначальном этапе. Необходимо учитывать сложные процессы приватизации, сосуществование разнообразных форм собственности.

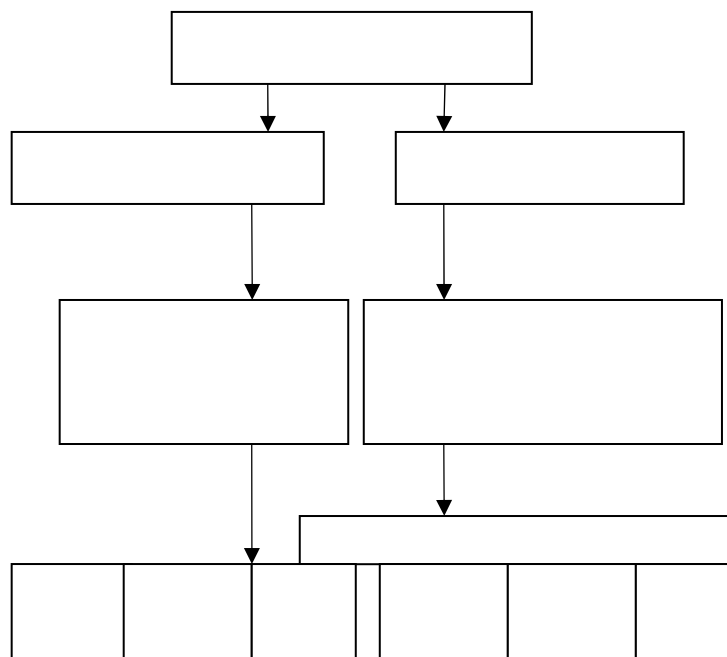


Рис. 18.4.1. Типы фискальной политики

Налоги призваны всемерно стимулировать развитие малого бизнеса, предпринимательства, учитывать экономические интересы регионов; они должны быть сопоставимыми с налоговыми системами стран с развитой экономикой. Главное требование к налогам – стабильность в течение продолжительного времени, чтобы предприниматели могли прогнозировать доходы и их распределение на перспективу. К сожалению, в первые годы становления в налоговую систему вносилось множество поправок, не всегда обоснованных, нередко задним числом, что вносило серь-

езную путаницу в расчеты предприятий, дезориентировало изготовителей и потребителей. Одно из важнейших требований – согласование налоговой политики государства с ценовой, а также с политикой в области доходов.

Вместе с тем не следует перегружать налоговую систему надуманными, не свойственными ей функциями. В противном случае они перестанут выполнять свое основное назначение.

Сформированная с учетом основных требований налоговой политики система налогов может стать **активным инструментом перехода к рыночной экономике**.

В рамках формулируемой российской налоговой политики необходима разработка **концепции развития и совершенствования налоговой системы РФ на длительную перспективу**. Следует четко определиться со структурой налоговой системы, ставками конкретных налогов на перспективу.

При обосновании налоговой политики необходимо четко определить **границы налогообложения**. История развития человечества убедительно доказывает, что **налогообложение имеет пределы**. Вопрос поиска критической точки налогообложения занимает умы политиков и ученых на протяжении многих столетий. Французский философ Монтескье отмечал: "Ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им".

Задача определения границы налогообложения усложняется тем, что действует множество факторов, определяющих тяжесть налогового бремени. В отдельных странах делаются попытки ограничить налоговое бремя законодательными актами. Например, в ФРГ Сенат Федерального Конституционного суда в 1993 г. подчеркнул, что "удушающие, имеющие конфискационный характер налоги противоречат конституции в любом случае тогда, когда возложение налоговой повинности на налогоплательщика оказывается чрезмерным бременем и может в высшей степени негативно сказаться на его имущественном состоянии". **Основополагающим принципом при определении границ налогообложения является принцип физических и юридических лиц осуществлять налоговый платеж.**

Немаловажное значение в налоговой политике имеет **понятие справедливости**. Принцип справедливости в налогообло-

жении понятие относительное, изменяющееся по мере развития производительных сил, культуры, исторических традиций и т. д. Учение о справедливости в налогообложении распадается на два вопроса: кто должен платить налоги и как достигнуть уравнительности?

В вопросе о том, кто должен платить налоги, большинство ученых едины в том, что должен действовать принцип всеобщности налогообложения. Вместе с тем широкое распространение получила точка зрения о том, что должны быть освобождены от налогов малые доходы. Многие экономисты отмечали, что надо освобождать от налога доход, который обеспечивает содержание с соблюдением условий, нужных для здоровой жизни, но без всякого превышения этого комфорта. Величина дохода, которая освобождается от налога, различается и по годам. Важный теоретический и практический интерес имеет *сравнение налогового бремени*. Начиная с XIX века делаются попытки сравнить налоговое бремя различных стран. После первой мировой войны этот вопрос получил не только теоретическое, но и практическое значение. В приложении к Версальскому договору было отмечено, что репарационная комиссия обязана следить за тем, чтобы "германская податная система была столь же обременительна, как и налоги любой из представленных в комиссии держав".

Сравнение податного бремени связано с целым рядом трудностей: личная покупательная способность денег, трудности суммирования государственных и местных налогов, некоторые потребности в отдельных странах удовлетворяются путем натуральных повинностей, различие в классификации доходов и счетоводства, различия в составе населения.

Разными учеными выдвигались различные подходы к обоснованию налогового бремени. Предлагалось определить его как отношение суммы налогов на душу населения к платежеспособности. Отдельные экономисты считали, что предпочтительнее сравнивать суммы дохода, остающиеся после уплаты налогов. В настоящее время практически все пришли к единому мнению, что наиболее достоверную картину, позволяющую представлять отдельные страны, дает доля налогов в валовом внутреннем продукте.

Глава 19. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

- 19.1. Финансы современного общества: сущность и роль в процессе общественного воспроизводства
- 19.2. Теоретические концепции государственных финансов и их эволюция
- 19.3. Государственный бюджет: пути формирования и использования
- 19.4. Бюджетный дефицит и государственный долг

19.1. Финансы современного общества: сущность и роль в процессе общественного воспроизводства

Важнейшим элементом хозяйственного механизма современного общества являются финансы.

Финансы – система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств на основе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.

Финансы – историческая категория. Они возникли в условиях товарно-денежных отношений под влиянием развития функций и потребностей государства. Термин "финансы" происходит от латинского "financia", что означает доход, платеж. Впервые со значением "денежный платеж" он начал использоваться в XII-XV вв. в Италии, ряд городов которой – Флоренция, Венеция, Генуя – были в то время крупнейшими европейскими центрами торговли и банковского дела. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений, образованием денежных ресурсов, мобилизуемых государством для выполнения своих политических и экономических функций.

В докапиталистических формациях государственные доходы имели преимущественно натуральный характер. Большая часть потребностей государства удовлетворялась за счет различного рода поступлений от натуральных сборов. С разложением феодального строя и развитием в его недрах капиталистических отношений все большее значение приобретают денежные доходы и

расходы государства. Этот процесс усиливается с расширением сферы товарно-денежных отношений, ростом и усложнением функций государства. С отделением государственной казны от личной кассы и собственности монарха возникают понятия "государственные финансы" и "государственный бюджет".

В современных условиях понятие финансы охватывает, с одной стороны, государственные финансы, а с другой – финансы предприятий и корпораций. **Государственные финансы** – это особая сфера экономических отношений, связанная со вторичным, а также первичным распределением и потреблением части совокупного общественного продукта в целях образования денежных фондов, необходимых государству для осуществления его функций. Их материальное содержание воплощается в государственном и местном бюджетах, специальных фондах, финансах государственных предприятий. **Финансы частных предприятий и корпораций** выражают денежные отношения, которые возникают в ходе их экономической деятельности и обеспечивают процесс производства и получения прибыли. Они материализуются в виде денежного капитала, различных денежных фондов предприятий.

Характерными чертами современных финансов являются следующие:

- денежная форма в отличие от натуральных отношений;
- распределительный характер отношений, т. е. здесь нет эквивалентного обмена;
- распределение совокупного общественного продукта и национального дохода через реальные денежные фонды, например, в отличие от ценового распределения.

Таким образом, **финансы по своему происхождению – денежные отношения. Но не все отношения относятся к финансовым, они становятся таковыми лишь когда в процессе производства и реализации товаров формируются денежные доходы участников процесса воспроизводства и происходит использование этих доходов, т. е. когда движение денег приобретает определенную самостоятельность.**

Финансы выполняют ряд функций (рис. 19.1.1).

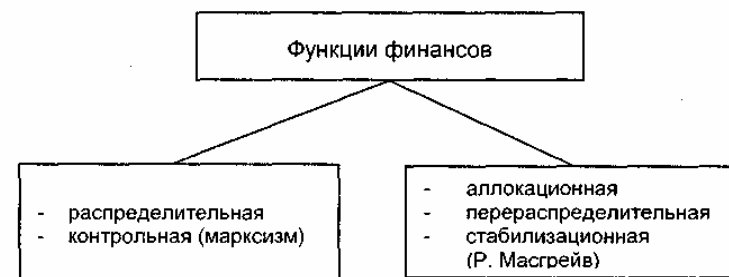


Рис. 19.1.1

В дальнейшем анализе мы сконцентрируем внимание на **государственных финансах** и их роли в экономическом развитии. Эта роль по мере эволюции общества не оставалась неизменной. На первых этапах она носила в основном фискальный характер. **Роль государственных финансов** в современных условиях заключается, прежде всего, в том, что они выступают важным инструментом воздействия на процесс общественного воспроизводства, поддержания темпов экономического роста, развития ключевых отраслей хозяйства, структурной перестройки экономики, ускорения НТП. Так, расширяя объем государственных инвестиций, государство вызывает повышение спроса на оборудование, рабочую силу, что, в свою очередь, дает импульс росту промышленного производства, занятости, оживлению хозяйственной конъюнктуры. За счет государственного бюджета осуществляется поддержание спроса, финансирование социальных мероприятий и программ и т. п. Воздействие на экономику, хотя и противоречивое, оказывают и военные расходы. Военные затраты дают определенный толчок развитию промышленности, но в то же время длительная гонка вооружений приводит к истощению экономики, внутривоспроизводственным диспропорциям, изменению структуры производства и другим негативным последствиям. В настоящее время государственные финансы стали активно использоваться для достижения результатов долговременного характера – повышения конкурентоспособности национальной экономики, ускорения НТП и усиления научно-технического потенциала страны, преодоления неравномерности размещения производительных сил.

Однако диалектика любой системы хозяйства такова, что государственные финансы, оказывая серьезное влияние на экономическую конъюнктуру, темпы роста, жизненный уровень населения и т. д., порождают в то же время новые трудности и проблемы в экономической и социальной сферах. Эффективность решения этих проблем во многом зависит от правильно выработанной финансовой политики государства. *Финансовая политика* – это совокупность финансовых мероприятий, осуществляемых правительственными органами через звенья и элементы финансовой системы. В ее основе лежат господствующие в данный период теоретические концепции, под влиянием которых формируется экономический курс государства.

Финансовая политика включает фискальную и бюджетную политику и финансовые программы (рис. 19.1.2).



Рис. 19.1.2

19.2. Теоретические концепции государственных финансов и их эволюция

Теоретические истоки современных западных концепций государственных финансов следует искать в работах западных экономистов XIX – нач. XX вв. Их развитие связано с общими законами движения рыночной экономики и отражает принципиальные изменения в хозяйственном развитии западных государств. До конца 20-х гг. в основе финансовой политики этих государств ле-

жали концепции неоклассической школы. Их основным направлением являлось невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Экономическая действительность конца 20-х – нач. 30-х гг. заставила пересмотреть этот курс, как переставший отвечать реальным требованиям жизни.

Под влиянием развития государственно-монополистического капитализма в 30-60-е гг. в основу финансовой политики были положены кейнсианские и неокейнсианские доктрины. *Финансовая концепция Дж. М. Кейнса* исходит из следующих основных положений.

Все важнейшие проблемы расширенного воспроизводства следует решать не с позиций изучения предложения ресурсов, как это делали его предшественники, а с позиций спроса, обеспечивающего реализацию ресурсов.

Капиталистическая экономика не может полностью саморегулироваться. В условиях огромного обобществления труда и капитала вмешательство государства неизбежно. Государственное регулирование должно существенно дополнить механизм автоматического регулирования экономики с помощью цен.

Кризисы перепроизводства выступают на поверхности явлений как недостаток спроса, поэтому проблему равновесия в экономике следует решать с точки зрения спроса. Для этого Кейнс вводит термин "эффективный спрос", который выражает равновесие между потреблением и производством, доходом и занятостью.

Главным инструментом регулирования экономики является бюджетная политика. На государственный бюджет и финансовую политику в целом возлагаются задачи обеспечения занятости рабочей силы и производственного оборудования.

На основе идеи об "эффективном спросе" была пересмотрена вся финансовая концепция. Основным инструментом правительственного вмешательства в циклическое развитие и преодоление кризисов – государственные расходы. Их формирование, структуру и рост Кейнс считал весьма важным фактором достижения "эффективного спроса". Правительственный спрос, обеспеченный налогами и займами, должен оживить предпринимательскую дея-

тельность и привести к росту национального дохода и занятости. Так же как, государственные расходы, Кейнс вписывал в движение макропоказателей и налоги, считая, что изменения в налоговой политике существенно влияют на основные компоненты спроса: личное и инвестиционное потребление. Новым является и введенное Кейнсом в теорию государственных финансов положение о необходимости роста государственных расходов, финансируемых с помощью займов. Последователи Дж. Кейнса называли его "принципом дефицитного финансирования". По мнению Дж. Кейнса, государственные инвестиции и текущие расходы можно финансировать в долг. Правительственные инвестиции, финансируемые посредством займов, приведут к расширению "склонности к инвестированию", а финансирование текущих расходов приведет к увеличению "склонности к потреблению". Со времени Кейнса обязательное соответствие бюджетных расходов и доходов стало считаться анахронизмом, с концепцией "здоровых финансов" было покончено. Рынок ссудных капиталов становится одним из инструментов достижения "эффективного спроса", а дефицит государственного бюджета превращается в один из способов государственного регулирования.

Таким образом, Дж. Кейнс разработал *принципиально новую теорию финансов*, направленную на регулирование экономики в условиях ГМК. Разработка финансовой политики и ее воплощение на практике были осуществлены последователями Дж. Кейнса (в США – Р. Харродом, А. Оукеном, У. Хеллером, в Великобритании – Дж. Вайсманом, во Франции – Ф. Перру, в Японии – К. Эми, Х. Ито и другими). В 40-60-е гг. она имела успех и определенные положительные результаты. Экстенсивному типу экономического развития соответствовал кейнсианский постулат о необходимости роста государственных расходов. В ряде стран Западной Европы были внедрены социал-реформистские формы государственного регулирования. На этой основе происходил рост расходов на образование, здравоохранение, сформировалась эффективная система социального обеспечения. И до 70-х гг. в основе финансовой теории и практики большинства ведущих западных государств лежали исходные положения теории Дж. Кейнса.

Дальнейшее развитие экономики, переход к интенсивному типу экономического роста в условиях НТР и интернационализа-

ция хозяйственной жизни показали несостоятельность модели функционирования государственных финансов Кейнса в новых условиях. Потребовались иные теории государственного регулирования. Под влиянием изменения условий расширенного воспроизводства формируется *концепция "неоклассического синтеза"* – теория равновесия в условиях неполной занятости, в которую включен денежный фактор. Эта новая версия кейнсианской теории получила развитие в работах лауреатов Нобелевской премии английского экономиста Дж. Хикса и американца П. Самуэльсона. Кейнсианские идеи фискализма соединились с концепцией неоклассиков, которая предусматривала регулирование экономики с помощью денежно-кредитной политики (изменение учетной ставки, проведение операций на открытом рынке и т. п.). П. Самуэльсон вводит в оборот термин *"общественный товар"*, под которым понимает товары и услуги, доставляемые членам общества государством. "Общественный товар" сочетает три свойства: неделимость членов общества, всеобщую доступность и предоставление государством (т. е. минуя рынок – например, информация). В идее "общественного товара" ставится вопрос о распределении ресурсов между государственным и частным секторами – на государственный сектор возлагается финансирование экономической и социальной инфраструктур, которые, в конечном счете, максимизируют прибыль. По мнению П. Самуэльсона, *задача финансовой политики состоит в том, чтобы обеспечивать регулирующие меры для сферы предложения "общественного товара"*. Основная цель вмешательства государства в микромир – достижение оптимальности в правительственных расходах, эффективного распределения и перераспределения ресурсов между государством, предприятиями и отдельными членами общества. С конца 70-х гг. в основу финансовой политики Великобритании, США, ФРГ и ряда других государств была положена неоконсервативная стратегия, связанная с неоклассическим направлением экономической мысли. Она нашла выражение в *теории предложения*, одним из главных положений которой является ограничение экономической роли государства, его вмешательства в хозяйственную жизнь, и особенно, в социальную область.

В числе мероприятий этой концепции – реприватизация части государственной собственности, усиление рыночного меха-

низма конкуренции, перенесение центра тяжести в экономике на проблему повышения предложения, стимулирования производства, его эффективности. Главное место отводится предпринимателю, в интересах которого должны вырабатываться стимулы, повышающие его активность и производительность. В интересах индивидуального производителя должно быть приостановлено вмешательство государства в экономику. В финансовом отношении неоконсервативное направление исходит из необходимости сокращения объема перераспределения национального дохода через финансовую систему, снижения размеров социальных расходов, стимулирования роста сбережений как источника производственного инвестирования. Важная роль отводится налогам – ставится задача их сокращения и уменьшения степени прогрессивности. Выдвигается необходимость борьбы с бюджетным дефицитом и порождаемой им инфляцией.

Теоретики из неоклассической школы рассматривают категорию государственных расходов с точки зрения соотношения факторов производства. Они предлагают сократить общий объем государственных инвестиций и изменить их структуру: увеличить удельный вес затрат, связанных с поощрением НТП, развитием образования, науки; особое место должны занять "инвестиции в человека".

Особое место в теории неоконсервативной школы занимают налоги. В ней приоритет отдан налогам как средству воздействия на формирование сбережений, определяющих размер капитальных вложений и, в конечном итоге, предложение, т. е. производство товаров. Налоговая политика должна быть "нейтральной" для развития экономики, дающей простор для развития рыночных сил.

Неоконсерваторы восстанавливают принцип "здоровых" финансов, т. е. обязательного ежегодного равновесия между бюджетными доходами и расходами, поскольку дефицитность государственного бюджета – серьезное препятствие устойчивому развитию экономики, причина роста государственных долгов и инфляции.

В целом финансовая политика неоконсерваторов, по их замыслам, преследует цель создания долгосрочных стимуляторов экономического роста, получения долговременной эффективно-

сти общественного развития.

19.3. Государственный бюджет: пути формирования и использования

Финансовая система – это совокупность финансовых звеньев, призванных обеспечить государству выполнение его политических и экономических функций. Она состоит из четырех основных звеньев – государственного бюджета, местных финансов, финансов государственных предприятий и специальных правительственных фондов. Каждое звено представляет собой совокупность финансовых элементов, органически увязанных между собой и направленных на осуществление финансовой политики государства.

Главным звеном финансовой системы является **государственный бюджет** – крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства (подробнее о госбюджете смотри ниже). Вторым по своему значению финансовым звеном является система **местных финансов**. Под влиянием развития производительных сил, НТП происходит повышение роли и влияния местных органов власти. Растут масштабы местного хозяйства, расширяются и усложняются функции местных властей. Все это усиливает значение местных финансов, повышает их удельный вес в финансовой системе. Местные финансы охватывают широкую группу налогов, систему местного кредита, специальных фондов. Структура местных финансов определяется государственным устройством и соответствующим административным делением государства. В США, например, в состав местных финансов входят бюджеты штатов, графств, муниципалитетов, тауншипов. На долю местных финансов в федеральных государствах (США, ФРГ, Канада) приходится от 40 до 50% всех ресурсов общегосударственной финансовой системы, в унитарных государствах около 30%.

Самостоятельное финансовое звено образуют **финансы государственных предприятий**. Государственные предприятия имеют закрепленные за ними основные и оборотные фонды, находятся на самостоятельной смете, осуществляют регламентированные законом взаимоотношения с госбюджетом. В зависимости от типа предприятия они обладают различной степенью авто-

номности, производственной и финансовой самостоятельности.

Особое финансовое звено образуют **специальные правительственные фонды**, которые имеют определенную самостоятельность, отделены от госбюджета и управляются непосредственно центральными властями. К ним относятся фонды социального страхования, различные целевые фонды, а также государственные и полугосударственные финансово-кредитные учреждения. Первоначальной задачей этих фондов было финансирование отдельных целевых мероприятий, но затем функции специальных фондов расширились, они приобретают значение резервов, к которым правительство прибегает в случаях финансовых затруднений то есть они используются для повышения маневренности финансовой системы в целом.

Государственный бюджет – центральное звено финансовой системы. В нем объединяются все основные финансовые институты – расходы, различные виды доходов, государственные займы. Его главнейшие функции – проведение в жизнь финансовой политики, организация выполнения финансовой программы правительства. Бюджет представляет централизованный денежный фонд, аккумулируемый главным образом с помощью налогов и расходующийся государством для решения своих задач. В настоящее время государственные бюджеты перераспределяют до 40%, а в отдельных странах и более, вновь созданной стоимости. Концентрируемые в руках государства крупные финансовые ресурсы являются материальной основой его деятельности, создают широкие возможности активного вмешательства в хозяйственную жизнь.

В современных условиях бюджет широко используется государством для воздействия на различные стороны экономического организма: на повышение нормы накопления, ускорение темпов экономического роста, развитие наиболее перспективных отраслей, регулирование темпов обновления и расширения основного капитала и т. п. Формы государственного вмешательства в экономику различны. Среди них: государственные капиталовложения, развитие производственной и социальной инфраструктуры, расширение государственного потребления. Государственный бюджет служит катализатором развития НТП в условиях резкого обострения конкуренции на мировых рынках. В начале

90-х гг. доля государства в финансировании НИОКР составляла в западных странах от 40 до 60%.

Государство не только стимулирует процесс накопления, но и воздействует на реализацию общественного продукта, создавая дополнительный спрос через государственные закупки товаров и услуг. Гарантированный государственный рынок наряду с перераспределением совокупного платежеспособного спроса позволяет частично разрешать противоречие между производством и потреблением.

В условиях современной НТР резко возросла роль человеческого фактора, что потребовало нового подхода к главному элементу производительных сил – человеку. Быстрые темпы НТП повысили требования к качеству рабочей силы, ее профессиональной подготовленности, физической выносливости. Все это ведет к росту объема средств, направляемых на развитие социальной сферы – просвещение (главным образом, начальное и среднее, а также профессиональную переподготовку кадров), здравоохранение, социальное обеспечение. Причем значительная часть социальных расходов проходит по местным бюджетам. В развитых странах на социальные цели расходуются до 30% бюджетных средств.

Структура государственного бюджета в каждой стране имеет свои национальные особенности. Она зависит от характера административной системы, структурных особенностей экономики и ряда других факторов. В США, например, федеральный бюджет построен по принципу "полного" бюджета и состоит из двух элементов: собственно правительственный бюджет и доверительные (траст) фонды.

Собственно правительственный бюджет охватывает и финансирует общенациональные программы, связанные с политическими, экономическими и социальными функциями государства. В составе его расходов – военные, экономические, внешнеэкономические и внешнеполитические, выплата процентов по федеральному долгу, социальные, на аппарат управления. Доходы формируются в основном за счет налогов (личный подоходный налог, налог на прибыль корпораций, акцизы, таможенные пошлины). Федеральные фонды составляют 70% всего федерального бюджета, на них приходится вся сумма бюджетного дефицита.

Доверительные фонды носят целевой характер. Большинство из них связано с деятельностью отдельных видов государственной производственной инфраструктуры (содержание федеральных автострад, аэропортов, гидроэлектростанций). Крупнейшими являются фонды социального страхования (различные виды пенсионного обеспечения, пособия по болезни, безработице). Доходы доверительных фондов образуются от эксплуатации государственной собственности. Фонды социального страхования в частном секторе создаются за счет взносов работающих и предпринимателей, а для государственных служащих – из взносов самих служащих и федерального правительства.

19.4. Бюджетный дефицит и государственный долг

В том случае, когда расходы по размеру равны доходам, имеет место *баланс бюджета*. Превышение доходов над расходами образует бюджетный излишек, который идет на покрытие государственного долга. Такой излишек, как правило, существовал в бюджетах государств в эпоху свободной конкуренции, что создавало устойчивость государственных финансов и денежного обращения. В современных условиях бюджеты большинства западных государств сводятся с *дефицитом, т. е. превышением расходов бюджета над его доходами*.

Дефицит государственного бюджета – явление неоднозначное. Четкого ответа на вопрос, является ли подобный дефицит злом, нет. Более того, представители кейнсианской школы утверждают, что умеренный бюджетный дефицит – это благо, поскольку он дает возможность увеличивать совокупный спрос путем дефицитного финансирования государственных расходов. В целом же для ответа на вопрос о желательности или нежелательности бюджетного дефицита для общества следует решить, по крайней мере, две проблемы:

1) определить, порожден ли дефицит спадом или является следствием финансовой политики государства:

2) выяснить, уменьшает дефицит частные инвестиции или поощряет их.

Чтобы ответить на первый вопрос, мы должны ввести новые понятия: *циклический и структурный дефициты*.

Циклический дефицит – это дефицит бюджета, являющийся

результатом циклического падения производства, структурный – это дефицит, возникающий в результате сознательно принимаемых правительством мер по увеличению государственных расходов и снижению налогов с целью предотвращения спадов.

В первом случае дефицит, скорее, зло, поскольку он является продуктом экономических неурядиц и свидетельствует о недоиспользовании производственных возможностей общества. Структурный дефицит, если он является продуктом здоровой государственной политики по стабилизации экономики, может оказать существенную помощь в недопущении резких колебаний экономической конъюнктуры.

Вторая проблема связана с так называемым "эффектом вытеснения" частных инвестиций. "Эффект вытеснения" связан с методами покрытия бюджетного дефицита. Основными методами являются эмиссия кредитных денег и выпуск государственных займов. Что касается эмиссии кредитных денег, то она еще больше усиливает инфляцию, ухудшает состояние денежного обращения, вызывает тяжелые последствия в сфере экономики и социальных отношений. Выпуск же государственных займов, при определенных условиях, вытесняет часть инвестиций из производственного процесса. Каким образом? Выпуск государственных ценных бумаг свяжет часть денежных средств населения, денежный рынок отреагирует на повышение спроса на деньги ростом процентной ставки. Но их рост сократит инвестиционные возможности частных лиц, вытесняя часть потенциальных инвестиций. Однако "эффект вытеснения" становится значительным и разрушительным только при высоком уровне занятости и ограниченности ресурсов. А вот в экономике с недоиспользованными ресурсами подобная политика в сочетании с соответствующей денежной политикой скорее будет стимулировать, а не вытеснять частные инвестиции.

Еще одна проблема, порождаемая бюджетным дефицитом, – это *проблема государственного долга*. Государственный долг – это сумма непогашенных дефицитов госбюджетов, накопленная за все время существования страны (19.4.1).

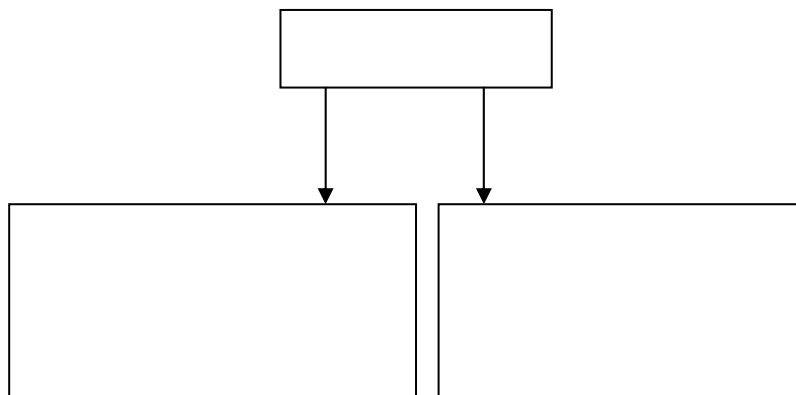


Рис. 19.4.1

Экономические последствия государственного долга определяются следующими четырьмя моментами:

- необходимость обслуживать внешний долг, что при крупном его объеме означает существенное сокращение возможностей потребления для населения данной страны;
- долг приводит, в определенной мере, к вытеснению частного капитала, что может ограничить дальнейший рост экономики;
- увеличение налогов для оплаты растущего государственного долга выступает в качестве антистимула экономической активности;
- перераспределение дохода в пользу держателей государственных облигаций.

Непосредственным результатом роста государственного долга является организация системы управления этим долгом. Под **управлением государственным долгом** понимается совокупность действий государства, связанных с изучением конъюнктуры на рынке ссудных капиталов, выпуском новых займов и выработкой условий выпуска, с выплатой процентов по ранее выпущенным займам, проведением конверсий и консолидацией займов, проведением мероприятий по определению ставок процента по государственному кредиту, а также погашение ранее выпущенных займов, срок действия которых истек.

Государственные займы размещаются обычно двумя спо-

собами: в порядке подписки или при посредничестве банков (наиболее распространенный способ). Основными подписчиками по государственным займам выступают правительственные учреждения, коммерческие банки, страховые компании, промышленные корпорации, частные инвесторы, местные органы власти. Погашение государственных займов и выплата процентов производится либо из бюджетных средств, либо путем **рефинансирования**, т. е. выпуска новых займов для того, чтобы рассчитаться с держателями облигаций старого займа.

Государство вправе уточнять первоначальные условия займа. Изменение этих условий, касающихся доходности, называется **конверсией**. Изменения условий займа, касающиеся его сроков, называются **консолидацией** государственного долга (превращение краткосрочных облигаций в долго- и среднесрочные).

Итак, крупные бюджетные дефициты и порожденный ими государственный долг, хотя и не смертельны для экономики, тем не менее, могут породить ряд серьезных проблем. Поэтому правительства большинства западных стран перешли в настоящее время от политики дефицитного финансирования (финансового накачивания экономики за счет бюджетного дефицита) к бюджетной политике, основанной на неоклассической теории. Исходя из того, что государство использует национальный доход менее эффективно, чем частный сектор, масштабы его перераспределения через бюджет должны уменьшаться, значительно сокращаются темпы роста доходов и расходов бюджетов. Новая бюджетная политика нашла выражение, прежде всего, в изменениях в доходной части государственных бюджетов.

Если кейнсианцы уделяли большое внимание стимулированию инвестиций за счет роста расходов, как частных, так и государственных, то концепция предложения делает ставку на увеличение накопления, рост производства и расширение инвестиций. Поэтому особый акцент делается на сбережения, поиск стимулов для их роста. Один из путей – снижение прямых налогов, переход с прогрессивного налогообложения к пропорциональному или уменьшение степени прогрессивности налогового обложения. Именно в этом плане были проведены налоговые реформы во многих странах. Одно из средств, стимулирующих рост сбережений, – переход от подоходного налога к налогам на по-

требление, которые охватывают лишь часть дохода, идущего на потребление, а доход, используемый для сбережений, остается без обложения.

Глава 20. КРЕДИТНО-БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

- 20.1. Структура банковской системы. Банки: их функции и роль
- 20.2. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты
- 20.3. Кредит как форма движения ссудного капитала. Формы и функции кредита
- 20.4. Базовые функции коммерческих банков. Основные операции

20.1. Структура банковской системы.

Банки: их функции и роль

Банковская система – неотъемлемая часть рыночной экономики. Развитие банков, товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают эффективность производства.

Сегодня в условиях развивающихся товарных и финансовых рынков структура банковской системы резко усложняется, в частности, коренным образом изменилась вся система отношений внутрибанковского сектора, характер управления и контроля со стороны центрального банка, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, расчеты с государственным бюджетом и т. д., появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры, оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур – одна из чрезвычайно сложных задач экономической реформы России.

Современная кредитно-банковская система имеет двухуровневую структуру. Если за основу классификации принять

характер услуг, которые учреждения финансового сектора предоставляют своим клиентам, то можно выделить три элемента кредитной системы:

- центральный (эмиссионный) банк;
- коммерческие банки;
- специализированные финансовые учреждения (страховые, ипотечные, сберегательные и т. д.).

Центральный банк занимает особое место, выполняя роль главного координирующего и регулирующего кредитного органа системы. Центральный банк не ведет операций с деловыми фирмами или населением, его клиентура коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также правительственные организации, которым он предоставляет разнообразные услуги. Основные функции центрального банка:

- эмиссия кредитных денег (банкнот);
- оказание разнообразных услуг для банков и других кредитных учреждений;
- выполнение функций финансового агента правительства;
- хранение централизованного золотого и валютного запаса;
- проведение мероприятий денежно-кредитной политики.

Эмиссионная деятельность центрального банка. Центральный банк обладает монопольным правом выпуска банкнот в стране. Банкноты служат единственным законным платежным средством, обязательным к приему в оплату долгов. (Банкнотами можно погасить долг на любую сумму, что касается монет, то их прием в оплату долга ограничен определенной суммой). Банкнотный "фундамент" поддерживает огромную надстройку денег безналичного оборота, хранящихся в виде остатков на банковских счетах. Несмотря на то, что "базовые деньги" составляют относительно небольшую часть денежной массы, это исключительно важная часть запаса денег в хозяйстве.

Центральный банк как "банк банков". Центральный банк в своей деятельности не преследует цели получения прибыли. Он не конкурирует с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями на финансовых рынках. Его главная цель – обеспечить бесперебойное снабжение хозяйства платежными средствами (иначе говоря – обеспечить необходимый уровень

ликвидности), наладить систему расчетов, контролировать работу рядовых банков. Для достижения этих целей центральный банк:

- хранит резервы коммерческих банков;
- выдает банкам краткосрочные кредиты на покрытие сезонных разрывов и других краткосрочных нужд;
- осуществляет безналичные расчеты в общенациональном масштабе;
- осуществляет надзор и контроль за деятельностью кредитных учреждений и банков.

В настоящее время коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке резерв против своих депозитных обязательств. Закон определяет верхнюю и нижнюю границы резервных требований, в пределах которых центральный банк устанавливает фактически действующие нормы в соответствии с состоянием кредитного рынка и задачами текущей политики.

Центральный банк выполняет роль "кредитора в последней инстанции" для коммерческих банков и других кредитных учреждений. Он предоставляет краткосрочные кредиты для восполнения временной нехватки ликвидных средств, взимая с заемщиков учетную ставку. Как правило, эти кредиты должны быть обеспечены торговыми векселями, государственными ценными бумагами или собственными долговыми обязательствами банков.

Наконец, важной обязанностью центральных банков является контроль за деятельностью кредитных учреждений с целью предотвратить злоупотребления, обеспечить стабильную работу и снизить риск банкротства. В этой своей функции центральный банк работает в тесном контакте с другими государственными контрольными органами.

Центральный банк является главным банкиром и финансовым консультантом правительства. В этой своей роли он:

- ведет счета правительственных учреждений и ведомств, аккумулирует налоги и другие поступления и осуществляет платежи по поручению казначейства;
- проводит операции по эмиссии и размещению на рынке новых выпусков государственных займов;
- предоставляет прямой кассовый кредит по просьбе правительства;

– покупает государственные ценные бумаги для собственного портфеля;

– выступает советником правительства и других государственных органов по финансовым и общеэкономическим вопросам.

Центральный банк хранит золотовалютные резервы страны. В условиях существования золотого стандарта металлический запас эмиссионного банка был гарантийным фондом обеспечения денег. Наличие обязательного золотого покрытия в определенном проценте к сумме выпущенных банкнот позволяло жестко контролировать выпуск наличных денег. После отмены большинством стран золотого стандарта в 30-х гг. XX века металлический запас перестал играть роль ограничителя эмиссии, а начал использоваться как гарантийно-страховой фонд международных платежей. Кроме благородных металлов центральный банк хранит крупные запасы в иностранных валютах для поддержания внешнего курса своей валюты с помощью интервенций на валютном рынке.

При переходе к рыночной экономике не так уж много факторов могут сравниться в своей значимости с эффективной системой управления финансовыми и денежно-кредитными отношениями, в частности, активно функционирующей структурой коммерческих банков.

Во-первых, коммерческие банки управляют системой платежей (огромное количество сделок производится путем перераспределения средств между различными банковскими вкладами посредством чеков, либо посредством электронных переводов).

Во-вторых, наряду с другими финансовыми посредниками, банки направляют сбережения населения к фирмам и деловым предприятиям. (Эффективность осуществления процесса инвестирования средств в значительной степени зависит от способности банковской системы направлять денежные фонды именно тем заемщикам, которые найдут способы их оптимального использования).

И, в-третьих, коммерческие банки, действуя в соответствии с денежно-кредитной политикой центрального банка, регулируют количество денег, находящихся в обращении в той или иной экономической системе. Следует заметить, что стабильный и умеренный рост денежной массы – это залог обеспечения постоянст-

ва уровня цен, при достижении которого рыночные отношения воздействуют на экономическую систему самым эффективным и выгодным образом.

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Финансовые посредники выполняют, таким образом, важную народнохозяйственную функцию, обеспечивая обществу механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала.

Финансовое посредничество отличается от брокерско-дилерских функций. **Брокеры** – это агенты финансового рынка, работающие на комиссионных началах. Они собирают информацию о состоянии рынка и находят контрагентов для совершения сделок, действуя за счет и по поручению своих клиентов. **Дилеры** торгуют ценными бумагами и другими обязательствами на вторичном рынке, получая прибыль на разнице в курсах покупки и продажи.

Специфическая черта брокеров и дилеров состоит в том, что они не создают собственных требований и обязательств, действуя по поручению клиентов. Финансовые же посредники в процессе деятельности создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Так, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство – депозит, а выдавая ссуду – новое требование к заемщику.

Этот процесс создания новых обязательств и обмена их на обязательства других контрагентов составляет основу финансового посредничества. Подобная трансформация исключительно важна в рыночной экономике. Она позволяет преодолеть сложности прямого контакта сберегателей и заемщиков, возникающие из-за несовпадения предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности и т. д. Аккумулируя денежные капиталы из разных источников, финансовые посредники создают общий обезличенный "пул" денежных средств и могут удовлетворять требования на кредит на самых различных условиях.

Коммерческие банки составляют костяк кредитной системы и концентрируют основную часть ее кредитных ресурсов. По объемам контролируемых ресурсов и многообразию активных операций им нет равных в кредитной сфере. Крупнейшие из них контролируют колоссальные финансово-промышленные группы, объединяющие предприятия самых разнообразных отраслей экономики. Важнейшими функциями коммерческих банков являются:

- аккумуляция временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений;
- кредитование предприятий, организаций, государства и населения;
- организация и осуществление расчетов в хозяйстве;
- учет векселей и операций с ними;
- операции с ценными бумагами;
- хранение финансовых и материальных ценностей;
- управление имуществом клиентов по доверенности (трастовые операции).

Операции коммерческих банков делятся на активные и пассивные. Кроме того, особенно в последние годы, быстро развиваются комиссионнопосреднические операции (операции по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Коммерческие банки являются многофункциональными учреждениями, оперирующими в различных секторах рынка ссудного капитала. Крупные коммерческие банки предоставляют клиентам полный комплекс финансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т. д. Этим они отличаются от специализированных финансовых учреждений, которые обладают ограниченными функциями.

Специализированные финансовые учреждения оперируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала и имеют специфическую клиентуру. В их деятельности можно выделить одну или две основные операции. Исторически некоторые виды учреждений такого рода возникли там, где образовались "бреши" в удовлетворении спроса на отдельные виды финансового обслуживания. Например, коммерческие банки в 20-х гг. не занимались предоставлением потребительских ссуд, в результате чего возникла целая группа учреждений потребительского креди-

та, имеющих сегодня прочные позиции на денежном рынке.

Особое распространение специализированные финансовые учреждения получили в следующих сферах:

- привлечение мелких сбережений;
- ипотечный кредит;
- потребительский кредит;
- кредит сельскохозяйственным производителям;
- операции по финансированию и расчетам во внешней торговле;
- инвестирование капитала и размещение ценных бумаг промышленных компаний.

Все финансовые учреждения делятся на *депозитные и недепозитные* (рис. 20.1.1, 20.1.2).

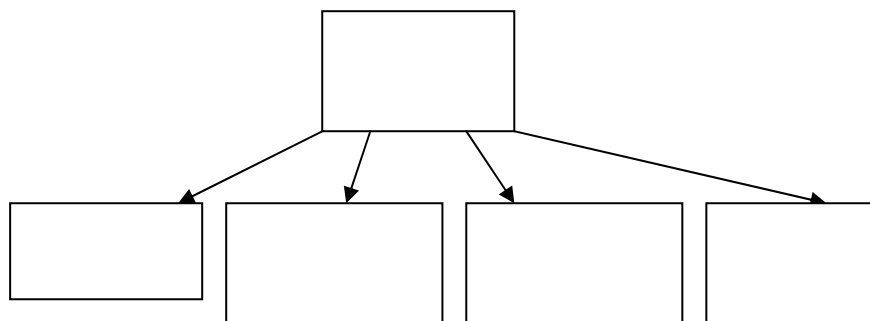


Рис. 20.1.1

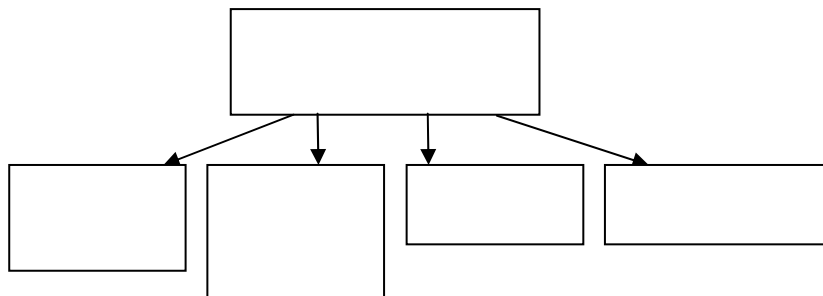


Рис. 20.1.2

Первые мобилизуют ресурсы путем приема денежных средств в форме открытия депозитных счетов, вторые используют другие формы привлечения сбережений (продажа страховых полисов, прием пенсионных взносов, продажа ценных бумаг и т. д.).

Сберегательные учреждения (взаимно-сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы) аккумулируют сбережения населения и вкладывают денежный капитал в основном в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

Относительно недепозитных учреждений следует отметить, что они отличаются большей специализацией.

Страховые компании – продают аннуитеты или право на получение крупной суммы в конце определенного срока. Приток денежных средств в форме страховых премий и доходов от активных операций, как правило, намного превышает ежегодные выплаты держателям полисов. В настоящее время это один из каналов аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Обладая крупными и устойчивыми ресурсами, страховые компании вкладывают их в ценные бумаги с фиксированными сроками (главным образом – на финансирование промышленности, транспорта и жилые строения).

Пенсионные фонды – также стали важной институциональной группой на рынке капиталов. Располагая устойчивым пулом сбережений, они вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, таким образом, осуществляя, как правило, долгосрочное финансирование экономики.

Финансовые компании – специализируются на кредитовании продаж потребительских товаров в рассрочку и выдаче коммерческих ссуд. Источником средств служат собственные краткосрочные обязательства, размещаемые на рынке, а также кредиты коммерческих банков.

Инвестиционные компании – как правило, продают собственные акции и на вырученные деньги приобретают рыночные ценные бумаги, главным образом акции. Тем самым достигается распределение риска и повышается ликвидность инвестируемых средств. Инвестиционные компании выполняют роль промежу-

точного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере.

Деятельность специализированных кредитно-финансовых учреждений и коммерческих банков тесно переплетается и выражается в сотрудничестве и взаимодействии – по одним линиям, и конкуренции – по другим. Масштабы такого соперничества искусственно ограничивались финансовым законодательством, и, соответственно, в ходе исторического развития возникли сегментированные и универсальные банковские структуры.

Сегментированная структура предполагает жесткое законодательное разделение сфер операционной деятельности и функций отдельных видов финансовых учреждений.

При универсальной структуре закон не содержит ограничений относительно отдельных видов операций и сфер финансового обслуживания. Все кредитно-финансовые институты могут осуществлять любые виды сделок и предоставлять клиентам полный набор операций.

20.2. Денежно-кредитная политика: цели и инструменты

Денежно-кредитная политика (иногда ее называют монетарной или денежной) – это правительственная политика, воздействующая на количество денег, находящихся в обращении.

При рассмотрении уравнения обмена $MV = Py$ мы уже отметили, что изменение количества денег, находящихся в обращении, должно, согласно внутренней логике уравнения, повлиять, по меньшей мере, на одну, а возможно, и на большее число оставшихся переменных: на скорость обращения денег, на уровень цен или на реальный национальный продукт.

Рост денежной массы на краткосрочных временных интервалах, как правило, приводит к росту реального национального продукта и росту уровня цен, а также к снижению скорости обращения денег.

На долгосрочных временных интервалах рост количества денег, находящихся в обращении, приводит, обычно, к росту уровня цен, не оказывая сколько-нибудь положительного воздействия на реальный национальный продукт или скорость обра-

щения денег. Краткосрочный и долгосрочный эффекты сокращения денежной массы противоположны соответствующим эффектам ее роста (расширения).

Главной задачей денежно-кредитной политики является сохранение стабильной покупательной силы денежной единицы и обеспечение эластичной системы денежных платежей и расчетов. В то же время политика центрального банка служит одной из важных составных частей общеэкономического регулирования государства, направленного на сохранение высокой рыночной конъюнктуры, недопущение кризисных спадов производства и безработицы.

Для денежно-кредитной политики характерны **косвенные (непрямые) методы воздействия на процесс воспроизводства.** Центральный банк не определяет общих размеров эмиссии денег, равно как и кредитных операций банков. Он может непосредственно воздействовать лишь на размер резервов, которые коммерческие банки обязаны хранить на счете в центральном банке. Между размером резервов и кредитными операциями банков имеется определенная взаимосвязь: рост кредитов (и обязательств по депозитам) влечет за собой необходимость увеличения резервов, сокращение же кредитов (депозитов) высвобождает резервы. Если в процессе быстрой кредитной экспансии и роста депозитов у банков обнаруживается нехватка средств на резервном счете, они вынуждены затормозить выдачу новых кредитов, продать ценные бумаги и т. д. Тем самым восстанавливается требуемое соотношение между резервами и размером операций. Это может привести, в конечном счете, к замедлению или даже полному прекращению кредитной экспансии. Если, напротив, большое число кредитных учреждений имеет избыток средств на резервном счете (по сравнению с той суммой, которая диктуется действующими нормами обязательных резервов), они могут расширить кредиты и беспрепятственно создавать новые депозиты. В итоге приток банковского капитала на рынок увеличится. Регулируя резервную позицию коммерческих банков, центральный банк в конечном счете воздействует на состояние рынков ссудного капитала и кредитные операции.

Существуют **три основных инструмента денежно-кредитной политики:**

- изменение учетной ставки, или дисконтная политика;
- изменение норм обязательных резервов;
- операции на открытом рынке (покупка и продажа государственных обязательств).

Изменение *учетной ставки, или дисконтная политика*, представляет собой изменение своеобразной цены дополнительных ресурсов, предоставляемых центральным банком коммерческим банкам. В случае "перегрева" конъюнктуры и ускорения роста цен центральный банк проводит политику "дорогих денег", повышает учетную ставку и тем самым сокращает спрос на кредиты со стороны коммерческих банков, а следовательно, и их клиентов, и уменьшает количество денег в обращении, снижает рост цен, замедляет инвестиции и рост производства и может спровоцировать рост безработицы. Повышение учетной ставки свидетельствует об ужесточении кредитной политики центрального банка.

И, наоборот, при "охлаждении" конъюнктуры, стагнации производства и увеличении безработицы центральный банк проводит либеральную, или экспансионистскую, кредитно-денежную политику: снижает учетную ставку, удешевляет кредит и расширяет его, а значит, увеличивает количество денег в обращении, "подогревает" экономику, стимулирует инвестиции и рост производства и сокращает безработицу. Изменение учетной ставки влияет на способность коммерческих банков пополнять резервы за счет краткосрочных кредитов центрального банка.

Другим важным инструментом кредитно-денежной политики центрального банка являются *обязательные резервы*, которые кредитные учреждения должны хранить в центральном банке. Нормы обязательных резервов неодинаковы по видам депозитов. Однако в Российской Федерации с недавнего времени установлена единая норма обязательных резервов – 11%.

Кроме России есть только одна страна, где также установлена единая норма обязательных резервов – Италия, но при этом следует иметь в виду, что это единственная страна, где центральный банк выплачивает проценты по "замороженным" в виде обязательных резервов пассивам кредитных учреждений.

Суть регулирования сводится к тому, что в случае "перегрева" конъюнктуры и нежелательного роста цен центральный

банк увеличивает нормы обязательных резервов и сокращает возможности кредитования, а значит, и размеры денежной массы, сдерживает рост производства и цен. И, наоборот, в периоды "охлаждения" конъюнктуры, стагнации производства и угрозы нарастания безработицы центральный банк снижает нормы обязательных резервов, расширяет кредитные ресурсы банков и массу денег, "подогревает", активизирует производство и увеличивает занятость.

Однако, несмотря на всю важность рассмотренных выше двух инструментов, не они сегодня "делают погоду" в кредитно-денежной политике центрального банка. Дело в том, что механизм применения их довольно громоздок, требует большой работы в каждом кредитном учреждении, носит разовый, а в случае с обязательными резервами – принудительный характер. А это иногда ведет к отрицательным последствиям. Сегодня, например, российские коммерческие банки при высокой норме обязательных резервов не заинтересованы в привлечении вкладов населения (т. к. значительную часть их надо проводить в беспроцентные резервы центрального банка России) и "работают" преимущественно за счет межбанковских кредитов, а также прибегают к другим манипуляциям с депозитами.

Главным инструментом кредитно-денежной политики центрального банка становятся *операции на открытом рынке*. Суть этого инструмента состоит в покупке или продаже ценных бумаг центральным банком за свой счет. Покупая ценные бумаги, центральный (эмиссионный) банк увеличивает количество денег в обращении, продавая – изымает часть их из обращения.

При "перегреве" конъюнктуры, расширении денежной массы и росте цен центральный банк продает государственные ценные бумаги и тем самым уменьшает резервы банков, сокращает возможности кредитования клиентов, количество денег в обращении и цены, удорожает кредит и охлаждает конъюнктуру. И, наоборот, при "переохлаждении" конъюнктуры, недостатке денег в обращении и росте безработицы центральный банк переходит к политике кредитной экспансии – скупает государственные ценные бумаги и, оплачивая их, увеличивает возможности кредитования и денежную массу, "подогревает" экономику и сдерживает рост безработицы.

Операции на открытом рынке приобретают решающее значение в силу того, что это – более гибкий инструмент регулирования по сравнению с политикой дисконта и обязательных резервов. Он не требует такого объема работы в банках, как пересмотр норм обязательных резервов, носит сугубо добровольный характер в отличие от двух предыдущих и, как правило, носит не разовый, а перманентный характер – в зависимости от состояния экономики и кредитно-денежного рынка. С помощью указанных инструментов центральным банкам удастся в определенной степени "обуздать" инфляцию и управлять ею.

В дополнение к "общим" методам денежно-кредитного контроля применяются и, так называемые, селективные орудия регулирования; установление верхнего предела процентных ставок, уплачиваемых банками по срочным вкладам, изменение маржи (допустимого предела кредитов) по сделкам с биржевыми ценными бумагами и т. д.

Но одними только кредитно-денежными инструментами победить инфляцию невозможно, тем более, что в России она имеет достаточно давние корни, проявляющиеся в глубоких диспропорциях российской экономики, ее утяжеленной структуре, преобладании отраслей, добывающих сырье и производящих средства производства, в огромном дефиците государственного бюджета, но главные корни – в монопольном положении многих предприятий и отраслей. Поэтому усилия Центрального банка России по стабилизации цен, конечно, важны, но недостаточны, более того, сама кредитная система оказалась заложницей инфляции и не может функционировать нормально.

Роль классических инструментов денежно-кредитной политики в условиях переходного периода российской экономики неодинакова в силу исторических, социально-политических и других причин.

Учетная политика центрального банка не играет существенной роли из-за неразвитости собственно вексельного рынка в экономике страны. Отсутствие должного контроля и регулирования в сфере вексельного обращения привело к ее "засорению" огромным количеством некачественных, сомнительных векселей, учет которых коммерческими банками был невозможен. Устанавливаемая Центральным банком России учетная ставка имеет

скорее декларативный, психологический характер и отражает в динамике ситуацию, которая сложилась в денежной сфере с обменным валютным курсом и на рынке государственных ценных бумаг.

Политика обязательных резервов Центрального банка России, безусловно, влияет на кредитоспособность коммерческих банков, но имеет по своей специфике и влиянию долговременный характер и не способна оказывать немедленного воздействия на конъюнктуру денежного рынка в стране, что в условиях общей нестабильности чрезвычайно важно.

Рынок государственных ценных бумаг и проводимая политика открытого рынка на нем на сегодняшний день стали во многом определяющими факторами, влияющими на ликвидность коммерческих банков и их способность к "предложению кредитных денег". Роль данного инструмента повышалась по мере подавления инфляции, снижения привлекательности доллара и роста привлекательности государственных бумаг вследствие их доходности и ликвидности. Дальнейшее развитие этого инструмента денежно-кредитной политики России связано с решением проблем государственных финансов, дефицита государственного бюджета, а также структурированием государственного долга.

Денежно-кредитная политика должна соответствовать целям и задачам проводимой экономической политики государства – достижение экономического роста, привлечение инвестиций в реальный сектор, создание рабочих мест и т. д. Манипулирование инструментами, в конечном счете, должно быть направлено на создание такой структуры доходности во времени различных вложений, которая в условиях альтернативности рынка стимулировала бы вложения банковской системы в производственную сферу.

20.3. Кредит как форма движения ссудного капитала.

Формы и функции кредита

Ссудный капитал – это денежный капитал, предоставляемый в ссуду, приносящий проценты и обслуживающий кругооборот функционирующего капитала.

Источником ссудного капитала служат денежные капиталы, высвободившиеся в процессе кругооборота промышленного и

торгового капитала. Высвобождение денежного капитала обуславливают следующие факторы:

– **характер оборота основного капитала.** После продажи товаров изношенная часть основного капитала оседает в виде амортизационных фондов до тех пор, пока не наступит срок обновления основного капитала;

– **характер оборота постоянной части оборотного капитала.** Между продажей готовых товаров и покупкой сырья и материала для производства новых товаров, как правило, проходит некоторое время. Поэтому часть денежной выручки, полученной после реализации готовых товаров, высвобождается в виде временно свободного денежного капитала;

– **временной разрыв** от момента *реализации* товара до момента выплаты заработной платы;

– **необходимость накопления прибавочной стоимости в денежной форме** до размеров, необходимых для расширения производства.

Таким образом, возникновение временно свободного денежного капитала является объективной необходимостью, но празднo лежащие деньги не приносят прибавочной стоимости, вступая в противоречие с природой капитала как стоимости, находящейся в непрерывном движении. **Это противоречие разрешается посредством кредита**, то есть передачи временно высвободившегося денежного капитала в ссуду.

Поскольку ссудный капитал выступает в форме своеобразного товара, процент за его пользование является "ценой" капитала. Однако эта своеобразная цена представляет собой не денежное выражение стоимости товаров, а выражение потребительской стоимости капитала как товара в виде его способности приносить прибыль. **Ссудный процент – это часть прибыли, которую предприниматель выплачивает собственнику ссудного капитала.** Ссудный процент можно определить так же, как выражение эквивалента потребительной стоимости кредита, гарантирующего движение ссудного фонда на расширенной основе. Выгодность ссуд выражается **в норме процента, которая представляет собой отношение суммы процента к величине ссудного капитала.** Норма процента является динамичной величиной и зависит, прежде всего, от соотношения спроса и предложения

ссудного капитала, которые, в свою очередь, определяются многими факторами, в частности:

– масштабами производства;
– размерами денежных накоплений, сбережений всех классов и слоев общества;
– соотношением между размерами кредита, предоставленного государством, и его задолженностью;
– циклическими колебаниями производства;
– сезонными условиями;
– темпом инфляции: при ее усилении процентные ставки растут;

– государственным регулированием процентных ставок;
– международными факторами: неуравновешенностью платежных балансов, колебаниями валютных курсов, бесконтрольной деятельностью мирового рынка ссудных капиталов и т. д.

Кредит – это система экономических отношений, выражающаяся в движении имущества или денежного капитала, предоставляемых в ссуду на условиях возвратности, срочности, материальной обеспеченности, и, как правило, за плату в виде процента.

Кредит – одно из важнейших звеньев рыночной экономики. С помощью кредита банки собирают временно свободные денежные капиталы и доходы населения и превращают их из бездействующего в функционирующий капитал. Кроме того, эта деятельность банков приносит реальную пользу всем заинтересованным сторонам. Вкладчики, будучи конечными кредиторами, получают определенный доход, позволяющий не только уберечь свои сбережения от инфляции, но и иметь еще определенный "навар". Заемщики получают доступ к крупным денежным капиталам на достаточно продолжительные сроки с целью реализации своих коммерческих, научно-производственных и строительных проектов.

Банки также получают прибыль от этих операций, так как они взимают по ссудам более высокие проценты по сравнению с теми, которые выплачивают по вкладам. Осуществляя целенаправленный отбор будущих заемщиков и предоставляя ссуды только тем из них, кто в состоянии наиболее эффективно инвестировать полученную ссуду и получить наибольшую отдачу,

банки стимулируют внедрение новой техники и технологии, прогрессивные структурные сдвиги в экономике.

20.3.1. Формы кредита

Кредит имеет различные формы, которые классифицируются: *по составу участников; объектам ссуд; величине процента и сфере функционирования.*

Коммерческий и банковский кредит. Кругооборот средств предприятия в процессе производства продукции, услуг и других видов коммерческой деятельности часто сопровождается такой ситуацией, когда возникает недостаток финансовых ресурсов – покупатель продукции по различным причинам не может сразу рассчитаться с поставщиком. В этом случае возникает необходимость отсрочки платежа, то есть коммерческого кредита. Банковский же кредит это кредит, предоставляемый банками и другими кредитными институтами функционирующим заемщикам в виде денежных ссуд.

Объект коммерческого кредита – *товарный капитал*, а банковского кредита – *денежно-ссудный капитал*.

Кредиторами и заемщиками по коммерческому кредиту являются функционирующие предприниматели, в то время как по банковскому кредиту функционирующие предприниматели выступают лишь в роли заемщиков, а кредиторами всегда являются банки. Коммерческий кредит может быть ограничен:

- размерами резервных капиталов функционирующих предпринимателей, то есть тем объемом капитала, который ему в данное время не нужен для оборота;

- по своему направлению: его могут предоставлять отрасли, производящие средства производства, отраслям, потребляющим средства производства, но не наоборот.

Банковский кредит, не ограниченный направлениями, сроками и суммами кредитных сделок, отличается более широкой сферой использования; коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, а банковский кредит – и накопление капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений всех классов общества.

Коммерческий кредит оформляется векселем. Процент по коммерческому кредиту, включенный в цену товара и в сумму

векселя, ниже, чем по банковскому кредиту, цель которого – получение прибыли по ссудам.

Переплетение коммерческого и банковского кредитов проявляется при кредитовании конечного потребителя, которое осуществляется в форме потребительского кредита.

Потребительский кредит выражается, главным образом, в предоставлении лицам отсрочки платежа за купленные товары. Он предоставляется банками и специализированными кредитными институтами для покупки потребительских товаров и оплаты услуг, то есть его объектом являются товары длительного пользования и услуги. Потребительский кредит может выступать в товарной и денежной формах. Проценты по потребительскому кредиту, отличающиеся высоким уровнем, выплачиваются из доходов населения и выступают как вторичная форма перераспределения национального дохода.

Сельскохозяйственный кредит – предоставляется банками на длительный срок для покрытия крупных капиталовложений в сельскохозяйственное производство, как правило, под обеспечение недвижимостью.

Ипотечный кредит. Под "ипотекой" понимается залог недвижимого имущества (главным образом, земли и строений) с целью получения ссуды. Он представляет собой право заимодавца на удержание этого имущества в случае неуплаты долга.

Ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития, превращения недвижимости в работающий капитал, помогающий населению получить жилье и землю, а кредиторам – гарантированный доход. Он мог бы стать важным фактором выведения российской экономики из кризиса и социальной стабилизации в стране. Однако, чтобы освоить огромную целину ипотечного кредитования, необходимо:

- во-первых, вывести страну на путь стабильного роста экономики и преодолеть инфляцию;

- во-вторых, начать повышение уровня платежеспособности населения;

- в-третьих, расширять рынок долгосрочных капиталов;

- в-четвертых, активная поддержка ипотеки государством, начиная с обеспечения правовой базы и кончая предоставлением налоговых льгот ипотечным банкам.

Государственный кредит и частный кредит. Особой формой кредита является государственный кредит, осуществляемый в форме государственных займов, посредством выпуска казначейских обязательств, размещения остатков вкладов сберегательных учреждений в государственные ценные бумаги, заемщиком или кредитором которого выступает государство. В условиях рыночных отношений государственные займы становятся важнейшим методом финансирования бюджетных расходов государства. Результатом использования государственных займов является *рост государственного* долга, сумма процентов в счет погашения зачастую превышает объемы выпуска новых займов.

Средства от государственных займов не участвуют в кругообороте производительного капитала, в производстве материальных ценностей, а используются для покрытия бюджетных дефицитов.

Это отличает государственный кредит от частного, при котором кредиторами и заемщиками являются частные юридические и физические лица.

Международный кредит – это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности.

Международный кредит характеризуется следующими особенностями:

- в качестве кредиторов и заемщиков выступают частные юридические лица (банки, компании), государственные учреждения и организации, международные валютно-кредитные организации;

- заемные средства используются в стране заемщика как капитал, приносящий проценты;

- источником ссудного процента служит труд наемных рабочих страны должника.

Международный кредит в тесном взаимодействии с внутренним кредитом участвует в смене форм стоимости, в кругообороте капитала на всех его стадиях.

Международный кредит выполняет специфические функции, обусловленные движением ссудного капитала в сфере международных экономических отношений:

- перераспределение капиталов между странами в целях обеспечения расширенного воспроизводства;

- экономия издержек обращения в сфере международных расчетов посредством развития безналичных платежей в различных валютах;

- усиление концентрации и централизации капитала.

Посредством международного кредита расширяются рамки индивидуального накопления, ускоряется капитализация прибавочной стоимости.

В ходе развития производственных отношений появились разнообразные формы международного кредита, которые подразделяются по следующим признакам:

- **по срокам:** краткосрочный – до 1 года, среднесрочный – от 1 года до 5 лет, долгосрочный – свыше 5 лет;

- **условиям реализации:** кредиты, зачисляемые кредиторами за счет должника, и акцептные кредиты, в основе которых лежит акцепт тратты должником или банком;

- **обеспечению:** обеспеченные (товарами, товарораспорядительными и другими коммерческими документами и ценностями) и чистые (бланковые, необеспеченные) кредиты;

- **объектам кредитования:** коммерческие, связанные с внешнеторговыми операциями, и финансовые;

- **формам:** товарные и валютные;

- **виду кредита:** частные кредиты, предоставляемые юридическими лицами (фирменные), банками (банковские), иногда посредниками – брокерами, государственные займы и кредиты, предоставляемые на двусторонней (межгосударственные) и на многосторонней основе; смешанные кредиты с участием частных кредиторов и государства.

Международные и фирменные кредиты, являющиеся разновидностью коммерческого кредита в сфере международных экономических отношений, представляют собой ссуду фирмы одной страны фирме другой страны в виде поставки товаров с отсрочкой платежа. Как правило, они оформляются переводным векселем (траттой). Расчеты по фирменным кредитам могут также осуществляться в форме открытого счета. Наиболее широкое распространение получили фирменные кредиты, предоставляемые экспортерами импортерам. Процентные ставки по фирмен-

ным кредитам обычно ниже рыночных процентных ставок, поскольку система кредитования экспорта в той или иной степени субсидируется государством.

Функции кредита. Кредит выполняет следующие функции в развитии национальной экономики страны:

- перераспределение капиталов и выравнивание нормы прибыли;
- экономия издержек обращения;
- централизация капитала;
- концентрация и накопление капитала.

Судный капитал, то есть свободный денежный капитал, может быть использован для вложения в любую отрасль производства. Из отраслей с низкой нормой прибыли капиталы высвобождаются в денежной форме и накапливаются в банках, а из них посредством кредита направляются, главным образом, в отрасли с высокой нормой прибыли. Таким образом, **кредит представляет собой необходимый механизм перераспределения капитала и выравнивания нормы прибыли.**

Кредит служит важным фактором *экономии денег*, что достигается путем:

- взаимного зачета долговых требований и обязательств, то есть путем безналичных расчетов;
- увеличения скорости обращения денег;
- замены металлических денег кредитными деньгами.

Достигнутая благодаря кредиту экономия денег, а также других издержек обращения приводит к снижению удельного веса непроизводительного (денежного и товарного) и к повышению удельного веса производительного капитала. Это означает расширение размеров производства, а вместе с тем увеличение массы и нормы прибыли.

Кредит служит орудием централизации капитала, поскольку усиливает позиции крупных предприятий в их конкурентной борьбе с мелкими. Банки предоставляют кредиты, главным образом, крупным предприятиям, имеющим устойчивое финансовое положение, отказывая более мелким, платежеспособность которых вызывает сомнения. Тем самым кредит активно способствует поглощению мелких предприятий крупными, что представляет собой одну *из форм централизации капитала.*

Кредит активно содействует **концентрации и накоплению капитала**, ускоряя процесс превращения части прибавочной стоимости в капитал. Разрозненные суммы прибавочной стоимости, каждая из которых в отдельности недостаточна для новых капиталовложений, стекаются в банки и в своей совокупности достигают размеров, достаточных для расширенного воспроизводства. Кроме того, благодаря кредиту источником накопления капитала становятся также и денежные сбережения физических лиц. Банки и сберегательные учреждения мобилизуют эти средства и предоставляют их в распоряжение предприятий.

20.4. Базовые функции коммерческих банков. Основные операции

Значение коммерческих банков в современных кредитных системах столь велико, что необходимо особо остановиться на функциях этих институтов. Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту разнообразные банковские продукты и услуги. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре. И хотя в некоторых областях они утрачивают позиции под напором конкурентов, тем не менее, обнаруживается их поразительная способность приспосабливаться к меняющимся условиям кредитного рынка.

Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но есть определенный базовый "набор", без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким конституирующим операциям банка относятся:

- прием депозитов;
- осуществление денежных платежей и расчетов;
- выдача кредитов.

Кроме того, коммерческие банки обладают уникальной способностью создавать средства платежа, которые используются в хозяйстве для организации товарного обращения и расчетов. Речь идет не о выпуске банкнот – это монопольная функция центрального банка, а об открытии и ведении чековых и других

"транзакционных" счетов, служащих основой безналичного оборота.

Создание платежных средств тесно связано с депозитной функцией и функцией кредитования банковских клиентов. Значительная часть депозитов до востребования, то есть тех видов текущих счетов, против которых могут выписываться чеки, возникает спонтанно, в процессе выдачи банковских ссуд.

Депозит может возникнуть двумя путями: в результате внесения клиентом наличных денег в банк (или предъявления срочных к оплате долговых обязательств) или же в процессе банковского кредитования. Причем эти операции различным образом отразятся на величине денежной массы в стране.

Разумеется, в процессе своей деятельности банк не только создает, но и "уничтожает" часть денег. Это происходит, во-первых, при снятии клиентом наличных денег со счета в банке (без изменения общей денежной массы) и, во-вторых, при погашении кредитов путем списания денег с депозитного счета. В последнем случае общая денежная масса сократится. Аналогичный результат получится и при продаже банками ценных бумаг – на счетах вкладчиков сумма вкладов уменьшится и масса платежных средств в хозяйстве сократится.

Способность коммерческих банков увеличивать или уменьшать депозиты (и, соответственно, денежную массу) широко используется центральным банком, который через систему обязательных резервов управляет динамикой кредита. Сокращая резервы банков, центральный банк, в конечном счете, вызывает цепную реакцию сокращения депозитов, а увеличивая резервы – стимулирует их рост.

Вторая обширная функциональная сфера деятельности банков – **посредничество в кредите**. Коммерческие банки, как уже отмечалось, выполняют роль посредников между хозяйственными единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном капитале.

В роли финансовых посредников коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных учреждений. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму

хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение денег в облигации или акции.

Банковский кредит – также весьма удобная и во многих случаях незаменимая **форма финансовых услуг**, которая позволяет гибко учитывать потребности конкретного заемщика и приспособлять к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизованы).

Помимо выполнения базовых функций банки предлагают клиентам множество других финансовых услуг. Например, банки осуществляют разного рода доверительные операции для корпораций и частных лиц, связанных с передачей имущества в управление банку на доверительной (трастовой) основе, покупкой для клиентов ценных бумаг, управлением недвижимостью, выполнением гарантийных функций по облигационным выпускам и т. д.

Другая сторона деятельности банков связана с выпуском и рыночным размещением ценных бумаг.

Операции коммерческих банков делятся на активные и пассивные. **Пассивные операции – это операции по формированию источников средств, ресурсов банка, которые отражаются в пассиве его баланса.**

Ресурсы коммерческих банков складываются из двух источников: собственный капитал и приравненные к нему ресурсы; привлеченные средства.

Характерной особенностью банковского бизнеса является то, что банки работают преимущественно на чужом капитале. Собственный капитал обычно составляет менее 10% ресурсов коммерческого банка, привлеченные средства более 90%.

Собственный капитал – это единственный капитал, без которого вряд ли можно начать дело в любой сфере бизнеса. Значение собственного капитала банка значительно выше его удельного веса в общем котле пассивов. Он – не только стержень, на который опирается деятельность банка с первого дня его существования, но и его "последняя линия обороны" в случае неблагоприятного стечения обстоятельств.

Капитал банка состоит из акционерного капитала и резервов.

Акционерный капитал включает: простые акции, привилегированные акции, избыточный капитал (разница между суммой курсовой цены акций и их номиналом) и нераспределенную прибыль.

Резервы включают: резерв на случай непредвиденных обстоятельств, резерв на выплату дивидендов, резерв на покрытие потерь от непогашенных ссуд или лизинговых операций.

Привлеченные средства банка составляют подавляющую часть ресурсов коммерческого банка. Основную часть этих средств составляют депозиты, то есть деньги, внесенные в банк клиентами. Кроме того, в последнее время наметилась тенденция быстрого роста недепозитных привлеченных средств, которые банк получает в виде займов или размещения собственных долговых обязательств на денежном рынке. Недепозитные источники отличаются тем, что они не связаны с конкретным клиентом банка, а приобретаются на рынке на конкурсной основе через посредников – брокеров. Инициатива привлечения средств здесь принадлежит не вкладчику – клиенту, а самому банку.

К пассивным операциям относятся также кредиты, полученные коммерческим банком от других кредитных учреждений, в том числе кредиты центрального банка по ставке рефинансирования, а также средства на корреспондентских и депозитных счетах, которые банки держат друг у друга короткое время для проведения расчётов, регулирования уровня ликвидности баланса и т. п.

Активные операции коммерческих банков. Собрав свободные ресурсы с предприятий и населения, коммерческие банки "размещают" их, то есть передают в ссуду за определенный процент. Естественно, что ссудный процент выше процента, уплачиваемого банком по депозитам. Рассматривая классическую схему работы банка можно было бы сказать, что разница между суммой процентов, получаемых банком по ссудам, и суммой процентов, уплачиваемых по депозитам, составляет доход банка. А разница между доходом банка и его расходами по управлению – прибыль банка. Но это – упрощенная схема, так как помимо ссуд сегодня банки предоставляют клиентам десятки других услуг, за которые

также получают плату: доходы от операций с ценными бумагами, плата за управление имуществом по доверенности (трастовые операции), за проведение комиссионно-посреднических операций, финансовых ревизий корпораций, за консультационные услуги и т. п.

Активные операции коммерческого банка можно разделить на четыре большие группы:

- кредитные операции (или ссуды);
- инвестиции в ценные бумаги;
- кассовые операции;
- посреднические и доверительные операции.

Важнейшим направлением активных операций коммерческих банков всегда было и остается до сих пор кредитование, то есть выдача ссуд клиентам.

Основной ориентир банковской деятельности в рыночном хозяйстве состоит в максимизации прибыли от операций при сведении к минимуму риска потерь. Прибыль образуется как разница между процентами и прочими доходами, получаемыми по активным операциям, и процентами и другими расходами, уплачиваемыми банком по привлекаемым денежным ресурсам. Таким образом, при всей сложности и многообразии конкретных форм банковских операций можно построить весьма простую модель банка, где отражен основной принцип деятельности этого учреждения (рис.20.4.1).

Стратегия банка строится на следующих принципах:

- как можно дешевле приобрести капитал (уплатить возможно более низкую ставку P_{c1});
- продать капитал и услуги по рентабельной ставке (получить возможно более высокую ставку P_{c2});
- снизить риск потерь путем:
 - а) отбора надежных клиентов и получения гарантий;
 - б) диверсификации операций и освоения различных рынков ссудного капитала.

Базовая формула баланса банка:

Активы = Обязательства + Собственный капитал.

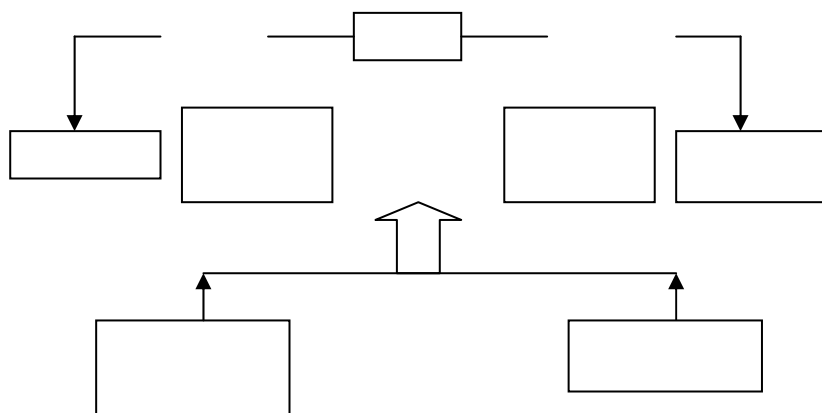


Рис. 20.4.1. Базовая схема банковских операций

Степень покрытия активов за счет акционерного капитала характеризуется особым показателем – *мультипликатором акционерного капитала (M)*:

$$M = \text{Активы} / \text{Акционерный капитал}$$

Капитал банка представляет собой гарантийный фонд покрытия возможных потерь. Из этого следует, что чем выше числовое значение мультипликатора, тем больше потенциальный риск потерь банка. К наиболее важным видам доходов банка относятся:

- проценты, полученные по ссудам;
- проценты и дивиденды по инвестициям;
- комиссионные сборы и другие платежи за услуги. Кроме того, в процессе своей деятельности коммерческий банк несёт расходы при оказании финансовых услуг.

Основные виды расходов банка, имеющие наибольший удельный вес:

- проценты, уплаченные по депозитам;
- заработная плата, премии и социальные выплаты;
- налоги (федеральные и местные).

Прибыльность банковских операций измеряется коэффициентами, исчисленными как отношение чистой прибыли к различ-

ным показателям операционной деятельности банка. Наиболее распространены два коэффициента:

- прибыль на единицу активов;
- прибыль на один рубль стоимости акций.

Первый коэффициент показывает, сколько банк заработал на единицу собранных ресурсов, вложив их в доходные активы, второй – эффективность инвестирования средств акционеров банка. Разумеется, в числовом выражении показатель прибыли на активы значительно ниже, чем на акции.

Глава 21. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

- 21.1. Базовые модели и представления. Понятие пространственного неравновесия
- 21.2. Логика трансформации и системообразующие связи региональных экономических систем в Российской Федерации
- 21.3. Пространственные внешние эффекты, "активы" и "пассивы" региональных экономических систем
- 21.4. Институциональное сходство, организационная и географическая близость регионов
- 21.5. Организационная и институциональная обусловленность взаимодействия государства и рынка в региональном экономическом развитии

21.1. Базовые модели и представления. Понятие пространственного неравновесия

В процессе своего развития региональные экономики постепенно превращаются в сложные динамично изменяющиеся экономические системы. Это требует при исследовании экономики региона применения более совершенных методологических подходов и новых методик прикладных экономических расчетов.

Традиционные подходы к решению региональных проблем экономического развития путем моделирования взаимосвязей в территориально-производственных комплексах, формирования на данной основе производственных узлов, решения задач размещения производительных сил и производственных мощностей

за счет минимизации транспортных издержек или приведенных затрат в настоящее время представляются во многом упрощенными. Определенный интерес при изучении перспектив развития региональных систем представляют концепции, предлагающие выделять различные функциональные сферы анализа. Например, при изучении экономического потенциала региона рекомендуется выделять следующие социально-экономические характеристики: природные и сырьевые ресурсы; трудовые ресурсы, их образовательный уровень и иные индикаторы воспроизводства человеческого капитала; производственные мощности и их отраслевую структуру; уровень развития науки, научно-технического прогресса и восприимчивость к нововведениям; степень развития общественных институтов и институциональную систему; экономико-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность; характеристики инвестиционно-финансового потенциала; совокупную покупательную способность региона. Между тем при таком анализе часто не уточняется, как выделенные сферы взаимодействуют между собой. К тому же пространственные характеристики при таком анализе, как правило, задаются экзогенно. То есть являются задаваемым исследователем условием, а не решением задачи организации эффективного функционирования региональных экономических систем. В то же время практика расчетов убедительно свидетельствует о том, что с изменением границ, размеров региона, а также ряда других пространственных характеристик в исследуемой региональной системе будут изменяться структура экономического потенциала и производства (в том числе и промышленного), потребления, доходов, занятости и благосостояния. В связи с этим встает проблема экономической обоснованности границ региона.

Чаще всего экономические границы определяются в терминах тех или иных концептуальных определений региональных кластеров, пространственных сетей, стратегических партнерств, организационной и географической близости. Проводя такой анализ региональных экономических систем, многие авторы справедливо подчеркивают, что пространственные характеристики не являются нейтральными и должны быть подвергнуты строгому экономико-политическому, экономико-географическому, социальному и институциональному анализу. Они обращают внима-

ние на то, что теоретические положения и модели в экономике, основывающиеся на неоклассических традициях, в большинстве случаев игнорируют пространственный фактор. И настаивают на "эндогенизации" пространственной переменной как в экономической теории, так и при исследовании функционирования отраслевых и региональных хозяйственных систем.

В прошлом в экономической литературе уже неоднократно предпринимались попытки ввести пространственные характеристики в экономический анализ. Так, например, еще в XIX в. И. фон Тюнен предлагал центр хозяйственной системы определять в зависимости от пространственной концентрации экономической активности. В соответствии с этим критерием центр хозяйственной системы им отождествлялся с наиболее крупным городским поселением, концентрирующим промышленные активности (поселением "первого порядка"). Другая группа поселений (поселений "второго порядка") принадлежала следующему "пространственному слою", ограниченному концентрической окружностью (описанной вокруг выделенного центра хозяйственной системы). Радиус этой окружности И. фон Тюнен рекомендовал определять исходя из возникающих различий в транспортных издержках⁵³. Позже этот подход применительно к освоению городских земель в связи с расширением промышленности, инфраструктурно-коммерческого использования и застройкой жилья был эффективно видоизменен У. Алонсо и М. Фудзита⁵⁴. Территориальная близость к городскому центру являлась, как показали исследования этих ученых, решающим фактором распределения и локализации земель при таком расширении.

Известный экономист А. Маршалл предлагал исследовать экономию и эффекты от агломерации и анализировать хозяйственную деятельность в выделяемых экономистами отраслевых округах. В процессе развития, по его мнению, должно происходить углубление территориального разделения труда и образовываться пространственно локализованные излишки различного

⁵³ Von Thünen J.H. Der Isolierte Staat in Beziehung auf landwirtschaft und Nationaloconomie. Schumacher, Zarchlin, 1875.

⁵⁴ См., например: Alonso W. Location and Land Use. Cambridge: Harvard University Press, 1964; Fujita H. Urban Economic Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

рода стратегических ресурсов (рабочей силы, инвестиционно-финансовых средств, производственных мощностей и т. п.). Эти излишки являются результатом происходящих агломерационных процессов⁵⁵. Полагалось, что таким образом возникают различия в экономических потенциалах различных промышленно-пространственных зон концентрации экономической активности.

В соответствии с постулатами неоклассической теории отмеченное различие в потенциалах запускает экономические механизмы достижения общего пространственного экономического равновесия. Так, например, в рамках *модели Солоу – Свана*, применяемой для описания пространственного роста, утверждалось, что регионы (страны), имеющие одинаковую структуру предпочтений и технологии, с необходимостью будут сближаться по уровням реальных доходов на душу населения. Причем развитие торговли между ними и мобильность факторов производства (труда и капитала) будут ускорять этот процесс конвергенции.

Действие простейшего механизма выравнивания в рамках неоклассической теории можно проиллюстрировать на следующем примере. Предположим, что экономическая система состоит из двух регионов А и В. Предположим, что изначально А – "богатый" промышленно развитый, а В – "бедный". Допустим, что они производят одинаковый набор товаров, имеют сходные по качеству затраты труда и капитала, а также характеризуются постоянным уровнем относительного прироста дохода при увеличении затрат.

При этом в регионе А – имеет место высокий уровень реальной заработной платы и низкий уровень предельного дохода на вложенный капитал. В свою очередь, в регионе В – ситуация наблюдается обратная. Экономика характеризуется низким уровнем реальной заработной платы и одновременно высоким уровнем предельного дохода на вложенный капитал. В этом случае рыночные силы заставляют капитал устремляться из "богатого" региона А в "бедный" регион В, а рабочая сила, напротив, должна будет мигрировать из региона В в регион А. В результате таких встречных потоков, согласно неоклассической теории, будет

⁵⁵ Marshall A. Principles of Economic. Royal Economic Society. London: Macmillan, 1890.

происходить структурная конвергенция экономик двух обозначенных регионов, выравнивающая промышленное развитие, и устанавливаться общее пространственное экономическое равновесие.

Позже в своих работах Р. Лукас убедительно показал, что описанные факторные потоки между двумя странами в реальной экономической системе устроены совершенно по-другому. Эмпирический анализ свидетельствует, что происходит бегство как основного, так и человеческого капитала из "бедной" страны В в "богатую" страну А⁵⁶. В результате в экономическом развитии даже такой простейшей исследуемой хозяйственной системы усиливается пространственное неравновесие и различия в промышленном развитии.

Приблизительно в то же время в работах И. Пападжорджиу и Р. Смита было показано, что в рамках теорий чисто рыночных взаимодействий в явном виде не учитывается базовая потребность индивидуумов и их групп в формировании устойчивых социальных контактов. Между тем каждый агент выигрывает в процессе социальных контактов и подобного рода взаимодействий от проецируемых другими агентами положительных пространственных внешних эффектов. Причем интенсивность этих внешних эффектов заметно снижается с увеличением удаленности одних агентов от других. Таким образом, в соответствии с теорией И. Пападжорджиу и Р. Смита, если изменяется структура предпочтений в формировании социальных контактов или же если склонность формирования социальных контактов в социально-экономической системе становится существенно более значимой, начальное пространственное равновесие может быть нарушено⁵⁷.

Способствовать пространственному неравновесию может также и наличие серьезных барьеров различной природы между регионами.

Анализируя несовершенство региональных рынков, В.Я. Феодоритов обращает внимание исследователей на то, что равновесие есть тенденция, отражающая стремление отдельного ре-

⁵⁶ Lucas R.E. On the mechanics of economic development // Journal Monetary Econ. 1998. № 22. P3-42.

⁵⁷ Papagiorgion Y., Smith R. Agglomeration as local instability of spatially uniform steady-states// Econometrica. 1983. P. 109-119.

гиона к достижению оптимальных для него пропорций экономического развития. Другими словами, каждый регион с учетом своих особенностей формирует для себя в качестве целевого ориентира некую "идеальную" модель желаемого экономического состояния. При этом внутрирегиональное экономическое развитие редко претендует на равновесие регионального агрегированного спроса и предложения. Поэтому, по мнению В.Я. Феодоритова, вполне реальной может быть ситуация, когда улучшение дел в том или ином регионе будет вызывать ухудшение положения в других регионах.

Таким образом, пространственное равновесие им понимается скорее как оптимум по В. Парето, соответствующий состоянию региональных экономических систем, когда ни один из входящих в национальную хозяйственную систему регионов не может улучшить свое социально-экономическое положение, не ухудшая социально-экономического положения другого региона. Соответственно, когда действие тех или иных институциональных механизмов вызывает длительное устойчивое отклонение от состояний региональных экономических систем, оптимальных по В. Парето, формируются тенденции усиления пространственного неравновесия.

В обобщенном варианте "теория пространственного неравновесия исходит из взаимодействия в экономической системе региональных хозяйственных подсистем с различным экономическим потенциалом, заметно отличающихся инвестиционной эффективностью, инвестиционной привлекательностью, а также уровнем социального благосостояния"⁵⁸. Изменение экономического потенциала хозяйственных систем определяет некоторый "коридор жизнедеятельности" соответствующей региональной экономики. Степень использования имеющегося экономического потенциала может этот "коридор жизнедеятельности" заметно сужать или расширять. При этом функционирование региональных экономических систем опирается на механизм воспроизводства регионального продукта, дохода, производственно-

технического и человеческого капитала, адаптационные, защитные и мотивационные механизмы. Соотношение форм и способов взаимодействия этих механизмов в значительной степени предопределяет технологии и процедуры принятия решений (своего рода управленческие "рутины"), обеспечивая институциональную устойчивость региональной социально-экономической среды. В этом смысле методологически оправдано анализ такого взаимодействия рассматривать в качестве одного из подходов исследования системообразующих связей как в развитии экономики самого региона, так и пространственного неравновесия.

Так, например, нарушение баланса экономических интересов различных значимых социально-экономических групп, перераспределение доходов от более эффективных участников воспроизводственного процесса в пользу менее эффективных участников существенно ослабляют мотивационные механизмы, подавляют экономическую активность в сфере производства товаров и услуг и, напротив, активизируют деятельность экономических агентов в сфере перераспределения доходов. Одновременно такое развитие событий локализует действие адаптационных механизмов, что существенно замедляет процессы трансформации в региональной хозяйственной системе в целом. Заметно сокращаются реальные экономико-политические возможности структурной адаптации, а также потенциал реформирования соответствующей региональной экономики.

Как следствие, формируется устойчивый дисбаланс в действии механизмов воспроизводства, возникают стратегические диспропорции в структурах регионального продукта, цен, распределения дохода, трудовых ресурсов, промышленного и человеческого капитала. Все более активно включаются защитные механизмы, усиливающие разнообразие и неоднородность региональной институциональной среды. А это, в свою очередь, запускает механизмы формирования нового состояния неравновесия региональной экономической системы, а также формирует иной, чем ранее, баланс экономических интересов социально-экономических групп в рамках вновь активизируемых (с изменением институциональной среды) мотивационных механизмов.

Поскольку различные региональные экономические системы имеют свою специфику в соотношении, формах и способах

⁵⁸ Феодоритов В.Я. Пространственное неравновесие экономических систем // Равновесие и неравновесие социально-экономических систем. — СПб.: Изд-во СПб ГУЭиФ, 1998. С. 159.

взаимодействия воспроизводственных, адаптационных, мотивационных и защитных механизмов, постольку в их развитии, особенно в условиях нестабильной экономики, отчетливо наблюдаются тенденции расхождения. Различия усиливаются в изменении организационно-экономической, воспроизводственно-функциональной, институциональной и социальной структур региональных хозяйственных систем, а также инвестиционно-финансового потенциала и потенциала экономического роста.

При этом, как показывают существующие в настоящее время оценки, инвестиционно-финансовые потоки формируются независимыми инвесторами, главным образом в пользу тех регионов, социально-экономические условия и культура менеджмента в которых позволяют получать в среднесрочном и долгосрочном периодах более высокую отдачу на вложенный капитал. Другими словами, инвесторы приходят в те регионы, где более динамично формируется и увеличивается класс эффективных собственников. Вследствие этого при российской традиции доминирования институтов власти над институтами собственности рентная составляющая, приходящаяся в таких регионах на одного собственника (инвестиционный проект), устойчиво снижается и в долгосрочном периоде оказывается ощутимо более низкой. Между тем еще не так давно региональные различия в эффективности использования собственности не были столь значительными.

21.2. Логика трансформации и системообразующие связи региональных экономических систем в Российской Федерации

Как известно, исторически развитие российской хозяйственной системы происходило в условиях высокой централизации государственной власти. Доминирование институтов власти над институтами собственности, значительный уровень налоговых изъятий из доходов, определяющая роль государственного бюджета и иностранных инвестиций в промышленном развитии, интенсивно протекающие, но при этом во многом малоэффективные процессы накопления капитала – все это традиционно ставило регионы в подчиненное положение сырьевых придатков и главных поставщиков относительно дешевых ресурсов в интересах сформированной властной вертикали. Формула "сильный

центр – обслуживающие его регионы" сохранялась вплоть до конца 80-х гг. прошлого столетия. При существовавшем тогда типе экономического неравновесия имелись обширные источники материало-, капитало- и трудоемкого экстенсивного развития.

В начале 90-х гг. с развитием процессов экономического реформирования хозяйственной системы региональные властные элиты достаточно решительно заявили о себе. Началось быстрое формирование, организационно-экономическое и институционально-политическое оформление региональных экономических систем. При этом основными принципиальными вопросами, вызывающими ожесточенные споры, стали: разделение между центром и регионами государственной собственности, властных полномочий в системообразующих базовых сферах экономики и общества, распорядительских прав в отношении сверхликвидных товарно-сырьевых экспортных ресурсов, а также права регионов самостоятельно формировать внешнеэкономическую, а значит по многим составляющим и региональную структурно-инвестиционную политику.

Объективность этого процесса заключалась в том, что в тот период, в первую очередь у регионов-доноров, существовала острая потребность в формировании "ядра" – системо- и структурообразующих связей региональных экономических систем, обеспечивающих их относительную независимость от федеральных и отраслевых структур власти и известную самостоятельность в осуществлении хозяйственной деятельности. Особенность, однако, состояла в том, что в условиях сильного доминирования институтов власти над институтами собственности решение этих вопросов фактически было перенесено из экономической сферы во властно-политическую и идеологическую. Кроме того, данный процесс существенно осложнялся тем, что при сложившейся системе социально-экономических условий и институтов ускоренная приватизация неизбежно приводила к образованию очень широкого слоя неэффективных (в классическом понимании) частных собственников. К тому же доминирование власти над собственниками заметно увеличивало масштабы применения при осуществлении сделок в экономике различного рода административно-распределительных процедур в ущерб развитию денежных институтов и финансового рынка, а

также усиливало рентоориентированные характеристики в развитии региональной и в целом российской экономики.

Все это приводило к тому, что "ядро" в региональных экономических системах формировалось с серьезными деформациями, существенно осложнявшими дальнейшее проведение рыночных экономических реформ. Более того, вследствие специфики темпов и структурных составляющих трансформации региональных экономик в целостные региональные хозяйственные комплексы по целому ряду регионов возникали свои, порой значительные, отличия в развитии, усиливалась пространственная неоднородность российской экономической системы.

В результате в настоящее время мы имеем в народном хозяйстве различные структурно-динамические типы региональных экономических систем, для которых характерны то или иное качество и определенные уровни эффективности структурных сдвигов. Все более рельефно проявляются "эффекты экономического доминирования" одних региональных систем над другими.

При этом так называемые "административные" регионы обнаруживают при переходе к новому типу экономического неравновесия вполне конкретные пределы роста, существенно сдерживающие социально-экономическое развитие региона и его промышленной системы. Более того, как справедливо отмечается целым рядом специалистов-аналитиков, "накрывая" "протекционистским зонтиком" собственные предприятия, частично компенсируя из бюджета их убытки, устанавливая барьеры на пути товарных и финансовых потоков, "административные" регионы одновременно лишили себя притока капиталов знаний и технологий из глобального мира. "Административная" организация субъектов федерации стала тормозом для их технологического и экономического развития".

Результатом стало "сворачивание" экономического, промышленного, социокультурного и политического пространства этих регионов. Так, например, в них заметно усилилась тенденция перемещения за пределы региона и "юрисдикции региональной властной элиты" имущественных прав, в том числе и стратегических региональных промышленных производителей. Соответствующим образом видоизменились схемы и маршруты финансовых потоков, произошла определенная консервация значений и структуры "регио-

нальной плотности" деловой, промышленной и социально-политической активности.

В условиях доминирования институтов власти над институтами собственности центр тяжести в финансировании промышленно-экономического развития переместился на государственный бюджет, испытывающий хронический дефицит денежных средств. При этом, однако, в "административных" регионах средства бюджета развития формировались и расходовались в рамках образуемых группами влияния своеобразных "рентоориентированных бюджетных замкнутых циклов". Последние, как следует из обширного эмпирического материала, оказались крайне слабо связанными со стратегическими инвестиционно-структурными трансформациями региональной экономики. Наконец, серьезное давление со стороны государственных властных элит "административных" регионов на предпринимателей в части осуществления ими принудительных дополнительных социальных расходов обернулось усиливающимся нежеланием капитала в полном объеме выполнять свои обязательства перед территорией и ее населением.

В социальном плане "сворачивание" пространства "административных" регионов характеризовалось заметным снижением качества воспроизводства промышленного и человеческого капитала региона, ухудшением его структуры, оттоком квалифицированных кадров, снижением рождаемости, ростом смертности, ухудшением здоровья населения. Вместе с тем имела место и определенная "инфляция" знаний, профессиональных навыков и квалификации людей, преобладающая ориентация на деструктивные ценности. Особо рельефно именно в этих регионах проявилась невозможность использования элементов человеческого капитала, современной организационной и бизнес-культуры в процессе адаптации к имевшим место социально-экономическим изменениям. Привычной нормой стал низкий уровень востребованности человеческого капитала при достаточно откровенном нежелании региональных властей запускать во вверенных им регионах системные механизмы мобилизации накопленного человеческого капитала. Как следствие, произошло снижение "плотности" социальных коммуникаций, их упрощение и обезлюдение ряда российских регионов.

"Сворачивание" политического пространства "административных" регионов, в свою очередь, проявлялось в достаточно

отчетливо просматривающейся тенденции снижения самостоятельности соответствующих региональных политических элит в принятии принципиальных политико-правовых решений, регулирующих процессы в региональной политико-правовой и социально-экономической системах. В ряде случаев как по отдельным регионам, так и по ряду субрегионов описанные тенденции сопровождались также и утратой в прямом и переносном смысле этого слова "юрисдикции" над соответствующей территорией.

В отличие от "административных" "рыночные" регионы, активно развивая у себя институты собственности и имущественной ответственности, ясно осознавая, что "комплементарный период" развития региональных экономик остался в прошлом, все более решительно вступают в борьбу за инвестиции, человеческий капитал, политическое влияние, внешние связи, собственность, товарные и финансовые потоки. В конечном счете, они ее выигрывают, образуя наряду с официально закрепленной в законах страны политико-правовой параллельную территориальную иерархию "реального экономического влияния", основывающуюся на использовании (эксплуатации) ресурсов одних более "слабых", чаще всего "административных", регионов другими "сильными" регионами.

При этом можно выделить микро-, мезо- и макроуровни такой параллельной иерархии. Каждый из них отражает свою специфическую организацию процедур принятия решений в формируемой "обновленной" соответствующей региональной системе. Последняя, осуществляя региональную экономическую, а затем и политическую экспансию, имеет свои центры роста – узловые регионы и внутрирегиональные стратегические узлы, "скелетную" структуру и, так называемую, "островную" периферию. В процессе стратегического развития данной системы постепенно вырабатываются базовые принципы "сборки" соответствующих системных и периферийных компонент. И именно они, как параллельная территориальная иерархия в целом, существенно влияют на формирование своих особых структурно-отраслевых профилей промышленного развития в различных регионах.

Целостность такой иерархической организации должна обеспечиваться особыми механизмами координации и регулирования по вертикали, обеспечивающими если не общность, то хотя

бы близость главных целей на всех уровнях иерархии "обновленной" региональной экономической системы.

Особая роль в поддержании и воспроизводстве системообразующих связей, как известно, принадлежит институциональной системе. "Ядром" этой системы являются институты власти, собственности и имущественной ответственности. В российской экономике традиционно власть определяла кто, как и в каких целях распоряжается собственностью. Это, а также невысокая эффективность систем подобного типа, предполагали наличие устойчивого значительного уровня налоговых изъятий и перераспределения финансовых средств через государственный бюджет. Вследствие постоянной "нехватки" последних, а также устойчиво низких темпов роста валовой добавленной стоимости неизбежно формировалась техническая, организационная, экономическая и институциональная многоукладность. Каждый такой уклад имеет свое особое "ядро", свою собственную организационную и бизнес-культуру. "Ядро" технологического уклада определяет базовый отраслевой состав. Последний является относительно стабильным и соответствующим финансовым возможностям. Попытки административно-волевым путем изменять отраслевой состав, игнорируя финансовые возможности, в долгосрочном периоде рано или поздно приводят к существенной недогрузке таким образом созданных мощностей вследствие крайне низкой экономической эффективности подобных проектов.

Еще один вид системообразующей связи отражает соотношение в регионе между развитием малого бизнеса, основанного на частной собственности, и крупного бизнеса в рамках корпоративных и вертикально-интегрированных структур. Принципиальным с точки зрения институциональной среды является вопрос: в регионе доминирует малый бизнес как разнообразные по конфигурации подсистемы крупного бизнеса с соответствующей организационной и бизнес-культурой или же малый бизнес как самостоятельная сложная многофункциональная система, обладающая собственными ресурсами, определенной логикой и внутренней динамикой саморазвития? В зависимости от того, какой будет дан ответ, исследуемый регион может быть отнесен к соответствующему структурно-динамическому типу региональной экономической системы. При этом, говоря об институциональных раз-

личиях и сходствах территориальных образований, следует подчеркнуть, что малый бизнес и крупный бизнес по своей сути имеют различную системную организацию микроэкономических процессов и разную логику функционирования предприятий как хозяйственных систем.

К системообразующим связям региональных хозяйственных систем в дополнение к уже нами описанным следует добавить и те, которые задают "институциональную сердцевину" распространенных в регионе механизмов доминирования на местных конкурентных рынках.

На это в 1990 г. обратил внимание Ж. Бекаттини. При изучении развития малого бизнеса в отдельных региональных зонах им было предложено в качестве объекта исследования изучать связанные между собой группы (сети) малых предприятий. Сегодня при анализе структурной организации региональных экономических систем это является очень важным методологическим положением.

Опираясь на него, можно оценивать изменение структуры и динамики отраслевых промышленных групп малых предприятий в соответствующих территориальных зонах пространственной концентрации экономических активностей. Также, как на это уже выше указывалось, можно выделять группы малых предприятий по принадлежности их тем или иным "группам влияния" (корпоративного, регионального, муниципального). Абстрагируясь от особенностей юридической формы, совершенно очевидно, что структура собственности малых предприятий, обслуживающих интересы корпоративных властных элит и ориентированных преимущественно на эксплуатацию корпоративных товарных и финансовых потоков, отлична от структуры собственности малых предприятий, основанных на чисто личных сбережениях и денежных средствах, которые мобилизуются в крайне непростых и нестабильных экономических условиях.

Не секрет, что очень часто на региональном и муниципальном уровнях степень конкуренции (а значит и пространственной концентрации) регулируется соответствующими "группами влияния" в государственной власти. Таким образом, возникают своеобразные вертикально-горизонтальные сети малых предприятий, предполагающие активное использование инструментов, опреде-

ленным образом ориентированных в регионе административных рынков. Причем там, где уровень подобного "государственного протекционизма" оказывается ниже, уровень пространственной концентрации экономической активности малых предприятий при прочих равных условиях оказывается выше, а структурная организация малых предприятий более совершенной и развитой.

Добавим также, что пространственная концентрация экономической активности малых предприятий во многом зависит от состояния платежеспособного спроса в регионе, а также от концентрации в нем крупных товарно-финансовых потоков. В регионах, где такие потоки отсутствуют или очень малы, пространственная концентрация экономической активности малых предприятий заметно ниже, чем в "благополучных" регионах, многие крупные предприятия являются проблемными предприятиями, платежеспособный спрос недостаточен и неустойчив, крупные предприятия часто распадаются на совокупность более мелких предприятий, лучше адаптирующихся к новым экономическим условиям.

В результате с учетом обозначенной региональной специфики формируется определенная отраслевая структурная динамика, соотношение в развитии между малым и крупным бизнесом структурой собственности, уровень эффективности промышленной занятости и функционирования региональной промышленной системы в целом.

21.3. Пространственные внешние эффекты, "активы" и "пассивы" региональных экономических систем

Организация региональных экономических систем во многом предопределяется интенсивностью вхождения предприятий и фирм в регион и своего рода продуктивностью встречи "предприятие – территория".

В специальной литературе в этом случае в качестве базовых факторов вхождения предприятий и фирм в регион часто выделяют пространственные внешние эффекты. К ним обычно относят эффекты от агломерации, в которые, следуя работам Ф. Перру, включают экономию масштаба, размещения, локализации (получение выгоды от концентрации нескольких предприятий на одной площадке) и урбанизации (выгоды от использования одно-

го и того же городского хозяйства). В составе пространственных внешних эффектов также называют гибкость процесса производства, важность неторговых (нерыночных) отношений. Заметим, что эти факторы очень тесно связаны с региональной организационной культурой. В последнее время в число пространственных внешних эффектов часто включают специфику человеческого капитала в региональной экономической системе и ее когнитивное измерение: способность предприятия через обучение и приобретение опыта изменять свою позицию в хозяйственной системе, развитие инноваций как фактора знания.

В литературе при этом подчеркивается, что при жесткой организации региональных экономических систем в "бедных" с точки зрения разнообразия элементов региональных экономических системах продуцирование пространственных внешних эффектов (экстерналий близости) незначительно. В свою очередь, гибкая внутренняя организация региональных экономических систем предполагает их высокую адаптивность и наличие в них устойчивого свойства высокой или хорошей инновационной восприимчивости, то есть способности региональной системы к диффузии нововведений, различных стандартов в процессе интерактивного взаимного обучения. Заметим, что в этом случае изменения происходят внутри самих "агломерационных сил".

Введение в методологию исследования региональных экономических систем пространственных внешних эффектов, по мнению многих специалистов, не позволяет принципиально решать задачу учета пространственной переменной при проведении экономического анализа, в данном случае – проблему структурной организации региональных экономических систем. Введение все новых и новых пространственных эффектов скорее отодвигает на время решение вопросов о том, как формируется и воспроизводится пространственная организация, несмотря на важность изучения пространственных внешних эффектов. Поэтому следующим методологическим шагом является исследование наличия в том или ином регионе общего, доступного для всех участников воспроизводственного процесса актива или группы активов. Фактически наличие таких активов отражает потенциальные экономические возможности и потенциальную конкурентоспособность региональных экономических систем.

В наиболее полной классификации к указанным активам можно отнести следующие. В первую очередь, это первичные и иные ресурсы с высокой рентной составляющей. Именно их наличие формирует в регионе значительные финансовые потоки, способность его самостоятельно формировать достаточно развитую региональную производственную и социальную инфраструктуру. Недостатком наличия в регионе такого вида активов являются при сложившемся в российской экономике типе хозяйственной системы замкнутые финансовые циклы, основанные на продаже первичных ресурсов. Скажем, деньги, полученные от продажи нефти и продуктов нефтехимии, как правило, вновь реинвестируются в добычу нефти и нефтехимический комплекс. Таким образом, формируется тенденция к консервации в таких регионах в структуре промышленного развития высокой доли первичных добывающих отраслей.

Другим важным активом, по оценке ряда исследователей, является наличие особой отраслевой структуры, основанной на существовании повторяющихся, возобновляемых во времени взаимодействий (контактов) региональных "игроков". Входя в такой регион, предприятие получает как бы своеобразный доступ к интересующим его деловым контактам и связям и успешно интегрируется в соответствующую организационную сеть. Точно так же в жизни человек, интегрируя себя в ту или иную компанию, тот или иной круг общения, существенно расширяет для себя возможности формирования эффективных деловых и человеческих контактов.

В современных региональных экономических системах в качестве актива значительную роль играет, вместе с тем, наличие региональных (местных) человеческих ресурсов со специализированным "ноу-хау", способность их в процессе обучения повышать свое качество, характеристики знаний и опыта как неотъемлемого атрибута человеческих ресурсов. По сути речь здесь идет о качестве человеческого капитала, логике, структурных режимах его воспроизводства в регионе. При этом очевидно, что тенденции структурного экономического развития региона оказывают существенное влияние на структуру и режимы воспроизводства регионального человеческого капитала. С другой стороны, структурное обновление региональной промышленной системы во

многим определяется опережающим структурным обновлением и развитием человеческого капитала. В регионах, где воспроизводство человеческого капитала пассивно следует за структурным промышленным развитием, структурное обновление региональной экономической системы по существу оказывается невозможным. Таким образом, наличие региональных (местных) человеческих ресурсов со специализированным "ноу-хау" – это обязательный элемент "маркетинговой упаковки" претендующего на эффективное промышленное развитие региона.

Для предприятий и фирм, входящих в тот или иной регион, принципиальную роль как актив играет существование в регионе институтов, гарантирующих соответствующие условия жизнедеятельности и обеспечивающих воспроизводимые параметры производственно-хозяйственных процессов как в материальном и финансовом, так и в культурном измерении. В российской экономике такого рода институциональные гарантии особенно важны, поскольку в хозяйственной системе очень велико значение неценовых сигналов, административных рынков и неэкономических отношений. В тех регионах, где властные элиты гарантируют стабильные и недискриминационные для новых участников предпринимательской деятельности и инвесторов «правила игры», существенно ограничивающие произвол власти, динамика пространственной концентрации экономических активностей и прогрессивные структурные изменения в региональной промышленной системе происходят наиболее быстро.

Сложность, однако, заключается в том, что региональные институциональные условия развиваются в русле изменений, происходящих во всей российской институциональной системе в рамках доминирующего типа хозяйственной системы. Правда, в последние десятилетия имела место тенденция усиления различий, особенно в развитии региональных институциональных систем. Тем не менее такое "расхождение" в институциональных структурах и институциональной матрице будет иметь в обозримом будущем свои определенные ограничения.

Со всем этим тесно связано наличие еще одного актива региональной экономической системы, заключающегося в способности к формированию горизонтальных организационных сетей внутрирегиональных производственно-хозяйственных зон. Раз-

личные регионы демонстрируют разную способность в формировании таких горизонтальных структур. Между тем вхождение предприятия, фирмы в такую организационную сеть позволяет им приобретать по целому ряду позиций особый режим "благоприятствия" их деятельности, полной реализации своих интересов и пристрастий. Одновременно с интегрированием в такую организационную сеть более расплывчатыми становятся и границы предприятия и фирмы, что заметно осложняет проведение регионального анализа с использованием методологии пространственных внешних эффектов.

При анализе региональных активов также следует в явном виде учитывать процесс концентрации инноваций в пространстве. При прочих равных условиях более привлекательными в инвестиционно-экономическом плане оказываются регионы или субрегиональные зоны, где уровень такой концентрации является более высоким, где возникают эффекты "излишка знаний" и их кумулятивное приумножение, происходит быстрая и качественная трансформация накопленного знания в операциональные вопросы, а инновации представляют собой когнитивный процесс, активно влияющий на качество, структуру и режимы воспроизводства человеческого капитала в регионе.

21.4. Институциональное сходство, организационная и географическая близость регионов

При исследовании процессов пространственной концентрации экономических активностей столетия неформальной группой экономистов "Proximity Dynamics" в 90-е гг. XX в. был предложен свой подход к исследованию пространственной переменной в экономическом анализе. Эта группа, состоящая приблизительно из 30 человек, выполнила и опубликовала серию работ, в которых был дан сравнительный анализ новых направлений "пространственной экономики", предложено свое объяснение природы "proximity effects" ("эффектов пространственной близости"), а также на этой основе предложены средства, инструменты и методы пространственного отраслевого анализа.

Это была одна из наиболее удачных попыток эндогенизировать пространственную переменную экономического анализа. А. Торре, Ж.-П. Жилли в рамках предлагаемого ими методологи-

ческого подхода при анализе пространственной концентрации экономических активностей и эффектов пространственной близости выделяют два основных измерения и два соответствующих им типа логики, имеющих место при развитии процессов регионализации. Первое измерение определяется как организационная близость, второе как географическая близость.

Действительно, принадлежность той или иной организационной сети (Газпром, Татнефть, военно-промышленный комплекс, "КамАЗ", "Авто-ВАЗ") зачастую намного сильнее стимулирует взаимодействие между входящими в нее экономическими агентами, чем, например, традиционное "территориальное соседство". Принадлежность организации предполагает строгое соблюдение "правил игры", принятых в рамках определенных "замкнутых" отраслевых (межотраслевых) организационных структур и форм в одном и том же "организационном пространстве" отношений. При этом строгость соблюдения правил во многом зависит от эффективности процессов координации и управления в организации (хорошо известно, что ничто так не объединяет людей, как эффективный менеджмент, и ничто так сильно не разделяет их, как непрофессионально организованное управление).

Организационная близость, вместе с тем, предполагает и то, что разнообразные экономические агенты параллельно входят также в другие институциональные и групповые организационные сети в зависимости от их принадлежности к той или иной организационной субкультуре, институционального сходства и "принадлежности" индивидуумов и образуемых ими групп к той или иной системе ценностей, ценностных "измерений". При этом институциональное сходство во многом зависит от близости представлений, функционирующих в социально-экономической системе мод, модальности поведения тех или иных властно-политических и социальных групп.

Понятие "модальность" не является новым в экономической и философской науке. Так, например, о модальности при организации взаимодействия социальных групп писал еще в 20-е гг. XX в. П. Сорокин. В современной экономической литературе при исследовании институциональной динамики и процессов социально-экономической координации, специфицирующих регио-

нальное устройство и управление, выделяют контрактную координационную моду, политико-правовую координационную моду, социально-координационную моду.

Логика строгого "соблюдения правил" во внутриотраслевых отношениях и "институционального сходства" в организационных сетях может быть тесно увязана. По сути дела речь здесь идет об институциональной однородности и неоднородности существующих отраслевых, вертикально-интегрируемых и горизонтально-интегрируемых организационных сетей. Практика показывает, что достаточно редким является устойчивое долгосрочное взаимодействие в таких организационных сетях предпринимательских структур рыночного и нерыночного типа с различными модальностями социально-экономической координации. Даже если это и имеет место, то при этом чаще всего наблюдается тенденция сближения (конвергенции) взаимодействующих институциональных структур в сторону усиления или ослабления рыночных начал, действия соответствующих рыночных институтов.

Напротив, внутри отраслевой (межотраслевой) вертикально-интегрированной или горизонтально-интегрированной сети в результате поиска более эффективных форм организации могут усиливаться институциональные различия, что очень часто приводит к организационному выделению из сети, обособлению и институциональному оформлению таких структур.

Наконец, организационной близости "соблюдения правил" в отраслевых (межотраслевых) организационных сетях могут просто противостоять региональные организационные сети, основанные на институциональном сходстве. Развитие последних при определенных условиях может существенно сужать в регионе "сферы влияния" отраслевых властно-политических и предпринимательских сетей отраслевого типа. Если же имеет место обратный процесс, часто возникают так называемые моногорода, субрегиональные и региональные образования. Логика развития промышленных структур в регионах такого типа совершенно иная, чем в регионах, где позиции "отраслевых промышленных групп влияния" заметно слабее.

Введение наряду с понятием "организационная близость" понятия "географическая близость" отсылает нас к категории

геополитического пространства в определении Ф. Перру и введению метрик, основанных на представлениях о функциональном расстоянии. Географическая близость также предполагает введение в сферу промышленно-отраслевого и регионального анализа "социальных конструкций" особого типа, задающих региональные экономические характеристики хозяйственных систем через инфраструктуру региональной экономики. Дело в том, что в процессе развития региональных экономических систем развитие и становится более разнообразной региональная инфраструктура. В первую очередь, это дорожно-транспортные сети и транспортная инфраструктура, во многом определяющая стартовую структуру размещения производительных сил. Это и инфраструктура коммунального хозяйства городов – электро- и теплосети, сети водоснабжения и обеспечения стоков, сети газоснабжения. Речь также идет о формировании достаточно развитой финансовой и информационной инфраструктуры, инфраструктуры поддержки предпринимательства и защиты прав потребителя разнообразных элементов и подсистем социальной инфраструктуры.

Чем более развитой и многосторонней является региональная инфраструктура, тем в большей мере в процессе промышленного развития достигается балансировка отраслевых и региональных интересов многочисленных проживающих и действующих на территории социальных групп.

В целом в рамках противоречивого взаимодействия между характеристиками организационной близости и географической близости формируются и получают свое развитие институциональные механизмы, регулирующие данное взаимодействие. При этом следует учитывать общее и особенное в таком регулировании. Общее вытекает из значительного институционального сходства, имеющего место в той или иной сложно устроенной крупной системе региональных образований (например, из общероссийской, общеевропейской, американской ментальностей). Оно способствует организации тесного взаимодействия институционально схожих региональных структур и является основой для интеграционных процессов и усиления организационной близости как в соответствии с первым, так и со вторым типом логики.

Особенное, напротив, подчеркивает институциональные различия взаимодействующих региональных экономических систем. Более того, оно предполагает значительное несовпадение первого и второго типов логики в рамках генерирования и воспроизводства институциональной близости. Например, это происходит тогда, когда в регион с развитыми административными рынками пытается интегрироваться рыночная структура. Или, напротив, когда во многом нерыночная крупная вертикально-интегрированная промышленная структура осуществляет свою деятельность в регионах современного рыночного типа. В случае, когда происходит совпадение модальности контрактной координации, принятой в отраслевой организационной сети, с модальностью, доминирующей в регионе, в нерыночных структурах происходит сегментация и разделение между отраслевыми и региональными элитами административных региональных рынков. В структурах же рыночного типа происходит крайне болезненное и для этой и для другой стороны разделение ответственности за состояние и развитие социальной сферы, а также целого ряда региональных инфраструктурных комплексов.

Наряду с вышеизложенным, в рамках противоречивого взаимодействия между организационной и географической близостью имеет место одновременное развитие формальных и неформальных региональных институтов.

Конечным результатом всех этих взаимодействий в регионе становится "союз" или "конгломерат" различным образом организованных, институционально оформленных и функционирующих хозяйственных (в том числе промышленных) систем. При этом трансформация "конгломерата" хозяйственных систем в "союз" активизирует и проявляет производительный потенциал географической и организационной близостей.

Однажды будучи определены, оба понятия близости требуют детализации и структурирования. С точки зрения методологии должны быть рассмотрены компоненты этих отношений, точно проанализировано их содержание, а также эффект воздействия этих отношений на процессы динамики. В данной связи уточним определения модальности координации, которые играют существенную роль в интеграции пространства экономических отношений.

На наш взгляд, с чем согласен ряд других авторов, модальность контрактной координации может быть структурирована следующим образом. Применительно к рынкам, регулирование которых осуществляется преимущественно по ценовым сигналам, можно говорить о традициях и ценностях, возникающих при подготовке, заключении и исполнении рыночных сделок, близких к классическому типу. В условиях товарных дефицитов распространение получают контракты по "соседскому" принципу "ты – мне; я – тебе". Их широкое применение обуславливается, главным образом, двумя причинами: отсутствием развитых институтов собственности и имущественной ответственности, а также крайней неразвитостью денежных институтов и слабостью ценовых сигналов. Принцип "ты – мне; я – тебе" в централизованно планируемой экономике используется как в рамках схем горизонтальной координации, так и в рамках схем вертикальной координации между экономическими агентами. В постдефицитной экономике его скорее можно наблюдать только в рамках горизонтальной координации. Процессы же вертикальной координации регулируются в условиях доминирования институтов власти над институтами собственности и некоторого развития денежных институтов – контрактов, заключаемых на административных рынках.

В зависимости от того, какой из этих трех типов соглашений доминирует на региональном рынке, мы можем говорить о соответствующей модальности контрактной координации в регионе в целом и на отдельных его рынках.

Говоря о модальности политико-правовой координации, можно выделить несколько форм такого регулирования. Первая группа этих форм отличается высоким развитием политической и относительно слабым развитием правовой составляющей. Прежде всего в ней следует обратить внимание на форму и механизмы административно-централизованного регулирования, корпоративно-олигархического вегетативного регулирования политико-правовых структур, а также формы и механизмы агрессивной координации.

Во второй группе характерным является развитость и эффективность применения правовых форм и механизмов. В ней следует выделить формы либерально-правового регулирования,

централизованно-демократического программно-целевого регулирования и координации, этической координации, основанной на силе обычаев и традиций.

Опять же в зависимости от того, какая из этих форм в осуществляемых процессах политико-правовой координации преобладает в регионе, мы имеем соответствующий тип модальности.

В свою очередь, модальность социальной координации указывает на популярные типы личности, обладающие высоким социальным статусом в обществе, субрегионе, городе, ином территориальном образовании, отрасли, в той или иной крупной отраслевой и межотраслевой организационной сети.

Таким образом, исследуя перспективы трансформации структуры региональных экономических систем в целом, можно сказать следующее. В процессе трансформации региональных экономик советского типа в современных региональных экономических системах можно выделить "промежуточные" социально-экономические пространства с нечеткими контурами границ. В них институциональные и структурные формы, наследованные из прошлого, и деятельность различных групп экономических агентов, размещенных в регионе и формирующих будущее, сочленены и ориентированы на решение стоящих перед ними как общих, так и особых проблем. При этом территория с ее особыми, описанными нами выше, характеристиками, становится своеобразным пространством-посредником, которое определенным образом сконструировано в процессе осуществления различного рода взаимодействия между экономическими агентами. При этом, как справедливо отмечается в литературе, в этой сложной динамике взаимодействий основными "игроками" являются те, кто играет посредническую, способствующую гибридизации, роль между региональным и федеральным (глобальным) уровнем, выбирая то или иное соотношение в процессе сочленения между прошлым и будущим, между географической и организационной близостью, сохраняя и изменяя свою модальность.

В экономической науке в настоящее время общепризнанным является положение, в соответствии с которым при стабильной экономике происходит диффузия от общих (глобальных) принципов, форм и механизмов институционального регулирования к особым (региональным). Напротив, когда в экономике

имеет место кризис, полагается, что происходит процесс диффузии от особенных (локально-региональных) принципов, форм и механизмов институционального регулирования к общим (глобальным).

В результате осуществляется обновление общих "правил игры", обычаев, традиций и схем их институционального оформления. При этом динамика описанных процессов гибридизации и диффузии существенно зависит от институциональной и организационной плотности формируемых социальных и воспроизводственно-хозяйственных сетей в различных структурных типах региональных экономических систем.

Применительно к российским условиям при проведении анализа взаимодействия между организационной и географической близостью крайне важным также является принципиальная оценка доли и различных источников нерыночных взаимодействий. Совершенно очевидно, что чем выше эта доля, тем менее привлекательными в инвестиционном плане являются региональные экономические системы и тем в меньшей степени они могут рассчитывать на структурное обновление при отсутствии требуемых средств в государственном бюджете. В то же время нерыночные взаимодействия, так же, как и рыночные, связывают, "цементируют" региональную экономическую систему. Причем, как показывает практика, рыночные отношения, особенно ценовые эффекты, более осязаемы, чем нерыночные эффекты, которые в своей значительной части скрыты от посторонних глаз и обладают большим потенциалом последствий.

К источникам нерыночных взаимодействий в укрупненном виде можно отнести, на наш взгляд, следующие. Это технико-технологические внешние эффекты (внешние по отношению к фирме или корпоративной организационной сети и внутренние по отношению к отрасли в целом). Логика развития отраслевых технологических инноваций стимулирует процессы структурного обновления человеческого капитала в регионе и соответствующих промышленных отраслях. Фирмы и корпоративные организационные сети, которые в этом процессе запаздывают и отстают, негативно влияют не только на свое положение и статус на отраслевых рынках, но и на конкурентоспособность региона в целом.

Вторым источником нерыночных взаимодействий, существенно дополняющим первый, является межсекторальное и межотраслевое распространение технологических и иных внешних эффектов. Так, измерение и анализ технологических внешних эффектов позволяют лучше понять процессы инновационно-технологического развития и структурного обновления капитала в промышленности в целом.

Третьим фактором сближения хозяйственных агентов с источником нерыночных взаимодействий являются интенсивные потоки нестандартной информации. Ее распространение, анализ и использование способствуют объединению региональных "экономических игроков" в инвестиционно-проектные, производственные и в организационном плане устойчивые организационные сети. Напротив, отсутствие таких потоков очень часто сопровождается "эрозией" некогда единых воспроизводственных и социальных подсистем.

К взаимодействиям нерыночного типа может быть, на наш взгляд, отнесено как обучение внутри фирмы (между ее отделами и департаментами), так и вне фирмы в рамках "обучающих социальных сетей".

Наконец, нерыночные взаимодействия могут быть охарактеризованы, и об этом нами уже говорилось, структурной организацией административных рынков в регионе, а также набором различного рода организационных механизмов, реализующих обмен ценностями по принципу "ты – мне; я – тебе".

Это далеко не полный перечень источников нерыночных взаимодействий. Тем не менее, он позволяет с достаточно большой определенностью судить о степени развития нерыночных экономических систем в различных регионах и о их влиянии на параметры экономического роста, региональные и межрегиональные структурные сдвиги в экономическом потенциале страны.

Особое внимание следует обратить на когнитивные измерения взаимодействия хозяйственных агентов, формирующих новые представления, модальности и знания в региональных экономических системах. Процессы взаимного обучения – "ядро" инновационного процесса, который, в свою очередь, можно определить как процесс создания нового знания или как процесс

использования существующего знания, комбинируемого в рамках новых путей и возможностей и адаптируемого в контексте действия существующих, изменяющихся организационных и институциональных структур, а также в контексте географической близости, стимулирующей когнитивные взаимодействия.

Таким образом, как справедливо замечают А. Торре и Ж.-П. Жилли, инновационная динамика – есть результат сложного комплекса изменяющихся отношений в рамках некой игры между организационной близостью (понимаемой как восприятие и усвоение поведенческих норм и отраслевых правил) и географической близостью.

21.5. Организационная и институциональная обусловленность взаимодействия государства и рынка в региональном экономическом развитии

Как мы уже видели, одной из ключевых (фундаментальных) характеристик российского экономического "ландшафта" является его значительное разнообразие. Российские регионы имеют во многом различающиеся характеристики при тех или иных выбираемых исследователем "структурных сечениях" экономического анализа: природно-географическом, сырьевом, демографическом, отраслевом, воспроизводственно-функциональном, организационном, институциональном. В этих условиях любой подход, унифицирующий темпы и направления экономических реформ, как показывает опыт, неизбежно наталкивается на "шероховатости" регионального "ландшафта" и при этом либо вынужденно адаптируется к существующим региональным, отраслевым, институциональным и иным особенностям, либо отбраковывается.

Соотношение рыночных и государственных регулирующих механизмов не является изначально заданным и может как от региона к региону, так и в процессе социально-экономического развития достаточно существенно меняться. Следует отметить, в оценке использования тех или иных механизмов необходимо дистанцироваться от упрощенного взгляда на рыночные рычаги регулирования как заведомо более развитые, эффективные, оптимальные и т. д. Поэтому усиление государственного регулирования в каждом конкретном случае не должно рассматриваться од-

нозначно негативно, а должно учитывать и отражать весь сложный комплекс обстоятельств региональной экономической жизни. Именно на этой принципиальной основе следует принимать решения о частичном отключении или замещении рыночных механизмов. Это справедливо и при принятии решений об усилении рыночной регуляции экономических процессов в регионе. Подобная подвижность регулятивных актов позволяет наиболее полно учесть организационные, институциональные, структурно-динамические и иные характеристики экономических систем.

Таким образом, решение проблемы соотношения государственных и рыночных методов регулирования во многом определяется базовыми профилями региональных экономических систем, к которым относятся сырьевые, демографические, институциональные, организационные и т. д. Каждый профиль характеризуется специфическим набором критериев, позволяющих описать экономическую систему, а также осуществить целый ряд группировок, в результате чего становится возможным более обоснованно осуществлять оптимизацию применения рыночных и государственных инструментов.

Следует отметить, что при всей инерционности, а по ряду характеристик и изначально жесткой заданности выделяемых региональных структурных профилей, в зависимости от изменения стратегической ситуации критерии соотношения регулирующих воздействий со стороны государства и рынка могут достаточно динамично изменяться. Здесь необходимо учитывать "переменные следующих порядков значимости", которые вблизи "экстремальных точек" или "точек перегиба", когда происходит смена одних тенденций и линий развития другими, могут оказывать решающее влияние на характеристики эффективности и конкурентоспособности экономических систем.

Рыночные и государственные механизмы регулирования не являются "плохими" или "хорошими" сами по себе. Они скорее являются "адекватными" или "неадекватными".

Одними из важнейших структурных характеристик региональных экономических систем являются институциональный и организационный профили. Институциональный профиль характеризуется, прежде всего, доминирующим институтом, опреде-

ляющим в значительной степени особенности "каркаса" всей институциональной архитектуры. Предварительно можно отметить, что в условиях классического рынка доминирующим, очевидно, является институт собственности. При этом развитие получают денежные институты и институты предпринимательства. В централизованной экономической системе в институциональном профиле будет доминировать институт власти, специфическим образом трансформируя институт собственности и денежные институты.

Организационный профиль региональной экономической системы отражает степень ее "насыщенности" разнообразными по количественным и качественным характеристикам организационными системами (крупными и мелкими предприятиями, сервисными и консалтинговыми агентствами, производственными и сбытовыми сетями и т. д.). Чем выше организационная "плотность" экономической системы, тем легче достижение ею оптимального уровня функционирования. В плотной экономической структуре легче формируются механизмы горизонтальной "кристаллизации" интересов, взглядов, настроений внутри близких по своим характеристикам экономически активных групп, "передаточные" механизмы достижения согласия между вертикальными срезами хозяйственной системы, что в комплексе позволяет на макроуровне формулировать и воплощать перспективные стратегии развития экономики, определять критерии – что эффективно и что не эффективно в воспроизводственном механизме.

Хозяйственная система превращается в некоторое "монолитное" образование, сцементированное своеобразным экономическим "общественным договором", экономической идеологией, а властные институты и их решения обретают необходимую легитимность. Для таких систем характерна реализация активных макроэкономических сценариев – политических и экономических программ, стратегий, концепций и т. п.

В качестве особенности российской экономической системы в целом и входящих в нее региональных экономических систем в частности можно указать на значительное снижение "плотности", "вымывание" организационно-хозяйственной структуры. Причинами этого являются:

1) наследие централизованной экономики с преобладанием крупных, иерархических структур на всех уровнях воспроизводственного механизма, которые в значительной степени были «выключены» из естественного эволюционного тренда;

2) отсутствие малых и средних предприятий, являющихся «питательной» средой для крупных корпораций;

3) ослабление государственной поддержки институционализированных функций системы организации производства – образовательных, инновационных, социальных систем, которые, при всей их затратности, тем не менее, способствовали достижению и сохранению некоторого оптимума эффективности хозяйственной системы в целом.

Данные особенности в условиях трансформационных экономик способствуют формированию моделей "олигархического корпоративизма".

Оценка организационной и институциональных профилей экономических систем представляет собой отдельную и большую тему исследования. Отметим лишь, что оценку институционального сектора региональной системы можно проводить на основе определения степени развитости административных региональных рынков, величины административных барьеров и их влияния на развитие региона. При этом рекомендуется осуществлять анализ региональной нормативно-правовой базы, анализ стимулов лиц, принимающих решения о введении избыточного административного регулирования; выявлять наличие и качество организационных структур, ответственных за устранение административных барьеров на региональном уровне.

Следует также подчеркнуть, что структура организационного и институционального профилей накладывает достаточно жесткие ограничения на формы и направления регионального государственного и рыночного регулирования в условиях доминирования института власти и снижения "плотности" организационного профиля формирования рыночной среды, а следовательно, и перенастройка экономической системы на восприятие рыночных сигналов связана со значительными издержками.

Раздел IV. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВАЖНЕЙШИХ РЫНКОВ

Глава 22. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВАЖНЕЙШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- 22.1. Общественное воспроизводство как основа существования национальной экономики
- 22.2. Оценка результатов экономического развития национальной экономики
- 22.3. Национальное счетоводство как метод анализа хозяйственной деятельности национальной экономики

В масштабах страны тесно переплетаются отдельные отрасли и регионы, производители и потребители, ресурсы, спрос и предложение товаров и услуг, образуя национальную экономику. Основу национальной экономики составляет общественное воспроизводство.

22.1. Общественное воспроизводство как основа существования национальной экономики

Общество не может перестать потреблять, не может перестать производить.

Для того чтобы потреблять, нужно возобновлять потребленные продукты, и поэтому процесс производства непрерывен. Понятие воспроизводства означает, что всякий процесс производства есть в то же время процесс воспроизводства.

Общественное воспроизводство есть процесс общественного производства в постоянно, взаимно повторяющейся связи и в непрерывном потоке своего возобновления.

Общество не может существовать, не воспроизводя все элементы производства постоянно. Иными словами, чтобы экономическая система могла существовать, она должна воспроизводить сырье, средства производства, рабочую силу не только как элементы производства, но и как экономические отношения. Причем субъектами этих отношений выступают не отдельные агенты, а укрупненные "агрегированные" группы, или "агрегаты", – массовые экономические явления.

Основная часть взаимосвязей экономических субъектов формируется в процессе их взаимодействия на рынках. В макроэкономике рассматриваются *следующие агрегативные рынки*:

- рынок благ, объединяющий множество рынков, на которых реализуется весь объем произведенных в стране конечных товаров и услуг;
- рынок ценных бумаг (капитала), который на макроуровне представлен рынком краткосрочных государственных облигаций;
- рынок денег, характеризующий весь объем сделок, связанных с обменом национальной валюты на ценные бумаги;
- рынок труда, на котором продается и покупается труд как таковой (без выделения его отдельных видов);
- рынок реального капитала (машин, оборудования и пр.);
- международный валютный рынок, на котором происходит обмен национальных валют.

Взаимодействие экономических субъектов в макроэкономике анализируется с помощью моделей, которые представляют собой абстрактное отображение изучаемых с их помощью реальных явлений и процессов в экономике.

В рыночной системе хозяйствования, построенной на общественном разделении труда и экономической обособленности производителей, воспроизводство возможно при условии, когда все товары будут проданы, все средства производства и предметы потребления возмещены. Это условие предполагает соблюдение определенных народнохозяйственных пропорций.

Впервые к этому выводу пришел французский экономист Франсуа Кенэ (1694-1774) – основоположник макроэкономического анализа. Его работа "Экономическая таблица" и статьи "Зерно", "Фермеры" и другие открыли данное направление в экономических исследованиях.

Модель воспроизводства Ф. Кенэ тесно связана с его учением о классах, которые он выделял в зависимости от их участия в создании и присвоении этого продукта. Заслуга Ф. Кенэ в том, что он воспроизводство представил не только как воспроизводство материальных благ, но и как воспроизводство классов, т. е. производственных отношений. Ф. Кенэ анализирует только простое воспроизводство, абстрагируясь от внешней торговли, из-

менчивости цен. Основное место в его теории воспроизводства занимает проблема реализации.

Теория воспроизводства Ф. Кенз была первой попыткой рассмотрения процесса производства в масштабе общества.

Позднее к процессу воспроизводства в масштабах общества вновь обратился К. Маркс. Он создал теорию воспроизводства общественного капитала, которая состоит из 3 взаимосвязанных частей:

- абстрактной теории реализации;
- теории национального дохода;
- теории экономических кризисов.

Все общественное производство К. Маркс разделяет на два подразделения:

I – производство средств производства и II – производство предметов потребления. Преимущественное развитие в теории К. Маркса имеет первое подразделение.

Проблема соотношения между I и II подразделениями общественного воспроизводства имеет огромное значение для развития экономики. Вульгарно, упрощенно толкавшаяся в нашей стране догма о преимущественном росте производства средств производства постепенно обусловила снижение жизненного уровня, сужение объективного уровня развития общественного воспроизводства. Закономерность преимущественного роста I подразделения общественного производства действует в условиях не количественного накопления средств производства, а непрерывного их качественного совершенствования, поскольку является движущей силой НТП и фактором постоянного роста производительности общественного труда. Что же касается нашей страны, то после войны у нас наращивание объемов производства в I подразделении стало носить самодовлеющий характер, т. е. производства ради производства.

Хозяйственная деятельность в национальной экономике поразительно многообразна. Между хозяйствующими субъектами существуют самые различные отношения. Предприятия производят и продают; домохозяйства потребляют и накапливают; государственные и бюджетные учреждения взимают налоги и удовлетворяют коллективные потребности. Для того чтобы упростить все множество запутанных процессов в национальной эко-

номике, непрерывное повторение актов производства и потребления можно представить в виде *модели экономического оборота* (рис. 22.1.1).

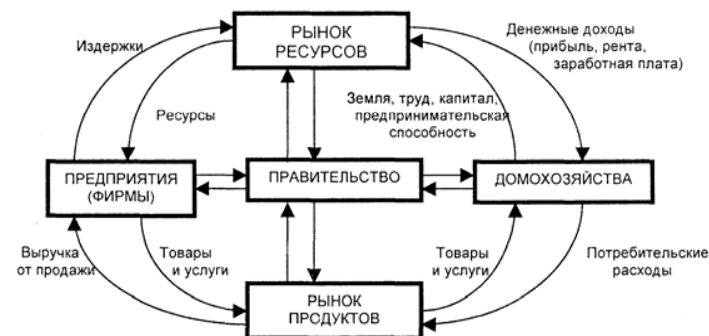


Рис. 22.1.1. Модель экономического оборота

Хозяйственные одинаковые единицы объединяются (агрегируются) в сектора (хозяйствующие субъекты), а хозяйственные аналогичные операции – в величины потока (поток товаров и услуг, или товарное обращение, и денежный (монетарный) поток, или денежное обращение).

Основным созидющим звеном экономического оборота являются предприятия (фирмы), изготавливающие необходимые обществу (домохозяйствам) продукты и услуги. Предприятия функционируют не изолированно, а в тесной необходимой для их существования связи не только с покупателями, создающими спрос на их продукцию, но и с движением ресурсов. Эти связи (взаимосвязи) через куплю-продажу осуществляются на потребительском рынке, где реализуется продукция производства, и на рынке ресурсов, где приобретаются факторы производства. Постоянное возобновление, повторение и продолжение этих взаимосвязей является критерием общественного производства.

Все находящиеся в экономическом обороте блага имеют двоякую форму бытия: натурально-вещественную и денежную. На рис. 22.1.1 видно, что эти формы не просто сосуществуют, а противостоят друг другу. Направления их движения противоположны: натурально-вещественная форма – против часовой стрелки, а денежная – по часовой стрелке.

Исходным пунктом, доминантой экономического оборота благ являются домохозяйства, которые для удовлетворения своих потребностей в пище, одежде и других благах предлагают в качестве ресурсов производства землю, труд, капитал, предпринимательские способности. Но домохозяйства, с другой стороны, представляют собой и конечный продукт экономического оборота, и его конечную цель. Производство, в конечном счете, функционирует для обеспечения потребления. Таким образом, цель потребления достигается через продажу ресурсов, производительное их потребление, производство и продажу материальных благ.

Домашние хозяйства платят государству прямые налоги (подходный, на заработную плату, поземельный, за владение автомобилем и др.), а получают от государства заработную плату и жалованье, трансфертные платежи (государственные выплаты, пенсии, стипендии, дотации на квартирную плату).

Предприятия (фирмы) платят государству косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акциз) и прямые налоги (на прибыль корпораций, взносы на социальное страхование), а получают от государства трансфертные платежи в форме субсидий, налоговых льгот, премий, льготных займов, оплаты текущих расходов бюджетных организаций.

Эта модель характеризует экономический оборот в закрытой национальной экономике. Кругооборот открытой национальной экономики усложняется добавлением еще одного хозяйствующего субъекта – заграницы. Постоянное повторение и продолжение этих процессов составляют содержание общественного воспроизводства.

Типология воспроизводства характеризуется разнообразием и имеет многокритериальный характер. Наиболее известны **два критерия**:

- 1) характер использования полученных ресурсов доходов;
- 2) качественная характеристика факторов производства и их функционирования.

В соответствии с первым критерием можно определить следующие типы производства:

– **простое** – это повторение процесса производства в прежних масштабах, потому что весь полученный доход идет в личное (конечное) потребление;

– **расширенное** – это повторение процесса производства в увеличенном размере, так как часть полученных доходов используется для приобретения дополнительных ресурсов, за счет использования которых производство возобновляется в увеличенных масштабах;

– **суженное** – это повторение процесса производства в сокращенном объеме в силу отсутствия доходов или нецелесообразности развития данного вида производства.

Этот критерий позволяет дать количественную характеристику воспроизводства. Но общество развивается и качественно, социально-экономические явления никогда не воспроизводятся точно в первоначальном виде. Если бы этого не было, общество застыло бы, заостенело в старых формах. А история общественного развития показывает, что такое развитие невозможно.

В каждой исторической эпохе при внимательном анализе мы обнаруживаем новые элементы, которые зарождаются, развиваются и, наконец, достигают столь значительных размеров, что полностью изменяют экономические черты самого общества. Поэтому простое общественное воспроизводство, т. е. точное возобновление в процессе производства предыдущего состояния общества в течение длительного исторического периода невозможно – это, скорее, абстракция. Изменения в обществе могут накапливаться медленно и незаметно, такое состояние экономики характеризуется как застой. В отдельные периоды развития экономики возможно явление суженного воспроизводства. Так было в период упадка Древнего Рима, экономических кризисов или войн. Такой же вид воспроизводства характеризует современный этап развития экономики России. В эти периоды одни производители разоряются, другие – обогащаются. Но, как правило, в истории преобладает процесс расширенного воспроизводства, когда производство возобновляется во все больших масштабах и качественно новых формах.

В соответствии со вторым критерием различают **экстенсивное, смешанное и интенсивное воспроизводство**.

Таблица 22.1.1

Типы воспроизводства

Интенсивный	Смешанный	Экстенсивный
Увеличение производственного потенциала в результате совершенствования техники и технологии	Увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии	Увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства

Чтобы обеспечить интенсивный путь развития производства, необходимо:

- обновление техники и модернизация производства;
- лучшее использование всех ресурсов;
- прогрессивные сдвиги в отраслевой структуре производства;
- экономия материальных ресурсов;
- повышение квалификации кадров;
- укрепление трудовой дисциплины, усиление мотивации к труду;
- предохранительные мероприятия;
- совершенствование управления;
- рационализация внешнеэкономических связей.

При этом метод ведения хозяйства будет берегающий.

Интенсивный тип воспроизводства может осуществляться в различных формах, которых насчитывается более десяти. Но наиболее известными являются:

- **ресурсоемкая** (фондоемкая), при которой повышение результативности труда достигается путем увеличения затрат на единицу продукции;
- **ресурсосберегающая** (фондосберегающая) – сопровождается экономией ресурсов на единицу продукции;
- **нейтральная** форма предполагает, что, хотя повышение результативности труда достигается за счет дополнительных затрат общественного труда, но экономия последнего компенсирует эти затраты, и производственные ресурсы возрастают теми же темпами, что и совокупный общественный продукт и националь-

ный доход.

В экономической литературе различают **интенсификацию в широком и узком смысле**.

В широком смысле интенсификация есть процесс интенсификации всех фаз общественного производства и всех отраслей народного хозяйства, т. е. интенсификация управления, развития науки, техники, инфраструктуры.

В узком смысле интенсификация представляет собой процесс интенсификации производства, внедрения новой техники, технологии в производство, лучшее использование природных ресурсов и т. д.

Переходный характер современной российской экономики, превращающей из плановой в рыночную систему, актуализирует необходимость изучения проблем изменения производственных отношений в России и во всем мире а вместе с тем реанимирует проблему производственных отношений вообще как предмета научного исследования и преподавания в рамках современной экономической теории.

В экономической литературе⁵⁹ признается, что Россия в данный момент еще не завершила переход к "сплошной капитализации", к полному утверждению рыночных отношений как всеохватывающей, всеобщей системы. Назовем лишь некоторые обобщенные эмпирические факты реальной российской действительности:

а) рабочая сила еще не в полной мере приобрела свойства товара, признаком чего (неполное подчинение закону стоимости) являются постоянные нарушения эквивалентных отношений обмена между работодателем и наемным работником, продающим на определенное время (в аренду) свой товар, – невыплата заработной платы и низкий ее уровень. Если в США заработная плата составляет 70% ВВП, то в России – 30%;

б) не осуществляется нормальная для рынка, свободная внутриотраслевая конкуренция между товаропроизводителями, в силу чего цены на товары в значительной мере определяются те-

⁵⁹ Проблемы и противоречия воспроизводства в России в контексте мирового экономического развития. Теория. Сопоставления. Поиски / Под ред. В.Н. Черковца. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. 2004.

ми или иными действиями федерального, региональными и местными властями;

в) не сложился механизм межотраслевой конкуренции и свободного перелива капитала из одной отрасли в другую. Нет заинтересованности в производственном инвестировании капитала, как и надежной системы безопасности инвестиций в производство и социальную сферу, в силу чего инвестиции, в том числе и иностранные, преимущественно носят "портфельный" характер. В 2001 г. при общем росте инвестиций на 23,2% прямые инвестиции в основной капитал сократились на 7,7%, а "портфельные" увеличились в 5 раз. Это значит, что на первом плане у таких инвесторов – спекуляция ценными бумагами, игра на фондовой бирже;

г) не осуществляется воспроизводство основного капитала – не только расширенное, но и простое. Прибыль не идет в накопление на прямые производственные инвестиции. Не работает механизм амортизационного фонда, в силу чего не происходит обновление основного капитала ни на новой, ни на прежней технической основе: выбытие производственных мощностей в настоящее время втрое превышает ввод новых;

д) не установился и даже по существу не обозначился капиталистический промышленный цикл. В сочетании с тем, что в настоящее время ВВП составляет всего 2/3 от уровня 1990 г., этот факт дает основание сделать вывод, что масштаб общественного воспроизводства намного меньше прежнего, и оно не осуществляется по закономерностям фазовой динамики капиталистического типа. Это значит, что не сложился и не заработал его воспроизводственный механизм;

е) на рыночные рельсы не переведена вся огромная сфера жилищно-коммунального хозяйства. Принцип самокупаемости, присущий товарно-денежным отношениям, в ней не работает;

ж) хотя принят закон о частичном включении земли в систему товарооборота, что является шагом по пути ее товаризации, превращение земли в товар пока ограничено. Пока поземельные отношения остаются "полутоварными", частично рыночными.

Все эти и другие явления убедительно свидетельствуют о незавершенности переходного трансформационно - формацион-

ного процесса в России. Система рыночных отношений еще не сложилась.

22.2. Оценка результатов экономического развития национальной экономики

Центральным показателем, характеризующим величину общественного продукта и признанным в мировой хозяйственной практике, является валовой национальный продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП) – это совокупность стоимостей всех готовых товаров и услуг, произведенных в течение определенного периода.

Все ресурсы, задействованные в национальном хозяйстве, и все факторы, влияющие на их использование, сказываются на результатах общественного производства и прежде всего – на валовом национальном продукте.

При расчете ВНП исключают повторный счет и берут во внимание только конечный продукт, т. е. товары и услуги, которые приобретаются для различных форм потребления. ВНП можно оценить различными методами: через расходы, через доходы и через производство. Сумма, полученная в результате расчетов по различным методам, должна быть одинаковой. Связано это с тем, что всегда в рыночном хозяйстве расходы одних субъектов хозяйствования одновременно являются доходами для других.

ВНП, оцененный через расходы, состоит из товаров и услуг, приобретенных отдельными людьми, предприятиями и правительством. Сюда включаются также инвестиции в основные фонды и остатки нереализованной продукции. По сути, это общая денежная стоимость всех потоков потребленных в обществе продуктов:

$$ВНП = C + I + G + X,$$

где C – потребление; I – инвестиции; G – государственные закупки товаров; X – чистый экспорт.

Потребление (C) включает текущее потребление всех товаров и услуг. В соответствии с особенностями статистического подсчета все товары делятся на товары кратковременного пользования (или разовые), длительного пользования, и отдельно выделяются услуги. Необходимо иметь в виду, что затраты насе-

ления на покупку жилья не входят в товары длительного пользования, они относятся к инвестициям.

Инвестиции (I) – это сумма расходов предприятий на приобретение зданий, оборудования, сырья, энергии и пр., а также расходы отдельных граждан на покупку жилья. В ВВП отражаются валовые инвестиции, но если из них исключить амортизационные отчисления, то они не превратятся в чистые инвентии. Последние показывают наличие вложенного капитала на начало и конец года.

Государственные закупки товаров и услуг (G) включают в себя не только то, что закуплено центральным правительством, но и местными властями. Сюда входят все расходы от закупки вооружения до строительства дорог и жилья, оборудования больниц, интернатов, школ. Но в ВВП не включают выплаты процентов по государственному долгу и трансфертные платежи.

Таким образом, потребление, инвестиции и государственные закупки характеризуют расходы на приобретение товаров и услуг внутри страны. Но в открытой экономике часть произведённых товаров продается за пределами страны, так как товары экспортируются. В то же время часть денег внутри страны тратится на покупку ввезенного из других стран импортного товара. Разница между экспортом и импортом составляет **чистый экспорт (X)**, сумма которого включается в ВВП.

Второй способ оценки ВВП – через доходы. Доходная часть складывается из доходов населения от трудовой деятельности (зарплата) и доходов собственности (прибыль, процент, рента). Но в этом случае нужно иметь в виду, что в составе ВВП есть части, которые не принимают форму дохода: это амортизация и косвенные налоги. К последним относят общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.

Третий способ оценки ВВП – через производство. Посредством этого способа определяется вклад каждого из производителей в создание ВВП. В этом случае определяется добавленная стоимость, т. е. то, что каждое предприятие добавило к стоимости производимого продукта. Добавленная стоимость определяется как разница между выручкой от продажи продукции и расходами на вещественные факторы производства. По сути, в этом

случае определяется вся вновь созданная стоимость, к которой прибавляется амортизация.

Инфляция и дефляция затрудняют расчет ВВП, так как данный показатель характеризует денежное, временное и количественное состояние производства. Первичными данными для расчета ВВП являются объемы продаж, но последние зависят как от количества проданных изделий, так и от уровня цен на них. ВВП, рассчитанный по действующим ценам, называется **номинальный ВВП**, а скорректированный на изменение цен, или рассчитанный по базовым ценам, – **реальным ВВП**. Если рассчитаем отношение между номинальным и реальным ВВП, то получим показатель, который называется **дефлятором ВВП**:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}.$$

ВВП – основной показатель, характеризующий благосостояние страны. При использовании его для этих целей необходимо иметь в виду, что существует ряд действий, работ, процессов, которые не связаны с рынком и не включаются в количественное выражение ВВП. К ним относится в первую очередь увеличение оплачиваемых отпусков, сюда же относится и качественное совершенствование потребительских стоимостей, входящее в состав ВВП. Но нужно иметь в виду и отрицательные моменты, такие, например, как негативные последствия урбанизации и ухудшение условий жизнедеятельности человека вследствие производственной деятельности – шум, загрязненность и т. п.

Обобщающим показателем результатов функционирования национальной экономики может служить и валовой внутренний продукт (ВВП). По сути, это также отражение совокупной стоимости созданного в масштабах общества продукта для конечного потребления, и так же как и ВВП он может быть рассчитан теми же тремя методами. Разница заключается в том, что при расчете ВВП учитывается только продукт, произведенный в границах данной страны, без учета заграничных отделений и филиалов отдельных фирм, а ВВП учитывает продукт, произведенный национальным капиталом, расположенным за пределами страны.

Если из ВВП вычесть сумму стоимостей, созданных на территории данной страны, при помощи использования ино-

странного капитала прибавить сумму стоимостей, произведенных за границей при использовании ресурсов, принадлежащих гражданам данной страны, то получим ВВП.

В полностью закрытой экономике ВВП всегда равен ВВП. В открытой экономике разница между ними возникает вследствие разницы уровня развития иностранных фирм на территории страны (филиалы, отделения, совместные участия, использование иностранных работников и т. п.) и соответственно национальных ресурсов в различных формах производственной деятельности за рубежом, внешних займов. ВВП будет больше ВВП, когда доходы владельцев факторов производства, используемых за границей, больше доходов владельцев иностранного капитала, используемого в национальной экономике.

В составе ВВП (так же как и ВВП) есть часть, которая создана не в данный, а в предыдущий период: она воплощена в стоимости, перенесенной со средств производства на созданные товары и услуги. Это амортизация. Если мы вычтем ее из ВВП, получим чистый национальный продукт (ЧНП).

Основной фактор производства – это человек с его способностью к труду. Он создает продукт, и результат его деятельности по созданию отражается на его доходах, которые принимают форму зарплаты. Чем выше доходы собственника рабочей силы, тем больше отдача человека, тем больше он стремится сделать. Помимо рабочей силы в производственном процессе используются и другие факторы производства: земля, капитал, управленческий труд. Затраты на покупку всех факторов производства, с одной стороны, являются доходом их собственников, а с другой – затратами на производство валового (чистого) продукта. Но помимо прямых затрат на производство предприниматели несут и другие затраты: они вынуждены платить налоги на собственность, налоги с продаж, акцизные сборы, платить за лицензии и патенты, оплачивать таможенные пошлины. В совокупности эти суммы называются косвенным налогами на бизнес. Поэтому, если из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги на бизнес, мы получим *национальный доход (НД)*.

Современная (1993 г.) версия СНС ООН рекомендует учитывать активность в "теневом секторе" экономики каждой страны, под которой понимается вся активность, не находящая отра-

жение в тех или иных формах государственной отчетности. При этом по степени "затененности" различаются операции, агенты и виды деятельности.

Неучитываемые операции могут совершать и легальные агенты. Сюда, в частности, относятся производственная активность населения на приусадебных участках, косвенные данные о которой дает потребление энергии домашними хозяйствами, фиксируемые службами электроснабжения, "частный извоз", чаевые. "Теневые операции" совершают и другие экономические агенты. Например, когда обычные сделки сопровождаются "боковиками", представляющими собой оплату разнообразных посреднических и иных услуг "черным налогом", т. е. денежной наличностью, не проводимой через обычный бухгалтерский учет. Экспертные данные разных стран свидетельствуют о том, что именно на долю легальных агентов приходится основная часть "теневых потоков".

Неучитываемые агенты – это агенты, существующие без регистрации в органах власти и занимающиеся экономической деятельностью. К таковым в плановом хозяйстве относились "цеховики", подпольно занимавшиеся производством самых разнообразных частных благ из-за невозможности делать это открыто при господствовавших в то время представлениях о собственности и хозяйствовании.

Сейчас неучитываемые агенты в нашей стране – это прежде всего разнообразные "крыши", производящие **общественные блага** – защиту (или видимость таковой) собственности и или жизни отдельных легальных агентов, а также лица (группы), существующие за счет преступных способов получения доходов.

Нелегальные виды деятельности – это деятельность, запрещенная законом. Помимо преступлений против собственности других лиц (воровство, грабеж, рэкет, мошенничество и т. п.) к ним относятся производство и продажа оружия, наркотиков и других благ, которые государство объявило своей монополией.

Исследования в области теневой экономики пока не привели к созданию общественной методики оценки ее масштабов. Имеющиеся оценки существенно отличаются между собой. Так, для США они варьируются от 3 до 30% ВВП, для России – от 10 до 50% ВВП.

С точки зрения поставщиков ресурсов национальный доход является измерителем их доходов от производства, с точки зрения производителей – это измеритель их расходов на производство или сумма цен факторов на производство. Национальный доход может быть определен и путем сложения всех видов доходов в обществе: заработной платы, платы за аренду, доход, получаемый от индивидуальных вложений в производство, налоги на прибыль, дивиденды, нераспределенные прибыли предприятий. Из произведенного национального дохода часть используется предпринимателями для различных платежей. Они обязаны выплачивать взносы на социальное страхование (определенную часть платят и работники из своей зарплаты), налоги на прибыль корпораций. Кроме того, формируется нераспределенная прибыль в отдельных корпорациях и фирмах. Оставшаяся часть национального дохода служит основой для личных расходов населения.

Помимо доходов от общественного хозяйства, часть населения получает дополнительные доходы от государства в виде пенсий, пособий, денежных и натуральных выплат. Иногда такую помощь получают и отдельные фирмы. Все выплаты государства отдельным частным лицам или фирмам, увеличивающие возможность их потребителя, получили название *трансфертных платежей*. Поэтому, если к остатку национального дохода, после выплат налогов и платежей, прибавить трансфертные платежи, то получим общий личный доход.

Личный доход предназначен для использования отдельными частными лицами. Но, прежде всего, из него необходимо выплатить все индивидуальные налоги. Оставшаяся часть представляет собой доход, которым человек вправе распоряжаться по своему усмотрению. А теперь попробуем свести все рассмотренные показатели в единую систему (рис. 22.2.1).

Данная схема четко иллюстрирует главный вывод темы – любое национальное хозяйство служит для обеспечения населения страны доходами, обеспечивающими их жизненными благами. Поэтому чем более эффективна национальная экономика, тем больше возможностей у каждого повысить свой жизненный уровень.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ Амортизация
Чистый национальный продукт Косвенные налоги на бизнес
Национальный доход Взносы на социальное страхование Налоги на прибыль Нераспределенная прибыль Трансфертные платежи
Личный доход Индивидуальные налоги
ДОХОД В ЛИЧНОМ РАСПОРЯЖЕНИИ

Рис. 22.2.1. Система оценочных показателей национальной экономики

Рассмотренные выше макроэкономические показатели, отражая сложную органическую систему хозяйственных связей и процессов, находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости и образуют основу и структуру национального счетоводства.

22.3. Национальное счетоводство как метод анализа хозяйственной деятельности национальной экономики

Сущность, глубинный смысл национального счетоводства, его прагматизм в условиях рыночной экономики состоят в выражении и обеспечении общего экономического равновесия общественного хозяйства в целом. Следовательно, национальное счетоводство – это, с одной стороны, система национальных счетов (СНС), с другой – один из важнейших инструментов государственного регулирования макроэкономических процессов.

Система национальных счетов основана на бухгалтерском принципе двойной записи и представляет собой совокупность балансовых таблиц, отражающих в агрегированном виде движение товаров и доходов между основными участниками общественного производства, процесс накопления в масштабах государства и уровень национального богатства.

Теорию национального счетоводства на протяжении двух столетий создавали многие экономисты-теоретики и практики, среди которых необходимо отметить имена таких ученых XX в., как Р. Стоуна, А. Мэдисона, Э. Денисона, В. Леонтьева, Ф. Перу, Дж. Хикса, Дж. М. Кейнса.

Особое внимание совершенствованию СНС уделяют международные организации и, прежде всего, ООН. Стандартная система национальных счетов, разработанная Статистической комиссией ООН, применялась с 1953 г. Это была система из шести счетов, которые давали возможность оценить экономическое развитие страны. В 1968 г. была введена новая версия СНС, которая существовала до 1993 г. С 1993 г. действует третья модификация СНС, построенная на последних к тому времени достижениях теории и практики национального счетоводства в отдельных странах.

Использование системы национальных счетов необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, а также для международных сопоставлений национального дохода.

Функции СНС как инструмента:

- экономической политики;
- экономического прогнозирования;
- оценки уровня жизни различных групп населения и сравнения его с уровнем жизни других стран;
- связи экономической теории с практикой.

Первые две функции – основные, так как описываемая в национальных счетах экономическая деятельность позволяет облегчить экономические действия государства в настоящем и будущем. Определение налоговых поступлений и государственных расходов содействует разработке мероприятий экономической политики, тогда как межотраслевые и межсекторные сравнения материальных затрат на производство продукции облегчают экономическое прогнозирование. Причем разработка правительственных мер должна выполняться не с точки зрения доходов или расходов государства, а с позиции воздействия этих мер на экономику. **Вторые две функции – более конкретные**. Последняя из них позволяет испытать некоторые гипотезы и теоретические

концепции на реальном развитии, отраженном в счетах за определенный период времени.

Таким образом, национальное счетоводство является одновременно инструментом лучшего познания прошлого, инструментом экономической политики и инструментом планирования.

С помощью национальных счетов как инструментов лучшего познания прошлого мы можем дать оценку экономических структур, экономической эффективности и отдельных концепций экономической теории.

Говоря об экономической политике, необходимо иметь в виду действия, осуществляемые в краткосрочном плане. Это требует составления прогноза на следующий год в форме **свободной экономической таблицы (СЭТ)**, которую иногда называют "экономический бюджет", где концентрируются данные доходов и расходов и на этой основе предполагается решение проблемы выбора действий. Решение этой проблемы сводится к выделению на основе СЭТ сектора деятельности и категорий агентов, на которые распространится влияние принятых мер. Использование национального счетоводства как инструмента планирования позволяет определить ориентацию экономического развития не на короткий, а на средний и даже более длительный срок (5-10 лет). Следовательно, согласно зарубежной экономической мысли, план есть составление сводной экономической таблицы на 5 лет вперед, исходя из ориентации экономики, которую мы выбрали, тогда как экономический бюджет есть проекция СЭТ на год, сделанная с целью избавиться от диспропорций, которые могут стихийно возникнуть под влиянием наблюдаемых изменений конъюнктуры. Разработка стандартов по НС сыграла положительную роль в обеспечении международной сопоставимости широкого круга макроэкономических показателей.

Глава 23. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКОВ, ЧАСТИЧНОЕ И ОБЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

- 23.1. Функционирование и взаимодействие рынков в экономике
- 23.2. Частичное и общее равновесие: методология анализа
- 23.3. Модели макроэкономического равновесия
- 23.4. Макроэкономическое равновесие и мультипликационные эффекты в модели межотраслевого баланса

23.1. Функционирование и взаимодействие рынков в экономике

Экономическая система той или иной страны в своем развитии всегда проходит целый ряд различных этапов и стадий. Их смена предполагает определенные изменения технологических укладов, инвестиционно-структурных характеристик, организационных сетей функционирующих отраслевых и территориальных комплексов, доминирующих моделей менеджмента, институциональной системы и занятости. Существенно изменяется состав продуктов, отраслей (сфер бизнеса), а также связанных между собой относительно обособленных и во многом самостоятельно развивающихся рынков.

В наиболее общем виде такие рынки по их функциональной роли в воспроизводственном процессе подразделяются на рынок инвестиционных товаров (оборудования, строений, сооружений), рынок сырьевых товаров и комплектующих, потребительский рынок в части непродовольственных товаров, потребительский рынок в части продовольственных товаров, рынок услуг. В современной экономической теории к указанным рынкам добавляются еще две очень важных с точки зрения формируемой структуры, темпов и пропорций группы рынков – финансовые и административные.

Как показывает практика, без развитых финансовых рынков в экономике возникают серьезные дисбалансы в устойчивом инвестиционном обеспечении воспроизводственных процессов. То есть инвестиции по различным направлениям стратегического развития оказываются в постоянном дефиците, их постоянно не

хватает. Наблюдаются дисбалансы и в соотношении инвестиционного обеспечения эффективных и малоэффективных проектов. Как следствие, только за счет этого фактора уже формируется институционально обусловленная неустойчивость экономической динамики. В свою очередь, к административным рынкам обычно относят рынки, на которых властно-административный ресурс обменивается на определенный значимый ресурс (деньги, решение за счет собственных ресурсов поставленных властью задач, политическую лояльность и т. п.) экономически, административно и политически зависимых экономических агентов. Без анализа административных рынков часто бывает невозможно объяснить то, как определяются и устанавливаются энергетические и транспортные тарифы, тарифы на оказание жилищно-коммунальных услуг и другие, а также понять, как формируется, распределяется, перераспределяется и извлекается рента властью и собственниками. Как показывает практика, именно с помощью административного ресурса, особенно в период повышенной инфляции, ослабляются, "фильтруются", а иногда и блокируются ценовые сигналы, распространяемые по воспроизводственным цепочкам. Результатом становится та или иная система относительных цен, формирующая воспроизводственные пропорции.

Наконец, обозначенную классификацию рынков в экономической литературе часто завершают информационные рынки и в значительной степени сегментированные по отраслям и регионам рынки рабочей силы (рынки труда).

Каждый из этих рынков в зависимости от степени своего развития выполняет свою особую функцию в воспроизводственном процессе. Поэтому хорошо понимаемые взаимодействия в системе обозначенных рынков позволяют намного лучше представлять то, как устроена экономическая система.

В классической и неоклассической экономической теории чаще исследуется заметно более обобщенный вариант системы рынков. В нем анализу подвергаются рынки потребительских благ и рынки факторов производства. В составе последних особо выделяются рынок капитала, рынок труда, рынок земли. При этом базовыми параметрами, обеспечивающими равновесие между спросом и предложением на отдельных функциональных рын-

ках и в экономической системе в целом, считаются уровень абсолютных и относительных цен, процентная ставка, заработная плата. Являясь в предлагаемых теоретических моделях по определению гибкими и изменчивыми во времени величинами, они регулируют соотношения между спросом и предложением. Процентная ставка уравнивает спрос и предложение на рынке капиталов, заработная плата – спрос и предложение на рынке труда (рабочей силы), цены – на рынках потребительских и инвестиционных товаров и услуг.

С развитием процессов монополизации, проявляющихся в негибкости цен, тарифов, процентных ставок и относительной жесткости ставок заработной платы, а также развитием самих рынков теоретические схемы и модели, с помощью которых описывается взаимодействие основных функциональных рынков, заметно усложняются. При этом экономистов интересуют три основных вопроса: *как соотносятся между собой темпы развития указанных рынков? Как устроены условия обмена продукцией (услугами) между выделяемыми рынками? И наконец, как формируются цены (абсолютные и относительные), обеспечивающие эквивалентный обмен в денежном выражении?*

Действительно, исходя из обычной простой логики, можно предположить, что развитие рынка потребительских товаров во многом определяется ростом личных доходов, а также склонностью к потреблению и сбережению тех, кто их получает и расходует. Причем, если личных доходов в экономике хватает в основном только на то, чтобы прокормить себя, то, очевидно, потребительский рынок в части продовольственных товаров по своей доле будет заметно превышать потребительский рынок в части непродовольственных товаров. Напротив, в экономиках богатых стран удельный вес потребительского рынка непродовольственных товаров заметно выше и преобладает над долей рынка продовольственных товаров. Таким образом, и это подтверждает вся история развития мировой экономики, чем более богатой становится страна и чем выше в реальном выражении становятся доходы, которые направляются на личное потребление, тем выше при прочих равных условиях оказывается удельный вес потребительского рынка в части непродовольственных товаров. То есть в

процессе экономического развития той или иной национальной экономики потребительский рынок в части непродовольственных товаров имеет в среднем более высокие темпы роста, чем рынок продовольственных товаров. Это, кстати, является одним из критериев роста общественного благосостояния в соответствующей экономической системе.

Вместе с тем темпу расширения потребительского рынка в целом должен соответствовать темп расширения рынка предметов труда. Если при сложившихся затратах полуфабрикатов, материалов, сырья, электроэнергии, теплоэнергии и топлива на единицу продукции рост на рынке потребительских товаров будет заметно опережать рост рынка предметов труда, то тогда очевидно возможны два варианта. Или при наличии эластичных цен заметно возрастут цены на рынках предметов труда, что заметно усилит общую инфляцию. Или же при негибких ценах (например, когда они фиксируются государством) на том или ином сегменте рынка предметов труда будут возникать частичные товарные дефициты.

В свою очередь, расширение рынка предметов труда предполагает соответствующее расширение их зон промышленной и иной переработки, а это новые здания, сооружения и оборудование. В результате происходит расширение основного капитала и рынка средств труда.

Здесь имеют место два базовых процесса. С одной стороны, инновационное развитие приводит к росту производительности оборудования и развитию технологий, форм организации и управления, обеспечивающих его более эффективное использование. В рамках этого процесса в каждой из отраслей в сменяющие друг друга периоды развития формируются определенные проверенные практикой научные представления об оптимальных агрегатных мощностях единиц оборудования, требуемых для их размещения производственных площадях и коммуникациях. С другой стороны, заметно расширяются сам состав отраслей и виды оборудования, которые обеспечивают их эффективное функционирование. Например, появляются медицинская промышленность с ее приборами и высокоточными инструментами, новейшие подотрасли электронной промышленности, связанные с производством компьютеров и системного программного обеспече-

ния, современные биотехнологические производственные комплексы и т. п.

Первый процесс при прочих равных условиях даже в условиях быстрого расширения рынков предметов труда относительно сдерживает потребность в увеличении новых средств труда. Более того, как правило, стоимость на единицу агрегатной мощности более производительного оборудования оказывается сравнительно меньшей, чем традиционного старого. Второй процесс, напротив, способствует заметному расширению спроса на оборудование и другие элементы основного капитала и тем самым расширению рынка средств труда.

Нетрудно предположить, что в современных постиндустриальных экономиках, где имеет место быстрое развитие и того, и другого процесса, потребительский рынок растет заметно быстрее рынка средств труда. То же, в условиях относительного сокращения при производстве товаров и услуг затрат на полуфабрикаты, материалы, сырье, электро- и теплоэнергию, топливо, можно сказать о рынке предметов труда. В результате конечный продукт увеличивается быстрее промежуточного продукта и рост цен на средства и предметы труда не опережает увеличение цен на потребительские товары в рамках умеренной инфляции. Напротив, в малоэффективных индустриальных экономиках, где инновационное развитие заметно осложнено излишним административным вмешательством, негибкими организационными структурами со множеством иерархических уровней, неурегулированностью и частыми нарушениями прав собственности (в том числе интеллектуальной), потребность в средствах труда будут значительно выше. При этом даже высокопроизводительное оборудование может использоваться только наполовину. Состав отраслей и видов оборудования, хотя и расширяется в рамках догоняющего развития, но это происходит крайне медленно. В результате, скорее всего, мы имеем более высокие по сравнению с постиндустриальными экономиками темпы расширения рынка средств труда и его долю. Вследствие более низкой производительности такое оборудование, при прочих равных условиях, будет более дорогим. Это означает, что в условиях открытой экономики, оно, все более и более отставая по уровню в конкурентоспособности, будет постепенно вытесняться импортируемым обо-

рудованием и технологиями. Рынок средств труда, производимых в такой малоэффективной индустриальной стране, будет свертываться. Наконец наступит момент, когда промышленные технологии мирового уровня, принадлежащие этой стране, станут большой редкостью.

В свою очередь, импорт зарубежного оборудования и технологий потребует более форсированного развития рынка ликвидных предметов труда, как нефть, газ, цветные и черные металлы.

Другими словами, в малоэффективной индустриальной экономике возникает целая система факторов, сдерживающих развитие. Низкая эффективность предполагает относительно низкие ставки заработной платы и личные доходы. Это в свою очередь заметно сдерживает развитие как потребительского рынка в части непродовольственных товаров, так и потребительского рынка в целом. Как следствие, относительно медленнее расширяется рынок предметов труда, предназначенных для потребления внутри страны. Но при этом заметную роль играет спрос на сырьевые ресурсы зарубежных рынков. Рынок средств труда отечественного производства, заметно сократившись, оказывается не в состоянии существенно влиять на темпы экономического роста. В результате удельный вес промежуточного продукта увеличивается по сравнению с конечным продуктом. А с учетом высоких мировых цен на сырьевые ресурсы цены на элементы промежуточного продукта увеличиваются быстрее, чем на элементы конечного продукта. Таким образом, в малоэффективной индустриальной экономике самое быстрое развитие имеют рынки предметов труда. Затем по темпам расширения идет потребительский рынок и только затем – рынок средств труда. При этом здесь мы имеем значительно меньшие разрывы в темпах роста соответствующих секторов экономики.

Более серьезные ограничения накладываются и на разрывы в уровнях производительности труда в секторах, производящих средства труда, предметы труда и предметы потребления. Последнее означает необходимость согласования уровней производительности оборудования и работников по соответствующим воспроизводственным цепочкам.

Заметные ограничения накладывают и условия обмена товарами, услугами между секторами. Обычно в соответствии с классической традицией исходят из условия эквивалентного обмена в денежном выражении. Эти условия, как правило, связывают процессы накопления в различных секторах, что не может не повлиять на темпы расширения соответствующих рынков. Вместе с тем они позволяют выявить ряд тенденций, вытекающих из взаимодействия исследуемых функциональных рынков.

Так, например, уже в простейшем случае взаимодействия двух секторов и соответствующих рынков средств производства и предметов потребления становится ясным, что "коридор" возможного их расширения при соблюдении условия эквивалентного обмена в процессе экономического развития постоянно изменяется и оказывается достаточно узким. При этом в рамках эквивалентного обмена справедливым является положение, в соответствии с которым чем выше удельный вес прибавочного продукта, направляемого на расширение основного и переменного капиталов в одном секторе, тем ниже он в другом. То есть крайне сложно, а во многих случаях и просто невозможно одновременно расширять высокими темпами указанные рынки. Более того, практика экономического развития убедительно показывает, что при сложившихся в той или иной малоэффективной индустриальной экономике определенных структурных пропорциях национального продукта, институционально и структурно обусловленном режиме формирования и изменения цен эквивалентный обмен между секторами и соответствующими рынками в принципе невозможен.

При анализе взаимодействия рынков следует учитывать и неодинаковую гибкость цен на отдельных сегментах. Так, различная степень гибкости цен в отечественной экономике на общем фоне значительных накопленных структурных дефицитов в начале 90-х гг. XX в. способствовала формированию весьма специфических неустойчивых промежуточных форм экономического неравновесия.

Разделим условно все рынки товаров и услуг на три основных сектора. Предположим, что производства, входящие в первый сектор, характеризуются негибкими ценами, во второй – ограниченно гибкими ценами, в третий – с высоким уровнем гибко-

сти. Нетрудно заметить, что денежная величина совокупного спроса в этих рыночных секторах различным образом реагирует на введение жестких финансовых ограничений при одновременной либерализации цен.

В первом секторе, поскольку цена вследствие крайне низкой гибкости растет очень медленно, совокупный денежный спрос формируется главным образом в результате изменения спроса в натуральном выражении. В российской экономике начала 90-х гг. это были рынки сырой нефти, газа, зерна, а также таких социально значимых товаров, как хлеб. В третьем секторе, напротив, вследствие высокой гибкости цен значительную, если не сказать ведущую роль играет ценовой фактор. Одновременно на изменение цены достаточно чутко реагирует величина совокупного спроса в натуральном выражении. Второй сектор занимает промежуточное положение. Поскольку в этом секторе значительную долю занимают рынки электро- и теплоэнергии, коммунальных услуг, серьезного сокращения вследствие роста цен на них величины совокупного спроса в натуральном выражении не происходит. Поэтому активная роль здесь принадлежит устойчиво растущей в среднесрочном периоде цене.

Таким образом, под воздействием усиливающихся ограничений по спросу "дрейф" и адаптация цен, сложившихся в условиях экономики товарных дефицитов, к своему "естественному" рыночному уровню осуществляется в выделенных секторах с использованием различных экономических механизмов. Первым достигает "естественного" рыночного ценового уровня в течение краткосрочного периода третий сектор, затем, в течение среднесрочного периода, – второй сектор и, наконец, по истечении долгосрочного периода – первый. После этого складывается картина общего экономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением, близкая к существующей в хорошо известных рыночных экономиках. Однако платой за это ценовое приспособление оказывается серьезное ухудшение финансового положения значительной части отечественных предприятий, что неизбежно усиливает зависимость российской экономики от внешних инвесторов и зарубежных финансовых рынков.

Заметное развитие при переходе от экономики товарных дефицитов к рыночной экономике получает и рынок услуг. И в

первую очередь оптовая и розничная торговля. Происходит значительное расширение рынка информационных услуг и услуг в области связи, общественного питания. В целом рынок услуг также включает в себя перечень следующих основных отраслей: транспорт, жилищное и коммунальное хозяйство, науку и научное обслуживание, образование, здравоохранение, физкультуру и спорт, социальное обеспечение, культуру и искусство, управление, бытовое обслуживание.

Особое место здесь занимает рынок информационных услуг. Сегодня экономику и рынки контролирует тот, кто владеет достоверной и хорошо структурированной информацией. Развитие этого рынка предполагает наличие соответствующей системы формирования и защиты прав интеллектуальной собственности.

Неотъемлемой составной частью развитой рыночной системы является финансовый рынок. Он обеспечивает возможность рассчитываться в качестве средства платежа не только деньгами, но и другими ликвидными финансовыми активами. Финансовый рынок позволяет точно оценивать рыночную стоимость компании. И любой невозврат кредита и плохая кредитная история существенно снижают стоимость бизнеса. Одна из важнейших функций финансового рынка – обеспечение непрерывного кредитования на расширенной основе эффективных производителей и инвесторов. Вместе с тем при формировании денежных источников доступного кредитования крайне важную роль играет функция сбережения.

Чем шире набор финансовых инструментов, которые предпочитают использовать экономические агенты, осуществляя сбережения временно свободных средств, тем больший объем денежных средств поступает в финансовую систему. Заметим, на современных финансовых рынках считается, что деньги должны работать все 24 часа, учитывая соответствующие различия часовых поясов при осуществлении торговли на фондовых площадках и фондовых биржах. Чем шире набор ликвидных финансовых инструментов, тем шире возможности, используя их, эффективно управлять финансовыми и другими предпринимательскими рисками.

Наконец, поскольку значительную часть финансового рынка представляют долговые государственные ценные бумаги, то

через такое заимствование на кредитной основе может осуществляться реализация политических функций.

Другими словами, критерием развитости любого финансового рынка являются полнота реализации перечисленных функций и взаимодействие его с другими основными функциональными рынками. Если же финансовые рынки функционируют в значительной степени обособленно, то это свидетельствует об их низком уровне развития и низкой эффективности функционирования рынков товаров и услуг.

Относительно самостоятельную роль в экономике играет рынок рабочей силы (труда). Эффективная занятость на этом рынке стимулирует рост доходов и расширение рассмотренных выше рынков. И напротив, низкий уровень заработной платы и доходов существенно сдерживает экономическое развитие и не позволяет формировать высокие темпы экономического роста. Одним из первых ученых-экономистов на это обратил внимание Дж. М. Кейнс. Он полагал, что объем сдаваемого валового внутреннего продукта позволяет однозначно определять объем занятости. При этом, по его мнению, в депрессионной зоне, т. е. при объемах производства в национальной экономике, не превышающих некоторого потенциального уровня, следует стимулировать эффективную занятость, вмешиваясь с помощью инструментов государственного управления в рыночный процесс.

В современной экономической теории считается, что этому потенциальному выпуску валового внутреннего продукта (в реальном выражении) соответствует "естественный" уровень безработицы. В свою очередь, обозначенный "естественный" уровень зависит от демографических, институциональных и социальных факторов. Точнее сказать, "естественный" уровень безработицы при том или ином типе хозяйственной системы определяется соответствующими системообразующими и структурообразующими факторами. "Естественная" безработица отражает реальное состояние и сложившуюся структуру рынков товаров и услуг, их несовершенство, колебания спроса и предложения, затраты на сбор информации о вакансиях и перемещении трудовых ресурсов.

Разность между фактическим и "естественным" уровнем безработицы образует конъюнктурную безработицу. В периоды

спада фактическая безработица оказывается выше ее "естественного" уровня, в периоды подъема и роста – ниже. Как убедительно показывает практика, искусственное стремление без эволюционной перестройки структуры национальной экономики существенно снизить фактический уровень безработицы ниже "естественного" приводит к "перегреву" экономики – состоянию, когда происходят стремительный рост уровня инфляции и весьма ощутимая разбалансировка различных отраслевых секторов. Наоборот, "запущенность" проблем занятости приводит к росту значений конъюнктурной безработицы, которого при проведении активной государственной политики занятости можно было бы избежать.

Рынок рабочей силы (труда) является сильно сегментированным. Причина тому – низкая мобильность рабочей силы. Серьезными ограничениями здесь выступают институт прописки, отсутствие рынка доступного жилья, профессионально-квалификационные, административные и другие барьеры. В связи с этим вполне нормальным может быть превышение спроса на рабочую силу над ее предложением, наличие вакансий и одновременно имеющая место значительная безработица. Вместе с тем предлагаемая работа может подходить по профессии и не подходить по зарплате, подходить по зарплате и не подходить по тяжелым, вредным условиям труда.

При развитии рынка рабочей силы (труда) крайне важную роль играют инвестиции в рабочую силу. В зависимости от того, в какие трудоемкие или капиталоемкие отрасли эти инвестиции осуществляются, происходит не только соответствующее развитие рыночных сегментов товаров и услуг, но и в рамках проводимой политики занятости формируется уровень личных доходов, влияющий на развитие конечных потребительских рынков. Считается, что с точки зрения формирования эффективной занятости инвестиции наиболее целесообразно осуществлять в трудоемкие отрасли. При этом в качестве основных сравнительных характеристик при принятии инвестиционных решений предлагается брать стоимость одного рабочего места, зарплатоемкость в соответствующих отраслях и подотраслях (удельный вес заработной платы в создаваемой на этом рабочем месте продукции), способность рабочего места генерировать новые налоги. Из промыш-

ленных отраслей наиболее эффективными по этим параметрам инвестиции оказываются в машиностроении и металлообработке, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, промышленности строительных материалов, легкой и пищевой промышленности.

Дополнительные ограничения возникают на рынках рабочей силы (труда) в районах Севера, Сибири и Дальнего Востока. Здесь стоимость одного рабочего места при его создании и сохранении многократно превышает аналогичные значения в европейской части. В связи с чем стратегический профиль экономического развития в этих регионах должны определять капиталоемкие отрасли, а трудоемкие отрасли развиваться как естественные с точки зрения соответствующих региональных рынков труда инфраструктурное продолжение капиталоемких отраслей.

При анализе рынков труда следует учитывать в явном виде еще один фактор – периодизацию динамики. Сопоставление динамики численности трудоспособного, экономически активного, традиционно занятого по найму населения в российской экономике в последнем столетии показывает, что войны и революции периодически нарушали важнейшие структурообразующие демографические пропорции. В результате формировался вариант "прерывающегося" экономико-демографического развития. А это, в свою очередь, обуславливало определенные особенности и в соответствующей динамике занятости. Менялся, например, ценз трудоспособного возраста. В структуре экономически активного населения, которое определяется как сумма занятого населения, и лиц, признанных безработными, заметно увеличивалась доля женщин. То же можно сказать о структуре занятого населения. Потрясения 90-х гг. привели к весьма ощутимому снижению доли экономически активного населения в численности трудоспособного населения. Заметим, что верхний предел участия рабочей силы в процессе труда достигал своего максимума в нашей стране в 1942-1943 гг. – годы всеобщей трудовой мобилизации.

Изменение институциональных условий, накладываясь на нарушение основных демографических пропорций, оказывает заметное влияние на степень занятости как экономически активного, так и трудоспособного населения. В различные периоды

формируются соответствующие устойчивые условия труда и найма. При этом, что особо следует подчеркнуть, для работников смена рабочего места, режима занятости часто означает смену образа жизни. Таким образом, мы имеем еще одно объяснение причин низкой мобильности рабочей силы и несовершенства рынка труда.

В процессе экономического развития могут возникать и так называемые зоны "бесполезного" труда. В них производятся товары, которые реально (по крайней мере, в среднесрочном периоде) не потребляются. Так, например, в экономике товарных дефицитов вследствие дополнительного резервирования спрос в натуральном выражении на металл может на 20-30% превышать потребности его переработки. Это может быть и производство низкосортной или ненужной продукции, которая продается покупателю остродефицитной продукции дополнительно «в нагрузку» в обмен на лучший доступ к дефицитным продуктам. За счет указанных зон соответствующие товарные рынки оказываются "искусственно" раздуты. С усилением финансовых ограничений и либерализации цен значительная часть этих зон "бесполезного" труда закрывается и объем сделок на товарных рынках сокращается.

Наконец, когда при анализе рынков рабочей силы (труда) мы говорим о фактической, "естественной", конъюнктурной и других видах безработицы, параллельно крайне полезно выделять и оценивать различные состояния занятости. Так, в соответствии с методикой Международной организации труда к занятым относится человек, который в предшествующую проводимому опросу неделю проработал хотя бы один час. Между тем при проведении опросов в нашей стране лица, проработавшие в предшествующую опросу неделю менее 4-6 часов (часто и 8 часов), считают себя, скорее, безработными, чем занятыми. При оценке полной занятости также часто предлагается исходить из 40 часов работы при пятидневной рабочей неделе. Но опять же опросы показывают, что значительная часть населения (приблизительно 10-20%, а может быть, и более) вынуждена, чтобы воспроизводить себя и свою семью, работать свыше 40 часов. Заметим при этом, что в опросах лица относят себя к категории полностью занятых, если они работают не менее 28-32 часов в неделю. Аналогичным обра-

зом полезно оценивать и различные состояния неполной занятости.

Оценивая и структурируя состояния занятости в различных отраслях, исследуя их динамику, мы можем лучше прогнозировать будущее интересующих нас и быстро изменяющихся рынков.

При анализе системы рынков могут быть предложены и другие концептуальные модели в их взаимодействии. Каждая из них опирается на свои особые модельные представления. Одни из них основываются на предположении о первичности товарных рынков и вторичности рынков услуг. В других полагается, что первичны все нефинансовые рынки, приносящие населению реальную пользу. В-третьих, напротив, полагается, что без опережающего развития финансовых рынков устойчивые значительные инвестиционно-финансовые потоки, ориентированные преимущественно на эффективные проекты, вряд ли удастся сформировать. В-четвертых, утверждается: все, что касается структурирования и движения товарных и финансовых потоков, будь то в рамках отраслевой, региональной или национальной экономики, определяется в рамках логики функционирования и развития административных рынков. В-пятых, в рамках схемы межотраслевого баланса как равноценные исследуются рынки всех товаров, скажем на 96-98%, представляющих совокупные как товарные, так и финансовые потоки в экономической системе.

Хотелось бы подчеркнуть, какие бы не были взяты за основу модельные представления о системе рынков, какая бы при этом не использовалась их классификация, хорошо понимаемые взаимодействия в системе выделяемых рынков позволяют намного лучше представить то, как устроена экономическая система и в соответствии с какой структурной и общей логикой она развивается.

Это позволяет синхронизировать на отраслевом, региональном и национальных уровнях программные мероприятия и последовательности действий по развитию как отдельных, так и всей системы рынков. Рассогласованность, структурное расхождение, дисбалансы, блокировка развития одних рынков со стороны других порождают в их развитии многочисленные серьезные проблемы, рассматриваемые в теории неравновесных экономиче-

ских систем. Сегодня развитие именно этого направления исследований позволяет находить в процессе научных поисков решения по преодолению "фрагментарности" в развитии большинства функциональных рынков в российской экономике.

23.2. Частичное и общее равновесие: методология анализа

Центром анализа при формировании первых модельных представлений о функционировании системы рынков и равновесии был рыночный обмен, где деньги служат только посредником такого обмена. Ставился вопрос: означает ли равновесие между спросом и предложением на рынке потребительских товаров равенство между спросом и предложением на рынках факторов производства? Известный французский экономист второй половины XIX в. Ж. Б. Сей отвечал на этот вопрос утвердительно. Поскольку, по его мнению, каждый продавец одновременно является покупателем, сумма покупок товаров в каждый момент времени равна сумме их продаж. А значит, и спрос на товары всегда равен предложению товаров. Отсюда делался вывод о том, что общий кризис сбыта принципиально невозможен. Возможны лишь частичные неравновесия, диспропорции на очень коротких временных промежуточных интервалах. Чем больше в стране производителей, тем совершеннее товарные рынки и выше конкуренция, тем легче сбыт, поскольку предполагаемое в теоретической модели действие гибких цен его полностью гарантирует. При этом заметим, что доход продавцов потребительских товаров (при предположении в модели Ж. Б. Сэя отсутствия сбережений и использования инструментов кредита) формировал эквивалентный спрос на рынке факторов производства. А это ничто иное как условие общего экономического равновесия рынков факторов производства и рынков потребительских товаров. Такова простейшая модель общего экономического равновесия, в которой рассматривалось минимальное количество основных функциональных рынков.

В концепции общего экономического равновесия, начиная с Л. Вальраса, выделяются и исследуются состояния частичного экономического равновесия между спросом и предложением на отдельных рынках. В модели Л. Вальраса главным условием яв-

ляется сбалансированность, равновесие спроса и предложения в целом в экономической системе. Нарушение частичного равновесия на отдельных рынках в рамках рассматриваемой им схемы "аукционной биржевой" торговли (где цены формируются независимо и в один и тот же момент времени всеми хозяйственными агентами) вызывает лишь колебания рыночных цен, способствующих устранению возникших на этих рынках дисбалансов между спросом и предложением. Таким образом, та или иная структура нарушений частичных равновесий в экономической системе вызывает те или иные изменения и колебания относительных цен.

При этом предполагалось, что формирование устойчивого рыночного равенства между спросом и предложением в экономической системе, ее самонастраивание с помощью механизмов ценового приспособления при наличии абсолютно гибких цен происходит в соответствии с принципом Ле-Шателье. Последний можно сформулировать следующим образом: "Если равновесная система подвергается воздействию, изменяющему какое-либо из условий равновесия, то в ней генерируются процессы, направленные на то, чтобы противодействовать этому изменению и отклонениям системы от равновесного состояния. Причем достаточные для достижения устойчивого равновесия".

По меткому замечанию известного русского экономиста В. Н. Богачева для представителей классической школы, то, что общее равновесие связывает "миллионы неизвестных величин, каждая из которых определяется посредством остальных, – не трагедия. Никто не собирается ничего вычислять; важно убедиться, что все переменные сами себя определяют. Если решение есть, конкуренция найдет его"⁶⁰.

Состояние частичного равновесия можно определить и другим способом: как равновесие (равенство) между отдельными макроэкономическими характеристиками, играющими важнейшую роль в различного рода теоретических моделях.

Так, например, во многих теоретических моделях предполагается, что инвестиции равны сбережениям. Если это условие

⁶⁰ Богачев В.Н. Прибыль?! О рыночной экономике и эффективности капитала. М., 1992. С. 33.

нарушается, допустим, не все сбережения инвестируются и инвестиции оказываются меньше сбережений при сохранении других макроэкономических условий равновесия, то говорят о частичном неравновесии в экономической системе. Действительно, неравенство между сбережениями и инвестициями вполне совместимо с условиями равенства спроса и предложения на инвестиции, потребительские товары и деньги. Таким образом, такие модели достаточно адекватно отражают реальность.

Также хорошо известно, что завышенные значения в соотношении накопления и потребления в пользу любой из этих сторон рано или поздно приводят, как показывают модели экономического роста, к серьезным дисбалансам между другими важнейшими макроэкономическими характеристиками и значительному снижению эффективности воспроизводственных процессов. В рамках предложений и соотношений в таких моделях это позволяет говорить о траекториях сбалансированного и несбалансированного роста. В некоторых из этих моделей, таких как модель экономического роста фон Неймана, вводится даже понятие "магистральной" – траектории экономического развития, на которой экономическая система достигает максимальных темпов роста результирующих макроэкономических характеристик.

Определение частичного равновесия как равенства между значениями важнейших отдельных макроэкономических параметров, задаваемых в теоретических моделях в условиях общего экономического равновесия, существенно расширяет представления о последнем. Если ранее под равновесным функционированием экономической системы понималось установление равенства между спросом и предложением на всех входящих в эту систему взаимосвязанных рынках, то теперь к такому пониманию добавляется еще один аспект (структурный срез). Под общим экономическим равновесием понимается соблюдение всех условий равенства в предлагаемых моделях макроэкономического структурного анализа и макроэкономической динамики. В свою очередь, сами эти условия отражают те или иные представления исследователя о воспроизводственно-функциональной сбалансированности важнейших макроэкономических процессов.

Здесь происходит то же, что в свое время случилось с геометрией. До Н. И. Лобачевского в математике и на практике су-

ществовала только одна геометрия – геометрия Евклида. После Н.И. Лобачевского, когда появилась геометрия К. Римана и многие другие, стали в шутку говорить, что геометрий стало столько же, сколько геометров. То же самое можно сказать и о понятии общего экономического равновесия. Каждая новая теоретическая модель существенно пополняет наши представления о том, что все-таки считать состоянием общего экономического равновесия.

Такая расширительная трактовка общего экономического равновесия позволяет выделить еще один срез в проводимом нами макроэкономическом анализе. Можно говорить (хотя с известной долей условности) об институциональном равновесии (неравновесии) экономической системы. Представления о нем основываются на исследовании эффектов доминирования в экономической системе одних институтов над другими, например, институтов власти над институтами собственности, государственных институтов над семейными образовательными институтами, политических институтов над институтами предпринимательства, институтов, регулирующих приспособление хозяйственных агентов по ценовым сигналам над институтами, регулирующими количественное (объемное) приспособление хозяйственных агентов в условиях фиксируемых государством цен, институтов реформирования над институтами блокирования реформ. Указанное доминирование в различных типах экономических систем может быть устроено различным образом.

Институциональное равновесие является здесь вопросом меры. Причем эта мера по-разному определяется в том или ином типе экономических систем.

Для классических моделей общего экономического равновесия характерно институциональное равновесие, при котором полностью и безраздельно доминируют институты частной собственности, имущественной ответственности, предпринимательства и совершенной конкуренции, денежные, а также семейные институты. Разумеется, это, скорее, идеальное состояние. Так же как в физике понятие "идеального газа", оно продуктивно используется в теоретических экономических моделях. При этих условиях прибыль нельзя увеличить иначе, как наращивая производство при издержках, которые не превышают задаваемой рынком конкурентной цены. Увеличение объемов производства в на-

туральном выражении тесно связано с ростом предельных издержек производителей. Только в этих условиях цена равновесия на рынках потребительских товаров и факторов производства соответствует максимуму прибыли, а последний – максимальной общественной пользе (потребительскому излишку) и полному народнохозяйственному эффекту (сумме получаемой прибыли и потребительского излишка).

Именно такое институциональное равновесие явно или неявно традиционно берется в большинстве теоретических работ в качестве своеобразной "идеальной" точки отсчета при оценке равновесности (неравновесности) институциональных условий в других типах экономических систем.

Между тем, поскольку, как уже отмечалось выше, каждый тип экономических систем имеет свою логику формирования того, что мы называем мерой при определении институционального равновесия (неравновесия), можно предположить, что в каждом типе экономических систем имеются свои точки отсчета в оценке институционального равновесия (неравновесия). Систематическое воспроизводство этой меры соответствует нормальному (т. е. привычному для всех агентов) состоянию экономики. В методологическом плане институциональное равновесие может быть описано как определенный набор состояний экономической системы, отображаемый институциональной матрицей.

Институциональная матрица в обобщенном виде представляет собой совокупность иерархически упорядоченных институтов, институционализированных функций и институциональных факторов. В ней отражается все многообразие связей влияния одних институтов на другие. Так, например, институты А могут доминировать над институтами В, институты С – ослаблять или блокировать развитие институтов Д, институты Е – укреплять и ускорять развитие институтов F, институты G – представлять необходимые и достаточные условия для "нормального" функционирования институтов H. Можно конкретизировать в большей степени типы и виды связей, возникающих при равновесии (неравновесии) в том или ином типе экономических систем при взаимодействии институтов.

Именно институциональная матрица во многом предопределяет взаимодействие механизмов бюрократической, экономи-

ческой, агрессивной, этической координации, соотношение рыночных и нерыночных механизмов, классических, монополизированных и административных рынков в национальной экономике (регионе). Именно в этой среде получают свое развитие определенный тип организационной культуры и модели менеджмента, в рамках которых формируется критериальная оценка того, что эффективно и что неэффективно.

Отображаемое институциональной матрицей институциональное равновесие фиксирует некоторое идеальное состояние, идеальные значения меры во взаимодействии любых двух институтов при том или ином типе системообразующих и структурообразующих связей в экономической системе. И тенденции неравновесия обычно оцениваются в обществе и исследуются по отношению к этому, а не какому-либо другому идеальному состоянию и соответствующим значениям институциональной матрицы. Например, в российской экономической системе при традиционном доминировании институтов власти над институтами собственности при определении равновесного состояния оценивается мера такого доминирования, а не то, как институционально обеспечить контроль собственников над властью. Аналогично определяется мера в доминировании институтов реформирования над институтами контрреформирования, государственных, политических институтов над институтами предпринимательства и т.д.

Именно таким образом формируются общее и частичные институциональные равновесия (неравновесия) в более сложных по сравнению с классической рыночной экономических системах.

Обобщая сказанное, можно сформулировать следующие принципы методологии анализа общего экономического равновесия.

Общее экономическое равновесие представляет собой сложное понятие, анализ которого следует проводить одновременно в нескольких измерениях. В первую очередь это изучение условий равенства спроса и предложения на отдельных рынках, образующих экономическую систему, и в целом по системе равенство совокупного спроса совокупному предложению. В условиях свободных конкурентных цен такое равновесие достигается исключительно за счет того, что принято называть "ценовое приспособление" или, как его еще называют, "количественное при-

способление". В рамках последнего изменяется только физический объем продукции. В условиях относительно жестких и фиксируемых государственными органами цен к понятию "ценовое приспособление" добавляется понятие "объемное приспособление". Важную роль при этом играет динамика предельных издержек, которая формируется на том или ином выделяемом рынке, а также модельное предположение о нейтральности денег. Сам состав рынков опирается на ту или иную систему признаков, используемых при их выделении и классификации. Указанные признаки образуют понятия, которые в рамках тех или иных теоретических моделей дополняют и структурируют вводимое таким образом в научный оборот понятие общего экономического равновесия.

Другим важнейшим измерением является воспроизводственно-функциональное. Здесь общее экономическое равновесие достигается на основе равенства одних выделяемых в теоретических моделях макроэкономических характеристик другим. При этом макроэкономические характеристики оказываются представленными по достаточно широкому спектру отображаемых с их помощью составляющих воспроизводственного процесса. Между собой сравниваются не только спрос и предложение на отдельных в воспроизводственном плане функционально значимых рынках, но и производство и потребление, сбережение и потребление, инвестиции и сбережения, накопления и потребления, темпы роста (расширения) выделяемых в воспроизводственном плане функционально значимых рынков, абсолютные и относительные цены, тарифы, заработная плата, процентная ставка, инфляционные потери и многие другие. Другими словами, понятие "общее экономическое равновесие" конкретизируется в целой системе макроэкономических понятий и характеристик, регулирующих воспроизводственный процесс. В свою очередь, сама система условий, их связывающих, определяется в соответствующих теоретических моделях общего экономического равновесия, например, в таких хорошо известных, как AD-AS – анализ, IS-LM – анализ.

Наконец, при анализе общего экономического равновесия целесообразно выделять еще и институциональное измерение. В этом случае общее экономическое равновесие раскрывается в

терминах взаимовлияния институтов, сложившихся и действующих в том или ином типе экономических систем. А в основе теоретических моделей общего экономического равновесия лежит соответствующая институциональная матрица, позволяющая раскрывать общее экономическое равновесие через формируемую ей систему понятий.

Совмещая указанные измерения, мы получаем многомерное представление о том, что следует понимать под общим, а что под частичным экономическим равновесием.

23.3. Модели макроэкономического равновесия

Долгое время в экономической науке состояние общего экономического равновесия понималось как наиболее устойчивое состояние экономической системы. Отклонения от него воспринимались как некие аномальные неравновесные (несбалансированные) состояния в развитии системы, которые в принципе можно "погасить", "исправить", скорректировав соответствующим образом "давшие сбой" механизмы обратной связи.

Первой серьезной моделью общего экономического равновесия стала модель Л. Вальраса. В ней состояние общего экономического равновесия понимается автором как "состояние, при котором эффективное предложение и эффективный спрос на производительные услуги уравниваются на рынке услуг; эффективный спрос на продукты уравнивается на рынке продуктов и, наконец, продажная цена равна издержкам производства, выраженным в производительных услугах". При этом основную задачу моделирования Л. Вальрас видел в том, чтобы вывести "общие законы действия системы цен при наличии множества рынков".

Рассматриваемая модель предполагает условия совершенной конкуренции и абсолютную эластичность цен. То есть предполагается, что по цене любого товара эластичность имеет бесконечно большие значения. Из этого следует, что производитель при данной цене может продать любое количество производимого им товара. Предполагается также, что в каждый момент времени запасы того или иного вида товара, имеющиеся на рынке известны и что условия модели общего экономического равновесия позволяют, исходя из этой информации, определять значения

равновесных рыночных цен с учетом взаимодействия исследуемых рынков.

С тем, чтобы лучше понять модель общего экономического равновесия Л. Вальраса, рассмотрим более простую модель, предлагаемую им, – модель обмена. Здесь каждый экономический агент является продавцом и покупателем. Всего имеется N товаров и такое же количество покупателей. Это равенство необходимо, чтобы получаемая в итоге система уравнений имела единственное решение при определении равновесных цен⁶¹.

Обозначим через x_{ji}^d – количество товара j -го вида, на который предъявляет спрос i -й потребитель. Предположим также, что на рынке у k -го агента (продавца) имеется запас j -го товара в размере x_{jk}^s . Тогда общий спрос в натуральном выражении на каждый товар из n видов может быть определен как следующая сумма:

$x_{11}^d + x_{12}^d + x_{13}^d + \dots + x_{1n-1}^d + x_{1n}^d = X_1^d$ – совокупный спрос на товар 1-го вида;

$x_{21}^d + x_{22}^d + x_{23}^d + \dots + x_{2n-1}^d + x_{2n}^d = X_2^d$ – совокупный спрос на товар 2-го вида;

$x_{n1}^d + x_{n2}^d + x_{n3}^d + \dots + x_{nn-1}^d + x_{nn}^d = X_n^d$ – совокупный спрос на товар n -го вида.

Аналогичным образом можно определить и имеющиеся на рынке запасы каждого товара:

$x_{11}^s + x_{12}^s + x_{13}^s + \dots + x_{1n-1}^s + x_{1n}^s = X_1^s$ – совокупный запас 1-го товара;

$x_{21}^s + x_{22}^s + x_{23}^s + \dots + x_{2n-1}^s + x_{2n}^s = X_2^s$ – совокупный запас 2-го товара;

⁶¹ Случай, при котором в экономической системе имеется неравное количество продавцов и покупателей, во избежание чисто математических усложнений нами не рассматривается.

$x_{n1}^s + x_{n2}^s + x_{n3}^s + \dots + x_{nn-1}^s + x_{nn}^s = X_n^s$ – совокупный запас n -го товара.

Совокупный спрос в стоимостном выражении будет определяться как:

$p_1 X_1^s + p_2 X_2^s + \dots + p_n X_n^s = D$ – совокупный спрос на все товары.

Здесь $p_j X_j^d$ – спрос по стоимости на j -товар, $j=1, 2, \dots, n$.

Л. Вальрасом при этом предполагается, что спрос по стоимости на каждый товар формируется в зависимости от суммарных продаж всех остальных товаров.

Совокупное предложение в стоимостном выражении соответственно будет определяться как:

$p_1 X_1^d + p_2 X_2^d + \dots + p_n X_n^d = S$ – совокупное предложение всех товаров. Здесь $p_j X_j^s$ представляет собой совокупное предложение в стоимостном выражении j -го товара на исследуемом рынке.

Обозначим через $p_j y_j$ величину имеющегося дефицита (излишка) j -го товара на рынке в стоимостном выражении. Если значения этой величины положительны, то имеет место излишек j -го товара, если отрицательны – дефицит. По мнению Л. Вальраса, в экономической системе всегда должно иметь место равновесие обмена. Другими словами, важнейшим условием общего экономического равновесия является:

$p_1 y_1 + p_2 y_2 + p_3 y_3 + \dots + p_n y_n = 0$ – условие равновесия обмена.

Очевидно также, что справедливы и следующие основные соотношения модели обмена:

$$p_1 x_1^s - p_1 x_1^d = p_1 y_1;$$

$$p_2 x_2^s - p_2 x_2^d = p_2 y_2;$$

$$p_n x_n^s - p_n x_n^d = p_n y_n.$$

Сложив эти уравнения и используя условие равновесия обмена, получим условие равенства совокупного спроса и совокупного предложения:

$$p_1 X_1^s + p_2 X_2^s + \dots + p_n X_n^s = p_1 X_1^d + p_2 X_2^d + \dots + p_n X_n^d.$$

В данной модели условие равновесия обмена может быть видоизменено. Введем в нашу модель еще один $(n+1)$ -й – товар. Предположим, что этот товар является всеобщим эквивалентом. То есть на него на рынках с готовностью обмениваются все остальные товары. Л. Вальрас называет его *numeraire* – товаром – счетной единицей.

Задавая масштаб цен, положим p_{n+1} равным единице. Обозначим через M^s – объем предложения, а через M^d – объем спроса, которые формируются на данный товар. Сформулируем еще одно условие равновесия обмена в следующей форме:

$$p_1 y_1 + p_2 y_2 + \dots + p_n y_n = M^s - M^d.$$

Выражаясь современным языком, товар *numeraire* – это деньги, а $M^s - M^d$ – разность между предложением и спросом на деньги.

В отличие от модели обмена в модели общего экономического равновесия Л. Вальраса уже выделяются два сектора экономики. В первом балансируется спрос и предложение на товары, представляющие конечную продукцию, во втором на товары – факторы производства (производственные услуги). Так же как и в модели обмена, в каждом из выделенных секторов предложение каждого товара в денежном выражении за вычетом спроса на данный товар на рынке равняется величине дефицита (избытка) этого товара. Это ничто иное как условия частичного равновесия на отдельных товарных рынках. Как и в прежнем случае, сохраняется зависимость спроса и предложения в денежной форме от сумм продаж – покупок на всех товарных рынках. В свою очередь, условие общего экономического равновесия состоит в равенстве совокупного дохода от продажи имеющихся факторов производства совокупному предложению потребительских товаров. И напротив, доходы от продажи имеющихся у производителей потребительских товаров в объемах $X_1, X_2, \dots, X_n$ равны совокуп-

ному предложению факторов производства в количестве $X_{l+1}, X_{l+2}, \dots, X_n$. То есть

$$p_1 X_1 + p_2 X_2 + \dots + p_l X_l = p_{l+1} X_{l+1} + p_{l+2} X_{l+2} + \dots + p_n X_n.$$

Здесь товары с индексами от 1 до l представляют собой потребительские товары, а производительные услуги с индексами от $l+1$ до n – факторы производства. Данное условие справедливо поскольку суммарные продажи на рынке факторов производства являются ничем иным как издержками производства товаров. И формирование цен происходит пропорционально этим издержкам. То есть:

$$p_1 = a_{1l+1} p_{l+1} + a_{1l+2} p_{l+2} + \dots + a_{1n} p_n;$$

$$p_2 = a_{2l+1} p_{l+1} + a_{2l+2} p_{l+2} + \dots + a_{2n} p_n;$$

$$\dots$$

$$p_l = a_{ll+1} p_{l+1} + a_{ll+2} p_{l+2} + \dots + a_{ln} p_n,$$

где $p_{l+1}, p_{l+2}, \dots, p_n$ – цены на факторы производства (производительные услуги), a_{kj} – технологические коэффициенты затрат j -го вида ресурса при изготовлении единицы k -го товара, а $p_1, p_2, \dots, p_l$ – цены на потребительские товары соответствующего вида.

Обозначим через $Y_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}^d - \sum_{i=1}^n x_{ij}^s$ величину производ-

ства, покрывающую превышение спроса над запасами j -го товара в экономической системе.

Тогда в обобщенной модели базовые условия общего экономического равновесия Л. Вальраса можно представить следующим образом:

$$(1) \sum_{j=1}^n p_j x_{jk}^d = \sum_{j=1}^n p_j x_{ji}^s, i = 1, 2, \dots, n -$$

условие, в соответствии с которым ценность (стоимость) запасов, которыми располагает i -й агент, равна ценности (стоимости) товаров, на которые предъявляется этим агентом спрос;

$$(2) \sum_{k=1}^l a_{kj} Y_k = j_j \quad j = l+1, l+2, \dots, n -$$

условие, определяющее спрос на k-й фактор производства (производственную услугу);

$$(3) \sum_{k=l+1}^n a_{kj} p_j = p_k, k=1,2,\dots,l -$$

условие пропорциональности цен на товары издержкам производства (связывающее цены на потребительские товары и факторы производства);

$$(4) \sum_{j=1}^l p_j Y_j = \sum_{j=l+1}^n p_j Y_j -$$

условие равенства доходов, получаемых от продажи факторов производства (производственных услуг) ценности стоимости производимых товаров конечного потребления.

Логическим продолжением модели Л. Вальраса является **модель Дж. Хикса – Р. Аллена**. В ней предполагается, что производство товаров осуществляется различными фирмами. Каждая из них располагает своими особыми технологиями производства продукта, имеющими различную эффективность. Производство при этом описывается производственными функциями, с помощью которых специфицируются производственно-экономические параметры каждой такой фирмы, включая предельный продукт. На этой основе рассчитываются равновесные цены.

Среди моделей общего экономического равновесия особо следует выделить **модель П. Сраффы**. В своей работе "Производство товаров посредством товаров", в которой описывается взаимодействие товарных рынков, он формулирует следующие условия общего экономического равновесия.

Обозначим спрос в натуральном выражении на товар i-го вида через x_i . Предположим, для того чтобы удовлетворить этот объем спроса, нам потребуется x_{ji} единиц товаров j-го вида, $j=1,2,\dots,n$. Введем в нашу модель еще некоторые важные макроэкономические параметры: цену товара i-го вида p_i , совокупный фонд заработной платы, формируемый во всей экономической системе, – w , l_i – долю фонда заработной платы, образуемую при производстве товаров i-го вида в масштабах всего народного хо-

зяйства – l_i , r – среднюю норму рентабельности (прибыли) во всей экономике – r .

В модели предполагается, что существует свободный перелив капитала, в результате чего формируется единая норма рентабельности (прибыли) независимо от отраслевой принадлежности товаропроизводителей. При этом считается, что один производитель производит только один продукт. То есть при формировании производственных секторов используется принцип "чистой отрасли". Также в модели принимается условие, что заработная плата работникам не авансируется, а выплачивается как часть годового продукта – за труд единого качества.

В обобщенном виде модель П. Сраффы может быть представлена следующим образом:

$$(x_{11}p_1 + x_{21}p_2 + \dots + x_{n1}p_n)(1+r) + l_1w = x_1p_1; (5)$$

$$(x_{1n}p_1 + x_{2n}p_2 + \dots + x_{nn}p_n)(1+r) + l_nw = x_np_n.$$

В правой части приведенных соотношений указан совокупный спрос в денежном выражении, который формируется в экономической системе на соответствующие виды товаров, в левой части – совокупное предложение, включающее в себя все элементы затрат. Неизвестными в этой модели являются цены $p_1, p_2, \dots, p_n$, и параметры r и w .

Эта модель позволяет получить явное выражение относительных цен. Если взять заработную плату w за эталон, условно равный единице, и выразить все остальные цены в единицах заработной платы, то можно получить следующее важное соотношение:

$$\frac{P_j}{P_k} = \frac{x_k((x_{1j}p_1 + x_{2j}p_2 + \dots + x_{nj}p_n)(1+r) + l_j)}{x_j((x_{1k}p_1 + x_{2k}p_2 + \dots + x_{nk}p_n)(1+r) + l_k)}.$$

Из этого соотношения хорошо видно, что относительные цены на товары при условии по каждому из них равновесия между спросом и предложением зависят от многих переменных: цен на другие товары, структуры технологических затрат, пропорций в распределении и перераспределении общенационального фонда заработной платы.

Особое место среди моделей общего экономического равновесия занимают *модели межотраслевого баланса, основывающиеся на модели В. Леонтьева, модельные представления и графические схемы AD-AS-анализа, IS-LM-анализа.*

Здесь мы привели далеко не полный перечень теоретических моделей экономического равновесия, представляющих значительный интерес. Направление, анализирующее равновесие как некое идеальное состояние экономической системы, продолжает развиваться и по-прежнему имеет много почитателей и сторонников. И это несмотря на быстро набирающее силу направление, ставящее своей основной задачей исследование неравновесия экономических систем.

23.4. Макроэкономическое равновесие и мультипликационные эффекты в модели межотраслевого баланса

Основной моделью макроэкономического равновесия, используемой для анализа и прогнозирования экономического развития страны, является межотраслевой баланс, который в западной литературе называют моделью "затраты-выпуск". Ее автором является выпускник Петербургского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике Василий Леонтьев.

Макроэкономическое равновесие по модели МОБ заключается в следующем: текущие материальные затраты на производство продукции в совокупности с валовой добавленной стоимостью отражают совокупное предложение и равны стоимости распределенной продукции (совокупному предложению). В отличие от кейнсианской модели макроэкономического равновесия, оперирующей показателями ВВП, в модели МОБ используются показатели валового выпуска и валовых затрат. Кроме того, данный подход позволяет исследовать экономику в отраслевом разрезе, в соответствии с которым все производство в стране распределяется по отраслям, производящим однородную продукцию.

Межотраслевой баланс позволяет увязать конечный спрос на продукцию различных отраслей с первичными затратами в тех же отраслях через систему промежуточного спроса в каждой отрасли на продукты других отраслей. В результате этого спрос согласовывается с предложением таким образом, что можно пока-

зать участие различных отраслей в производстве каждого продукта. Построение МОБ дает возможность учесть отраслевые особенности общественного воспроизводства и таким образом избежать чрезмерного агрегирования экономических показателей.

Опишем классическую модель МОБ в денежном выражении, используя следующие обозначения:

i – индекс отрасли-производителя продукции, $i=1,...,N$,
где N – общее число отраслей;
 j – индекс отрасли-потребителя продукции, $j=1,...,N$;
 X_i – валовая продукция i -й отрасли;
 $X=(X_i)$ – вектор валовой продукции;
 X_j – валовые затраты j -й отрасли;
 Y_i – объем конечного потребления i -й отрасли;
 X_{ij} – затраты продукции i -й отрасли для производства продукции j -й отрасли;
 R_j – валовая добавленная стоимость, созданная в j -й отрасли;

$A_{ij}=X_{ij}/X_j$ – коэффициент прямых материальных затрат продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли;

$A=(A_{ij})$ – матрица коэффициентов прямых материальных затрат (технологическая матрица).

Основные соотношения межотраслевого баланса описываются следующими условиями:

$$\sum_j X_{ij} + Y_i = X_i ; \quad (3.1)$$

$$\sum_i X_{ij} + R_j = X_j . \quad (3.2)$$

Условие (3.1) отражает распределение продукции каждой из отраслей на текущее производственное потребление (промежуточное потребление) и конечное потребление. С учетом того, что конечное потребление включает в себя несколько макроэкономических агрегатов, данное соотношение можно описать в развернутой форме:

$$\sum_j X_{ij} + C_i + I_i + G_i + NE_i = X_i \quad (3.3)$$

где C_i , I_i , G_i , NE_i – показатели конечного потребления продукции i -й отрасли: потребление домашних хозяйств, валовые частные инвестиции, государственные закупки и чистый экспорт.

В условии (3.2) отражено равенство валовой продукции отрасли сумме текущих материальных затрат и валовой добавленной стоимости. Показатель валовой добавленной стоимости, в свою очередь, распадается на три составляющих: потребление основного капитала (амортизация), оплата труда наемных работников и валовая прибыль (валовой смешанный доход).

Распределение валовой продукции можно записать с использованием коэффициентов прямых материальных затрат:

$$\sum_j A_{ij} X_{ij} + Y_i = X_i \quad (3.4)$$

В матричной форме соотношение (3.4) запишется в следующем виде:

$$AX + Y = X \quad (3.5)$$

Рассмотрим простую схему межотраслевого баланса (МОБ), указанную в таблице 23.4.1. Для упрощения расчетов в ней показаны две отрасли – промышленность и сельское хозяйство. В первом квадранте МОБ, включающем в себя элементы схемы, которые находятся на пересечении первых двух строк и столбцов, показано текущее производственное потребление продукции в отраслях. Во втором квадранте (строки 1-2, столбцы 3-6) показано конечное потребление выпущенной отраслями продукции: потребление домашних хозяйств, государственные расходы, частные инвестиции, чистый экспорт. В третьем квадранте МОБ (строки 4-5, столбцы 1-2) показан стоимостный состав добавленной стоимости – амортизация основных фондов и чистая добавленная стоимость (ЧДС).

Таблица 23.4.1

Схема межотраслевого баланса

	Пром.	С/х	Потреб. д/хоз.	Гос. расходы	Частные инвест.	Чистый экспорт	ВП
Пром.	100	180	70	40	30	-20	400
С/х	150	210	140	45	35	20	600
Аморт.	30	40					
ЧДС	120	170					
ВП	400	600					

Каждый из столбцов таблицы МОБ отражает структуру валовых затрат на производство продукции соответствующей отрасли, например, объем производства в промышленности составляет 400 млрд. руб. Эта сумма включает в себя текущую производственную продукцию как промышленности ($X_{11}=100$ млрд. руб.), так и сельского хозяйства ($X_{21}=150$ млрд. руб.), а также амортизацию и чистую добавленную стоимость, созданную в этой отрасли.

Строки МОБ отражают распределение произведенной в отрасли продукции. Произведенная в промышленности валовая продукция частично использована в виде промежуточного продукта (сырья, материалов, топлива) в самой отрасли ($X_{11}=100$ млрд. руб.), а также в сельском хозяйстве ($X_{12}=180$ млрд. руб.). Остальная продукция отрасли в объеме 120 млрд. руб. представляет собой конечное потребление (Y_1) – домашних хозяйств, государства, частные инвестиции и чистый экспорт.

Таким образом, объем произведенной продукции отрасли равен объему использованной (распределенной) продукции.

Ведущая роль в межотраслевом балансе принадлежит первому квадранту, который может быть задан технологической матрицей A :

$$A = \begin{vmatrix} 0,25 & 0,3 \\ 0,375 & 0,35 \end{vmatrix}$$

Коэффициенты прямых материальных затрат A_{ij} отражают удельный вес продукции одной отрасли в валовом выпуске другой отрасли, например $A_{21}=0,375$. Это означает, что затраты продукции сельского хозяйства, необходимые для производства промышленной продукции, составляют 37,5% стоимости валового продукта промышленности.

С другой стороны, коэффициенты технологической матрицы отражают действие механизма мультипликации, вызванное изменением конечного потребления. Прирост производства в какой-либо отрасли приводит к необходимости увеличения производства в смежных с ней отраслях, т. е. тех отраслях, чью продукцию приобретает указанная отрасль для текущего производственного потребления. Так, например, прирост промышленной

продукции на 1000 руб. приводит к приросту производства сельскохозяйственной и промышленных товаров соответственно на 375 и 250 руб. Таким образом, объем валовой продукции на данном этапе кругооборота увеличится на 625 руб.

В свою очередь, прирост производства продукции сельского хозяйства и промышленности, вызванный первоначальным импульсом, вызывает необходимость дальнейшего увеличения производства. Показатели прироста валовой продукции, полученные на данной стадии расчетов, называют косвенными затратами первого порядка. Отметим, что аналогичные процессы распространяются и дальше, возникают косвенные затраты второго, третьего порядка и т. д. Постепенно эффект распространения затухает, так как с каждым новым циклом уменьшается величина вызвавших их импульсов.

Суммарный прирост валовой продукции отражают показатели полных затрат, являющиеся суммой прямых и косвенных затрат. Таким образом, прирост валового выпуска в одной отрасли может привести к значительно большему суммарному приросту валового производства во всех отраслях.

Действие механизма мультипликации межотраслевого баланса на примере двух отраслей показано на рис. 23.4.1, в которой ΔY_1 является приростом производства в 1-й отрасли (в качестве первоначального импульса можно рассматривать любое изменение конечного потребления).

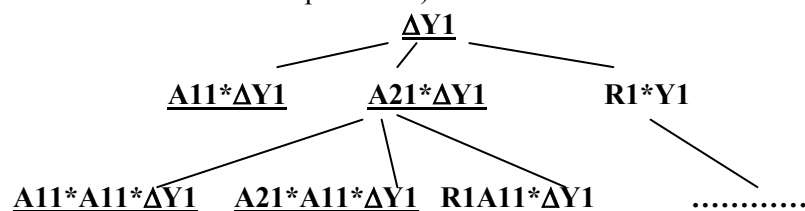


Рис. 23.4.1. Механизм мультипликации межотраслевого баланса

На первом этапе происходит прирост валовой продукции 1-й отрасли на ΔY_1 . На втором этапе прирост производства продукции 1-й отрасли составит $A_{11} \cdot \Delta Y_1$, производство во 2-й вырастет на $A_{21} \cdot \Delta Y_1$. При этом чистая добавленная стоимость уве-

личится на $R_1 \cdot \Delta Y_1$. Отметим, что в межотраслевом балансе, в отличие от кейнсианской концепции мультипликатора, данный параметр относится к утечкам. На рис. 23.4.1 видно, что прирост валовой продукции 1-й отрасли, полученный на 3-м этапе мультипликационного процесса, состоит уже из двух частей: $A_{11} \cdot A_{11} \cdot \Delta Y_1$ и $A_{12} \cdot A_{21} \cdot \Delta Y_1$. В то же время производство продукции 2-й отрасли на этом этапе вырастет на сумму $A_{21} \cdot A_{11} \cdot \Delta Y_1 + A_{22} \cdot A_{21} \cdot \Delta Y_1$.

Для наглядности в данной схеме все показатели, увеличивающие валовой продукт, выделены подчеркиванием.

В общем случае, если рассматривать в качестве первоначального импульса прирост спроса на продукцию всех отраслей ΔY , а не только в 1-й отрасли, увеличение валового продукта ΔX будет равно:

$$\Delta X = (E + A + A^2 + A^3 + \dots) \cdot \Delta Y = (E - A)^{-1} \cdot \Delta Y \quad (3.6)$$

Условие (3.6) описывает действие механизма мультипликации в межотраслевом балансе. Матрица $(E - A)^{-1}$ – матричный мультипликатор валового продукта. Она состоит из коэффициентов полных материальных затрат, являющихся суммой прямых и косвенных затрат. При этом прирост конечного потребления ΔY является независимой (экзогенной) переменной, которая оказывает влияние на валовые объемы производства.

В отличие от классической формулы, базирующейся на показателе валового национального продукта, расчет данного мультипликатора производится на основе валового продукта, включающего в себя материальные затраты за вычетом амортизации.

Проиллюстрируем действие данного мультипликатора на примере данных таблицы 23.4.2. Предположим, что конечное потребление увеличилось на 1 тыс. руб. в каждой из отраслей. Действие модифицированного механизма мультипликации показано в таблице 23.4.2.

Для получения значений прироста валовой продукции обеих отраслей необходимо определить коэффициенты матричного мультипликатора:

$$(E-A)^{-1} = \begin{vmatrix} 1,733 & 0,8 \\ 1,0 & 2,0 \end{vmatrix}$$

Таблица 23.4.2

**Эффект мультипликации валовых расходов
в межотраслевом балансе**

Количество оборотов	Прирост валовой продукции 1-й отрасли, руб.	Прирост валовой продукции 2-й отрасли, руб.
1	1000	1000
2	250+300=550	375+350=725
3	62,5+112,5+90+105=370	93,75+131,25+105+122,5=452,5
Общая сумма после n оборотов	2733	2800

Недиагональные элементы матрицы полных материальных затрат b_{ij} представляют собой сумму прямых и косвенных затрат продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли. Например, прирост производства во 2-й отрасли на 1 тыс. руб. вызывает увеличение валового выпуска продукции 1-й отрасли на 0,8 тыс. руб.

Диагональные элементы матрицы полных затрат b_{ij} показывают потребность в валовом выпуске i -й отрасли для производства единицы ее конечного продукта и охватывают производство этой единицы как части валового выпуска.

В данном примере при увеличении спроса на 1000 руб. на продукцию 1-й отрасли увеличение валового продукта в целом по экономике составит 2733 руб. При аналогичном изменении спроса на продукцию 2-й отрасли прирост валового выпуска будет равным 2800 руб.

Матрица полных затрат является мощным инструментом расчета мультипликационных эффектов при исследовании валового выпуска. Вместе с тем данная матрица может использоваться и при анализе мультипликационных эффектов в сфере труда. С ее помощью рассчитываются коэффициенты полных затрат тру-

довых ресурсов τ_j всех отраслей на единицу конечного продукта данной отрасли:

$$\tau_j = \sum_i t_i b_{ij}, \quad (3.7)$$

где t_i – коэффициент прямых затрат труда на единицу конечной продукции отрасли i .

Это позволяет определить воздействие прироста автономного спроса в одной отрасли на изменение численности занятых не только в этой отрасли, но и в других отраслях. Например, вследствие увеличения спроса и, соответственно, объема производства в пищевой промышленности возрастет численность занятых как в этой отрасли, так и в сельском хозяйстве.

Глава 24. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

- 24.1. Сущность, цели, основные характеристики экономического роста
- 24.2. Факторы экономического роста
- 24.3. Типы экономического роста. Оценка роли факторов предложения в формировании экономического роста
- 24.4. Равновесие и экономический рост. Виды равновесных траекторий экономического роста
- 24.5. Модели равновесного экономического роста

Вопросы экономического роста являются важнейшей проблемой экономической теории XXI столетия. И хотя понятие экономического роста восходит к трудам экономистов XVIII-XIX вв. (Ж. Б. Сея, И.Г. фон Тютена и др.), только в конце 30-х гг. XX столетия изучение этой проблемы осуществляется в рамках самостоятельной теории.

24.1. Сущность, цели, основные характеристики экономического роста

Под экономическим ростом понимаются долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале.

Если все факторы производства используются полностью и с наибольшей эффективностью (экономика находится на границе своих производственных возможностей), то реальный объем производства достигает своего максимального значения. Это так называемый потенциальный объем производства. Если производственные ресурсы используются недостаточно эффективно или не в полном объеме, то фактическое значение реального объема производства будет меньше потенциального.

В том случае, когда предметом теоретического анализа является динамика потенциального объема производства, **экономический рост трактуется как движение от одного долгосрочного состояния равновесия к другому**. При таком подходе в центре внимания находятся темпы экономического роста и факторы предложения. Графически рост потенциального объема производства может быть представлен как сдвиг границы производственных возможностей вправо (рис. 24.1.1).

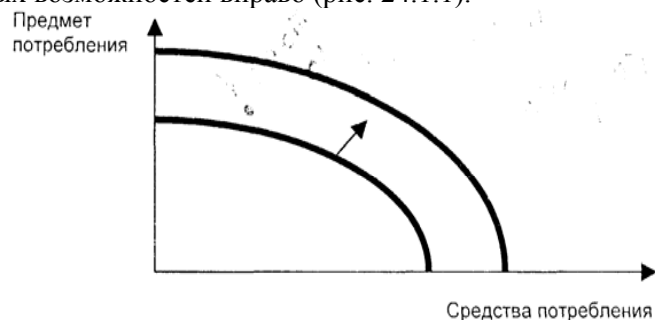


Рис. 24.1.1. Потенциальный экономический рост

При анализе **фактического экономического роста** предметом изучения являются не только факторы, определяющие экономическую динамику производственных возможностей, но также и изменения отраслевых и воспроизводственных пропорций, трансформация институциональной структуры в процессе экономического роста, государственная политика по стимулированию или сдерживанию темпов роста, причины отставания фактического объема производства от потенциального и т. д. Графически фактический рост реального объема производства может быть представлен как переход экономики из какой-либо точки внутри границы исходных производственных возможностей (например,

точки М на рис. 24.1.2) в какую-либо точку, находящуюся или на новой границе производственных возможностей (точку К), или внутри этой границы (точка N).

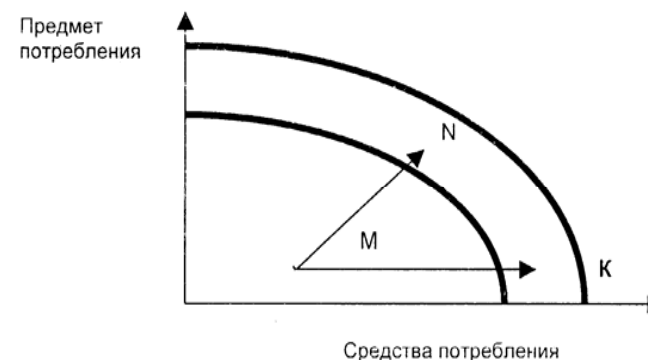


Рис. 24.1.2. Фактический экономический рост

Сущность экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. **Разрешаться это противоречие может двумя основными способами: во-первых**, за счет увеличения производственных возможностей; **во-вторых**, за счет наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей и развития общественных потребностей. Однако на этом процесс не завершается: на каждом новом этапе развития при расширении производственных возможностей вновь не все общественные потребности удовлетворяются. Последние всегда первичны по отношению к производственным ресурсам, хотя они возникают только тогда, когда производство продуктов, удовлетворяющих эти потребности, уже освоено либо производителями данной страны, либо поставщиками импортируемой продукции. Это объясняется тем, что возникающая потребность постепенно превращается в массовую, это предполагает непрерывное развитие экономики.

Развитие национальной экономики обуславливается не только и не столько количественным ростом общественных потребностей, сколько изменением их структуры, повышением в структуре потребительских предпочтений доли одних потребно-

стей и уменьшением доли других. Производственные ресурсы и структура выпуска, как правило, не могут изменяться столь же быстро, как структура потребностей. Это обусловлено тем, что для возникновения новой потребности в продукте или услуге достаточно факта их одномоментного производственного освоения, т. е. появления на рынке нового товара, отвечающего своей ценой и качеством платежеспособным запросам потребителей. В то же время для массового освоения производства данного товара необходимо известное время. Производители могут добиться лишь минимизации такого отставания, но не его постоянного устранения.

Отсюда следует, что стремление основных субъектов экономики к экономическому росту существует всегда, независимо от того какой, уровень развития достигнут в обществе. Однако реальные условия производства далеко не всегда позволяют реализовать потенциалу роста. В этих условиях наступает депрессия или экономический спад, который может быть обусловлен как внутренними экономическими факторами, так и внешними по отношению к национальной экономике (например, войнами, изменениями внутренней или международной политики и т. д.).

В экономической теории сложилось *два основных подхода к трактовке форм проявления экономического роста*. Наиболее распространенной является понимание экономического роста как итоговой характеристики развития национальной экономики за определенный период, измеряемой либо темпами роста реального объема ВВП (НД), либо темпами увеличения этих показателей в расчете на душу населения. Необходимость применения того или иного способа измерения экономического роста связывается обычно с задачами исследования. Первый способ измерения экономического роста используется, как правило, при оценке темпов расширения экономического потенциала страны, второй – при анализе динамики благосостояния населения или сравнении жизненного уровня в разных странах и регионах.

В настоящее время в теориях роста *превалирует второй способ измерения*. Под *экономическим ростом* подразумевается такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального национального дохода превышают темпы

роста населения. Это позволяет рассматривать проблемы роста с позиции жителя страны, а не стороннего наблюдателя.

Рассматривая экономический рост с точки зрения интересов всего общества, можно выделить *две его основные цели*: повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности.

Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. Увеличение среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального дохода (НД) на душу населения.

2. Увеличение свободного времени. Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отражения в показателях реального ВВП или НД страны. Поэтому при оценке степени достижения данной цели необходимо принимать во внимание происходило или нет в течение рассматриваемого периода сокращение рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.

3. Улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения. Если бы простое увеличение реального НД сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще бы не сочла экономический рост улучшением, так как их благосостояние могло бы остаться прежним или даже уменьшиться. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к трудоспособным и безработным.

4. Улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг. Эта составляющая не находит прямого отражения в показателе реального НД. В то же время вполне допустимо предположить, что более высокое качество и дифференциация товаров способствуют повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получают свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер которых характеризует объем произведенного НД.

Следует иметь в виду, что постановка вопроса о целях экономического роста с позиций общественных интересов имеет

нормативный характер, т. е. содержит в себе пожелания о том, что было бы желательно иметь развивающемуся обществу. Но в экономическом росте заинтересовано не только общество в целом, но и каждый из его основных экономических субъектов в отдельности: как предприниматели, так и домохозяйства. Этот вывод становится очевидным при позитивном подходе к вопросу о целях экономического роста.

Позитивный подход предполагает анализ мотивов поведения предпринимателей и домохозяйств. Основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей является получение прибыли. Экономический рост связан с расширением спроса на продукцию фирм. Он дает фирмам возможность получать экономическую прибыль в долгосрочной перспективе. Для достижения этой цели предприниматели осуществляют инвестиционные расходы, внедряют в производство более прогрессивные технологии, совершенствуют методы управления и формы организации производства. Домашние хозяйства стремятся к повышению своего благосостояния, поэтому их интерес непосредственно корреспондируется с основной целью экономического роста. Ради достижения своих интересов они, во-первых, осуществляют сбережения части получаемого дохода, во-вторых, инвестируют часть дохода в повышение качества находящихся в их распоряжении факторов производства. Такой мотив характерен, в частности, для рабочих, служащих и предпринимателей, вкладывающих частные инвестиции в человеческий капитал.

Под эффективность экономического роста понимается улучшение всех составляющих многогранного понятия "эффективность производства". Сюда относится:

- улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках;
- освоение производства новых товаров, позволяющих удовлетворить ранее неудовлетворенные потребности или создавать возможность для их удовлетворения наилучшим образом;
- углубление специализации и кооперирования производства с учетом территориальных преимуществ страны; в системе международного разделения труда;
- улучшение структуры распределения производственных ресурсов по отраслям и регионам страны;

– повышение отдачи от использования производственных ресурсов за счет повышения управленческого мастерства и использования эффективных мотиваций для стимулирования роста производительности труда внутри фирм;

– освоение новых технологий, позволяющих минимизировать затраты ограниченных производственных ресурсов для выпуска данного объема производства.

Понятие **"качество экономического роста"** в экономической теории связывается с усилением социальной направленности экономического развития страны. Основными составляющими качества экономического роста являются:

- улучшение материального благосостояния населения;
- увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;
- повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;
- рост инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда.

Между темпами экономического роста, с одной стороны, и повышением качества – с другой, существует определенное противоречие. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Например, повышение продолжительности рабочего дня или увеличение интенсивности труда, ведущие к росту трудозатрат и тем самым способствующие увеличению темпов экономического роста, на качестве экономического роста будут сказываться негативно вследствие снижения свободного времени. Напротив, низкие и даже отрицательные темпы роста могут сопровождаться повышением потребительской удовлетворенности в результате выпуска более качественной продукции. Поэтому многие экономисты считают, что наиболее предпочтительны невысокие (2-3% в год), но устойчивые темпы экономического роста.

Вместе с тем в условиях глубокого экономического спада, высокой X-неэффективности, выражаемой в низкой производи-

тельности труда и широком распространении немасимизирующего поведения фирм, для обеспечения наиболее эффективного развития страны предпочтительным может оказаться максимальный экономический рост.

24. 2. Факторы экономического роста

Под факторами экономического роста в экономической теории понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста.

По способу воздействия на экономический рост различают **прямые и косвенные факторы**. Прямыми называются те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в действительность. Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах или ограничивать его.

К прямым относятся пять основных факторов, непосредственно определяющих динамику совокупного производства и предложения:

- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- совершенствование технологии и организации производства;
- повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- рост предпринимательских способностей в обществе.

В состав косвенных входят как факторы предложения, так и факторы спроса и распределения. Косвенными факторами предложения являются:

- снижение степени монополизации рынков;
- уменьшение цен на производственные ресурсы;
- снижение налогов на прибыль;
- расширение возможности получения кредитов.

Если изменения косвенных факторов происходят в обратном направлении (увеличивается степень монополизации рынков,

растут налоги и пр.), то экономический рост будет сдерживаться. Так, резкое удорожание производственных ресурсов после либерализации цен в нашей стране явилось одной из причин, стимулирующих промышленные предприятия к снижению реальных объемов производства и занятости.

Факторы спроса определяют возможность реализации растущего объема производства. В числе важнейших можно выделить такие факторы спроса, как рост потребительских, инвестиционных и государственных расходов, расширение экспорта вследствие освоения новых рынков сбыта или повышения конкурентоспособности продукции страны на мировом рынке.

Если динамика спроса отстает от расширения естественного уровня реального объема производства, в экономике наступает ситуация, называемая спадом темпов роста или рецессией роста. Эта ситуация представлена на рис. 24.2.1.

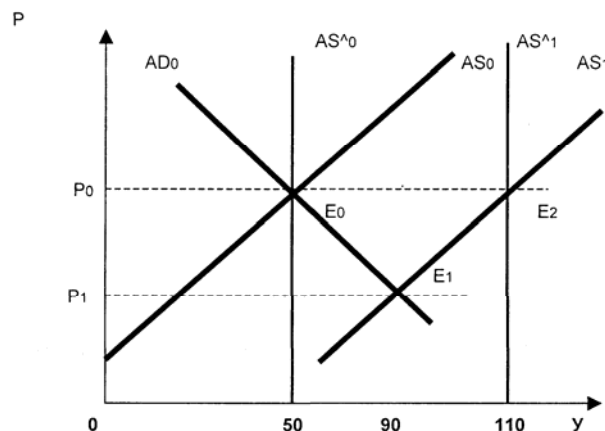


Рис. 24.2.1. Влияние фактического спроса на экономический рост

Предположим, что экономическая система первоначально находится в состоянии равновесия в точке E_0 . Затем уровень потенциального объема производства в реальном исчислении поднимается с 50 до 110 единиц. Это представлено на рисунке сдвигом долгосрочной кривой совокупного предложения из положения AS^0 в положение AS^1 . Кривая краткосрочного совокупного предложения также сдвинется и займет положение AS_1 вместо

исходного AS_0 . Допустим, что совокупный спрос при этом не изменится (например, в силу проведения жесткой денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики государства), т. е. кривая совокупного спроса останется в положении AD_0 .

Что будет в этом случае происходить с экономической системой? Прежде всего, произойдет незапланированное увеличение товарно-материальных запасов у производителей. Следовательно, предприниматели не смогут полностью реализовать возросший объем производства по ранее сложившимся ценам (P_0). Чтобы избежать накопления запасов нереализованной продукции, они будут вынуждены снижать уровень цен, надеясь таким образом стимулировать сбыт. В то же время им придется корректировать свои производственные планы, несколько сокращая объем производства, перемещаясь из точки E_2 в E_1 вдоль кривой краткосрочного совокупного предложения AS_1 . В ответ на это потребители будут увеличивать объем покупок, что графически отразится движением вдоль кривой совокупного спроса из точки E_0 в E_1 . В итоге установится равновесие при неполной занятости, уровень безработицы возрастает, а экономика не сможет реализовать имеющийся потенциал экономического роста.

К факторам распределения, оказывающим воздействие на экономический рост, относятся: фактически сложившаяся структура распределения производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны, а также действующий в обществе порядок распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности. Эти факторы влияют как на способность экономической системы к росту, так и на его эффективность.

Способность к наращиванию производства, создаваемая прямыми факторами предложения, недостаточна для расширения реального объема производства темпами, соответствующими потенциальным возможностям роста. Необходимо такое распределение ресурсов, которое позволяет их эффективно использовать с целью получения максимального количества полезной продукции. Эта проблема решается в своей основной части рынком, в тех сферах, где рынок терпит фиаско, – государством (производство общественных благ, нейтрализация негативных внешних эффектов).

Существующий порядок распределения доходов позволяет экономике развиваться максимально возможными темпами только в том случае, если он стимулирует рабочих к повышению производительности труда. Иными словами, для реализации потенциала экономического роста необходимо, чтобы доходы работников росли темпами, равными темпам роста производительности их труда.

24.3. Типы экономического роста. Оценка роли факторов предложения в формировании экономического роста

Теоретически могут быть выделены два *основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный*. Основной особенностью экстенсивного типа экономического роста является то, что расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет увеличения количества применяемых прямых факторов предложения: численности работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т. д. При экстенсивном росте сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и реальными совокупными издержками на его создание.

Специфика *интенсивного* типа экономического роста состоит в том, что расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда, и т. д. В этом случае темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения совокупных издержек на его производство.

В соответствии с выделением типов экономического роста прямые факторы роста разделяются на две основные группы: экстенсивные и интенсивные. Данное деление представлено на рис. 24.3.1.

В реальной действительности экстенсивный или интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Количественное совершенствование факторов роста, осуществляемое на основе внедрения достижений НТП, всегда требует вложений инвестиций в средства производства или рабочую си-

лу. В свою очередь, рост рабочей силы и средств производства сопровождается изменением их качественных характеристик. Поэтому при анализе реального экономического роста, а не его теоретических моделей выделяют преимущественно экстенсивный и интенсивный типы роста.

В настоящее время принято отнесение экономического роста к тому или иному типу в зависимости от удельного веса прироста реального ВВП (ЧНП), обусловленного интенсивными факторами роста. Если доля реального ВВП, полученного за счет интенсивных факторов роста, превышает 50%, то для экономики характерен преимущественно интенсивный тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП за счет интенсивных факторов менее 50% от общего прироста ВВП, экономическая динамика характеризуется преимущественно экстенсивным типом роста.

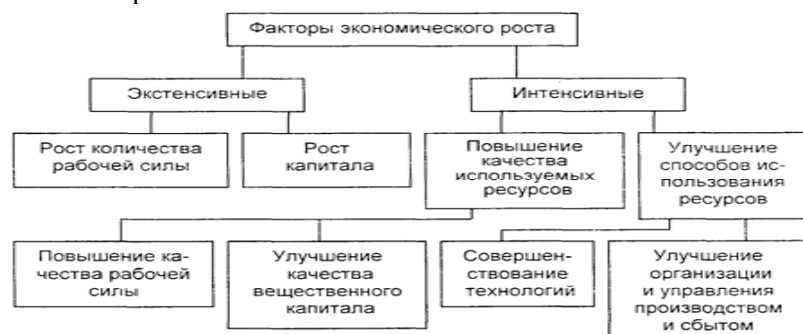


Рис. 24.3.1. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста

До сих пор не разработана идеальная методика определения доли экстенсивных и интенсивных факторов в приросте ВВП. Тем не менее приблизительные расчеты, проведенные по разным методикам, показывают, что в 70-80-х гг. произошел прирост национального дохода, обусловленный интенсивными факторами. В индустриально развитых странах он превышал 50%, в то время как в бывшем СССР был на уровне 20-30%. Это позволяет сделать вывод о том, что в современной рыночной экономике доминирующим фактором развития является НТП, к которому

рыночная экономика гораздо более восприимчива, чем административно-командная.

Интенсивные факторы экономического роста приводятся в действие в результате внедрения в производство достижений НТП. По характеру воздействия на динамику макроэкономических показателей, определяющих эффективность использования труда и капитала, выделяют несколько типов НТП: абсолютный, относительный (трудосберегающий и капиталосберегающий) и нейтральный.

Абсолютный НТП имеет место тогда, когда рост капиталовооруженности труда ($k=K/N$, где K – капитал, а N – численность занятых) сопровождается ростом производительности труда ($Y_N=Y/N$) и капиталотдачи ($Y_k=Y/K$).

Технический прогресс является относительным при росте капиталотдачи и производительности труда, при этом капиталовооруженность остается постоянной.

Когда при фиксированной капиталовооруженности труда производительность труда сопровождается падающей капиталотдачей, экономике свойственен трудосберегающий (капиталоемкий) технический прогресс. При обратном соотношении темпов роста показателей эффективности использования труда и капитала имеет место капиталосберегающий тип НТП.

Нейтральным называется НТП, при котором растущие капиталовооруженность и производительность труда сопровождаются постоянной капиталотдачей.

В экономической теории выделяются **три разновидности нейтрального НТП**, получившие свое название по фамилии их исследователей.

Если НТП развивался таким образом, что при постоянной во времени величине капиталовооруженности труда (K) сохраняется постоянство предельной замены между трудом и капиталом ($\Delta N/\Delta K$), то имеет место НТП, нейтральный по Хиксу.

Если по мере развития НТП фиксированному уровню предельной производительности труда соответствует одинаковое значение средней производительности труда (при $\Delta Y/\Delta N$, – const, также и Y/N – const), то такой тип называют нейтральным по Солоу. И наконец, технический прогресс называют нейтральным по Харроду, если при постоянной предельной производи-

тельности капитала ($\Delta Y / \Delta K - const$) его средняя производительность, т. е. капиталотдача (Y/K), тоже является постоянной.

24.4. Равновесие и экономический рост

Виды равновесных траекторий экономического роста

Под равновесным экономическим ростом понимается такое развитие национальной экономики в долгосрочном периоде, при котором объемы совокупного спроса и совокупного предложения, увеличивающиеся от периода к периоду, постоянно равны между собой.

Из этого определения следует, что при равновесном росте совокупный спрос и совокупное предложение увеличиваются одинаковыми темпами и это позволяет экономике сохранять постоянный уровень цен. Последовательность состояний равновесия, которые характеризуют изменения реальных макроэкономических показателей во времени, называется равновесной траекторией развития.

Общей закономерностью развития национальной экономики является его циклический характер, связанный с чередованием спадов и подъемов экономической активности. Такое чередование приводит к колебаниям темпов прироста реального национального дохода, принимающих отрицательное значение в периоды экономического спада.

Одна из форм проявления указанной закономерности на долгосрочном временном интервале – колебание значений реального выпуска относительно трендовой равновесной траектории экономического роста.

Существенные отклонения реальных темпов экономического развития относительно равновесных темпов прироста оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику и отрицательно сказываются на условиях и результатах хозяйственной деятельности. Для обеспечения устойчивости и эффективности развития важное значение имеет приближение реальной траектории экономической динамики к равновесной. Это объясняется тем, что только достижение долгосрочного макроэкономического равновесия на рынках благ, труда и капитала позволяет национальной экономике развиваться темпами, соответствующими масштабам расширения накопленного в стране производственно-

го потенциала и повышения эффективности его использования на основе внедрения достижений научно-технического прогресса. Отсюда вытекает не только теоретическая, но и практическая значимость изучения свойств равновесных траекторий и условий, необходимых для поддержания стабильности экономического роста в долгосрочном периоде.

Теоретический анализ трендовых равновесных траекторий предполагает необходимость абстрагирования от колебаний объемов реального национального дохода, обусловленных временными нарушениями равновесия на том или ином рынке. При этом предметом изучения становятся условия сохранения динамического равновесия на макроуровне и механизм перехода от одного равновесного состояния экономики к другому.

В макроэкономической теории выделяются **два основных типа равновесных траекторий экономического роста** – устойчивые и неустойчивые. К **устойчивым** относятся такие равновесные траектории, отклонение от которых, вызванное тем или иным экзогенным фактором, экономика способна преодолеть на основе имманентно присущего ей механизма саморегулирования. Это означает, что нарушенное равновесие автоматически восстанавливается после истечения некоторого периода времени.

Основными отличительными свойствами **неустойчивых равновесных траекторий** являются:

- способность рыночной экономики к сохранению равновесия в процессе развития в том случае, если такое равновесие было однажды достигнуто;

- отсутствие у экономики внутренних механизмов приспособления, обеспечивающих восстановление равновесия после его нарушения.

Таким образом, неустойчивость равновесных траекторий означает, что при неизменности внешних условий развития достигнутое равновесие может сохраняться в экономике сколь угодно долго, но нарушение равновесия ведет к усилению отклонения реальной траектории развития от равновесной и требует для своего восстановления вмешательства государства.

Для иллюстрации отличительных свойств устойчивых и неустойчивых равновесных траекторий рассмотрим графическое

описание двух простых экономических систем (рис. 24.4.1 и 24.4.2).

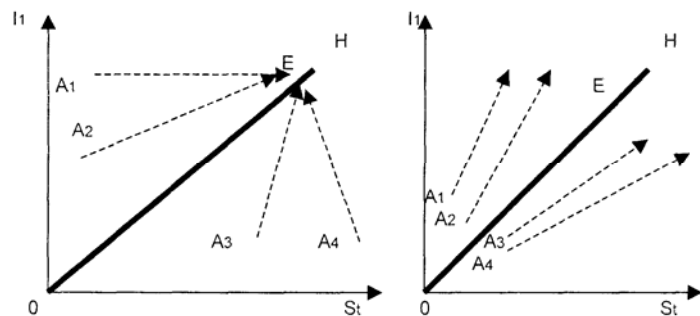


Рис. 24. 4. 1. Устойчивая равновесная траектория

Рис. 24. 4. 2. Неустойчивая равновесная траектория

Условием равновесия каждой из этих систем является равенство инвестиций и сбережений, значения которых изменяются во времени: $I_t = S_t$ ($t=1, 2, 3, T$). Следовательно, в представленном на рисунках экономическом пространстве равновесная траектория развития любой системы может быть графически изображена лучом **ОН**, представляющим биссектрису угла, образуемого прямыми OS и OI , которые отражают изменение сбережений и инвестиций во времени. Фактическое состояние каждой из рассматриваемых систем в любой заданный момент времени может быть представлено на графике одной из точек A_1, A_2, A_3 и т. д. В том случае, если в экономике нарушено равновесие, эти точки располагаются вне луча **ОН**. Множество отличных от равновесных, но фактически возможных траекторий развития обозначено пунктирными стрелками, указывающими направление движения системы во времени вдоль равновесной траектории.

В экономических системах, имеющих устойчивую равновесную траекторию, все направления фактически возможного развития рано или поздно сходятся к состоянию долгосрочного равновесия – точке E на луче **ОН** (рис. 26.4.1). Напротив, системе, изображенной на рис. 26.4.2, присуща неустойчивая равновесная траектория, поскольку, начиная движение из какой-либо точки, не расположенной непосредственно на луче **ОН**, она при движе-

нии по любой из возможных траекторий будет постепенно удаляться от состояния равновесия.

Поскольку неустойчивость равновесных траекторий ведет к углублению неравновесия в экономике, в системах, имеющих такую особенность, нарушается стабильность экономического развития и обостряются многие социально-экономические проблемы. Рассмотренная особенность была, в частности, типична для экономики бывшего СССР. Об этом свидетельствует тот факт, что экономический рост в течение нескольких десятилетий сопровождался постоянным воспроизводством и углублением дефицита. Это, в конечном счете, явилось одной из основных причин возникновения глубоких кризисных явлений в экономике и обществе в целом.

Выявление способности рыночного механизма к восстановлению, осмысление необходимых для этого условий и предпосылок имеют долгосрочное равновесие в процессе роста, а также теоретическое важное значения для решения вопросов о целесообразности государственного регулирования экономического роста и методах его осуществления. Макроэкономические исследования указанных проблем проводятся на основе равновесных моделей экономического роста. Основными целями их построения являются:

- установление функциональной зависимости темпов равновесного роста от параметров, определяющих экономическую динамику;
- анализ имманентно присущего конкурентной рыночной экономике механизма восстановления равновесия в процессе экономического развития;
- выявление факторов, определяющих устойчивость или неустойчивость равновесных траекторий;
- решение вопроса о целесообразности государственного регулирования экономического роста, его целях и инструментах.

24.5. Модели равновесного экономического роста

В экономической теории существуют два основных типа равновесных моделей экономического роста: неоклассические и неокейнсианские.

Основная методологическая предпосылка *неоклассических* моделей – гипотеза о наличии совершенной конкуренции как на товарном, так и на ресурсном рынках. Непосредственными следствиями такого рода гипотезы являются предположения: об автоматическом восстановлении общего макроэкономического равновесия за счет гибкости цен; о поддержании полной занятости и полном использовании производственных мощностей, позволяющем экономике развиваться темпами, определяемыми динамикой факторов производства; об отсутствии экономической прибыли и распределении реального национального дохода в соответствии с предельным продуктом каждого из факторов производства. Это предпосылки анализа экономического роста.

В самом общем виде неоклассическая модель равновесного роста описывается следующим набором уравнений:

1. Производственной функцией с бесконечным числом комбинаций труда и капитала, дающих возможность получить определенное количество продукции:

$$Y_t = F(K_t, L_t),$$

где Y – естественный уровень реального объема производства;

K_t, L_t – соответственно затраты труда и капитала;

F – знак функции.

2. Функцией предложения труда. Предполагается, что существует постоянный экзогенно заданный темп прироста населения, а число отработанных человеко-часов L^e тоже растет постоянными темпами. В этом случае предложение труда описывается функцией:

$$L_t^S = L_0 \times I^e.$$

3. Уравнением равновесия на рынке труда:

$$L_t^d = L^S = L_0 \times I^{et}.$$

4. Функцией сбережений:

$$S_t = S_y \times Y_t,$$

где S_y – стабильная во времени предельная склонность к сбережению.

5. Уравнением равновесия на рынке благ:

$$I_t = S_t.$$

Уравнение (1) обычно специфицируется в виде производственной функции Кобба-Дугласа с эластичностью замены труда капиталом, равной 1:

$$Y_t = A \times K_t^a \times L_t^{1-a}.$$

Эта модель построена без учета технического прогресса. При введении в производственную функцию технического прогресса уравнение преобразуется следующим образом:

при ТП, нейтральном по Хиксу:

$$Y_t = A(t) \times F(K_t, N_t);$$

при ТП, нейтральном по Солоу:

$$Y_t = F[A(t) \times K_t, N_t];$$

при ТП, нейтральном по Харроду:

$$Y_t = F[K_t A(t) \times N_t],$$

где $A(t)$ – функция технического прогресса.

Анализ моделей с НТП показывает, что даже совершенная конкуренция позволяет автоматически поддерживать устойчивое равновесие в процессе экономического роста не при любом типе технического прогресса. Такая возможность появляется лишь в условиях НТП, нейтрального по Харроду. При других типах НТП нужны дополнительные условия. Например, при трудосберегающем типе НТП необходимо, чтобы темп роста инвестиций был равен темпу роста производительности труда, а при капиталосберегающем типе НТП – серия корректировок предпринимателями капитальных коэффициентов, сводящих НТП к нейтральному по Харроду.

Неокейнсианские модели равновесного экономического роста. Согласно концепции Дж. Кейнса, достижение макроэкономического равновесия при полной занятости в случае, когда эффективный спрос недостаточен для реализации всего потенциального объема общественного продукта, предполагает дополнительные расходы, инициируемые государством за счет увеличения дефицита госбюджета или роста денежной массы в стране.

Увеличение государственных расходов или частных инвестиций на основе мультипликатора вызывает производный спрос на дополнительные предметы потребления, что позволяет реализовать весь потенциальный объем национального производства и

обеспечить полную занятость. Что будет с экономикой дальше, Дж. Кейнс не рассматривал, так как его анализ ограничивался коротким периодом.

Данный вопрос применительно к теории экономического роста попытались решить последователи Кейнса. Они обратили внимание на то, что если инвестиции порождают спрос на дополнительные предметы потребления, то этот новый спрос и связанный с ним прирост объема продаж в порядке производной связи создают дополнительный спрос на новые средства производства и, следовательно, на новые инвестиции. Такой подход позволил дополнить принцип мультипликатора принципом акселератора.

Принцип акселератора отражается следующим уравнением:

$$I_t = V(Y_t - Y_{t-1}),$$

где V – акселератор, показывающий какой объем дополнительных инвестиций порождается приростом объема продаж в текущем периоде.

С учетом принципов акселератора и мультипликатора был разработан ряд некейнсианских моделей экономического роста. Характерной чертой этих моделей является использование производственной функции леонтьевского типа, предполагающей, что между факторами производства существуют только отношения взаимодополняемости без их взаимозаменяемости. Основная специфика такой функции состоит в том, что труд и капитал связаны между собой однозначным соотношением, определяемым технологией производства. Иными словами, капиталовооруженность труда (K/N) – величина постоянная. Отсюда следует, что труд и капитал растут одинаковыми темпами. Поэтому, определив темп прироста, можно определить и темп прироста занятости. Такая особенность производственной функции позволяет рассматривать последнюю как однофакторную, если экзогенно задан уровень капиталовооруженности труда. В некейнсианских моделях, анализирующих влияние процесса накопления на динамику объема производства и занятости, она выражается как зависимость реального объема производства от капитала:

$$Y_t = F(K_t).$$

Простейшими посткейнсианскими моделями равновесного экономического роста являются модели Е. Домара и Р. Харрода.

Модель Е. Домара. Американский экономист Е. Домар не ставил перед собой задачу создания систематической теории роста. Его основной целью являлась постановка проблемы полной занятости в долгосрочном периоде. Основной вклад Е. Домара в теорию роста состоит в том, что он обратил внимание на необходимость учета обоих эффектов инвестиций, т. е. не только мультипликатора, но и акселератора.

Для выявления трендовой динамики естественного уровня объема производства им была предложена модель, состоящая из трех уравнений: динамической функции совокупного предложения, динамической функции совокупного спроса и уравнения динамического равновесия на рынке товаров и услуг. Фактором увеличения совокупного спроса (с учетом эффекта мультипликатора) и совокупного предложения (с учетом эффекта акселератора) выступает прирост инвестиций.

Предполагается, что экономика первоначально находится в состоянии равновесия, а инвестиции, осуществляемые в текущем периоде, полностью определяют увеличение капитала в следующем периоде:

$$I_t = \Delta K_t - K_{t-1}.$$

При заданном уровне развития техники и отсутствии взаимозаменяемости факторов производства капиталотдача является величиной постоянной и не меняется с увеличением размера капитала. В этом случае справедливо соотношение:

$$\sigma = Y/K = I/V.$$

где Y – акселератор.

Тогда модель может быть представлена в виде следующей системы уравнений, включающей приращение совокупного предложения благ в периоде t ; приращение совокупного спроса на блага в периоде I :

$$\Delta Y_t^S = \sigma \Delta K_t = \Delta I_t;$$

$$\Delta Y_t^d = S_y I_t;$$

динамическое равновесие на рынке благ:

$$\Delta Y_t^d = \Delta Y_t^S.$$

Решив данную систему уравнений, получим:

$$\sigma S_y = \frac{\Delta I_t}{I_{t-1}}.$$

С учетом того, что при постоянных значениях капиталотдачи и капиталовооруженности труда темпы прироста реального объема производства и занятости совпадают с темпом прироста инвестиций, предыдущее уравнение может быть преобразовано в уравнение, характеризующее условие равновесного экономического роста в общем виде:

$$\lambda = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta N_t}{N_{t-1}} = \frac{\Delta K_t}{K_{t-1}} = \frac{\Delta I_t}{I_{t-1}},$$

где λ – равновесный темп прироста объема производства, занятости, капитала и инвестиций.

Условие равновесного роста, выведенное из модели Домара, совпадает с аналогичным условием в модели Соллоу. Но в отличие от последней равновесие в модели Домара не является устойчивым.

Из модели Домара следует, что при принятых предпосылках для поддержания полной занятости и равновесия на рынке благ необходимо постоянно увеличивать объем инвестиций заданным темпом. Однако инвестиционные планы предпринимателей могут оказаться не столь оптимистическими. В том случае, когда объем инвестиций окажется меньшим, чем необходимо для равновесного роста реального объема производства и поддержания полной занятости, экономическая система будет все дальше отклоняться от равновесной траектории при избыточном спросе на блага. Если же предусмотренный предпринимателями темп прироста инвестиций будет превышать свое равновесное значение, то в экономике возникнет устойчивое перепроизводство. Экономический рост от периода к периоду будет сопровождаться все большим превышением совокупного предложения над совокупным спросом. Таким образом, равновесие в модели Домара неустойчиво в том смысле, что в ней не предусмотрено механизма, возвращающего экономику в состояние равновесия после его нарушения. Следовательно, поддержание динамического равновесия в экономике предполагает необходимость государственного регулирования экономического роста.

Модель Р. Харрода. Р. Харрод поставил перед собой более широкую задачу, чем Е. Домар, пытаясь описать механизм равновесного экономического роста, основывающийся не только –

на уравнениях, отражающих эффекты акселератора и мультипликатора, но и на анализе психологических мотивов поведения предпринимателей.

Это поведение в модели Харрода описывается следующим образом. Если в предшествующем периоде спрос превышал предложение ($(Y_t^d > Y_t^s)$), то предприниматели увеличивают темп прироста объема производства. В противном случае ($(Y_t^s > Y_t^d)$) они уменьшают этот темп, а в условиях, когда равновесие было достигнуто, сохраняют сложившийся темп прироста.

В математической форме эта поведенческая функция записывается в виде:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = n \times \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}},$$

где $n > 1$ при $Y_{t-1}^d > Y_{t-1}^s$;

$n < 1$ при $Y_{t-1}^d < Y_{t-1}^s$;

$n = 1$ при $Y_{t-1}^d = Y_{t-1}^s$.

Преобразовав это уравнение (умножив обе его части на Y_{t-1} , затем прибавив к ним по Y_{t-1}), можно получить формулу, описывающую зависимость общего объема предложения в году t от результатов предыдущего развития:

$$Y_t = Y_{t-1} \times n \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}.$$

Для установления функции совокупного спроса на блага Харрод первоначально определяет функцию спроса на инвестиции, основываясь на принципе акселератора:

$I_t = V(Y_t - Y_{t-1})$, а затем посредством мультипликатора связывает эти инвестиции с совокупным спросом:

$$Y_t^d = \frac{I_t}{S_y} = \frac{V(Y_t - Y_{t-1})}{S_y}.$$

Для того чтобы экономический рост был равновесным, необходимо, чтобы совокупный спрос был равен совокупному предложению, т. е. соблюдалось равенство между уравнениями:

$$n \times \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}} + 1 = \frac{V}{S_y} \times \frac{(Y_t - Y_{t-1})}{Y_{t-1}}.$$

Если в предшествующем периоде рост был равновесным ($Y_{t-1}^d = Y_{t-1}^s$), тогда $n = 1$ и в соответствии с принятой гипотезой о поведении предпринимателей темп прироста в текущем периоде будет равен темпу прироста в предшествующем периоде:

$$\lambda = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{Y_{t-1} - Y_{t-2}}{Y_{t-2}}.$$

С учетом вывода о постоянстве темпа прироста уравнение динамического равновесия на рынке благ примет вид:

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} + 1 = \frac{V}{S_y} \times \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \quad \text{или} \quad \lambda + 1 = \frac{V}{S_y} \times \lambda.$$

Откуда темп равновесного роста (λ) равен:

$$\lambda = \frac{S_y}{V - S_y}.$$

Если в силу каких бы то ни было соображений предприниматели планируют темп прироста предложения, равный равновесному, их ожидания полностью сбываются и они будут впредь расширять производство тем же темпом. В результате экономика будет развиваться по равновесной траектории.

Если предприниматели планируют темп прироста, отличный от того, который гарантирует достижение равновесия, то равновесие в модели Харрода, так же как и в модели Домара, оказывается неустойчивым. Рассмотрим пример.

Допустим, что в базисном периоде экономика находится в состоянии равновесия и $Y_0 = Y_0^d = 200$. Пусть $S_y = 0,8$, а $V = 2,8$. Тогда равновесный темп прироста составит: $\lambda = 0,8 : (2,8 - 0,8) = 0,4$.

Значит, в первом периоде равновесие будет сохраняться, если предприниматели запланируют объем предложения: $Y_1 = 200 \times 1,4 = 280$.

В таком случае объем инвестиций в соответствии с формулой акселератора составит: $I_1 = 2,8 \times 80 = 224$. При таких инве-

стициях совокупный спрос достигнет величины $Y_t^d = 224$: $0,8 = 280$, т. е. равновесие сохранится.

Если предприниматели сделают излишне оптимистичные прогнозы об изменениях объема спроса и расширят производство в большем объеме, чем необходимо для сохранения равновесия, например до 300, то их потребности в инвестициях будут: $I_1 = 2,8 \times 100 = 280$. При таком объеме инвестиций совокупный спрос окажется выше совокупного предложения: $Y_t^d = 280 : 0,8 = 350$.

Столкнувшись с дефицитом, предприниматели начнут ещё больше увеличивать объем производства, так как по условиям модели параметр n станет больше 1. Однако они снова не удовлетворят спрос, так как для увеличения производства им потребуются объем инвестиций, превышающий прирост объемов производства, поскольку при существующих технологиях производства значение акселератора (V) больше 1.

При этом в силу мультипликативного эффекта совокупный спрос будет расти на величину, превышающую прирост инвестиций. Следствием явится усиление дефицита в экономике. Обратная картина (устойчивое перепроизводство в связи с отставанием совокупного спроса от совокупного предложения) сложится в том случае, если пессимистические ожидания экономической конъюнктуры побудят предпринимателей уменьшить фактический темп прироста по сравнению с равновесным. Это позволяет заключить, что равновесие в модели Харрода является неустойчивым. Обе рассмотренные некейнсианские модели описывают неустойчивые траектории равновесного экономического роста и поэтому используются экономистами для обоснования необходимости государственного регулирования экономического роста с целью поддержания динамического равновесия в экономике.

Глава 25. ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА И ЕГО СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ

25.1. Рынок труда – важнейшая подсистема рыночной экономики

25.2. Режимные факторы и действующие ограничения. Современное состояние рынка труда в регионах России

25.3. Региональный маркетинг рынка труда

Формирование рынка труда, способного эффективно и быстро реагировать на динамику экономического развития с учетом ориентиров социально-экономической стратегии и реальной перспективы, – одно из главных условий создания современного, оптимально функционирующего рыночного механизма поддержки эффективности производства.

25.1. Рынок труда – важнейшая подсистема рыночной экономики

Рынок труда из всех подсистем рыночной экономики отличается высокой степенью неопределенности, наибольшим многообразием критериев и особенностью функционирования, поскольку имеет дело со специфическим товаром. В этой связи исследование процессов формирования рынка труда и разработка адекватной системы его регулирования являются для России одной из приоритетных задач, требующих решения в ближайшее время.

В экономической литературе последних лет можно выделить несколько основных подходов определения понятий рынка труда. Прежде всего, часто используются термины "рынок труда" и "рынок рабочей силы". Относительно правомерности использования этих категорий идут острые, продолжающиеся до сих пор научные споры. Вызывает особую дискуссию возможность употребления самого термина "рынок труда". Некоторые экономисты, к примеру Э. Р. Саруханов, считают, что понятие рынка труда заимствовано из теории и практики капиталистического хозяйства и рассмотрение его правомерно лишь в рамках теории "экономики". Среди аргументов, которые выдвигаются против

использования термина "рынок труда", наиболее часто встречается следующий: он не имеет права на существование, поскольку подменяет термин "рынок рабочей силы". Подчеркивается, что труд не может быть объектом купли-продажи на рынке в силу того, что он представляет собой целесообразную деятельность человека в процессе производства, а объектом купли-продажи является способность человека к труду. С этим нельзя не согласиться, поскольку речь и не идет о продаже труда.

Нельзя не признать, что противопоставление понятий "рынок труда" и "рынок рабочей силы" не имеет смысла, поскольку некорректно признание рабочей силы предметом купли-продажи в отрыве от его носителя.

Раскрывая сущность понятия "рынок труда", следует определить его качественные характеристики. Часто в экономической литературе *рынок труда определяется как "место, где осуществляется купля-продажа труда"*.

Такая трактовка рынка труда носит поверхностный, спорный характер.

В некоторых случаях *рынок труда определяется "как пространство (экономическое, географическое), на котором покупатели и продавцы, олицетворяющие спрос и предложение, находятся в достаточно близком контакте (взаимодействии), в результате чего для каждого однородного продукта устанавливается определенная, преобладающая цена"*.

Возможен и другой подход к сущности рынка труда. Если рассматривать рынок труда с точки зрения современных трудовых отношений, то можно выявить два основных взгляда на его характеристики, которые высказываются не только отечественными, но и западными специалистами. Первый рассматривает рынок труда в контексте взаимосвязи субъектов рынка труда, вступающих в переговоры относительно условий труда, второй связан с активной позицией профсоюзов в решении вопросов занятости. На рынке труда работодатель и работник ведут переговоры относительно заработной платы и условий труда. Дж. Реншоу, специалист по трудовым отношениям, сотрудник МОТ в своей работе "Социальные изменения и экономическое развитие" подчеркивает, что *рынок труда – это место или процедура, где потенциальный работник и работодатель*

встречаются с целью вступить в переговоры относительно условий труда.

В настоящее время такая точка зрения стала доминирующей в экономической науке. К примеру, С. А. Кузьмин предлагает *рассматривать рынок труда шире, как совокупное общественное отношение "работник – работодатель", которое включает в себя взаимодействие между ними на всех стадиях их совместного функционирования, во всех ситуациях, возникающих в экономической системе* (в т. ч. и в ситуации безработицы, спада производства, закрытия предприятия). Даже в таком понимании рынок труда несет узкоцелевую функцию – это организация социального партнерства. На самом же деле рынок труда имеет целью не только выявление условий купли-продажи рабочей силы, но и ее оценки, оплаты, организации и использования. Рынок труда имеет временные и пространственные характеристики, однако как сфера товарно-денежных отношений рынок труда представляет собой сложную систему, которая может функционировать успешно (как и любой другой рынок, например рынок товаров и услуг) лишь во взаимодействии с другими рынками. Поэтому рынок труда должен рассматриваться, с одной стороны, как составная часть общей экономической системы, а с другой – как автономная структурированная система. Можно согласиться с мнением профессора И. С. Масловой., что "рынок труда – это органическая составляющая рыночной экономики, выполняющая функции механизма распределения и перераспределения общественного труда по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности в соответствии со структурой общественных потребностей и собственности. Основными элементами этого механизма являются спрос и предложение, стоимость и цена рабочей силы, конкуренция". Это означает, что основной функцией рынка труда является подготовка условий для осуществления процесса труда, представляющего единство трех элементов: средств труда, предметов труда и целесообразной деятельности человека, т. е. самого труда, и представляет собой абстрактную систему отношений по реализации способности к труду отдельных индивидуумов. Наделенная определенной структурой, осуществляя движение к поставленной цели и выполняя при этом определенные функции, система рынка труда представляет собой обеспечивающий механизм регуляции спроса и предложения труда.

Таким образом, рынок труда – органическая сфера рыночной экономики, выполняющая функцию опосредования через куплю-продажу рабочей силы, соединения вещественных и человеческого факторов производства, поддержания их сбалансированности в условиях многообразия форм собственности на средства производства и преимущественного права граждан на распоряжение своей рабочей силой и способностями.

Действительно, рынок труда – это совокупность мер по обеспечению блокирования негативных и стимулированию позитивных процессов в экономической системе. Нельзя не согласиться с позицией автора о том, что рынок труда представляет собой обеспечивающий механизм взаимоотношений субъектов.

Бесспорно, *рынок труда – это специфический механизм распределения и перераспределения трудоспособного населения по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности, перелива работников внутри и между предприятиями по критерию эффективности, в соответствии со структурой общественных потребностей и интересами капитала в самовозрастании.* Специфика данного механизма, в отличие от ранее существовавшего, состоит в том, что он основан на стоимостных принципах согласования и увязки, качественно различающихся интересов работодателя и наемного работника. Рыночный механизм согласованного движения труда и капитала должен сочетать в себе элементы самонастройки и государственного регулирования спроса и предложения на рынке труда в отличие от планово-централизованной системы организации и регулирования процессов распределения и перераспределения средств производства и рабочей силы.

Рассматривая рынок труда в системе рыночной экономики, важно помнить, что, как и любой рыночной структуре, ему присуща своя внутренняя организация, механизм взаимодействия различных его компонентов. Функционирование рынка труда преследует определенные цели, между субъектами рынка труда существуют разнообразные связи. На наш взгляд, рынок труда представляет собой разновидность социально-экономической системы. Действуя на принципах прямой и обратной связи, рынок труда является важнейшей подсистемой рыночной экономи-

ки и может рассматриваться как структурированная, информационная, многоцелевая и многомерная система.

В последнее время ряд авторов вплотную подошли к системному видению рынка труда. Между тем исследования системы рынка труда сводились либо к определению ее структуры, либо к выявлению ее места в системе рыночной экономики. К примеру, С. А. Кузьмин, подчеркивая важность изучения институтов рынка труда, определил основные элементы структуры рынка труда. Наиболее привлекательной, с точки зрения системной методологии, являются позиции М. А. Винокурова и Г. М. Романенковой. Они считают, что *рынок труда – это система социально-экономических отношений, складывающихся по поводу формирования, потребления, распределения и перераспределения рабочей силы, ее найма и оплаты, регулируемых правовыми нормами и проявляющихся как метод управления трудовыми ресурсами*. Г. М. Романенкова, подчеркивая системность исследования рынка труда, отмечает, что рынок труда представляет совокупность относительно обособленных подсистем внутрифирменных рынков труда.

Данные определения как нельзя полно раскрывают предпосылки объективной необходимости исследования системы "рынок труда". При конкретизации системных определений для исследования рынка труда следует учитывать, что системные определения должны отражать, во-первых, основные черты и принципы общесистемного подхода с учетом их разнообразия; во-вторых, конкретность в развитии исследуемого объекта; в-третьих, новые закономерности, присущие функционированию системы на современном этапе, т. е. быть устойчивыми во времени; в-четвертых, быть непротиворечивыми (исключающими дублирование в характеристиках) и регулируемыми в целом. Система национального рынка труда состоит из совокупности подсистем региональных (локальных) рынков труда. В свою очередь, система регионального рынка труда представляет собой функционирование множества подсистем внутрифирменных рынков труда. Внутрифирменный рынок труда является исходным звеном системной иерархии, поскольку на этом уровне осуществляется процесс труда и формируются исходные и результирующие критерии функционирования всей системы. Именно на этом уровне осуществляется сопоставление спроса и предложения труда.

В настоящее время принято разграничивать *открытый* ("внешний" по отношению к предприятию) и *внутрифирменный* (закрытый) *рынок труда*, тесно взаимосвязанные между собой. Каждый из них имеет свою совокупность показателей, количественно-качественную характеристику, которые позволяют проводить оценку соотношения их объемных и качественных параметров.

Открытый рынок охватывает сферу обращения рабочей силы: всех тех, кто предъявляет спрос на наемный труд, трудоспособное население, фактически ищущие работу и находящиеся в профориентации, подготовке и переподготовке, а также вакантные ученические и временные рабочие места (связанные с сезонностью и нерегулируемая занятость) в государственном и негосударственном секторах экономики. Все вышеперечисленные сектора рынка труда имеют достаточно широкий набор критериев и характеризуются различными показателями.

Внутрифирменный рынок труда охватывает систему отношений (организационно-правовых, экономических, информационных, социальных) между работодателями и наемными работниками, представителями их интересов в государстве по поводу расстановки работников на производстве, организации и охраны труда, продолжительности рабочего времени и оплаты, профессионального продвижения и переквалификации, стимулирования за дополнительные итоги.

В России внутрифирменный рынок развит слабо. Это объясняется не только недостатками организационно-правового характера, но и отсутствием единого подхода к информационной оценке спроса и предложения. В результате чего и происходит несоответствие между ростом числа вакансий и увеличением числа безработных, которое наблюдалось на рынке труда России на протяжении 1995-1998 гг. К тому же отсутствие законодательной базы регулирования взаимоотношений субъектов часто приводит к разбалансированности в единой системе рынка труда. На сегодняшний момент нуждаются в законодательной базе взаимоотношения работодателей и органов ФСЗ. Подаваемые заявки на свободные рабочие места не всегда носят объективный и полный характер. По нашим оценкам, лишь менее 46% работодателей Иркутской области постоянно подают списки вакансий на рабочие места. Более половины вакансий в области заполняется работодателями самостоятельно. В этом случае можно

утверждать о том, что в настоящее время на рынке труда имеет место формирование официально и неофициально заявленного спроса, которое ни структурно, ни качественно не взаимосвязано.

Это вызвано целым комплексом причин, среди которых можно выделить:

- отсутствие единой системы классификации профессий, специальностей и должностей;
- различные подходы к определению профессионально-квалификационных характеристик спроса и предложения труда;
- разные методологии, формы и содержание существующих классификаций профессий.

Обладая определенной структурой, развиваясь по определенным законам и под воздействием определенных факторов, рынок труда всегда имеет *главную цель* – *достижение эффективной занятости*. И от того, насколько эффективна организация и функционирование данной системы, зависит достижение поставленной цели. Между тем, функционирование рынка труда невозможно без определенных ограничений и условий. С учетом специфики экономической системы России можно выделить *следующие ограничения*, воздействующие на оптимальное функционирование системы рынка труда:

1. Институциональные, закрепляющие соответствующими экономическими и правовыми нормами равенство сторон в производственных отношениях "работник – работодатель". Это означает, что каждая из этих сторон может ставить свои требования как условия данного отношения. Главное условие равенства работника и работодателя – четкое определение того, что именно поступает в распоряжение работодателя: весь трудовой потенциал или только часть, выраженная в определении числа часов работы.

2. Общественное признание уникальной ценности человеческого труда, также зафиксированное в соответствующих правовых актах и социальных институтах. Это предполагает недопущение практики использования рабочей силы не по специальности, на работах с более низкой квалификацией.

3. Переориентация в деятельности государства с функции работодателя на функции регулирования отношений в области труда, в том числе между работником и работодателем.

4. Создание, наряду с государственным регулированием, новых и укрепление уже существующих социальных институтов, свя-

занных с формированием трудового потенциала, с теми или иными проблемами использования и вознаграждения труда.

5. Обеспечение необходимых условий для непрерывного развития партнеров в отношении "работник – работодатель"; работнику должны обеспечиваться условия для его профессионального роста, повышения уровня доходов семьи, улучшения условий социума; работодатель должен иметь простор и условия для развития производства.

В основе функционирования системы рынка труда лежит информация, которая характеризует параметры и изменения критериев субъектов рынка труда.

Неопределенность рыночной среды системы рынка труда может характеризоваться следующим:

- неизвестно число реальных и потенциальных покупателей товара рабочая сила;
- неясно, как точно они будут использовать данный товар, каким условиям и каким параметрам он будет соответствовать;
- неизвестны интересы и предпочтения участников сферы обмена;
- неизвестно, как принимается решение о найме рабочей силы и где оно реализуется;
- неясно, как можно повлиять на группу потенциальных потребителей товара рабочая сила в направлении, выгодном для его продавца;
- непонятно, как потребитель рабочей силы оценивает потребительную стоимость товара.

Существующая неопределенность может вызвать негативные последствия в системе рынка труда в результате информационного искажения взаимосвязи и оптимальной формализации параметров его развития.

Развитие рынка труда как устойчивого социального института (в свою очередь состоящего из комплекса обслуживающих его социальных институтов) – результат длительного исторического процесса, в основе которого лежит непрерывный количественный рост и усложнение производительных сил. Так, Д. Рикардо, во времена которого наиболее существенным признаком и проблемой рынка труда было определение естественной цены труда (естественной ценой труда является та, которая необходима, чтобы рабочие

имели возможность существовать и продолжать свой род без увеличения или уменьшения их числа), подчеркивал: "Естественная цена труда лежит в основе заработной платы, уровень которой определяется двумя факторами: первый – предложение и спрос на рабочие руки, второй – цена товаров, на которые расходуется заработная плата".

В условиях развития системы рынка труда расширяется и число его институтов, происходит усложнение взаимосвязей. Можно отметить, что социальными институтами, обслуживающими рынок труда в настоящее время, являются:

- сложившаяся система организации и оплаты труда;
- система регулирования рынка труда (структуры, выполняющие посреднические функции между работниками и работодателями, обеспечивающие в общенациональном или региональном масштабе соответствие между работой и работником, помощь в подготовке и переподготовке рабочей силы, в разрешении серьезных трудовых конфликтов);
- иерархия организационных форм, обеспечивающая прямые и обратные связи между общенациональным, региональным и местными рынками труда;
- система образования и подготовки кадров;
- социальное страхование от безработицы.

Развитие системы рынка труда предполагает определенные изменения в структуре субъектов системы. Эти изменения должны быть учтены. Динамика такого рода изменений для всех субъектов различна. К примеру, изменения в структуре, интересах, целях работодателей происходят быстрее, чем в структуре работника или службы занятости. Это объясняется тем, что производство изменяется более динамично. Чтобы соизмерить и сопоставить динамику и темпы изменений в системе внутрифирменного рынка труда, должны быть предусмотрены меры саморегуляции. Отсутствие системы самонастройки и саморегулирования приводит к возникновению на рынке труда диспропорций в структуре спроса и предложения, деформации в системе оплаты труда.

Наряду с совокупностью организационных структур система рынка труда многомерна функционально, и в ней находят свое отражение различные социально-экономические процессы, такие как: профессиональная подготовка, профессиональный отбор, матери-

альное стимулирование и оценка результатов, переобучение и найм, ценообразование и маркетинг и т. д. Кроме того, система рынка труда состоит из множества взаимосвязанных подсистем (результативность и производительность, оплата и нормирование труда и т. д.). В этом случае мы имеем дело с функциональной моделью системы рынка труда.

Таким образом, важной чертой системы рынка труда является динамичность структуры, ее изменение в зависимости от степени соответствия целей и этапов функционирования системы.

Функционирование системы рынка труда на принципах прямой и обратной связи позволяет определять возможности регулирования рынка с помощью определенных методов управления. В экономической системе рынок труда выполняет *определенные функции*, которые можно классифицировать следующим образом:

1. Размещающая функция. В ходе ее реализации происходит размещение рабочей силы, исходя и в соответствии со спросом. Данная функция предполагает, что организация и функционирование рынка труда должны служить рациональному размещению рабочей силы по отдельным предприятиям, отраслям и регионам. Формирование такой сети размещения является основой регулирования рынка труда на всех уровнях управления. Чем совершеннее система рынка труда, чем эффективнее методы достижения основных целей управления, тем заметнее проявление размещающей функции. Это означает, что эффективность экономики зависит от того, насколько оптимально происходит процесс функционирования системы рынка труда. В основном данная функция проявляется на региональном и макроэкономическом уровне.

2. Селективная функция заключается в выборе рабочей силы, исходя из спроса и предложения, а также из профессионально-квалификационных характеристик рабочей силы. Наиболее существенно проявляется эта функция на микроэкономическом уровне.

3. Распределительная функция связана с распределением доходов работников, исходя из соотношения спроса и предложения на рынке труда. В относительно несовершенном механизме рынка труда наблюдается нарушение в осуществлении данной функции. И наоборот, в совершенной форме рынка труда изменение доходов происходит в строгом соответствии со спросом и предложением на труд (рабочую силу).

Для того чтобы система рынка труда эффективно функционировала, необходима не только правильная организация инфраструктуры рынка труда, но и разумная организация и учет всех тенденций и факторов, формирующих рынок труда. Представляется, что функционирование системы рынка труда возможно при определенных условиях. Они характеризуют, во-первых, взаимоотношения независимых субъектов, которые представляют сторону спроса и предложения. Во-вторых, движущим источником взаимосвязей на рынке труда должны выступать экономические мотивы поведения субъектов на рынке труда, в-третьих, высокая профессиональная и территориальная мобильность субъектов на рынке труда.

Внешней средой, которая является объективной основой функционирования системы рынка труда, выступает общеэкономическая (конкурентная) среда. Именно это становится импульсом развития и динамической средой рынка труда, формирующей рыночную конъюнктуру.

До недавнего времени формирование спроса и предложения на рынке труда сводилось к выявлению лиц, которые имеют желание найти работу, и определению числа рабочих вакансий. С учетом специфических условий развития рыночных реформ в России можно выделить следующие особенности формирования спроса и предложения на труд:

1. Существенное значение имеет сам механизм формирования ставок заработной платы. Существующая практика определения конечных хозяйственных результатов деятельности предпринимателей ведет к рассмотрению альтернативных вариантов: направлять ли денежные средства на потребление или накопление; что выгоднее – направить значительную долю средств на пополнение основных средств или на оплату труда.

2. Значительно деформированный механизм налогообложения предприятий. Даже при значительном размере полученной прибыли предприниматель не может себе позволить увеличение заработной платы наемным работникам. В случае же увеличения заработка встает вопрос соотношения средств, направляемых на оплату и выплачиваемых при этом налогов.

3. Изменение форм собственности ведет к тому, что корпоративное управление расширяет количество вариантов определения размеров средств на оплату труда. Из наемного работ-

ник превращается в совладельца, который одновременно решает вопрос об увеличении или снижении заработка, исходя из решений коллективного органа – собрания собственников (акционеров). Поскольку выделение средств на оплату труда и стратегия предприятия в большей мере зависят от решения акционеров, то и конечный результат означает: будут ли заинтересованы в этом акционеры.

Развитие рынка труда способствует появлению новых условий превращения рабочей силы в экономическую форму непосредственного производителя (самозанятость) и в объект купли-продажи (товар). Эти условия реализуются, с одной стороны, посредством экономической формы личной собственности на рабочую силу в свободе индивидуума распоряжаться своей рабочей силой, а с другой – путем персонификации средств производства в хозяйствующем субъекте, осуществляющем полномочия работодателя. Сфера действия товарного отношения по поводу рабочей силы может сокращаться только по мере расширения численности тех, кто реализует личную экономическую свободу в форме индивидуального предпринимательства.

Обеспечение полной занятости экономически активного населения и максимальное удовлетворение потребности экономики в необходимой рабочей силе составляет двуединую цель управления рынком труда, продвижение к которой определяется эффективностью системы управления. Отлаженность этой системы зависит от темпов рыночных преобразований, качества правовой базы, наличия инфраструктуры рынка труда; немаловажную роль играет и состояние управляемости экономикой, состав целей социально-экономического развития государства в настоящий период. Важным, на наш взгляд, является выявление факторов, воздействующих на формирование конъюнктуры рынка труда.

25.2. Режимные факторы и действующие ограничения. Современное состояние рынка труда в регионах России

На рынок труда воздействует сложный комплекс факторов. Целесообразно выделить следующие блоки факторов, влияющих на рынок труда и изменяющих соотношение спроса и предложения рабочей силы: 1) природно-ресурсные; 2) демографиче-

ские; 3) экономические; 4) социальные; 5) организационные; 6) психологические (табл. 25.2.1).

Взаимообусловленность природных ресурсов и состояние рынка труда хорошо известны современной экономической науке. При этом можно сослаться на выводы, сделанные А. Сови из известных моделей "затраты - выпуск" В. Леонтьева: "В стране, обладающей обширными природными ресурсами или имеющей возможность приобретать необходимое сырье, возможности занятости не ограничены".

Таблица 25.2.1

Классификация факторов, влияющих на занятость населения

Факторы, влияющие на занятость населения					
природно-ресурсные	демографические	экономические	организационные	социальные	психологические
Географическое положение	Естественный прирост	Объем и структура производства	Организация труда, производства и управления	Уровень жизни населения	Общественные интересы
Природные ресурсы	Механический прирост	Структурные сдвиги	Организация работы службы занятости	Степень влияния государства	Общественное признание
Экологические условия	Демографическая структура	Инвестиционная деятельность	Приватизация	Уровень образования	Ответственность за труд
	Удельный вес экономически активного населения	Кредитно-финансовая деятельность		Состояние здравоохранения	Мотивация труда
		Инфляция		Степень развития профсоюзного движения	
		Цена труда		Социальное партнерство	
		Внешикономическая деятельность			

От объема запасов ресурсов зависят выбор мощности и сроки функционирования производства, от состава – целевое назначение ресурсов. Особенности вещественного состава в сочетании с физическим состоянием обуславливают выбор технологии; структура и пространственное положение – способы и средства отработки запасов, а территориальная приуроченность в сочетании с географией потребления сырья и продукта – характер влияния природной среды, территориальную организацию добывающего и перерабатывающего производства. Все это определяет спрос на рабочую силу.

Прирост населения и рост его потребностей при прочих равных условиях увеличивает давление на потребительский рынок, а он в свою очередь, давит на рынок труда, порождая спрос на рабочую силу. Если же рост производительности при данной интенсивности труда обеспечивает удовлетворение этих потребностей, то увеличения уровня занятости может и не произойти.

Следует отметить, что демографические процессы как экономические явления представляют собой взаимозависимые, взаимосвязанные факторы рынка труда. Причем население выступает как производитель и потребитель материальных и духовных благ. Рост населения способствует увеличению численности работников, творческих и производственных возможностей нации, но в то же время это лишь потенциал.

Среди экономических факторов, влияющих на рынок труда, прежде всего необходимо выделить следующие: общая экономическая динамика (спад производства); структурные сдвиги; состояние в кредитно-финансовой, инвестиционной и внешнеэкономической сферах; ситуация в сфере доходов (цена труда).

Если структура предложения рабочей силы отличается от структуры спроса на рабочую силу, то на рынке труда возникает проблема высокого уровня незанятости ЭАН. В этом случае структура спроса на рабочую силу целиком зависит от структурных сдвигов в производстве. Более прогрессивные направления в производстве требуют изменений в структуре предложения рабочей силы. Технический прогресс вызывает изменение потребности в специалистах различных профессиональных групп на рынке труда, в результате возрастает уровень занятости.

Для успешного регулирования конъюнктуры спроса и предложения на сегментном рынке рабочей силы необходимо учитывать следующие особенности. Воспроизводство рабочей силы, формирующее объем и структуру ее предложения, носит в основном территориальный разрез, а динамика, объем и структура спроса на нее – преимущественно отраслевой разрез.

На рынке труда рабочая сила функционирует как товар, поэтому должна иметь свою цену. Существуют разные точки зрения по поводу цены рабочей силы. Среди них следует выделить два главных подхода: один – стоимость и цена рабочей силы определяются на основе теории трудовой стоимости, а другой – теорией спроса и предложения. В настоящее время уже нельзя говорить об универсальности закона стоимости или закона спроса и предложения в определении цены товара рабочая сила.

Во-первых, рабочая сила, являющаяся товаром, не простой ресурс или фактор производства, и ее ни в коем случае нельзя отождествлять с другими ресурсами.

Во-вторых, современное государство стремится поддержать социальное партнерство между наемными работниками и работодателями, проводит политику распределения доходов, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Экономический рост и интересы социальной стабильности в обществе не могут быть поставлены в зависимость от действия рыночных механизмов, быть полностью доверены рынку.

В-третьих, важный элемент цены рабочей силы – минимум заработной платы, определяемый правительством, исходя из минимальной потребительской корзины, обеспечивающей физиологический минимум жизни. На него влияют ряд факторов: уровень экономического и социального развития страны, природно-географические условия, традиции и обычаи, религия, организованность лиц наемного труда, роль профсоюзов и государства, но не влияют спрос и предложение.

В-четвертых, чистой рыночной модели спроса и предложения по существу не бывает, а это не может не отражаться на определении цены рабочей силы.

В-пятых, основа стоимости цены рабочей силы в цивилизованных, в социально-экономическом отношении, странах – это нормальное воспроизводство рабочей силы при общественно нормаль-

ном труде. В цену рабочей силы, определяемую на рынке труда, входит обязательно такой эквивалент, как минимальная заработная плата, независимо от того, где будет работать человек. Другой ее эквивалент – цена жизненных средств, необходимых для нормального возмещения и воспроизводства рабочей силы в соответствии с конечными результатами труда. И третий элемент – конъюнктура на рынке труда, действие закона спроса и предложения.

Повышение цен на товары, входящие в набор жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, моментально сказывается на ее цене – заработной плате. Речь идет не о спросе и предложении, а о нормальном возмещении способности человека к труду, которое во многом зависит не только от величины номинальной зарплаты, но и от уровня цен, от насыщения рынка продовольственными товарами, квартирами и т. д.

В отличие от других товаров, которые экономически не могут реализовываться ниже цены издержек производства, цена рабочей силы в некоторых ситуациях, например, когда предложение превышает спрос, может падать ниже издержек своего воспроизводства, но не ниже установленного правительством минимума заработной платы. Если спрос на рабочую силу растет, то это стимулирует ее предложение. Если же растет предложение, то оно оказывает влияние на спрос двояко: с одной стороны, понижается цена рабочей силы, а с другой – может расти спрос на нее. Уменьшение затрат на заработную плату снижает издержки производства и замедляет рост цен. Если заработная плата растет пропорционально росту производительности труда, то при прочих равных условиях сократится уровень занятости. А если рост зарплаты опережает рост производительности труда, то возрастают издержки производства, поднимаются цены, неустойчивыми становятся занятость и экономика.

Социальные факторы связаны с особенностями формирования условий до функционирования труда на конкретном этапе социально-экономического развития. Среди данной группы факторов выделяются: уровень образования, здравоохранения, инфраструктуры экономики, сферы услуг для населения.

Организационные факторы. Изменение организационно-правовых форм предприятий, происходящее в ходе приватизации

госсобственности, акционирования предприятий, структурной перестройки, существенно влияет на занятость и безработицу, так как усиливаются процессы выталкивания работников с данного производства и притяжения в другие производства, в другие местности. Изменение структуры собственности вызывает изменение в количестве предложения рабочей силы на рынке труда. Это объясняется применением более прогрессивных форм организации производства и заработной платы, внедрением новейших технологий после трансформации собственности. Повышение эффективности производства немедленно повлечет высвобождение излишней рабочей силы.

Особенности поведения отдельных субъектов на рынке труда, как отмечает В. Г. Былков, связаны с психологической группой факторов. Ввиду того, что носителем рабочей силы являются люди, на их решениях в области применения своих способностей, в выборе профессии, оценке условий труда обязательно сказываются личностные характеристики. Исходя из жизненных устремлений, установок и планов, происходит процесс трудовой деятельности. К тому же довольно существенную роль играет сформировавшееся общественное мнение и общественная психология по поводу участия в общественном производстве, выполнения отдельных работ и видов деятельности. Учет и оценка общественной психологии позволяют выявить целевые и мотивационные предпосылки занятости населения. Таким образом, рассмотренные выше факторы образуют сложный комплекс, который определенным образом влияет на функционирование рынка труда. Безусловно, действие одного из факторов происходит при обязательном взаимном влиянии других, поэтому состояние рынка труда является результатом всей совокупности факторов.

25.3. Региональный маркетинг рынка труда

В основе маркетингового регулирования лежит высокая степень ограничений и неопределенности в системе рынка труда. Лишь маркетинг может определить соответствие параметров развития субъектов системы в рамках имеющихся ограничений.

Независимо от степени иерархии системы маркетинг предполагает осуществление функций управления. Но функции управления осуществляются не сами по себе, а с определенной целевой направ-

ленностью. К тому же система рынка труда представляет собой взаимодействие разных структурных элементов. Каждый из них в целях регулирования должен выполнять ряд функций. Среди них можно выделить:

ПЛАНИРОВАНИЕ / ПРОГНОЗИРОВАНИЕ – преследует целью определение тенденций, складывающихся на рынке труда, выявление масштабов и степени влияния факторов на изменение критериев развития самой системы (занятости и незанятости) как в текущем периоде, так и в перспективе. На этой стадии представляется возможным определение количественных показателей целевой функции развития системы рынка труда.

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ – осуществление учета движения совокупной рабочей силы, контроль за уровнем использования и оценка перспектив развития данного показателя на определенный период времени.

ОРГАНИЗАЦИЯ – представляет собой деятельность по созданию оптимальных информационных потоков в системе рынка труда. В процессе осуществления данной функции достигается рациональное соотношение между информацией о спросе и предложении на рабочую силу.

АНАЛИЗ – выявление факторов и оценка их воздействия на состояние субъектов рынка труда. Данная функция служит основой для планирования и регулирования.

РЕГУЛИРОВАНИЕ – определение мер и методов их регулирования на различных уровнях с целью доведения критерия (а это может быть занятость, незанятость) до оптимального состояния. Осуществление данной функции управления является основой функционирования системы рынка труда. Поскольку система имеет многокритериальный и многоуровневый характер, то и регулирование основано на осуществлении всей совокупности функций управления.

В настоящее время вся система регулирования рынка труда основана на "статической фиксации" и "принятии решений" по факту: человек вышел из состояния "занятости". В основе функционирования субъектов рынка труда (посредников) лежит именно констатирующая позиция. Как показывает практика, вся деятельность службы занятости направлена не на предупреждение изменения состояния рынка труда, а на преодоление этого состояния.

Следует различать *прямое и косвенное управление*. К непосредственному управлению относится разработка государством правовых и нормативных актов, оказывающих непосредственное воздействие на состояние рынка труда. Косвенное управление создает стимулирующие условия для экономической деятельности субъектов рыночных отношений и может предусматривать совершенствование налоговой системы, финансово-бюджетной, финансово-кредитной политики. Главной целью при этом является достижение сбалансированности спроса и предложения на рынке труда. Оптимального соответствия спроса и предложения можно достичь, имея всю информацию о субъектах рынка труда, которую можно получить на основе маркетинга.

Маркетинг служит наиболее существенным методом регулирования рынка труда. Это обусловлено тем, что главным моментом регулирования является обеспечение соответствия между спросом и предложением на рынке труда. Это соответствие можно достичь в *первую очередь* за счет повышения конкурентоспособности индивида на рынке труда, что осуществляется в результате оптимальной структуризации и рационализации субъектов рынка труда. *Во-вторых*, система рынка труда должна иметь регуляторы самонастройки и самоуправления. Информационной основой для данных процессов служит маркетинг. *В-третьих*, информация, функционирующая в системе, должна быть объективно оценена, чтобы служить основой для принятия определенных решений, касающихся повышения конкурентоспособности рабочей силы. *В-четвертых*, модель регулирования предполагает доведение рабочей силы до высокого уровня конкурентоспособности за счет осуществления ряда управленческих функций. И наконец, *в-пятых*, необходим механизм оценки объективных факторов, влияющих на динамику развития рынка труда в целом. В рамках функционирования системы рынка труда методом объективной оценки возможностей субъектов системы является маркетинг. Поскольку на рынке труда постоянно происходит процесс саморегулирования, самонастройки всей системы и приведение в соответствие спроса и предложения труда, то маркетинг должен определять сегменты, характеризующие отдельно спрос и отдельно предложение. В качестве не-

соответствия на рынке труда выступает безработное население, которое также должно быть подвергнуто маркетингу.

Попытки соединения теории маркетинга с теорией рынка труда носили не всегда оправданный и подчас второстепенный характер. Для многих исследователей маркетинг выступал как самоцель для разрешения отдельных незначительных задач регулирования занятости. Достаточно часто из теории маркетинга извлекались отдельные, фрагментарные положения, которые выгодно использовались при объяснении ряда причин и факторов дисбаланса, наблюдающегося на рынке труда.

Маркетинг труда должен учитывать в первую очередь специфичность самого "товара" – рабочая сила. Среди отличительных особенностей товара "рабочая сила" можно выделить те, которые связаны с личностными, социально-демографическими, экономическими и организационно-экономическими характеристиками.

В рабочей силе как товаре проявляются социально-экономические последствия и причины, связанные с запросами работников. Это в первую очередь выражается в том, что каждый из них имеет свои, присущие только для него критерии и установки. Маркетинг рабочей силы призван соотнести возможности и перспективы работодателя и комплекс критериев, с которыми выступает на рынке труда наемный работник. Весь этот комплекс установок, с которыми выступают на рынке труда работники, можно сгруппировать следующим образом:

1. Установки экономического характера предполагают получение высокого заработка в соответствии с квалификацией, уровнем компетенции, знаний и умений работника:

- иметь стабильный и достаточный доход, получение экономических гарантий в части дивидендов по акциям, наличие собственного капитала в капитале предприятия;

- возможность открыть свое дело для получения дополнительного дохода.

2. Установки организационного характера проявляются в возможности получить работу близко от места жительства:

- возможность иметь время для самообразования и повышения качества рабочей силы;

- организация труда и производства должна соответствовать

требованиям индивидуума;

- возможность ведения личного приусадебного и подсобного хозяйства.

3. Установки социального характера:

- получение социальных гарантий в части получения жилья, детских дошкольных учреждений, социальных благ для себя и членов семьи;

- возможности проведения досуга.

4. Установки морально-психологического характера касаются удовлетворенности условиями труда, профессией и специальностью:

- удовлетворенность взаимоотношениями в коллективе и с руководителями, возможности продвижения по службе, получения достойного положения в обществе.

Достичь вышеперечисленных целей можно в случае занятости владельца рабочей силы. Сам же процесс найма является отправной точкой для соизмерения и соответствия требований работника и работодателя. Таким образом, рыночная оценка рабочей силы может быть получена лишь в сфере обращения. Предварительный маркетинг рабочей силы дает возможность лишь определить конкурентоспособность на определенный период времени. В дальнейшем стоимость рабочей силы может изменяться в зависимости от рыночной конъюнктуры и экономической ситуации на рынке труда.

Это означает, что только маркетинг рабочей силы может с большей степенью достоверности определить стоимость рабочей силы. Стоимость рабочей силы будет формироваться в процессе удовлетворения основных требований, предъявляемых со стороны работодателя, и варьировать в зависимости от степени конкурентоспособности. В процессе маркетинга рабочей силы необходимо ответить на ряд вопросов, связанных с оценкой конкурентоспособности отдельного работника или профессионально-квалификационной группы. Маркетинг дает возможность не только определить конкурентоспособность рабочей силы, но и главным образом на его основе можно предварительно оценить стоимость товара "рабочая сила". Кроме этого, целью маркетинга рынка труда является определение конкурентоспособности и дальнейшее продвижение товара на рынке. Поэтому чем точнее будет определена степень конкурентоспособности товара, тем оперативнее можно довести товар до необходимых параметров. Это означает, что в случае если конкретная рабочая сила

не обладает достаточной конкурентоспособностью (по некоторым параметрам или одному из них), то необходим комплекс мер (подготовка, переподготовка, повышение квалификации) с целью увеличения конкурентных возможностей. Учитывая, что отдельные параметры, характеризующие рабочую силу, носят постоянный "жесткий" (пол, возраст, социальный статус и т. д.), а некоторые изменяющийся "мягкий" (образование, стаж и т. д.) характер, целесообразно оценку конкурентоспособности связывать с ними. Критерияльной основой конкурентоспособности будет являться соотношение спроса и предложения, которое характеризует конъюнктуру рынка труда. Именно оценка конкурентоспособности, на наш взгляд, лежит в основе предпосылок регулирования системы рынка труда.

Маркетинг, являясь одной из функций такого управления, должен предусматривать стратегическое планирование и прогнозирование, информационные маркетинговые исследования спроса и сегментирование предложения на рынке труда.

Поскольку система рынка труда предполагает функционирование спроса и предложения, соответственно, маркетинг должен охватывать эти взаимосвязанные сферы. Это означает, что сегментирование целесообразно осуществлять как для рабочей силы, так и для незанятого населения.

Цели и задачи маркетинга для различных сегментов будут разными. Если для занятой рабочей силы маркетинг преследует цели, связанные с определением достойной цены, профессиональным продвижением, то для незанятой части населения целью маркетинга может служить доведение до оптимального уровня конкурентоспособности на рынке труда.

Следует различать *несколько этапов маркетинга*. **Первый этап** маркетинга предполагает исходную оценку рабочей силы на основе имеющейся информации (базовое образование, пол, возраст, семейное положение). **Второй этап** – предварительный маркетинг. Он основан на соизмерении интересов субъектов рынка труда. **Третий этап** – встречный маркетинг, предполагает оценку совпадения целей, преследуемых работником и работодателем.

Относительно субъектов рынка труда, которые заинтересованы в проведении маркетинга, можно выделить: маркетинг, осуществляемый работодателем, маркетинг, проводимый органами службы занятости, самомаркетинг.

На различных уровнях, на отдельных этапах маркетинга происходит формирование различных целевых установок. Если работодателя интересуют в первую очередь оценка и анализ качественных характеристик рабочей силы и организация внутрифирменного рынка труда, то работника или безработного в большей мере будут волновать проблемы соответствия потребностям работодателя. Органы службы занятости должны осуществлять более детальный и комплексный маркетинг с оценкой региональных и прочих особенностей различных сегментов рынка труда. До сих пор ни в теории, ни в практике их деятельности маркетинг рабочей силы не используется.

Этапы маркетинга должны осуществлять оценку факторов конкурентоспособности, которые для различных категорий работников разные. На каждом этапе процесса маркетинга должна осуществляться оценка занятого и незанятого населения.

Наиболее разработанным в теории рынка рабочей силы является положение о сегментации рынка труда. Структуризация рынка труда предполагает наличие в рамках единого общенационального рынка труда отдельных рынков труда, различающихся по демографическим, профессиональным, региональным и иным признакам. Такой подход принято называть сегментацией рынка труда.

В зарубежной экономической литературе данная проблема рассматривалась подробно и достаточно давно. Наиболее существенные работы по вопросам сегментации рынка труда выходили в США. Это работы таких авторов, как Пайор, Доринджер, Ходсон, Кауфман, Блустоун, Эдварде. Довольно плодотворно в этой области работают французские ученые-экономисты: Мишон, Леруа, Селье.

У нас в стране проблема сегментирования рынка труда получила только теоретическое развитие. Здесь сказывается не только формирующийся рыночный механизм в области труда, но и отсутствие ряда методических и концептуальных разработок в этой сфере.

Основной идеей сегментации рынка труда является разделение занятого населения на определенные сегменты по различным признакам. Сегментирование рынка труда должно предусматривать разделение как занятого, так и незанятого населения по отдельным признакам. Многие авторы в качестве подходов к сегментированию рынка труда признают территориальный аспект. Такой подход правомерен лишь при рассмотрении отдельной территориальной рыночной "ниши". В целом же концептуальная модель сегментации

рынка труда должна быть основана на системной методологии. Мы считаем, что сегменты рынка труда формируются и взаимодействуют не только в рамках одной территории или на определенных принципах, но, главное, они сегментируются по формам и видам деятельности, по мотивам и экономическим интересам и т. д.

Таким образом, в основу сегментации рынка труда могут быть положены различные факторы и подходы к их классификации. Они зависят в первую очередь от масштабов рассмотрения самого рынка труда.

Предлагая рассмотрение рынка труда в широком смысле слова, мы считаем, что сегментный подход будет лежать в основе определения и оценки факторов, оказывающих решающее воздействие на формирование спроса и предложения на рынке труда.

Формирование рынка труда происходит в определенных специфических социальных условиях, и на процесс формирования рынка рабочей силы воздействуют многообразные особые факторы, поэтому существующий маркетинговый подход должен это учитывать.

Попытки определения факторов и условий формирования рынка труда, предпринимаемые в региональных программах занятости населения, носят перспективный и довольно приблизительный характер. Основные тенденции формирования рынка труда в данных документах не показывают динамики самого процесса. Как свидетельствует опыт деятельности бирж труда стран с развитой рыночной экономикой, оценка рыночной ситуации позволяет с определенной степенью достоверности выявлять:

- динамику и тенденции в соотношении спроса и предложения;
- конкурентоспособные профессии и специальности в рамках отдельных сегментов рынка труда;
- возможную численность незанятого населения, перспективы и направления их использования.

Однако обособленное рассмотрение и оценка отдельных позиций может привести, а иногда и приводит, к неверной характеристике рыночных процессов в области труда и занятости. Отсутствие достаточно продуманной и методически обоснованной системы выявления и оценки конъюнктурных процессов приводит часто к тому, что наряду с наличием безработных имеется значительный спрос на профессии по одним и тем же профессионально-квалификационным

группам. Главным становится определение вариантов, при которых профессия, специальность, личность или другие характеристики будут считаться конкурентоспособными.

Таким образом, маркетинг рынка труда должен предусматривать оценку конкурентоспособности как работающих, так и незанятого населения. Причем для каждой группы населения необходим дифференцированный подход.

Цели и задачи маркетинга на различных уровнях управления, на различных этапах развития системы рынка труда будут несколько иные. В основе первой стадии маркетинга должна лежать национальная модель сформировавшегося рынка труда. Поскольку в России рынок труда находится на этапе формирования, целесообразно обратиться к анализу моделей рынка труда развитых стран с рыночной экономикой. В зависимости от комплекса мер регулирования рынка труда, его институализации и организации каждая страна с рыночной экономикой обладает своей моделью рынка труда, имеющей больше или меньше общих черт с другими странами.

Глава 26. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА

- 26.1. Понятие и типы денежных систем
- 26.2. Предложение и спрос на деньги
- 26.3. Теоретические модели спроса на деньги
- 26.4. Модель денежного рынка. Равновесие на денежном рынке

Как гласит одна древнеримская максима, "лишь деньги приводят все в нашем мире в движение". Эта мысль может быть и не бесспорна, но тем не менее вряд ли кто-нибудь будет отрицать значение денег для экономики. Деньги – это неотъемлемая часть нашей повседневной жизни, один из факторов, определяющих не только благополучие отдельного человека или семьи, но и здоровье и процветание любой экономической системы. Что такое деньги и их сущность мы уже выяснили (см. главу 4). Здесь нам предстоит изучить сущность денежной системы, механизм функционирования денежного рынка.

26.1. Понятие и типы денежных систем

Денежная система – это исторически сложившаяся в каждой стране форма организации денежного обращения и законодательно установленная государством.

Рынок невозможен без денег и денежного обращения. Последнее представляет собой движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг. Денежное обращение обслуживает куплю-продажу товаров и услуг, а также движение финансового рынка. В США 85% платежного оборота приходится на финансовые операции. Такая связь денежного обращения с финансами служит основанием для некоторых экономистов определять денежное обращение как регулируемую законодательно систему финансов в стране (Х. Зайдель, Р. Теммен).

Важнейшими элементами денежной системы являются:

Национальная денежная единица Масштаб цен	Мера денег, принятая в стране за единицу (рубль, доллар, евро и др.) Весовое количество денежного металла, в котором выражаются цены товаров и услуг, принятые в стране в качестве денежной единицы и ее составных частей
Система эмиссии денег	Учреждения, выпускающие деньги и ценные бумаги; законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение
Формы денег	Овеществленная в определенном типе всеобщего эквивалента меновая стоимость, которая в состоянии обеспечить устойчивость обращения товаров и услуг, являясь законным платежным средством в наличном обороте
Валютный паритет	Соотношение с другими валютами
Институты денежной системы	Государственные и негосударственные учреждения, регулирующие денежное обращение

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством.

История денежной единицы России

Термин "рубль" возник в XIII в. в Новгороде. Так стала называться половина разрубленной гривны – слитка серебра весом около 200 г, служившей в то время денежной и весовой единицей. С 1534 г., когда образовалась единая монетная система Российского государства, рубль становится и основной денежной единицей. Один рубль делился на 2 полтины, 4 полуполтины, 100 копеек, 200 денег, 400 полушек. В начале XVII в. серебряное содержание рубля составляло 48 г. При Петре I создается первая десятичная монетная система, основной единицей которой стал рубль, равный 100 копейкам. С 1704 г. рубль приравнялся к весу западноевропейской денежной единицы – талера (28,4 г), что ввело русский рубль в круг европейских монетных систем. В 1725-1726 гг. чеканились медные рубли – плиты весом в 1,6 кг.

С 1764 г. серебряное содержание рубля снизилось до 18 г, а в 1769 г. для покрытия расходов, вызванных войной с Турцией, правительство выпустило бумажные рубли – ассигнации. Их обеспечением должны были служить "сестрорецкие медные рубли" весом в 1 кг каждый. С 1841 г. в обращении появился бумажный кредитный рубль, а с 1897 г. рубль переведен на золотую основу. Обращались золотые монеты в 5,7 1/2 (полуимпериал), 10 и 15 (империал) рублей.

Первый советский рубль выпущен в 1919 г. в виде кредитного билета. В 1921 г. в РСФСР отчеканены первые серебряные советские рубли. В соответствии с денежной реформой 1922-1924 гг. в обращение был выпущен бумажный червонец с золотым обеспечением, равным золотому содержанию дореволюционной десятирублевой монеты, и золотой червонец весом в 8,6 г, а также печатались государственные казначейские билеты в 1, 3 и 5 рублей и серебряные рубли (18 г чистого серебра). В 1937 г. исчисление рубля устанавливается на базе американского доллара, содержащего 0,889 г золота (1 дол. равнялся 5,3 руб.). В 1950 г. рубль был переведен на золотую основу с содержанием 0,222 г чистого золота. В 1961 г. с повышением в СССР масштаба цен в 10 раз золотое содержание рубля было определено в 0,987 г чистого золота.

Сегодня рубль переживает трудные времена. Инфляция "съела" его бывшее содержание: так рубль реагирует на наши промахи на пути к новой рыночной экономике. Но ведь история рубля – это история Российского государства. Его взлеты и падения отмечали войны и смуты, экономические реформы и эпохи процветания. И сила сегодняшнего и завтрашнего российского рубля будет во многом зависеть от наших успехов на пути к цивилизованной, здоровой экономике.

В зависимости от вида обращаемых денег выделяются *два типа* систем денежного обращения:

- система обращения металлических денег, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежный металл (слитки или монеты);

- система обращения кредитных и бумажных денег, когда золото вытеснено из обращения и поэтому кредитные и бумажные деньги не могут быть обменены на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств, внешне выступающих в двух формах: *наличной и безналичной*. По объему наличные деньги значительно уступают денежным средствам, находящимся на банковских счетах: банкноты и разменная монета в современных условиях составляют лишь около 10% всех денежных средств.

История свидетельствует о существовании таких разновидностей денежных систем, как *биметаллизм*, базирующийся на использовании в качестве денег двух металлов – золота и серебра (XVI-XIX вв.), и *монометаллизм*, использующий в обращении лишь один металл – золото, а бумажные и кредитные деньги свободно обмениваются на этот металл.

Монометаллизм исторически существовал в виде трех стандартов: золотомонетного (свободное обращение золотых монет); золотослиткового (предусматривалась возможность обмена знаков стоимости на золото лишь по предъявлению суммы, соответствующей цене стандартного слитка); золотодевизного (когда банкноты разрешалось обменивать на иностранную валюту – деви́зы, разменную на золото).

Мировой экономический кризис 1929-1933 гг. положил конец эпохе монометаллизма. На его место приходит система не-

разменных кредитных денег, которая характеризуется следующим:

- демонетизацией золота;
- отменой золотого содержания банкнот;
- значительным расширением безналичного оборота;
- господствующим положением кредитных денег;
- усилением эмиссии денег в целях кредитования частного предпринимательства и государства;
- государственным регулированием денежного обращения.

Различают также денежную *систему с твердым обеспечением и свободное денежное обращение*. Такое различие связано с регулированием дефицита денежной массы в обращении. В системах с твердым обеспечением нехватка денег законодательно обеспечивает положение о нормах покрытия. В то же время существует опасность недостаточного снабжения народного хозяйства деньгами (*дефляция*), если в развивающейся экономике денежная масса не может быть увеличена из-за нехватки золотых запасов в центральном банке. При свободном денежном обращении всегда существует опасность чрезмерного увеличения денежной массы (*инфляция*), так как не существует никаких законодательных положений о покрытии находящихся в обращении денег.

Мнообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения *денежной массы*.

26.2. Предложение и спрос на деньги

Денежная масса – совокупность всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы выделяется *активная часть*, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и *пассивная часть*, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые *"квази-деньги"* (от латинского – как-будто, почти), т. е. денежные средства на срочных

счетах, сберегательных вкладах, депозитных сертификатах, акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства.

Совокупность наличных денег (металлические деньги и банкноты) и денег безналичных расчетов в центральном банке (бессрочные вклады) составляют деньги центрального банка. Их называют также *монетарной или денежной базой*, так как они определяют суммарную денежную массу в народном хозяйстве.

Денежная масса, которой располагает народное хозяйство для осуществления операций обмена и платежа, зависит от предложения денег банковского сектора и от спроса на деньги, т. е. стремления учреждений не банковского сектора иметь у себя определенную денежную сумму в виде наличных денег или вкладов до востребования (рис. 26.2.1).

Предложение и спрос на деньги определяют, в основном, объем и конъюнктуру денежного рынка.

Под предложением денег обычно понимают денежную массу в обращении", т. е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Однако ни среди государственных должностных лиц, отвечающих за регулирование денежного предложения, ни среди экономистов нет единой точки зрения на то, из каких отдельных элементов состоит денежное предложение.

– Разнообразие форм вложения финансовых средств достигло такой степени, что переход от собственно денег (банкноты, вклады до востребования) к ликвидным и полуликвидным формам их размещения совершается незаметно. В результате граница между деньгами и неденежными авуарами теперь не такая четкая, как раньше.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, или так называемые *денежные агрегаты*. *Денежные агрегаты – это такие группировки активных активов, которые могут служить альтернативными измерителями денежной массы (M1, M2, M3, L и D).*

К ним обычно относят следующие:

1. Агрегат M-1 – "деньги для сделок" – это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги и банковские деньги

(транзакционные депозиты, в том числе вклады до востребования, прочие чековые депозиты).

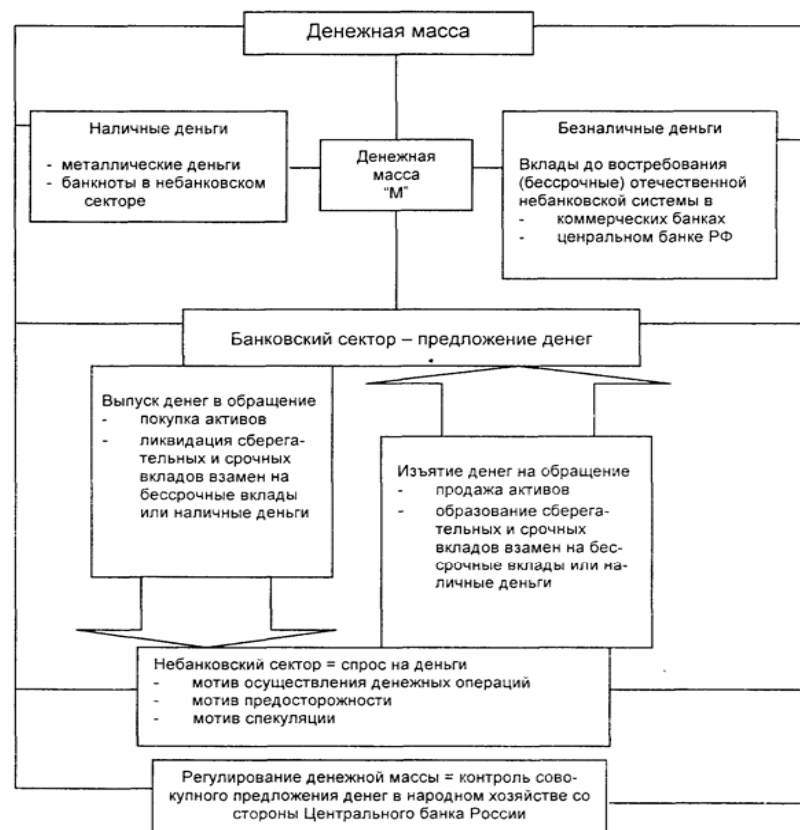


Рис. 26.2.1

Первый денежный агрегат, а именно он в течение многих лет играл роль доминирующего измерителя денежной массы, акцентирует внимание на санкции денег как средства обращения. Почти все обменные операции осуществляются с помощью двух высоколиквидных активов – наличных денег и транзакционных депозитов. **Наличные деньги** – это металлические монеты и бумажные деньги. **Транзакционные депозиты** – это такие депозиты (или вклады), средства с которых могут быть переведены дру-

гим лицам в виде платежей по сделкам, осуществляемым с помощью чеков или электронных денежных переводов. **Сумма наличных денег и вкладов до востребования обозначается термином Параметр М1.**

Транзакционные вклады принимаются как коммерческими банками, так и сберегательными институтами – двумя тесно связанными типами финансовых посредников в совокупности имеющих название **депозитные институты**. Обычно все депозитные институты обозначаются одним словом "банки", однако специалисты применяют этот термин только по отношению к коммерческим банкам.

Транзакционные депозиты подразделяются на две категории – вклады до востребования (вклады, не приносящие процента, но позволяющие их владельцам пользоваться чеками и электронными переводами) и другие чековые депозиты (они отличаются от вкладов до востребования тем, что приносят проценты). Вклады до востребования (средства на счетах) дают возможность владельцам получать деньги в любое время по первому требованию и производить расчеты с помощью выписки счета или электронной системы платежей. Деньги на эти счета зачисляются и снимаются как частями, так и целиком. Недостаток этих счетов в том, что по ним не выплачиваются, либо выплачиваются очень низкие проценты. В России по некоторым видам вкладов до востребования банки выплачивают проценты, но в этом случае с клиентов удерживаются комиссионные за оказываемые банком услуги по перечислению средств. По депозитам до востребования банк обязан хранить минимальный резерв в Центральном банке в большей норме, чем по срочным вкладам.

2. Агрегаты М-2 и М-3 включают, кроме М-1, денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты. Эти средства не являются деньгами, поскольку их невозможно непосредственно использовать для сделок купли-продажи, а их изъятие подчинено определенным условиям, однако они сходны с деньгами в двух отношениях: с одной стороны, они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг, с другой – позволяют осуществлять накопление денег. Не случайно их называют "почти деньгами".

Более широкий денежный агрегат: деньги как ликвидное средство накопления. Параметр M2.

Второй денежный агрегат основан на способности денег быть ликвидным средством накопления покупательной способности. Этот агрегат включает в себя ряд активов, имеющих фиксированную номинальную стоимость и способность превращаться для совершения платежей в наличные деньги или транзакционные депозиты; однако в большинстве случаев эти активы не могут непосредственно переводиться от одного лица к другому (ни способом электронного денежного перевода, ни посредством чека). **В этот денежный агрегат входят следующие виды активов:**

1) взаимные фонды денежного рынка. Этим термином обозначаются независимые финансовые посредники, которые продают титулы собственности населению и используют вырученные средства для покупки краткосрочных ценных бумаг с фиксированным процентом. Почти вся прибыль от этих ценных бумаг (за вычетом небольшой платы за услуги) переходит к владельцам титулов собственности. Поскольку покупаемые ценные бумаги имеют очень устойчивую номинальную стоимость, фонды могут гарантировать, что стоимость одного титула собственности будет постоянной. Взаимные фонды денежного рынка предоставляют их акционерам ограниченные возможности для пользования чеками и электронными переводами, и на практике эти фонды используются для совершения платежей гораздо реже, чем обычные транзакционные депозиты;

2) депозитные счета денежного рынка. Специальные вклады в депозитных институтах, сходные со взаимными фондами денежного рынка;

3) сберегательные вклады. Вклады в депозитных институтах, приносящие процент; средства с них могут быть изъяты без штрафов в любое время, однако эти вклады не дают их владельцам права на пользование чеками. Появление в последние годы специальных банковских автоматов, позволяющих иметь круглосуточный доступ к депозитным средствам, помещенным на сберегательные вклады, повысило ликвидность этих активов;

4) срочные вклады. Вклады в депозитных институтах, приносящие процент, велики, что делает эти вклады почти таки-

ми же ликвидными, как и сберегательные. Срочные и сберегательные вклады помещаются в банк физическими или юридическими лицами с целью получения дохода, зависящего от срока и суммы вклада. Следует отметить, что быстрый рост срочных вкладов несколько снижает доходность банка, но повышает уровень ликвидности баланса;

5) однодневные соглашения об обратном выкупе (RP). Это краткосрочные ликвидные активы, представляющие собой договоры о согласии фирмы или частного лица купить у некоего финансового учреждения ценные бумаги с тем, чтобы перепродать их обратно на следующий день по заранее оговоренной цене. Разность цены продажи и цены перепродажи эквивалентна процентным выплатам за использование денежных средств. Ее величина определяется в ходе заключения соглашения. Однодневные соглашения об обратном выкупе в основном используются фирмами и финансовыми посредниками;

6) однодневные займы в евродолларах. Это краткосрочные ликвидные активы, аналогичные соглашениям об обратном выкупе (RP) и служащие для операций с долларовыми фондами, которые находятся на балансах депозитных институтов вне страны. Широко используются в международном бизнесе. В совокупности с наличными деньгами и транзакционными депозитами эти активы представляют собой **Параметр M2**.

Таким образом, **Параметр M2 – это денежный параметр**, включающий в себя M1, сберегательные, срочные вклады, однодневные соглашения об обратном выкупе (RP), однодневные займы в евродолларах, а также принадлежащие семейным хозяйствам пай взаимных фондов денежного рынка. Как правило, параметр M2 по объему в четыре раза больше, чем M1. Кроме активов, входящих в параметр M2, **используются и другие несколько менее ликвидные активы.** Например, многие депозитные институты продают депозитные сертификаты (ДС) – сертификаты крупных срочных вкладов, основными покупателями этих активов являются фирмы. Депозитные сертификаты могут быть проданы их владельцам и до наступления даты погашения. Владелец же обыкновенного срочного вклада может получить свои средства, только погасив счет в банке-эмитенте. Поскольку цена, по которой продается депозитный сертификат, подвержена некоторым

изменениям, его номинальная стоимость до погашения не является полностью фиксированной. В этом смысле депозитные сертификаты по своей сущности ближе к ценным бумагам, чем к вкладам.

Существуют также и так называемые, *срочные соглашения* об обратном выкупе и срочные займы в евродолларах. Эти активы отличаются от однодневных тем, что срок их действия обычно превышает 24 часа и иногда составляет даже несколько месяцев.

Сумма параметра M2, депозитных сертификатов, срочных соглашений об обратном выкупе (RP), срочных займов в евродолларах и титулов собственности взаимных фондов денежного рынка, принадлежащих различным институтам, представляет собой денежный агрегат, который называется **Параметр M3**.

3. Наиболее полные агрегаты денежного предложения – L и Д. L наряду с M-3 включает прочие ликвидные (легкорезализуемые) активы, такие краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат Д включает как все ликвидные средства, так и залоговые, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты.

При таком количестве различных денежных агрегатов вполне естественен вопрос: "Какой же из них дает наилучшую оценку величины денежной массы?" Однако этот вопрос не имеет однозначного ответа. Скорее, он порождает другой вопрос: "Для каких именно целей необходима эта оценка?"

Если ставится задача *измерения статического количества активов*, используемых в качестве платежного средства, *то лучшим является параметр M1*. Хотя титулы собственности взаимных фондов и депозитные счета денежного рынка технически возможно использовать для совершения сделок, эти активы используются в подобных целях гораздо реже, чем обычные транзакционные депозиты. Большинство владельцев акций взаимных фондов денежного рынка пользуются ими как средством краткосрочного накопления стоимости.

Относительное сходство параметра M1 с традиционным определением денег сделало этот параметр доминирующим денежным агрегатом на многие годы. Однако существует и другой подход, сторонники которого оспаривают первенство M1. Истоки

такой точки зрения – в уравнении обмена $MV = PY$. Авторы этого подхода задались вопросом: какое именно "M" находится в наиболее устойчивом и предсказуемом отношении к другим переменным этого уравнения?

Денежный агрегат, наиболее тесно связанный с остальными переменными, является и наиболее полезным как в качестве базиса для экономической теории, так и для проведения экономической политики.

В течение многих лет лишь незначительное меньшинство экономистов считало, что параметр M2 более устойчиво связан с другими переменными из уравнения обмена, чем параметр M1. Эта точка зрения стала более распространенной в конце 1980-х гг. По-видимому, организационные и политические изменения начала 1990-х гг. привели к росту стабильности зависимости M2 от остальных переменных и к снижению стабильности подобной зависимости для параметра M1.

Тем не менее ряд экономистов считает, что ни один из традиционных денежных агрегатов не является оптимальным как с точки зрения теории, так и с точки зрения экономической политики. Они указывают на то, что параметры M1, M2 и другие представляют собой произвольные выборочные точки из некоего континуума ликвидности. Ученые, придерживающиеся этой точки зрения, говорят, что взамен произвольной системы группировки активов необходимо создать некий общий взвешенный агрегат всех ликвидных активов. Один из таких экспериментальных денежных агрегатов взвешивает каждый актив в соответствии с его скоростью оборота, т. е. отношением годового объема сделок к среднему количеству средств, вложенных в этот актив. Эта оценка придает относительно значительный вес наличным деньгам и транзакционным депозитам, которые используются в большом количестве сделок, и, следовательно, имеют высокие скорости оборота. По сравнению с этими активами взаимные фонды денежных рынков, которые редко используются для совершения сделок, зато используются как средство сохранения стоимости, получают меньший вес.

Следует отметить, что в современной литературе традиционно подчеркивается роль параметра M1, но это не означает отрицания полезности других денежных агрегатов. Кроме того, все

большее число экономистов считает параметр M2 стандартным показателем, который может быть более полезным инструментом осуществления текущей денежно-кредитной политики. Некоторые экспериментальные денежные агрегаты этого типа имеют многообещающие перспективы, но ни один из них еще не доказал своего решительного преимущества перед традиционными способами оценки денежной массы.

Агрегаты M3, L и Д более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем M1: резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Так, быстрый рост денежной массы и кредита сопровождается периодом подъема, а их сокращение часто сопровождается спадами. Однако большинство экономистов предпочитают использовать агрегат M1, так как он включает активы, непосредственно используемые в качестве средства обращения. Мы также в дальнейшем будем понимать под предложением денег агрегат M1.

Каким образом деньги поступают в экономику, позволяя ей функционировать и развиваться с наибольшей эффективностью, или другими словами, кто определяет денежное предложение? Деньги эмитируются (выпускаются в обращение) тремя типами учреждений: коммерческими банками, государственным казначейством и эмиссионным банком.

Спрос на деньги вытекает из двух функций денег – быть средством обращения и средством сохранения богатства. В первом случае речь идет о **спросе на деньги для** заключения сделок купли-продажи (транзакционный спрос), во втором – о **спросе на деньги как средстве приобретения прочих финансовых активов** (прежде всего облигаций и акций). **Транзакционный спрос** объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах коммерческих банков и иных финансовых институтов с целью осуществления как запланированных, так и незапланированных покупок и платежей. Спрос на деньги для сделок определяется, главным образом, общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номинальному ВВП. **Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов** определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно про-

порционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражается **кривой спроса на деньги** (D_m) (рис. 26.2.1).

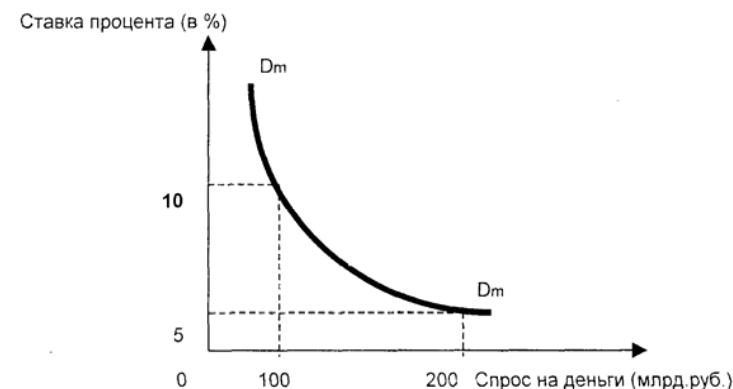


Рис. 26. 2.1. Кривая спроса на деньги

Кривая общего спроса на деньги (D_m) обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

26.3. Теоретические модели спроса на деньги

1. Спрос на деньги и количественная теория

Современная трактовка количественной теории основана на понятии скорости обращения денег в движении доходов, которая определяется как:

$$V = \frac{P \times Y}{M},$$

где M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения денег;

P – абсолютный уровень цен;

Y – реальный объем производства.

Если преобразовать формулу этого уравнения следующим образом, то мы увидим, что количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости об-

ращения денег. Если заменить M в левой части уравнения на параметр D_m – величину спроса на деньги, то получим

$$D = \frac{P \times Y}{V}.$$

Из этого уравнения следует, что величина спроса на деньги зависит от следующих факторов:

- от абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;
- от уровня реального объема производства. По мере его роста повышаются и реальные доходы населения, а значит, людям потребуется больше денег, так как наличие более высоких реальных доходов подразумевает и рост объема сделок;
- от скорости обращения денег. Соответственно все факторы, влияющие на скорость обращения денег, будут влиять и на спрос на деньги.

2. Спрос на деньги в Кейнсианской модели

Дж. М. Кейнс рассматривал деньги как один из типов богатства и считал, что та часть активов, которую население и фирмы желают хранить в форме денег зависит от того, насколько высоко они ценят свойство ликвидности. Деньги $M-1$ являются абсолютно ликвидными активами. Дж. Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги теорией **предпочтения ликвидности**.

Как считал Дж. Кейнс, три причины побуждают людей хранить часть их богатств в форме денег:

- 1) для использования денег в качестве средств платежа (**транзакционный мотив** хранения денег);
- 2) для обеспечения в будущем возможности распоряжаться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег (**мотив предосторожности**);
- 3) **спекулятивный мотив** – мотив хранения денег, возникающий из желания избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в форме облигаций в периоды ожидаемого повышения норм ссудного процента.

Именно этот мотив формирует обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

Современная теория спроса на деньги отличается от теоретической модели Дж. Кейнса следующими особенностями:

1. Она рассматривает более широкий диапазон активов, помимо беспроцентного хранения денег и долгосрочных облигаций. Вкладчики могут обладать портфелями как с приносящими процент формами денег, так и с беспроцентными формами денег. Помимо этого они должны обладать иными видами ликвидных активов: средства на сберегательных и срочных счетах, краткосрочные ценные бумаги, облигации и акции корпораций и т. п.

2. Современная теория отвергает разделение спроса на деньги на основании транзакционных, спекулятивных мотивов и мотива предосторожности. Процентная ставка влияет на спрос на деньги, но лишь вследствие того, что норма процента представляет собой альтернативную стоимость хранения денег.

3. Современная теория рассматривает богатство как основной фактор спроса на деньги.

4. Современная теория включает в себя и другие условия, влияющие на желание населения и фирм предпочесть ликвидный актив, например изменения в ожиданиях: при пессимистическом прогнозе на будущую конъюнктуру величина спроса на деньги будет расти, при оптимистическом прогнозе спрос на деньги упадет.

5. Современная теория учитывает наличие инфляции и четко разграничивает такие понятия, как реальный и номинальный доход, реальную и номинальную ставку процента, реальные и номинальные величины денежной массы.

26.4. Модель денежного рынка Равновесие на денежном рынке

Денежный рынок – это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, "цену" денег; это сеть институтов, обеспечивающих взаимодействие спроса и предложения денег.

На денежном рынке деньги "не продаются" и "не покупаются" подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сделках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента.

На рис. 26.4.1 приведены типичные кривые спроса и предложения денег. Кривая предложения S_m имеет форму вертикаль-

ной прямой при допущении, что Центральный банк, контролирующий денежное предложение, стремится поддерживать его на фиксированном уровне независимо от изменений номинальной процентной ставки. Как и на любом рынке, равновесие на денежном рынке имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения.

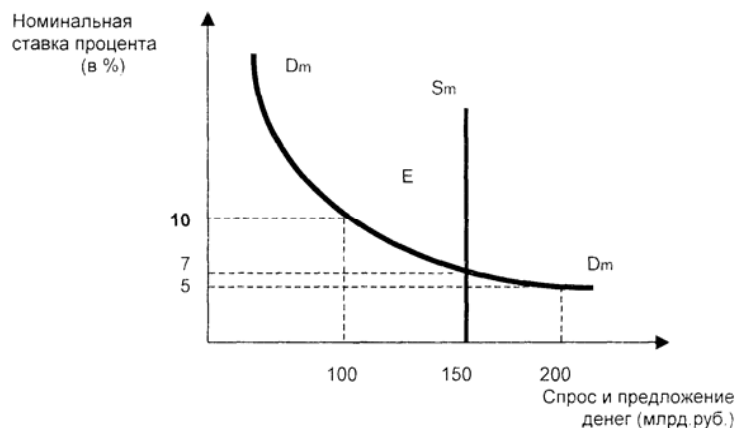


Рис. 26.4.1. Кривая спроса и предложения денег

Из графика видно, что население и фирмы будут держать на руках точно 150 млрд. руб. лишь при процентной ставке, равной 7%. При более низкой норме процента они будут стараться увеличить количество денег в своих портфелях, тем самым толкая вниз цены на ценные бумаги, а норму процента вверх, достигая, тем самым, равновесия, и наоборот.

А сейчас попробуем оценить влияние изменений, возникающих в предложении или спросе на деньги. Сначала рассмотрим реакцию денежного рынка на изменение денежного предложения. Предположим, что предложение денег увеличилось со 150 до 200 млрд. руб. (рис. 26.4.2).

Результатом увеличения количества денег в обращении будет уменьшение ставки процента с 8 до 5%. Почему? При ставке процента, равной 7%, людям потребуется лишь 150 млрд. руб. Излишек предложения в 50 млрд. руб. они инвестируют в ценные бумаги или другие финансовые активы. В итоге курсы ценных бумаг будут расти, что эквивалентно падению процентной ставки

(например, по долгосрочной облигации выплачивается процент в 300 руб. в год. Если цена облигации равна 3000 руб., то норма процента — 10%. Если цена облигации увеличится до 4000 руб., то норма процента составит лишь 7,5%). По мере процентной ставки цена хранения денег также уменьшается, и население и фирмы увеличивают количество наличности и чековых вкладов. При ставке процента, равной 5%, равновесие на денежном рынке будет восстановлено: спрос и предложение денег будут равны 200 млрд. руб. Что произойдет при уменьшении денежного предложения?

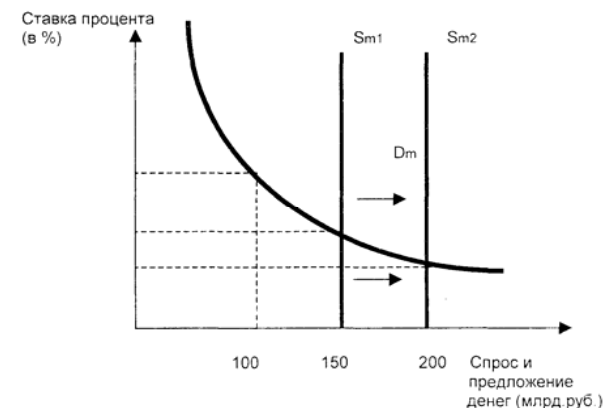


Рис. 26.4.2. Реакция денежного рынка на изменения предложения

При сокращении предложения денег возникает временный их дефицит. Население пытается преодолеть нехватку денег путем продажи акций и облигаций. Рост предложения на рынке ценных бумаг понизит их рыночную стоимость и одновременно увеличит процентную ставку. Более высокая процентная ставка повышает цену хранения денег и уменьшает их количество, которое люди хотят иметь на руках. Спрос на деньги сокращается, и денежный рынок возвращается к равновесию.

А сейчас проанализируем последствия изменения в спросе на деньги. Первоначально рынок находится в равновесии в точке E1 при номинальной ставке процента, равной 7%. Рост номинального дохода сдвигает кривую спроса на деньги в положение Dm2. (рис. 26.4.3).

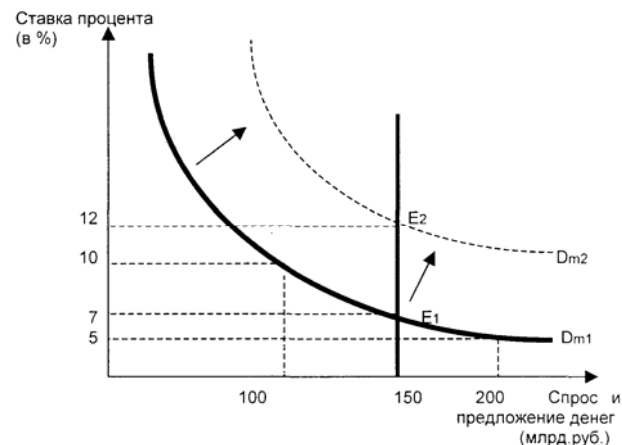


Рис. 26.4.3. Реакция рынка денег на изменения спроса

При исходной процентной ставке население и фирмы хотели бы держать на 200 млрд. руб., несмотря на то, что банковская система может предложить лишь 150 млрд. руб. Население и фирмы предпринимают попытки приобрести больше денег, ценные бумаги. Эти действия приводят к повышению номинальной ставки процента до 12 %, что обеспечивает соответствие количества денег, находящихся в обращении, количеству денег, хранящихся у населения и фирм в соответствии с их желанием. Денежный рынок достигает нового положения равновесия. Уменьшение спроса на деньги запускает рассмотренные процессы в обратную сторону.

Глава 27. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

- 27.1. Экономическая природа, функции и виды ценных бумаг
- 27.2. Сущность, функции и структура рынка ценных бумаг
- 27.3. Участники рынка ценных бумаг. Регулирование рынка ценных бумаг

27.1. Экономическая природа, функции и виды ценных бумаг

Традиционно экономическая природа ценных бумаг анализируется во взаимосвязи с финансовым капиталом, который опосредует отношения между участниками рынка ценных бумаг. В этом плане ценные бумаги выступают в единстве трех своих основных свойств: особого рода товара, определенной формы денег (кредитных денег) и капитала, меняющего в процессе движения свою форму от фиктивного капитала до функционирующего.

В общих чертах **фиктивный капитал** представляет собой общественное отношение, суть которого состоит в способности данного капитала улавливать некоторую часть прибыли, распадающуюся в дальнейшем на предпринимательский доход и ссудный процент. Исторической основой возникновения фиктивного капитала были обособление ссудного (денежного) капитала от производительного и образование специализированных институтов кредитной системы. Техническое обособление фиктивного капитала от реального рассматривается на базе ссуды капитала, в результате чего в руках владельца ссудного капитала остается титул собственности, а реально распоряжается этим капиталом функционирующий предприниматель.

Фиктивный капитал проявляется в форме титула собственности, который обладает способностью вступать в обращение и, более того, обращаться относительно независимо от движения действительного капитала. Он опосредует процессы концентрации и централизации капитала, распределения и перераспределения прибыли, перераспределения национального дохода через систему государственных финансов. Именно фиктивный капитал, или капитал, представленный ценными бумагами, стал основой для мобилизации значительной части разрозненных капиталов,

осуществляемых через выпуск (эмиссию) и обращение ценных бумаг, главным образом, через акции и облигации. В свою очередь, ценные бумаги, отражающие движение производительного капитала, сделали возможным отрыв фиктивного капитала от производительного, который постепенно выразился в обособлении рынка ценных бумаг от производственного сектора экономики.

В ходе данного процесса для инвестора все ценные бумаги начинают различаться только по величине приносимого ими дохода. Это приводит к тому, что они становятся однородным инвестиционным товаром, потенциальной формой выражения любого другого инвестиционного товара или ценной бумаги, т. е. любую ценную бумагу можно выразить через другую ценную бумагу. Вся совокупность подобных бумаг принимает определенную форму, в которой все свойства этих бумаг, кроме способности приносить доход, становятся второстепенными. Более того, эта форма в виде фиктивного капитала становится относительно самостоятельной и начинает свое движение. Появление и обособление фиктивного капитала послужило решением противоречия между инвестиционным спросом на денежный капитал и его предложением. Он одновременно несет в себе черты как денежного, так и действительного капиталов, черты инвестиции и черты инвестиционных товаров.

Что касается ценных бумаг как особого рода товара, то в широком смысле слова под товарами понимают все, что может быть предметом торговых сделок, все, что имеет меновую стоимость, всякое благо, в том числе и так называемые нематериальные активы – кредит, фирма, торговый знак, специальные права. В этом плане ценные бумаги подпадают под определение товара. Ценные бумаги предоставляют владельцу право на присвоение определенной части прибавочной стоимости, созданной в процессе функционирования действительного капитала в форме процентов или дивиденда. Действительный капитал вкладывается в производство и там работает, а ценные бумаги – лишь "дубликат реальных денежных средств", своеобразный "титул собственности". Следовательно, потребительная стоимость ценных бумаг будет заключаться в содержащихся в них правах на какую-либо ценность (доход, собственность и др.). Вместе с тем право на цен-

ность тесно увязывается с бумагой, что обуславливает специфику потребительной стоимости ценной бумаги. Кроме того, поскольку ценная бумага потенциально способна удовлетворять потребительную стоимость не одного, а нескольких субъектов, предполагается, что она также потенциально способна быть предметом обмена, т. е. являться носителем меновой стоимости, которую рынок согласен предложить в данный момент времени за эту ценную бумагу. Отсюда способность ценной бумаги быть носителем потребительной и меновой стоимости представляется ценностью данной бумаги.

Понимание ценной бумаги как особого рода товара подтверждается и законом, где ценные бумаги рассматриваются как объекты гражданских прав и относятся к особой разновидности вещей. Гражданский кодекс РФ определяет ценную бумагу как документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении (ст. 142, п. 1).

Ценную бумагу можно определить:

– во-первых, как документ, удостоверяющий определенное имущественное право (право участия в управлении предприятием, право на получение дивидендов, право на получение доли активов предприятия при его ликвидации и т. д.). При этом в форму ценных бумаг облекаются не любые виды гражданских прав. Гражданский кодекс прямо определяет, что виды прав, которые удостоверяются ценными бумагами, устанавливаются законом или в установленном им порядке.

В ценной бумаге содержится информация о субъекте этого права и об обязанном лице;

– во-вторых, речь идет именно о документе, т. е. официальной записи, выполненной на бумажном носителе и имеющей строго определенную форму и обязательные реквизиты;

– в-третьих, этот документ неразрывно связан с воплощенным в нем имущественным правом. Использование такого документа либо его передача равносильны применению или передаче выраженного им права. Лишь в случаях, прямо предусмотренных законом, для осуществления и передачи прав, удостоверенных ценной бумагой, достаточно предъявление не самой ценной бу-

маги, а доказательств из специального реестра (например, в случае именных акций акционерных обществ или государственных долговых обязательств, выпущенных в бездокументарной форме).

Определение ценной бумаги как кредитных денег вытекает из специфики воспроизводственного процесса современной экономической системы, имеющей кредитный характер. Отношения, складывающиеся между различными субъектами по поводу организации хозяйственной деятельности, в конечном счете опосредуются движением кредитных средств или предоставлением в кредит фондов одним субъектом другому в денежной или имущественной форме. Лицо или субъект, который заимствует эти фонды, выступает чистым заемщиком или должником, а лицо, предоставляющее фонды, – чистым кредитором. В свою очередь, отношения долга, возникающие между должником и кредиторами, закрепляются и оформляются в виде долгового обязательства, по которому должник выступает эмитентом этих ценных бумаг, а кредитор – инвестором, предоставившим в кредит свои фонды – денежные средства или имущество, путем инвестирования их в ценные бумаги эмитента. Рассматривая ценные бумаги как определенную форму кредитных денег, их отличают от самих денег. Ценные бумаги, во-первых, не являются всеобщим орудием обмена и мерилom стоимости, во-вторых, не обладают обязательной платежной силой и, в-третьих, не обладают принудительным курсом.

Итак, традиционная трактовка ценных бумаг отражает их единство как особого рода товара, кредитных денег и фиктивного капитала.

Однако необходимо рассматривать данную категорию в широком смысле слова, включающем специфические явления и отношения, присущие современному периоду экономического развития. В последние десятилетия все более обостряются противоречия между реальным и фиктивным капиталом, проявляющиеся в усилении спекулятивного характера операций с ценными бумагами, в дальнейшем обособлении сферы обращения от производства, в появлении фиктивного капитала второго и третьего порядка. Усиление роли производного капитала на мировых рынках отражает рост фиктивного сегмента (а не производственного)

в инвестиционной направленности денежных потоков. В этих условиях появляются новые отношения, которые рассматриваются как результат разрешения противоречий. В экономической основе таких отношений лежит человеческая склонность к сбережению, которая в последние годы чаще всего материализуется в ценных бумагах. Данные отношения позволяют сохранить относительно высокую предельную полезность капитала за счет перелива его из сферы реального капитала в сферу фиктивного, и наоборот.

Следовательно, категория "ценная бумага" в широком смысле слова включает многочисленные экономические явления и процессы, такие как фиктивный капитал, собственность, его объекты и субъекты со своими экономическими интересами, склонность к сбережению, совокупность прав. Ценные бумаги выступают как сложная экономическая категория, адекватная современным социально-экономическим процессам. Это проявляется в различных экономических функциях, выполняемых ценными бумагами в хозяйственном обороте.

Ценные бумаги являются:

- во-первых, документами, опосредующими переход воплощенных в них ценностей (товарных, денежных, правовых). В силу этого они выступают как средство перевода;
- во-вторых, кредитными инструментами, так как воплощают в себе вещные и обязательственные права;
- в-третьих, средством обращения, так как обладают меновой стоимостью;
- в-четвертых, некоторые ценные бумаги могут выступать средством платежа (например, к ним относились приватизационные чеки РФ);
- в-пятых, средством накопления и сбережения. Эта роль выполняется ценными бумагами, приносящими их владельцам определенный доход в случае повышения их курсовой стоимости, либо процентных или дивидендных выплат. Тем самым ценные бумаги по своим экономическим функциям и роли в хозяйственном обороте занимают особое место между товарами и деньгами. С одной стороны, являются особым видом товара, но обладают более высокой степенью универсальности по отношению к другим товарам, с другой – не являются универсальным мерилom

ценности и всеобщим эквивалентом. Это еще раз подчеркивает сложность категории "ценная бумага".

Выделяют юридическую и экономическую классификацию ценных бумаг. Критерием юридической классификации является степень ограничения возможности передачи ценной бумаги от одного лица другому. В соответствии с Гражданским кодексом РФ предлагаются следующие категории ценных бумаг: предъявительские, именные и ордерные ценные бумаги (закон может ограничить одновременное существование ценных бумаг в одной категории).

Под **предъявительской ценной бумагой** понимается бумага, с обладанием которой неразрывно связано осуществление выраженного в ней права. Кто обладает бумагой, тот и осуществляет право. Для передачи любому лицу прав, воплощенных в такой бумаге, требуется лишь передать саму бумагу без соблюдения формальностей.

Если право, воплощенное на бумаге, может быть осуществлено только определенным лицом, обозначенным в ней, то это будет **именная бумага**. Владелец бумаги может передавать права, удостоверенные именной ценной бумагой, в порядке цессии (двустороннего договора). При этом владелец должен соблюсти требования к форме такой уступки, уведомить должника. Следует сказать и то, что прежний владелец бумаги отвечает перед новым владельцем только за действительность требований, удостоверенных именной ценной бумагой.

В **ордерной ценной бумаге** назван субъект удостоверенного ею права, что сближает ее с именной бумагой. Однако это лицо не только само может осуществлять право, но и назначить своим распоряжением или приказом ("ордером") другое лицо. Такая ценная бумага заранее рассчитана на возможность ее передачи (отчуждения) иному владельцу. Новый владелец также может передавать такую бумагу другому субъекту. Лицо, передающее такую бумагу с помощью необходимой для этого передаточной надписи, становится ответственным перед правомочным по бумаге лицом не только за существование (действительность) права, но и за его осуществление. Возможность к любому из таких лиц, правомочных по ценной бумаге, предъявить свои требования повышает его уверенность в реальном исполнении прав, выражен-

ных бумагой, так как фактически он получает в лице прежних владельцев бумаги дополнительных новых должников.

Что касается экономической классификации, то подход к классификации ценных бумаг должен быть комплексным. Необходимо использовать такой критерий, который наиболее глубоко отражает различие ценных бумаг. Следовательно, классификация ценных бумаг, в первую очередь, должна идти по базисным признакам, так как все другие аспекты группировок имеют подчиненное значение. Поэтому в качестве критерия экономической классификации предлагается степень фиктивности капитала.

Фиктивный капитал подразделяется на *первый, второй и третий порядок*.

Ценные бумаги, в основе которых лежит фиктивный капитал первого порядка, меньше всех оторваны от движения производительного капитала, так как выпуск подобных бумаг делается для осуществления вполне определенных целей. В свою очередь, любое вложение капитала в ценные бумаги является инвестицией, конечной целью которой становится получение прибыли в виде предпринимательского дохода или ссудного процента.

В зависимости от того, какую часть капитала представляют **ценные бумаги**, они, в свою очередь, делятся на:

- капитальные, т. е. образующие собственный капитал общества;
- на долговые, образующие заемный капитал общества.

Основной вид капитальных (долевых) бумаг – акции. Назначение акций состоит в том, чтобы собрать воедино сбережения и относительно мелкие капиталы для формирования крупного денежного капитала и финансирования производства, приносящего прибыль. Как ценная бумага акция выделяется из всех других видов ценных бумаг тем, что, во-первых, она выражает отношения совладения действительного капитала. Акция выступает титулом собственности на реальный капитал, является свидетельством участия в капитале фирмы. Во-вторых, акции присуща большая универсальность по сравнению с другими ценными бумагами, так как она не только воплощает все качества инвестиционного товара (массовость, стандартность, взаимозаменяемость, неопределенность и непредсказуемость изменения цены),

но и может замещать собой любой другой инвестиционный товар.

Вообще появление акции ознаменовало существенные изменения экономических отношений. Так как инвестор участвует в процессе производства только лишь инвестициями и непосредственно ни управляет, ни организует производство, происходит отделение капитала-функции от капитала-собственности. Функция титула собственности – исторически и логически первая функция акции. При организации определенной хозяйственной деятельности будущему эмитенту требуется определенное количество денежных средств. Временно свободные денежные средства имеются у потенциальных инвесторов. Эмитент, желающий организовать свою деятельность в форме акционерного общества, мобилизует эти разрозненные денежные средства путем выпуска акций, объем которых соответствует величине мобилизуемых денежных средств. Инвесторы вкладывают средства в акции эмитента путем их покупки. В ходе данных процессов формируется (включая процессы, связанные с самим выпуском и размещением этих акций) акционерный капитал. Подобный капитал способен в любой момент и в необходимых количествах (в зависимости от целей и масштабов инвестирования) объединить и сконцентрировать любые капиталы, независимо от происхождения их источников.

В свою очередь, инвесторы, приобретая акции акционерного общества, получают и долю участия в акционерном капитале соответственно величине вложенного ими капитала, становясь собственниками самого акционерного общества или акционерами общества. Внесенные доли сливаются в единый акционерный капитал, принадлежащий обществу в целом. Одновременно акционеры приобретают несколько прав, вытекающих из совместного владения акционерным обществом. Среди них главным является право собственности на капитал, оформленный акциями. Тем самым акция представляет собой долю участия каждого акционера в капитале общества, а не сам функционирующий капитал и, следовательно, выступает титулом этого капитала или титулом собственности.

На начальных этапах развития акционерных обществ капитал как собственность реализовывался в одном лице – акционере-

предпринимателе или среди ограниченного, обычно заранее известного, круга акционеров-предпринимателей, непосредственно участвующих в управлении предприятием. Это были закрытые акционерные общества, где акции выступали лишь свидетельством о внесении пая или вложении капитала. Такие акции не являлись объектом купли-продажи на рынке. Что касается капитала как функции, то акционерный капитал использовался на приобретение средств производства и рабочей силы и начинался обычный кругооборот промышленного капитала.

В дальнейшем, с развитием акционерных обществ открытого типа, функция акции изменилась: она стала выполнять двойную роль. С одной стороны, акция осталась титулом собственности, удостоверяющим долю участия в капитале, а с другой – стала инвестиционным товаром, свободно покупаемым или продаваемым на рынке ценных бумаг и приносящим доход от этих операций. При этом действительными обладателями реального богатства, дающего власть в управлении акционерным обществом, в распоряжении капиталом, доходом и продуктом акционерного общества в своих собственных интересах, являются только обладатели контрольных пакетов акций. Для всех остальных акционеров основной целью вложения капитала в акции акционерного общества становится не право управления акционерным обществом, а право на доход, приносимый акциями. Кроме того, акционеры получают еще дополнительные права в виде прав на часть активов акционерного общества в случае его ликвидации.

Все это отражено и в российских законах. Так, в Федеральном законе Российской Федерации "Об акционерных обществах" от 24 ноября 1995 г. № 208-ФЗ акция определена как часть уставного капитала акционерного общества, удостоверяющая обязательные права участников общества по отношению к обществу (ст. 2, п. 1). В ст. 31 и 32 уточняются права владельцев акций – возможность участвовать в общем собрании акционеров, получать дивиденды и часть имущества общества при его ликвидации. В Федеральном законе "О рынке ценных бумаг" понятие акции более конкретизировано, оно четко акцентирует права акционера на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации (ст. 2). В то

же время акционеры имеют ограниченную ответственность в случае банкротства предприятия, отвечая лишь той частью своего капитала, которая вложена ими в данное предприятие, а не всем своим имуществом. Акционеры полностью разделяют все риски предприятия. Они не могут получить вложенные деньги работающего предприятия. Возврат вложенных средств возможен только путем продажи акций на рынке, где курс акций может как повышаться, так и снижаться. Возможна и полная утрата вложенных средств в случае финансового провала предприятия.

В отличие от акций долговые ценные бумаги, основным видом которых являются **облигации**, выражают отношения займа между инвесторами и эмитентами. Инвестор - облигационер выступает как чистый кредитор акционерного общества, не принимающий участия в его управлении, а лишь получающий заранее определенный доход в виде процентов. Вложение капитала в облигации – срочная операция, где срок пользования кредитом оговорен заранее. Кроме того, в обязательство эмитентов входит выплата процента владельцам облигаций. Так, в законе "О рынке ценных бумаг" *облигация характеризуется как ценная бумага, закрепляющая право облигационера на получение от эмитента облигации в предусмотренный срок ее номинальной стоимости и фиксированного процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента* (ст. 2). В связи с этим вложение капитала в облигации – менее рискованная операция по сравнению с вложениями в акции.

Облигации как фиктивный капитал первого порядка также *имеют двойную природу*: с одной стороны, они являются формой вложения ссудного (денежного) капитала, с другой – воплощением производительного капитала. Как средство дополнительной мобилизации или способ привлечения дополнительных объемов капиталов облигации также выступают как инвестиционный товар, т. е. товар, который в будущем может превратиться в производительный капитал и приносить прибыль, что отражает трансформацию ссудного капитала в производительный.

С точки зрения капитала размещенная облигация представляет собой подтверждение факта, что произошла аккумуляция ссудного капитала на государственные или предпринимательские нужды, а обращающаяся на рынке облигация – косвенное свиде-

тельство факта о превращении ссудного капитала в производительный. Косвенность проявляется здесь в том, что мобилизованный посредством выпуска облигации дополнительный капитал является не собственным капиталом, а заемным и используется эмитентом дополнительно к уже функционирующему капиталу. Этим он оказывает косвенное влияние на производительный капитал, увеличивая лишь его размеры.

Внешне вложение капитала в облигации выглядит как ссудная операция, цель которой – получение гарантированного ссудного процента. На первый взгляд кажется, что разницы между вложением капитала в облигации и банковским депозитом нет. Однако в процессе хозяйственной деятельности всегда возникает периодичность рыночной конъюнктуры, когда относительная доходность банковского и промышленного секторов меняются местами. В связи с этим инвестор стоит перед выбором: ссудить деньги банку или вложить их в облигации промышленного или государственного сектора. В конечном итоге, проблема выбора сводится к проблеме сопоставления банковского процента и процента, выплачиваемого по облигациям. Для того чтобы эмитенты в лице государства и предприятий могли получить кредит от общества, проценты, которые они собираются платить за пользование деньгами кредиторов, должны быть выше, чем банковский процент.

Вместе с тем играют роль дополнительные факторы, влияющие на выбор инвестора. Во-первых, очень важен срок, на который привлекаются средства (уменьшение срока повышает привлекательность ссуды); во-вторых, возможность конвертации облигаций в акции. Заемный капитал превращается в собственный капитал эмитента и, соответственно, облигационеры становятся акционерами со всеми вытекающими из этого правами. Подобные меры придают облигационному капиталу качества гибкости и мобильности по сравнению с размещением денег в депозиты банков, где инвесторы ограничиваются получением депозитного процента.

Необходимо выделить еще один вид долговых ценных бумаг – **вексель**. Характерный признак, отличающий его от других долговых ценных бумаг, – безусловность исполнения. В этом плане вексель стоит несколько особняком от других видов цен-

ных бумаг. **Вексель – это составленное по установленной форме безусловное письменное долговое денежное обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю).** Различают простые (соло) и переводные (тратта) векселя.

Исторически вексель является средством обеспечения и оформления коммерческого кредита. Быстрота взыскания и крайнее ограничение со стороны должника возможных возражений обусловили большее распространение займов под вексель, чем под обыкновенное заемное обязательство. Вексельный кредит предоставляется или только одному лицу, как, например, при соло-векселях, имеющих лишь одну подпись векселедателя, или же нескольким лицам сразу, если в вексельном обязательстве фигурирует несколько лиц в качестве должника в той или другой роли (в этих случаях различают векселедательский и предъявительский кредит). Предоставление вексельного кредита удобно еще и тем, что в силу упрощенной передачи векселя кредитор, получив вексель за выданную в заем сумму, сразу может реализовать свои требования по этому векселю при помощи передачи или переуступки векселя другому лицу или банку, в связи с чем может тотчас же получить вексельную сумму лишь с удержанием из нее установленных учетных процентов за получение вексельной суммы раньше означенного срока и некоторого вознаграждения в пользу банка.

Помимо применения векселя как инструмента кредитования, он может использоваться и как инструмент платежа в случае выдачи векселя, его акцепта, индоссамента и учета. Зачет взаимных требований с помощью векселей помогает избежать хронической нехватки денежных средств, снижает потребность в банковском кредите.

Кроме указанных целей, векселя могут служить предметом залога и биржевой торговли. В связи с этим на векселя существует спрос как на товар и устанавливается определенная цена. Величина последней зависит от срока до погашения и платежеспособности векселедателя. Поэтому покупка и продажа векселей в основном осуществляется путем дисконтирования.

Все вышесказанное позволяет характеризовать вексель как универсальный финансовый инструмент.

С точки зрения вложения капитала в связи с быстро меняющейся рыночной конъюнктурой операции с ценными бумагами являются очень рискованными и в этом смысле несут в себе элемент неопределенности как в отношении получения будущих доходов, так и всего рынка в целом. Это обусловило появление новых инструментов – варрантов, опционов и фьючерсных контрактов. В своей основе они имеют уже выпущенные акции и облигации (фиктивный капитал первого порядка), поэтому являются формой фиктивного капитала второго порядка.

Опцион – это контракт, в соответствии с которым один контрагент приобретает или продает право на покупку или продажу определенного количества ценных бумаг через оговоренный срок и по заранее фиксированной цене. В отличие от опциона **фьючерсный контракт представляет собой обязательство по покупке или продаже ценных бумаг через определенный срок по фиксированной цене.**

Инвесторы, приобретающие такие ценные бумаги, преследуют несколько целей:

- во-первых, страхование своих инвестиций от колебаний рыночной конъюнктуры в будущем (хеджирование);
- во-вторых, спекулятивные цели.

Ценные бумаги, в основе которых лежит фиктивный капитал второго порядка, содержат в себе только лишь право, а точнее, возможность купли или продажи выпускаемых или уже выпущенных ценных бумаг, на которые они выписаны. Исполнение оговоренных в них условий, как правило, не является обязательным (за исключением фьючерсных контрактов), т. е. инвестор, приобретающий подобную ценную бумагу, может осуществить свое право купить или продать различные акции или облигации, на куплю или продажу которых он имеет право, или отказаться от этого. Инвестор может реализовать свое право только в течение определенного времени и по заранее фиксированной цене. Ограниченность времени и фиксированный в этих ценных бумагах курс покупки и продажи гарантируют инвестора от потерь, связанных с игрой на повышение и понижение курса. Все это позволяет инвесторам противостоять ухудшению рыночных ожиданий и спекулятивному поведению рынка. Хотя тенденции изменения курса подобных ценных бумаг находятся в прямой зависимости

от изменения рыночных курсов тех ценных бумаг, на которые они выписаны, сами размеры изменений могут быть разными. В случае неоправдания ожиданий покупателя весь риск или вся его потеря сводятся к заранее уплаченной премии за приобретение прав по покупке или продаже акций.

С начала 80-х гг. появились ценные бумаги, в основе которых лежат уже не акции и облигации, а производные от них формы – опционные и фьючерсные контракты и биржевые индексы на акции (фиктивный капитал третьего порядка).

Подобные бумаги являются "третьими производными" от производительного капитала, лежащего в основе всех остальных предыдущих форм его проявления. Они представляют собой наивысшую степень оторванности или фиктивности действительного капитала. Доходы, полученные от сделок с этими бумагами (особенно на индексы), трудно отнести к категории ссудного процента или предпринимательского дохода. Величина их доходности напрямую зависит от доходности ценных бумаг, представителей фиктивного капитала второго порядка. Тем не менее данные бумаги являются наилучшими индикаторами рынка и общества, позволяющими наиболее точно оценить будущее состояние рынка и застраховаться от ухудшающейся конъюнктуры, и обеспечивают гибкость и развитие рынка ценных бумаг, вовлечение в финансовый оборот дополнительных капиталов.

27.2. Сущность, функции и структура рынка ценных бумаг

Рынок ценных бумаг представляет собой объект исследования различных областей экономической науки, в основном теории финансов, финансового менеджмента и экономической теории.

В теории финансов в анализе рынка ценных бумаг значительное место занимает теория инвестирования, которая возникла, прежде всего, исходя из потребностей западной практики. Предпосылками создания современной теории инвестирования являются технический и фундаментальный анализы.

Главный объект изучения первого направления – анализ спроса и предложения ценных бумаг на основе объема операций по купле-продаже и их курсов, т. е. изучение рынка ценных бумаг

как такового в отрыве от воздействующего на него комплекса факторов экономического, политического, социального характера. Основная посылка базируется на том, что показатели биржевой активности (в частности, биржевые индексы) и графики биржевых курсов способны дать ключ к выяснению закономерностей будущего движения курсов, общих тенденций на рынке ценных бумаг.

Фундаментальный анализ оценивает реальную стоимость активов компании на основе изучения ее балансовых документов. В отличие от технического анализа целью фундаментального является прогноз вероятных размеров дивидендов в будущем. Подобный подход к анализу рынка ценных бумаг отличался следующими недостатками:

- во-первых, основное внимание уделялось анализу отдельных активов (акций, облигаций);
- во-вторых, в инвестиционных решениях не учитывался фактор риска.

Среди источников современной финансовой теории рынка ценных бумаг следует отметить теорию процентной ставки Ирвинга Фишера, теоретический подход к анализу капитальных активов, разработанный Вильямом, количественный анализ факторов неопределенности и риска в контексте теории финансов Найта.

Однако современная теория инвестирования была создана Г. Марковицем, когда была определена теоретико-вероятностная формализация понятия доходности и риска для рынка акций. Портфельная теория Г. Марковица стала классической и получила широкое признание как в западной теории, так и на практике.

Дальнейшее развитие теория Марковица получила в трудах У. Шарпа, в которых была сформулирована однофакторная модель рынка капиталов с "альфа" и "бета" – характеристиками акций. В подходе Марковица акцент делается не на экономическом анализе исходных постулатов теории рынка ценных бумаг, а на математическом анализе их следствий и на разработке алгоритмов решения оптимизационных задач в русле микроэкономического анализа.

Как макроэкономическое обобщение **теории Марковица** выступает так называемая модель оценки капитальных активов

(Capital Asset Price Model). Цель данной теории – установление соотношения между доходностью и риском актива для равновесного рынка.

В финансовом менеджменте предпосылки современной **теории рынка ценных бумаг** были заложены **Ф. Модильяни и М. Миллером** (оценка стоимости фирмы).

Также можно выделить **теорию эффективного рынка (П. Кутнер)**, которая посвящена проблеме адекватности рыночных цен финансовых активов (хотя данная гипотеза несколько преувеличивает информационную проводимость рынка, однако это преувеличение не столь значительно, как традиционно принято считать), **модель опционов (модель Блека-Шоулса)**, основанной на возможности осуществления безрисковой сделки с одновременным использованием акции и выписанным на нее опционом.

Из западной экономической литературы можно выделить **работы Тобина**, в которых основной темой, в отличие от вышеизложенных финансовых теорий, становится анализ факторов, заставляющих инвесторов формировать портфели активов. Подход Тобина несколько отличается от принятого в теории финансов и в этом плане является продолжением традиций классиков экономической теории, прежде всего Кейнса.

В экономической теории характеристика рынка ценных бумаг начинается с определения его места в системе финансового рынка.

Все ценные бумаги – финансовые инструменты. Однако финансовый рынок включает, в числе прочих, и инструменты, не относящиеся к ценным бумагам (чеки, валютные ценности и др.). Поэтому более широким является понятие "финансовый рынок", включающий понятие "рынок ценных бумаг". В свою очередь подразделение ценных бумаг на капитальные и долговые предполагает их "включенность" в фондовые рынки и рынки ссудных капиталов. Поскольку к ценным бумагам относится и вексель, то рынок ценных бумаг также может быть отнесен к рынку ссудных капиталов. **Тем самым рынок ценных бумаг – понятие более широкое, чем фондовый рынок, поскольку охватывает не только отношения совладения, но и отношения заимствования.** Одновременно рынок ценных бумаг является частью денеж-

ного рынка. Подобное сложное место рынка ценных бумаг определяется многообразием предлагаемого товара как по экономической сущности, так и по доходности, надежности, ликвидности, срочности.

В условиях развитой рыночной экономики рынок ценных бумаг выполняет ряд важнейших макро- и микроэкономических функций.

Во-первых, инвестор вкладывает деньги в ценные бумаги с целью получения дохода, который могут обеспечить только рентабельные предприятия. Поэтому рынок ценных бумаг, мобилизуя средства, обеспечивает перераспределение капитала между различными сферами и отраслями экономики в пользу перспективных, развивающихся производств. Тем самым рынок ценных бумаг способствует формированию динамичной экономики и перестройке структуры национального хозяйства в соответствии с общественными потребностями. Он управляет потоками инвестиций и сбережений в кругообороте денежных ресурсов страны.

Во-вторых, рынок ценных бумаг обеспечивает массовый характер инвестиционного процесса. Он позволяет любым экономическим субъектам, имеющим свободные денежные средства, осуществлять инвестиции в производство путем приобретения ценных бумаг. Концентрация оборота ценных бумаг на фондовых биржах и у профессиональных посредников позволяет инвестору облегчить процедуру инвестирования.

В-третьих, рынок ценных бумаг отражает происходящие и предполагающиеся изменения в политической, социально-экономической, внешнеэкономической и других сферах жизни общества. В связи с этим обобщающие показатели состояния рынка ценных бумаг являются основными индикаторами, по которым судят о состоянии экономики страны. По отдельным группировкам можно проанализировать изменение положения дел в отдельных регионах, отраслях, на конкретных предприятиях.

В-четвертых, с помощью ценных бумаг можно принимать участие в управлении экономикой на микроуровне. Путем голосования владелец акций влияет на принятие управленческих решений.

В-пятых, рынок ценных бумаг является важным инструментом государственной финансовой политики, посредством ко-

торого государство воздействует на денежную массу и, следовательно, на расширение и сокращение уровня ВВП.

Наличие сложной системы экономических отношений обуславливает функционирование многоуровневой и многосекторной модели рынка ценных бумаг, где каждый субъект имеет свое специфическое назначение, в соответствии с которым рынок реализует задачи либо обслуживания процесса мобилизации капитала на хозяйственные (предпринимательские) цели, либо осуществления переливов капитала в более доходные предприятия (отрасли). Это предполагает разделение рынка ценных бумаг, с известной долей относительности, на первичный и вторичный рынки.

На первичном рынке осуществляются эмиссия и первичное размещение ценных бумаг. *Эмиссия – продажа ценных бумаг их первым владельцам.* Первичная эмиссия ценных бумаг может проводиться либо в виде закрытого размещения среди ограниченного круга инвесторов, либо в виде открытого размещения среди неограниченного круга инвесторов. Она осуществляется в следующих случаях:

- при учреждении акционерного общества и размещении акций среди его учредителей;
- при увеличении размеров первоначального уставного капитала общества путем выпуска акций;
- при привлечении заемного капитала путем выпуска облигаций и иных долговых обязательств.

Первичный выпуск, или размещение ценных бумаг, – это наиболее сложный этап, поскольку необходимо определить оптимальные условия их реализации. Именно на первичном рынке происходит первоначальная оценка со стороны инвесторов "прибыльности" инвестированного ими капитала в ценные бумаги. Критериями такой оценки служат следующие показатели: номинальная стоимость, курс или цена первичной подписки или размещения, скорость проведения подписки, средний объем приобретаемого пакета ценных бумаг и т. д. На развитых рынках успех или неудача молодого предприятия часто бывают обусловлены темпами подписки на его ценные бумаги (на российском рынке мало удачных попыток привлекать ресурсы путем размещения ценных бумаг под серьезные проекты).

После того как на первичном рынке произошла оценка инвестиционных характеристик ценных бумаг, и они размещены среди первых владельцев, ценные бумаги поступают в свободное обращение на вторичном рынке, где уже действуют факторы спроса и предложения. Существование вторичного рынка увеличивает точность оценки доходности и риска инвестиций. Курс акций на вторичном рынке, изменяясь под воздействием рыночного спроса и предложения, определяет цену первичного рынка, который, в конечном счете, только и важен для производства, так как именно на нем предприятия могут получить средства на развитие. Вторичный рынок позволяет инвесторам изменять структуру своего капитала. Следовательно, вторичный рынок необходим прежде всего для того, чтобы инвесторы могли в любой момент продать или купить ценные бумаги (соответственно, передать или переуступить права, вытекающие из владения этими ценными бумагами). Тем самым функционирование фиктивного капитала сводится к функционированию портфельных инвестиций. Вторичный рынок превращает ценные бумаги в более гибкую форму помещения капитала, так как без свободного обращения выпущенных ценных бумаг трудно создать целостную систему перераспределения временно свободных капиталов и доходов между различными субъектами хозяйственной деятельности.

В свою очередь, *вторичный рынок состоит из двух частей*: биржевого и внебиржевого оборота. В последнее время в американской практике закрепились концепция "четырёх рынков":

- "первый рынок" – биржевой рынок, на котором осуществляются сделки с зарегистрированными на ней фондовыми ценностями;
- "второй рынок" – внебиржевой рынок, на котором осуществляются операции с незарегистрированными на бирже ценными бумагами;
- "третий рынок" – внебиржевой рынок, на котором осуществляется купля-продажа зарегистрированных ценных бумаг через посредников;
- "четвертый рынок" – внебиржевой рынок, ориентированный исключительно на институциональных инвесторов.

Эмитенты, мобилизовав таким образом капитал, преследуют одни цели, а инвесторы – другие. При этом сама цель выпуска и размещения ценных бумаг зависит от характера лица, их эмитирующего. В случае, если эмитентами выступают предприятия или организации различного профиля (промышленные и торговые предприятия или финансовые институты), то они выпускают корпоративные ценные бумаги, в основном, трех категорий. Это, во-первых, ценные бумаги, представляющие собой собственный капитал эмитентов или долевые ценные бумаги – акции и производные от них ценные бумаги: опционы, фьючерсы, варранты и т. д.; во-вторых, ценные бумаги, представляющие заемный капитал или долговые ценные бумаги – различного рода корпоративные облигации и, в-третьих, ценные бумаги, представляющие собой векселя и депозитные и сберегательные сертификаты банков.

В структуре рынка ценных бумаг рынок корпоративных ценных бумаг можно рассматривать как наиболее рискованный. Однако, как отмечал нобелевский лауреат В. Шарп, рисканность есть обратная сторона доходности. Более того, функционирование рынка акций позволяет реализовать право контроля над управлением предприятием. **В зависимости от доли акций, формирующих контрольный пакет, выделяют "англосаксонскую" и "континентальную" модели.** В "англосаксонской" модели 20-30% акций, сосредоточенных в руках немногих владельцев, формируют контрольный пакет, в то время как 70-80% акций подвижны и являются объектом торговли на фондовом рынке. В "континентальной" модели в руках у постоянных акционеров – 70-80% акций, а 20-30% поступают на рынок и рассматриваются инвесторами как объект временного помещения денежных средств. Принципиальное различие между двумя моделями заключается в роли, которая отводится рынку акций. Первая модель допускает, что из бумаг, обращающихся на бирже, можно сформировать новые контрольные пакеты.

Если в лице эмитента выступает государство, то оно выпускает ценные бумаги в виде государственных долговых обязательств, представляющих собой государственный внутренний долг. По отношению к вопросу о выпуске и обращении государственных бумаг в мировой экономической литературе существует несколько течений и школ.

Одним из основных положений кейнсианской экономической школы является постулат (Дж. Кейнс) о необходимости осуществления государственного регулирования экономики путем увеличения государственных расходов. В число методов решения указанной задачи входят регулирование спроса и нахождение равновесия между потреблением и производством, доходом и занятостью. Последователи Кейнса разработали также **теорию "функциональных финансов" (А. Лернер и др.)**, в соответствии с которой правительство имеет возможность балансировать экономику своей страны одним из (или несколькими) способов: осуществлением государственных продаж или покупок, проведением кредитных операций и представлением или получением займов от юридических и (или) институциональных инвесторов, выплатой субсидий одним категориям граждан и взиманием налогов с других.

К числу постулатов финансовой концепции кейнсианцев относится и положение о необходимости возрастания государственных расходов, финансируемых с помощью займов. В качестве обоснования этого положения приводились следующие аргументы: неизбежность увеличения задолженности федеральных и субфедеральных правительств при достижении "эффективного спроса" (Кейнс), факт существования "мультипликатора государственных расходов", т. е. двух-, а в ряде случаев и трехкратного возрастания доходов в результате осуществления первичных государственных расходов (П. Годме).

В дальнейшем последователи Кейнса (С. Леланд и др.) разработали **теорию "циклического балансирования" экономики**, в соответствии с которой образовавшаяся в годы кризиса сумма бюджетного дефицита и соответственно весь объем ранее эмитированных, но еще не погашенных займов должны покрываться за счет бюджетных излишков, накапливаемых в период подъема. Тем самым кейнсианцы указывали на возможность бюджетной политики определять циклическое движение производства, что привело к ряду неудач в результате соответствующих указаний теории (Италия, ФРГ, США, Швеция, Япония).

Представители кейнсианской школы (Ф. Неймарк и др.) разработали **теории "бюджетного накачивания" и "компенсирующего бюджета"**, в соответствии с которыми государство

должно возмещать недостаток необходимого спроса расширением своих инвестиций, осуществляемых за счет займов. Однако ими не были учтены такие негативные последствия практического применения этой теории, как увеличение инфляционных тенденций, эффект вытеснения с рынка частных инвестиций и корпоративных ценных бумаг, необходимость повышения налогообложения для погашения ранее эмитированных обязательств, снижение покупательского потенциала населения. Представители кейнсианской школы разработали и модифицировали теорию "встроенного бюджетного стабилизатора" и проведения "дискреционных" мероприятий. В соответствии с данной теорией при помощи имманентных бюджету механизмов – налогов и государственных расходов и дополнительных мероприятий – осуществления займов и предоставления субсидий происходит корректировка амплитуды циклических колебаний.

Данная теория была дополнена нобелевским лауреатом П. Самуэльсоном, подчеркнувшим, что на состояние экономики также можно воздействовать путем изменения учетной ставки процента и проведением операций на открытом рынке. В целом указанная теория нашла свое практическое применение в ряде стран, в том числе и в современной России.

Представители другой экономической школы – классической, утверждали, что прежде всего следует увеличивать эффективность использования государственных расходов при постепенном сокращении их объема. При этом в качестве одного из основных объектов государственных инвестиций они называли "общественные товары" (П. Самуэльсон), т. е. такие, которые при потреблении одним членом общества не теряют своей потребительской стоимости.

К основным положениям неоконсервативного направления относятся:

- сокращение сферы применения и объема использования государственных расходов;
- регулирование предложения как основное средство достижения экономического равновесия, стабилизации и сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета.

Видные неоконсерваторы – А. Бернс, Г. Стайн, У. Фельнер, М. Уэйденаум (США) и другие, считают, что приоритет в мето-

дах государственного регулирования должен быть отдан монетаристской политике, а финансовой стратегии отводится всего лишь второстепенная роль. По мнению М. Уэйденаума, основной задачей финансовой политики государства является "поддержание конкурентных сил частного сектора, способствующего росту производства и экономики в целом".

Таким образом, представители обеих школ считали государственные займы одним из способов регулирования современной экономики, но по-разному понимали их роль и значение в данном процессе.

В структуре рынка ценных бумаг рынок государственных ценных бумаг представлен в основном облигациями, при выпуске которых преследуется цель управления размерами и структурой государственного долга и, как следствие, величиной бюджетного дефицита и уровнем инфляции. Средства, получаемые от эмиссии и размещения фондовых ценностей, могут быть направлены на увеличение экономического потенциала государства, к примеру, на строительство железной дороги, реконструкцию аэропорта и др. В таком случае вложенные средства с процентами возвращаются из прибыли, полученной после введения объекта в эксплуатацию. При привлечении средств на смягчение инфляционных процессов, сокращение бюджетного дефицита, финансирование военных действий средства не расходуются на развитие экономики страны, и при погашении полученного займа могут возникнуть определенные проблемы. Значительная часть размещаемых непроизводительных, а в особенности военных займов реализуется инвесторам на принудительной, а не на добровольной основе.

Процесс интернационализации финансовых рынков способствовал росту привлекательности внутренних рынков государственных ценных бумаг для иностранных инвесторов. Одним из последствий эмиссионной ориентации правительств различных государств на зарубежного инвестора стало усиление иностранного мониторинга за экономической политикой заинтересованных государств, результаты проведения которого также не заставляют себя ждать. **К позитивным результатам мониторинга можно отнести следующие:**

- увеличение спроса на государственные ценные бумаги;

– сокращение расходов по обслуживанию долга и снижение процентных ставок;

– повышение маневренности фискальной политики.

Соответственно, при обнаружении инвесторами в процессе осуществления мониторинга негативных политико-экономических тенденций в развитии какого-либо государства происходит рост процентных ставок, выплачиваемых по его ценным бумагам, и сужение возможной маневренности как фискальной, так и монетарной политики страны - эмитента.

Адекватной ответной мерой государств, чьи ценные бумаги вызвали "чрезмерные" опасения соседей - инвесторов, стал постепенный рост процентных ставок дохода, выплачиваемого по облигациям. Ввиду того, что инвесторы подвергли наибольшей корректировке перспективы экономической политики таких государств, как Австралия, Греция, Италия, Канада, Швеция (так как они имели значительные объемы дефицита государственного бюджета и государственного долга), правительства указанных стран были вынуждены пойти на существенное увеличение доходности своих ценных бумаг. Например, одной из основных причин, вызвавших двукратный рост доходности фондовых ценностей Швеции в 1985-1994 гг., стала переоценка экономического потенциала страны иностранными инвесторами. В ряде случаев крупные иностранные инвестиции в государственные ценные бумаги какой-либо страны могут повлечь за собой и значительные негативные последствия. Так, по оценке специалистов, одной из основных причин обвала на мексиканском фондовом рынке на рубеже 1994-1995 гг. явился стремительный сброс облигаций иностранными инвесторами.

Одним из важных инструментов, определяющих в конечном итоге результативность правительственной инвестиционной деятельности, является выбор варианта погашения государственных облигаций. Известно, что по методам погашения государственные фондовые ценности подразделяются на погашаемые и не погашаемые. В мировой практике получили широкое распространение следующие основные **методы погашения государственных облигаций**:

а) использование бюджетного профицита. В том случае, если у правительства образовался излишек бюджетных средств в

определенном периоде, то оно может использовать их для расчета с держателями обязательств – как резидентами, так и нерезидентами;

б) постепенная выплата. В таком случае правительство ежегодно не только выплачивает проценты по облигациям, но и возвращает основную сумму займа;

в) выплата государственного долга за счет заранее созданного фонда погашения. Основным принципом деятельности правительства при осуществлении указанного метода является постепенное перечисление средств в фонд. К наступлению срока платежа в нем аккумулируется сумма средств, достаточная не только для погашения основного долга, но и для выплаты процентов;

г) построение финансовой пирамиды. Данный метод подразумевает осуществление выкупа ценных бумаг за счет получения доходов от вновь распространяемых эмиссий. Этот метод несет в себе определенный риск, так как может наступить момент, когда затраты на погашение старых выпусков превысят доходы, получаемые от распространения новых, и возникнет достаточно реальная угроза непогашения облигаций;

д) частичный или полный невозврат инвесторам вложенных ими в государственные облигации средств и процентов.

Во многих странах статус государственных ценных бумаг имеют также бумаги, эмитируемые местными органами власти. В мировой практике муниципальные займы занимают все более значительный удельный вес рынка долговых обязательств, что отражает тенденцию перераспределения финансовой ответственности за распределение ресурсов. В основе разделения функции распределения ресурсов между уровнями власти – географические пределы распространения эффекта потребления общественных благ. В связи с этим задача местных органов власти состоит в создании механизма обеспечения социально справедливого и эффективного распределения затрат между местными субъектами. Подобные механизмы можно разделить на две категории: первая включает в себя изменение регионального налогообложения или взимания отдельных платежей, другая основывается на долговом финансировании.

До недавнего времени роль местных займов в качестве источника финансирования была весьма ограничена. Кейнсианское видение политики стабилизации предполагало централизацию этой функции, что нашло свое выражение в усилении концентрации финансовых ресурсов в руках центральных правительств в ряде стран в 50-60-е гг. Однако неудачи кейнсианских методов управления экономикой в 70-е гг. привели к децентрализации государственной власти. В результате чего возросли финансовая самостоятельность местных органов власти и их роль в выполнении функции стабилизации. Это привело к интенсивному росту местных займов. Муниципальные бумаги при этом включались в статистику государственного долга и на доходы по ним распространялись соответствующие налоговые льготы. В России процесс выпуска муниципальных субфедеральных облигаций на современном этапе развития экономики страны начался с 1992 г. В силу особенностей политического устройства к 1999 г. данный рынок стал одним из структурообразующих сегментов российского фондового рынка.

В мировой практике наиболее распространенной формой местных долгосрочных займов являются *закладные листы и муниципальные облигационные займы*. Основная форма краткосрочных займов – *боны*. Процентную ставку по займам местные органы власти устанавливают с учетом уровня процента на рынке ссудных капиталов в момент выпуска, срока займов, а также состояния финансов местной администрации. В ряде стран Европы займы предоставляются местным органам власти специальными государственными кредитными учреждениями из средств государственного бюджета. Право выпускать займы имеют чаще всего крупные местные административные единицы, субъекты федерации, графства, города, провинции. Допускается, что заем может быть размещен не только на территории данной административной единицы, но и в любом другом городе или другой стране. Однако внешние займы местных органов власти имеют ограниченное размещение.

Говоря о классических формах выпуска муниципальных облигаций, займы можно классифицировать по целям, обеспечению, условиям обращения и погашения. Традиционно выделяют следующие *основные цели выпуска муниципальных облигаций*:

1. Финансирование текущего дефицита регионального бюджета. Масштабные затраты местных властей, как правило, носят сезонный характер, поэтому для одноразовой мобилизации крупных финансовых ресурсов требуются крупные заемные операции.

2. Для погашения ранее размещенных долговых обязательств. При этом фактически осуществляется рефинансирование задолженности. Но решение этой проблемы возможно лишь при наличии доверия к эмитенту, его финансовой осмотрительности и исключения откровенных пирамидальных схем, которые рано или поздно обязательно приводят к разорению эмитента или "обвалу" им пирамиды.

3. Для сглаживания колебаний при поступлении налоговых платежей в региональный бюджет (ликвидация кассовых разрывов). В этом случае наиболее целесообразно использовать муниципальные облигации в тех регионах, где налоговая база зависит от сезонного производственного цикла.

4. Обеспечение коммерческих банков, инвестиционных институтов и других финансовых структур высоконадежными растущими резервными активами, не омертвляющими их капитал.

5. Финансирование собственных местных программ и капиталоемких проектов. Особенно привлекательны такие займы в целях решения жилищных проблем, развития местной инфраструктуры.

6. Выпуск муниципального займа привязывается к решению общенациональных инвестиционных программ путем предоставления муниципальному займу соответствующих государственных гарантий.

В структуре рынка ценных бумаг заметное место занимает сектор вексельного обращения. Если рынок акций и рынок государственных ценных бумаг способствуют мобилизации и перераспределению денежных средств, то рынок векселей составляет основу денежного обращения рыночной экономики.

Экономика страны состоит из фактически независимых экономических систем – субъектов хозяйственного оборота (предприятий, банков и др.). Взаимосвязь между ними осуществляется с помощью денежного обращения, включающего безналичное и наличное обращение. Система безналичных расчетов представляет собой совокупность принципов организации расче-

тов, предъявляемых к ним требований, а также форм и методов расчетов. Одним из принципов организации безналичного обращения является проведение всех безналичных расчетов через учреждения банка. Следующий принцип состоит в том, что платежи совершаются после отгрузки продукции, оказания услуг, возникновения финансовых, кредитных обязательств. Функцию средства платежа выполняют деньги, движение потоков которых носит относительно самостоятельный характер по отношению к движению соответствующих материальных ценностей. Относительность самостоятельности движения денежных потоков обусловлена выполнением договорных обязательств, согласно которым оплата материальных ценностей является такой же обязанностью плательщиков, как их поставка для поставщиков. В этих условиях деньги выполняют помимо функции средства платежа и контрольные функции. Исполнение подобных же функций возможно и при использовании векселей, обеспечивающих нормальные условия для взаиморасчетов между предприятиями, минуя банки.

Для активизации денежных потоков между хозяйствующими субъектами должны развиваться горизонтальные связи, которые контролировались бы акцептом товарных векселей, а государство обеспечивало безусловность векселя как долгового обязательства, строгость и быстроту взыскания вексельного долга. Более того, вексельное обращение позволяет ускорить расчеты и перераспределить финансовые риски между участниками коммерческих сделок. Существенно и то, что создается система восстановления дебиторской задолженности. Высокая оборачиваемость векселей, участвующих в расчетах, приводит к вовлечению инвестиционных участников рынка векселей. Так как деньги, в которые превращаются товарные векселя, поступают в хозяйственный оборот лишь после его погашения, то векселя, выполняя функции денег как средства платежа, высвобождают "живые" деньги для инвестиций. В современном вексельном обращении векселя обеспечивают не более 5% денежного оборота, хотя в целом необходимо, чтобы векселя обеспечивали до 30% всего денежного оборота.

27.3. Участники рынка ценных бумаг Регулирование рынка ценных бумаг

Основные участники рынка ценных бумаг – финансовые посредники, фондовая биржа, депозитарий, регистратор, клиринговая система и др.

Важное место занимает фондовая биржа. Она является функциональной основой инфраструктуры рынка. Подобная роль биржи обусловлена выполняемыми ею функциями.

Функция ценообразования в соответствии со спросом и предложением на рынке является основной на фондовой бирже (первой биржевой котировкой был обнародованный в 1592 г. в Антверпене список цен продававшихся на бирже бумаг). Системность роли биржи проявляется во влиянии через цены фондовых инструментов на всю финансово-экономическую систему страны и поведение хозяйствующих субъектов.

Следующая функция биржи состоит в обеспечении возможности совершения сделок купли-продажи. С помощью продажи ценных бумаг биржа дает эмитентам доступ к капиталу и обеспечивает перелив капиталов из одной сферы деятельности в другую.

Оценить само состояние экономики в целом и в первую очередь рынка ценных бумаг позволяют биржевые индексы, в основе которых лежит принцип капитализации. Как биржевой инструмент *индексы* – технико-экономический термин, являющийся объектом технического анализа рынка ценных бумаг. Возможность измерения и прогнозирования рынка ценных бумаг с помощью индексов основана на том, что колебания цен на акции некоторого ограниченного числа ведущих фирм различных отраслей экономики соответствуют колебаниям цен и на все другие акции, колебаниям в спросе и предложении ценных бумаг в целом по рынку. Наиболее известный – *индекс Доу-Джонса*. Сводный индекс Доу-Джонса включает в свой состав акции 65 крупнейших корпораций, из них 30 – промышленных, 20 – железнодорожных и 15 – коммунальных.

В биржевой торговле ключевым является *понятие ликвидности, которое характеризуется следующими моментами:*

а) частые сделки;
б) узкий разрыв между ценой продавца и ценой покупателя;
в) небольшие колебания цен от сделки к сделке. Торговля на фондовой бирже представляет собой своеобразный "двойной аукцион", где покупатели дают заявки на покупку ценных бумаг, продавцы – предложения на их продажу. К обращению на бирже допускаются ценные бумаги, получающие официальную котировку. Процедура включения акций в котировочный список называется листингом. Он дает компаниям, чьи ценные бумаги прошли отбор, определенные преимущества, в частности престиж у инвесторов, установочную стоимость компании и др.

К финансовым посредникам относятся:

- брокеры и дилеры,
- инвестиционные фонды и компании,
- страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, банки и т. д.

Ключевыми функциями для определения места брокеров и дилеров в системе обслуживания рынка ценных бумаг являются следующие:

- содействие клиентам в выборе партнеров;
- исполнение поручений клиентов о совершении купли-продажи ценных бумаг;
- принятие на себя по поручению клиентов возможного риска, связанного с осуществлением платежей и доставкой ценных бумаг и др.

Если брокер сводит покупателя с продавцом, получая за это комиссионные, то инвестиционный дилер помимо этого еще и покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет с целью их перепродажи.

В сферу деятельности инвестиционных компаний на рынке ценных бумаг входят помощь в организации размещения ценных бумаг другим юридическим лицам вплоть до выдачи гарантий по размещению, дилерская деятельность и многое другое.

В мировой практике различают два типа инвестиционных компаний:

1) закрытого типа (инвестиционные тресты) и

2) открытого типа (совместные фонды). В зависимости от целей инвестиционные компании характеризуются как рассчитанные на:

- "приращение капитала инвестора";
- "принесение доходов инвестору";
- "надежное размещение средств".

Среди посреднических организаций, работающих с различного рода долговыми обязательствами, в том числе вексельными, разграничивают организации, которые занимаются операторскими, учетными, переучетными и другими операциями с долгами предприятий.

Выделяют учетные, акцептные дома и учетно-вексельные центры. Между собой они различаются набором операций и их масштабами. Если деятельность учетных центров предполагает учет долговых обязательств и поручительские операции (еще в 1777 г. при Ассигнационном банке были основаны учетные конторы, выдававшие ссуды под залог векселей и товаров), то учетно-вексельные центры занимаются созданием оптимальных механизмов расчетов в различных схемах внутри территориальных или технологических систем.

Что касается акцептных домов, то их характерной особенностью является выпуск собственных обязательств. Подобное разграничение функций позволяет организовать более эффективную деятельность по формированию расчетных отношений. К сожалению, в современной российской практике сложился подход, согласно которому работе подобных организаций присущ универсализм без разграничения специализированных функций.

В отличие от небанковских финансовых посредников **банки имеют следующие особенности**, обуславливающие их специфическое место на рынке ценных бумаг:

Во-первых, они вынуждены поддерживать высокий уровень текущей ликвидности, обусловленный аккумуляцией подвижной части денежных ресурсов экономики с минимальным сроком. Это выражается в более активной позиции банков на рынке ценных бумаг.

Во-вторых, банки способны гарантировать выплаты дохода. В небанковских финансовых институтах (пенсионные и инвестиционные фонды) вознаграждение вкладчикам денег определя-

ется результатами деятельности фонда, в то время как банк гарантирует объявленную величину процентной ставки вне зависимости от результатов операций на финансовом рынке.

В-третьих, банки являются наиболее диверсифицированными среди других посредников в плане источников получения доходов. Такая диверсификация позволяет банкам быть по-настоящему финансово независимыми от эмитентов и в своей деятельности подчиняться только требованиям закона, а не желаниям директора акционерных обществ.

Следовательно, с одной стороны, возможность гарантирования прав инвесторов повышает статус банков, с другой – проблема разделения рисков, свойственных "классической" банковской деятельности, и рисков, связанных с деятельностью на рынке ценных бумаг, усложняет ситуацию. Мировая практика знает два подхода к данной проблеме.

В американской модели рынка была принята концепция разделения банков на коммерческие и инвестиционные ("Закон Гласса-Стигала"), согласно которой коммерческим банкам, принимающим вклады и депозиты, было запрещено осуществлять некоторые непрофессиональные операции с ценными бумагами (инвестировать в негосударственные ценные бумаги, представляющих собой основной источник риска), а также запрещены некоторые виды профессиональной деятельности, несущие повышенный риск (например, дилерская). В течение последнего десятилетия XX в. в США наблюдалось "размывание" границ между инвестиционными и коммерческими банками путем принятия постепенных поправок в законодательство, расширяющих компетенцию коммерческих банков, а также путем внедрения новых видов банковских операций (особенно с производными финансовыми инструментами), которые прямо не попадают под существующие ограничения.

Согласно германской модели рынка, ограничение риска банковских инвестиционных операций должно осуществляться не путем прямого разделения функций, а введением специальных "встроенных" механизмов, ограничивающих чрезмерные инвестиции банков в ценные бумаги, государственным контролем за банковской деятельностью, а также повышенным вниманием к

проблеме конфликта интересов (такой подход принят в качестве основного для объединенной Европы).

С момента возрождения современной российской банковской системы (конец 80-х - начало 90-х гг.) банковское законодательство придерживалось второго подхода – универсальности банков, в соответствии с которым российские банки совмещали обычные банковские операции с операциями на рынке ценных бумаг (непрофессиональными и профессиональными). Банки могли выступать в качестве агента по поручению как физических лиц, так и предприятий и предоставлять комплекс услуг, связанных со вторичным обращением ценных бумаг. Как трансфер-агенты по соглашению с акционерным обществом они организуют выплату дивидендов; в роли регистраторов контролируют объемы эмиссий акций, а в роли депозитариев учитывают движение ценных бумаг через специальные счета "депо". Последнее особенно важно в условиях, когда создание депозитарных систем, способных контролировать исполнение всех стадий сделок с ценными бумагами с минимизацией возникающих рисков, требует подключения к системе перевода ценных бумаг между участниками рынка системы, контролирующей соответствующие денежные потоки.

Банки могут заключать депозитарные договоры, договоры банковского счета для технического обслуживания небанковских инвестиционных институтов (прежде всего, в качестве депозитария инвестиционных фондов). Банки могут быть учредителями институциональных инвесторов, в силу характера своей деятельности имеющих постоянные и значительные денежные ресурсы и вкладывающих их в портфели инвестиционных ценных бумаг. Участвуя в их учреждении, банки, с одной стороны, получают дополнительный канал аккумуляции денежных средств, с другой – расширяют свои операции по управлению портфелями ценных бумаг клиентов. Банки могут принимать на себя функции доверительного управления портфелями ценных бумаг небанковских инвестиционных институтов, тем самым вовлекая последних в сферу своего влияния и формируя финансовые группы.

Особенность банков как эмитентов в том, что они имеют собственные ценные бумаги, которые не может эмитировать никакой другой финансовый институт, – чеки, депозитные и сбере-

гательные сертификаты. В качестве эмитента банки могут осуществлять операции по секьюритизации долгов (их продаже в форме ценных бумаг). Следует отметить, что первоначально российский рынок ценных бумаг формировался именно за счет выпуска большого количества банковских бумаг, в том числе акций, расчитанных и на массового инвестора.

В соответствии с Законом РФ "О рынке ценных бумаг" клиринговая деятельность – деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами и подготовка бухгалтерских документов по ним) и их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним. Без клиринговой системы не может быть организована достаточно эффективная и безопасная деятельность по передаче прав собственности на ценные бумаги, когда все члены системы разделяют риск нарушения обязательств одним из членов. Задачей системы клиринга является определение того, что участники сделки должны получить и что выплатить в день исполнения. Расчеты обязательств сторон позволяют точно и эффективно осуществлять обмен ценными бумагами. Одновременно неразвитость данной системы относится к основным факторам, тормозящим становление инфраструктуры и рынка ценных бумаг в целом. основополагающий принцип современной индустрии ценных бумаг – "поставка против платежа", согласно которому поставка ценных бумаг и платеж за них совершаются одновременно. Этот принцип играет основную роль в предохранении интересов инвесторов и финансовых посредников от рисков нарушения обязательств противоположной стороной.

Депозитарной деятельностью признается оказание услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и/или учету и переходу прав на ценные бумаги. Основной функцией депозитария является обеспечение обработки сделок по ценным бумагам с помощью системы безналичных счетов. Создание системы компьютеризованного учета обуславливает необходимость дематериализации ценных бумаг. Эффективно действующий депозитарий должен обеспечить для участников рынка ответственное хранение и обслуживание ценных бумаг, включая послеторговые услуги. В случае отсутствия дематериализации большинство депозитариев предоставляют услуги приема и выдачи бумажных сертификатов

по требованию держателей. При выдаче сертификата депозитарий по поручению клиента организует перерегистрацию (если это необходимо) и перемещение соответствующего документа. Наилучшим является прием в депозитарий всех торгуемых на внутреннем рынке ценных бумаг, в какой бы форме они не были – на предъявителя, зарегистрированные или бессертификатные, отечественные или иностранные.

На рынках развитых стран центральное место в деле приобретения ценных бумаг и игры с ними занимают платные консультационные услуги. К этой работе допускаются только дипломированные специалисты, профессиональные качества которых предварительно тщательно проверяются.

В условиях стремительно распространяющихся информационных технологий все большее значение стали приобретать национальные системы торговли ценными бумагами. Значимость подобных систем состоит, во-первых, в предоставлении участникам этой системы возможности информировать друг друга о намерении купить или продать ценные бумаги по определенной цене; во-вторых – в обеспечении единых правил и стандартов для осуществления между ними сделок с ценными бумагами. Тем самым важнейшая черта системы заключается в том, что она охватывает не только движение ценных бумаг, но и передачу информации.

В качестве показательного примера можно привести компьютеризованную информационную систему NASDAQ (биржа без торгового зала), которая была создана в США в феврале 1971 г. (до ее появления внебиржевой рынок "сидел на телефоне"). Чтобы попасть в NASDAQ, компании должны соответствовать определенным требованиям, касающимся их финансовой позиции, операционной способности, компетентности персонала и качества учета. Акции таких компаний должны продаваться и покупаться на регулярной основе минимум двумя дилерскими фирмами, чистый капитал каждой из которых составляет не менее 25 тыс. долларов. В настоящее время престиж NASDAQ настолько высок, что отдельные компании, такие как "Фуджи", "Ниссан", "Эриксон", даже достигнув показателей, удовлетворяющих требования NYSE, остаются в NASDAQ.

Для регулирования профессиональной деятельности участники рынка ценных бумаг объединяются в некоммерческие добровольные объединения. Недобросовестное поведение отдельных лиц наносит ущерб не только тем членам сообщества, кто непосредственно терпит от этого убытки или упускает выгоду, но и всем остальным его участникам, так как снижение общественного доверия к профессионалам подрывает основы их бизнеса, ведет к потере прибылей. В этом плане интересы сообщества профессионалов тесно смыкаются с интересами государства. Более того, практика свидетельствует, что любые экономические потрясения находят концентрированное отражение в сфере ценных бумаг. Поэтому рынок ценных бумаг неизбежно становится объектом особо пристального внимания со стороны государства.

Вопрос о соотношении государства и регулирования рынка ценных бумаг отражает общую проблему взаимосвязи государства и рынка, которая характеризуется периодической сменой приоритетов.

Вопросы общего равновесия рассматривал еще А. Смит, и его мнение впоследствии получило название теории "невидимой руки". Согласно этой теории свободное взаимодействие индивидумов приводит не к хаосу, а к порядку, и что действия их, направленные в первую очередь на получение выгоды для себя лично, невидимой рукой направляются к общему благу. В таком случае государство должно служить гарантом установления и поддержания законности, устойчивости и стабильности в обществе.

По мере нарастания противоречий рыночной экономики начиная с 30-х гг. XX в. все более зрело отрицание стихийности рыночных процессов и понимание необходимости усиления роли государственного регулирования рынка. В 70-80-е гг. "назрела" новая волна отрицания государства, основанная на критике предыдущей экономической парадигмы, приведшей к обострению противоречий развития.

Важность государства как субъекта регулирования объясняется несколькими причинами.

Во-первых, трудностью разграничения экономических, политических и социальных функций государства. Так, принятие государством политических решений немедленно сказывается на

движении ценных бумаг и приводит к определенным экономическим и социальным результатам.

Во-вторых, понимание рынка ценных бумаг как сложной системы отношений обуславливает наличие противоречий между интересами отдельных субъектов отношений, между интересами субъектов и самой рыночной системой. Это приводит к объективной потребности в централизации для установления пропорций и условий достижения общего равновесия на рынке.

Конкретное соотношение государственного регулирования и саморегулирования зависит от целей и выбранной стратегии регулирования. В соответствии с ними на одном полюсе располагаются модели рынка, основанные на отсутствии государственного вмешательства, на другом – "авторитарные" командные модели. Однако в современных условиях "чистые" модели рынка практически не существуют. Поэтому противопоставление административных и рыночных форм не имеет оснований. Речь идет о различных вариациях сочетания элементов двух моделей.

Так, в международной практике различают следующие подходы:

1. По критерию "субъект регулирования" выделяют модели, где:

а) основная регулирующая роль на рынке ценных бумаг принадлежит государству, а саморегулированию принадлежит небольшая роль. Пример – Франция;

б) регулирование разделено между государством и саморегулируемыми органами (добровольными объединениями профессиональных участников рынка ценных бумаг). Пример – Великобритания.

2. По критерию "жесткость регулирования" выделяют следующие модели:

а) основанные на преимущественно жестких, детально расписанных правилах и формальных процедурах, детальном контроле над их соблюдением (США);

б) базирующиеся на широком использовании, наряду с жесткими предписаниями, неформальных договоренностей, традиций, рекомендаций, согласованного стиля поведения, переговоров по разрешению сложных ситуаций и т. п. Пример – Великобритания.

Проблема участия государства в формировании рынка ценных бумаг тесно связана с выполнением следующих функций государства:

- идеологическая и законодательная функции (концепция развития рынка, программа ее реализации, управление программой, законодательные акты для запуска и развития рынка);
- концентрация ресурсов (государственных и частных) на цели инвестирования и в первую очередь опережающего создания инфраструктуры;
- установление "правил игры" (требований к участникам), операционных и учетных стандартов;
- контроль над финансовой устойчивостью и безопасностью рынка (регистрация и контроль над выходом на рынок, регистрация ценных бумаг, надзор за финансовым состоянием инвестиционных институтов, принятие мер по их оздоровлению, контроль над соблюдением правовых и этических норм, применение санкций);
- создание системы информации о состоянии рынка ценных бумаг и обеспечение открытости для инвесторов;
- формирование системы защиты инвесторов от потерь (в том числе государственные или смешанные схемы страхования инвестиций);
- предотвращение негативного воздействия на рынок ценных бумаг других видов государственного регулирования (монетарного, валютного, фискального, налогового);
- предупреждение чрезмерного развития рынка государственных ценных бумаг (отвлекающего часть денежного предложения инвестиционных ресурсов на покрытие непроизводительных расходов государства).

Перечисленные функции отражают "обязанности" государства в отношении рынка ценных бумаг. Возьмем, к примеру, одну из функций, а именно – концентрация ресурсов для целей инвестирования.

Важность данной функции (не отрицая значимости других) определяется тем, что:

- во-первых, аккумуляция свободных денежных средств является одной из основных функций самого рынка ценных бумаг;

– во-вторых, реализация данной функции представляется необходимой с точки зрения решения важнейших социальных проблем (повышения уровня жизни, занятости населения и др.).

В свою очередь, возможности привлечения финансовых ресурсов для инвестиций и расширения производства в значительной степени зависят от проведения процентной политики как одной из важных составных частей финансовой и денежно-кредитной политики государства.

В рыночной экономике зависимость между уровнем, изменением нормы процента и соотношением сбережений и инвестиций воздействует на состояние рынка ценных бумаг. Процентная политика государства связана с регулированием ставок ссудного процента, ставок процентных доходов на рынке ценных бумаг, с использованием эффекта изменения процентных ставок в качестве инструмента воздействия на денежное обращение, инфляцию, общий объем инвестиций, на масштабы, структуру и региональное размещение производства, стоимость обслуживания государственного долга и т. д. Тем самым процентная политика весьма существенно затрагивает все аспекты рынка ценных бумаг.

В этом плане задача государства состоит в обеспечении "справедливого баланса" противоречивых процентных интересов различных социальных групп общества. На практике сложность решения подобной задачи заключается в постоянном изменении системы приоритетов для разных групп субъектов отношений, когда регулирование одного сектора рынка, как правило, со временем усиливается, что вызывает "обход" принятых законов.

Так, в начале 60-х гг. попытка правительства США выровнять процентные доходы от вложений в американские и иностранные облигации путем введения "уравнительного налога на проценты" привела к стремлению финансовых инвесторов обойти данный налог путем ухода на международный рынок займов в евродолларах с более высоким уровнем процентов. В российской практике можно привести пример с налогообложением процентного и дисконтного доходов от операций с векселями, когда, наоборот, введение разных ставок налогов обусловило массовый "отход" участников рынка от уплаты налогов.

Основными моделями поведения государства в проведении процентной политики являются кейнсианская и монета-

ристская. По Кейнсу, норма процента приводит в равновесие спрос и предложение на денежный капитал. В условиях разрушения системы свободной конкуренции процентные ставки в значительной мере становятся результатом спекулятивной деятельности, в свою очередь, развивающейся в результате чрезмерного развития финансовых инвестиций.

Следовательно, на норму процента особо влияют, с одной стороны, денежные факторы (например, количество денег в обращении), с другой – институциональные факторы (например, позиции банков, аккумулирующих сбережения всех слоев общества, особенно центральных банков). В этих условиях правительство должно заботиться о снижении процентных ставок для расширения реальных инвестиций и достижения полной занятости.

При этом Кейнс считал недостаточным ограничиваться лишь изменением учетной ставки без регулирования всей совокупности процентных ставок.

В целом подобная политика государства направлена на стимулирование пользователей заемных средств (производительных инвесторов, государства) и на ограничение кредиторов (сберегателей, финансовых посредников и финансовых инвесторов).

Если в кейнсианской модели большее внимание уделялось регулированию процента (условий на денежном рынке), то в рамках монетаристской модели процентная политика противоположного типа.

Первостепенное внимание уделяется регулированию денежной массы, тогда как процентные ставки, по мнению монетаристов, должны регулироваться стихийно. Такая политика привлекает достаточно широкие массы сберегателей в число получателей процентных доходов и одновременно стимулирует банковскую экспансию и конкуренцию, создание рыночных условий для увеличения доли прибыли, полученной в виде процентных доходов.

Хотя многие страны восприняли монетаристскую модель регулирования денежного обращения (наиболее радикально монетаризм был применен в США), в современной мировой практике методы процентной политики изменились.

Уделяя первостепенное внимание регулированию денежной массы, главные европейские страны и Япония не отказыва-

ются от традиционного регулирования ключевых процентных ставок. При этом наблюдаются тенденции к отказу от жесткой фиксации ставок и административного "навязывания" банкам тех или иных процентных показателей, тенденции проведения интервенций центральных банков на денежном рынке, в частности в форме принятия ценных бумаг "на хранение" с одновременным заключением соглашения об их выкупе через согласованное время на определенных условиях (Бундесбанк).

Для развивающихся рынков характерно стремление правительств сознательно удерживать процентные ставки на низком уровне. Подобная ситуация обусловлена, прежде всего, необходимостью снижения стоимости обслуживания внутреннего государственного долга, стремлением увеличения объема инвестиций и экономического роста, снижения бюджетного дефицита и т. д.

Однако практика показала, что низкие ставки процента приводят к "уходу" сбережений населения на рынки потребительских товаров длительного пользования. Поэтому некоторые страны (Бразилия, Аргентина, Турция и др.) изменили направления своей процентной политики в сторону повышения нормы процента. Тем не менее они сталкиваются с определенными сложностями и издержками.

Разработка и реализация процентной политики государства основываются на признании функциональной зависимости между сбережением части национального дохода и инвестициями. Применительно к рынку ценных бумаг данная зависимость проявляется в соотношении доли спекулятивных операций на рынке и реальных инвестиций в экономику, в том числе через покупку ценных бумаг, стоимости обслуживания государственного долга и уровня процентных доходов от операций с ценными бумагами и т. д.

По мере усложнения и расширения масштабов рынка ценных бумаг возможности обеспечения правил цивилизованного поведения на нем исключительно средствами, находящимися в распоряжении государства, сужаются. В этих условиях часть контрольных функций передается на уровень саморегулируемых организаций, объединяющих профессиональных участников рынка ценных бумаг по основным видам деятельности.

Глава 28. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА

28.1. Сущность, структура и особенности валютного рынка

28.2. Валютный курс и проблема конвертируемости валют

28.3. Валютная политика

Трансформация валютного механизма в переходной экономике представляет собой новое явление в истории развития мирового хозяйства и требует координации со стороны государства. Цель подобной трансформации – создание валютного рынка, функционирующего в режиме саморегулирования и способного к развитию. Это обуславливает необходимость понимания валютной политики в условиях реформируемой экономики.

28.1. Сущность, структура и особенности валютного рынка

Необходимость формирования валютного рынка вызвана отсутствием единого платежного средства, которое могло бы служить в качестве международного средства обращения при внешнеэкономических операциях. Интернационализация хозяйственной жизни, процесс международного движения товаров, услуг, капиталов, миграция рабочей силы, а также укрепление сотрудничества стран мирового сообщества в области науки и техники порождают денежные требования и обязательства участников международных экономических отношений, обслуживаемых валютным рынком.

Понятие *"валютный рынок"* можно рассматривать с различных точек зрения. Валютный рынок можно трактовать как официальный финансовый центр, где сосредоточена купля-продажа валют и ценных бумаг в иностранной валюте на основе спроса и предложения. На валютном рынке сталкиваются спрос в лице покупателя и предложение в лице продавца. Каждый из них имеет свои финансовые интересы, которые могут совпадать или не совпадать. При совпадении интересов происходит акт купли-продажи валютных ценностей, поэтому валютный рынок высту-

пает в качестве своеобразного инструмента согласования интересов продавца и покупателя валютных ценностей.

Американские ученые Эдвин Дж. Долан, Колин Д. Кэмпбелл и Розмари Дж. Кэмпбелл дают понятие "внешних валютных рынков" как рынков, на которых осуществляется международная торговля и обмен иностранных валют.

Отметим, что валютный рынок наряду с фондовым рынком и рынком межбанковских кредитов составляет финансовый рынок.

С организационно-технической точки зрения валютный рынок представляет собой совокупность телеграфных, телефонных, телексных, электронных и прочих коммуникационных систем, связывающих между собой банки разных стран, осуществляющих расчеты и другие валютные операции. *С институциональной точки зрения* валютные рынки, в самых общих чертах, представляют собой совокупность уполномоченных банков, инвестиционных компаний, бирж, брокерских контор, иностранных банков, осуществляющих валютные операции.

Валютный рынок может быть представлен как сфера экономических отношений, проявляющихся при осуществлении операций по купле-продаже иностранной валюты, ценных бумаг в иностранной валюте, а также операций по инвестированию валютного капитала на основе спроса и предложения.

Из определения валютного рынка можно вывести основные его функции в переходной экономике:

- своевременное осуществление международных расчетов при обслуживании внешней торговли;
- осуществление валютных операций неторгового характера;
- согласование спроса иностранной валюты и ее предложения и соответствующее регулирование валютных курсов;
- ориентация национальной экономики на интеграцию в мировое хозяйство;
- диверсификация валютных резервов;
- страхование валютных рисков;
- получение прибыли участниками валютного рынка в виде разницы курсов валют;

– обеспечение необходимой информацией участников валютного рынка;

– проведение валютной политики, направленной на государственное

регулирование национальной экономики и согласованной политики в рамках мирового хозяйства.

Среди *субъектов (участников)* валютных рынков, как уже отмечалось ранее, выделяются банки, валютные биржи, брокерские фирмы, внешнеторговые и производственные компании, международные валютно-кредитные и финансовые организации. Субъекты валютного рынка подразделяются на *пассивных* участников, у которых возникает необходимость в проведении время от времени валютных операций и которые в этом случае используют сложившийся валютный курс, и *активных* участников (так называемые market makers), влияющих на установление валютного курса. Среди последней группы участников рынка особо выделяется узкий круг гигантских банков, имеющих разветвленную сеть отделений по всему миру. В переходной экономике активными участниками валютного рынка являются, прежде всего, государства и крупные компании-экспортеры, влияющие на величину предложения на валютном рынке.

Различных участников валютного рынка также можно определить как *организованных (участвующих в операциях на биржевом валютном рынке) и неорганизованных*. Обычно большая часть валютных сделок осуществляется на неорганизованном, внебиржевом или межбанковском валютном рынке. Биржевой и внебиржевой рынки в определенной степени противоречат один другому и в то же время взаимно дополняют друг друга. Это связано с тем, что, выполняя общую функцию по торговле валютой и обращению ценных бумаг в иностранной валюте, они применяют различные методы и формы реализации валютных ценностей.

Одной из характерных особенностей создания валютных рынков в странах с переходной экономикой является развитие *биржевого валютного рынка*, что во многом объясняется относительной неразвитостью корреспондентских отношений между банками (и в связи с этим отсутствием достаточной степени доверия между ними), регионализацией экономических связей и

различной степенью концентрации валютных средств в банках этой группы стран. На биржевом рынке сделки проводятся при посредничестве самих валютных бирж, по счетам которых отражаются все валютные операции между банками. Валютные биржи являются гарантами расчетов, причем для валютных бирж стран переходного типа характерна их относительная обособленность.

На *внебиржевом рынке* проводятся межбанковские сделки и операции между банками и их клиентурой. По сравнению с биржевым внебиржевой межбанковский валютный рынок обеспечивает большую оперативность в расчетах и относительную дешевизну проведения операций при более высоком уровне рисков для контрагентов, что дает ему значительные преимущества. На развитие внебиржевого рынка в условиях переходной экономики оказывает влияние отсутствие стабильных отношений между банками, что во многом определяется недоверием кредитных институтов друг к другу в связи со слабой информацией об их валютных операциях, чрезмерной централизацией механизма внутренних расчетов и непредсказуемостью движения валютных курсов национальных единиц стран с переходной экономикой. Дальнейшее развитие валютного рынка в условиях переходной экономики во многом будет определяться состоянием внебиржевого валютного рынка, в значительной степени – действиями центральных банков в регулировании внебиржевых банковских операций.

Валютные рынки можно *классифицировать по целому ряду признаков*: по сфере распространения, по отношению к валютным ограничениям, по видам валютных операций и валютных курсов, по степени организованности.

По *сфере распространения*, т. е. по широте охвата, можно выделить международный и внутренний (национальный) валютные рынки. В свою очередь, как международный, так и внутренний рынки состоят из ряда региональных рынков, которые образуются финансовыми центрами в отдельных странах мира или отдельно взятой стране. *Международный валютный рынок* охватывает валютные рынки всех стран мира, тесно связанных между собой системой кабельных и спутниковых коммуникаций мировых региональных валютных рынков. Между ними сущест-

вует перелив средств в зависимости от текущей информации и прогнозов ведущих участников рынка относительно возможного положения отдельных валют. В настоящее время выделяются Азиатский (с центрами в Токио, Гонконге, Сингапуре, Мельбурне), Европейский (Лондон, Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж) и Американский (Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес) рынки. В связи с расположением мировых региональных валютных центров в различных часовых поясах можно сказать, что международный валютный рынок работает круглосуточно. На мировых региональных рынках обычно котируются не все валюты, а только наиболее употребляемые участниками, т. е. местные денежные единицы и ряд ведущих свободно конвертируемых валют, прежде всего резервных валют.

Национальный валютный рынок – это валютный рынок одного государства, обеспечивающий движение денежных потоков внутри страны и обслуживающий связь с мировыми валютными центрами. Степень вовлеченности национальных валютных рынков в операции международного валютного рынка зависит от степени интегрированности экономики в мировое хозяйство, состояния ее валютно-кредитной системы и системы налогообложения, уровня валютного контроля и валютного регулирования, стабильности политической системы страны, а также от ее географического положения. Национальные валютные рынки в свою очередь состоят из внутренних региональных рынков. К ним относятся валютные рынки с центрами на межбанковских валютных биржах (в России, например, Московская межбанковская валютная биржа, Санкт-Петербургская валютная биржа и др.). Национальные валютные рынки, развивающиеся в условиях переходной экономики, все более приближаются к мировому уровню и становятся частью международного валютного рынка.

По отношению к валютным ограничениям можно выделить свободный и регулируемый валютные рынки. **Свободный валютный рынок** в чистом виде – абстракция. Валютные рынки любых типов в той или иной мере регулируются как со стороны государства, так и в результате действия экономических законов, причем валютные рынки стран переходного типа требуют особого регулирования в силу своей неразвитости и противоречивости.

По видам применяемых валютных курсов валютный рынок может быть с одним и двойным режимами. **Рынок с одним режимом** – это валютный рынок с плавающими валютными курсами, котировка которых устанавливается на биржевых торгах, в то время как на валютном **рынке с двойным режимом** одновременно применяются фиксированный и плавающий курсы валюты. Введение двойного валютного режима используется государством как мера регулирования движения капиталов между национальным и международным рынками ссудных капиталов. Эта мера призвана ограничивать и контролировать влияние международного рынка ссудных капиталов на экономику данного государства.

Валютные рынки, как и другие виды рынков, можно классифицировать **по степени зрелости**. **Выделяются неразвитый, формирующийся и развитый валютные рынки.**

По видам осуществляемых валютных операций рынки подразделяются на рынок кассовых операций (рынок "слот", на котором совершаются сделки с немедленной поставкой валюты), рынок срочных операций (фьючерсный, форвардный опционный валютные рынки, где оговоренная валюта поставляется через определенный срок после заключения сделки), **рынок операций "своп"** (сочетание купли-продажи двух валют при условии немедленной поставки с одновременной продажей на срок с теми же валютами) и **арбитражных валютных операций**.

Особо отметим, что в последнее время получают распространение валютные **операции на условиях "своп"** для обеспечения международных расчетов, проведения коммерческих сделок, диверсификации валютных активов и взаимного межбанковского кредитования в двух валютах. Помимо валютных свопов проводятся и процентные, когда одна из сторон платит контрагенту проценты по ставке ЛИБОР в обмен на проценты по установленной ставке для получения прибыли в виде разницы между указанными процентами. Процентные свопы иногда носят спекулятивный характер: прибыль получает та сторона, которая правильно рассчитала тенденцию движения рыночных процентных ставок. Иногда наблюдается сочетание валютных и процентных свопов, когда одна сторона платит проценты по плавающей ставке в одной валюте в обмен на получение фиксированных процентных

платежей в другой валюте. Операции "своп" могут осуществляться не только с валютами и процентными ставками, но и с кредитами, золотом, депозитами и рядом других ценностей.

Ситуация в странах с переходной экономикой существенно отличается от развитых рыночных систем, поэтому не существует готовых рекомендаций какой должна быть экономическая и валютная политика в условиях переходной экономики.

28.2. Валютный курс и проблема конвертируемости валют

Необходимость существования валютного курса обуславливается следующими причинами:

- взаимным обменом валютами при торговле товарами, услугами, при движении ссудного капитала;
- сравнением цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальной или иностранной валюте;
- периодической переоценкой счетов в иностранной валюте фирм и банков.

Валютный курс – "цена" денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах или международных денежных единицах.

По определению экономиста П. Хейне, "валютные курсы складываются под действием сил спроса и предложения, которые, в свою очередь, определяются соотношением покупательных способностей валют внутри стран и модифицируются ожиданиями их сравнительной будущей ценности". **Внешне валютный курс представляется участниками валютного рынка как коэффициент пересчета одной валюты в другую, определяемый соотношением спроса и предложения на валютном рынке.** Однако стоимостной основой валютного курса является покупательная способность валют, выражающая средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции.

Данная экономическая категория присуща рыночному хозяйству и выражает экономические отношения между товаропроизводителями и мировым рынком.

Сравнимость национальных денежных единиц разных стран основана на стоимостном отношении, которое складывает-

ся в процессе производства и обмена. Производители и покупатели товаров и услуг с помощью валютного курса сравнивают национальные цены с ценами других стран. В результате сопоставления выявляется степень выгодности развития какого-либо производства в конкретной стране или инвестиций за рубежом. Как бы ни искажалось действие закона стоимости, валютный курс в конечном счете подчиняется его действию, выражает взаимосвязь национальной и мировой экономики, где проявляется реальное курсовое соотношение валют.

В связи с резким увеличением международного движения капиталов на валютный курс влияет покупательная способность валют по отношению не только к товарам, но и к финансовым активам.

Валютный курс может формироваться под воздействием как рыночных факторов, так и административных мер, поддерживаться на сознательно завышенном или заниженном уровне, что достаточно быстро сказывается в притоке или оттоке иностранной валюты, в величине инвалютной составляющей общей денежной массы страны. От государственной политики регулирования валютного курса зависят предпочтения коммерческих банков и населения, также являющимся массовым держателем валюты, отдаваемые денежным средствам в национальной или иностранной валюте.

Соотношение спроса и предложения валюты зависит от ряда **факторов**. Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями – стоимостью, ценой, деньгами, процентом, платежным балансом и т. д. При этом происходит сложное переплетение и выдвигание в качестве решающих то одних, то других факторов. К долгосрочным факторам, влияющих на динамику валютных курсов, относятся такие показатели экономического развития страны, как темпы роста валового национального продукта, уровень производительности труда, место страны в мировой торговле и ее участие в международном движении капитала. Все эти факторы формируют **покупательную способность денег, являющуюся основой валютного курса**. Кроме того, к основным факторам, влияющим на валютный курс и определяющим его значение и направленность в условиях переходной экономики, относятся следующие.

1. Темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами. Это объясняется тем, что наиболее тесная связь между динамикой курса и относительным темпом инфляции проявляется при расчете курса на базе экспортных цен. Импортные цены менее приемлемы для расчета относительного паритета покупательной способности валют, так как сами во многом зависят от динамики валютного курса. Индекс оптовых цен приемлем для такого расчета лишь для промышленно развитых стран, где структура внутренней оптовой торговли и экспорта в известной мере сходна. В других странах в этот индекс не входят многие экспортируемые товары. Подобный расчет на базе розничных цен может дать искаженную картину, так как включает ряд услуг, не являющихся объектом мировой торговли. В конечном счете, на мировом рынке происходит стихийное выравнивание курсов национальных денежных единиц в соответствии с реальной покупательной способностью.

2. Состояние платежного баланса государства. В повседневном экономическом общении стран уровень валютного курса определяется соотношением спроса и предложения каждой валюты, которые формируются под влиянием платежей и поступлений на каждый данный момент, т. е. под влиянием состояния платежного баланса. Если в данной стране действует конвертируемость только по текущим операциям, то и курс валюты будет зависеть от состояния платежного баланса по текущим операциям. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. В этом случае существует *два способа действий*.

Первый способ состоит в уравнивании баланса посредством движения капитала. Активный платежный баланс по текущим операциям дает стране возможность допустить или расширить вывоз капитала как по линии прямых и портфельных инвестиций, так и по линии займов и кредитов другим странам на различные сроки. При дефиците текущих операций (что характерно для стран с переходной экономикой), наоборот, возникает необходимость привлечения иностранного капитала.

Второй способ действий состоит в девальвации валюты, и он менее желателен. Хотя девальвация содействует повышению конкурентоспособности экспортных товаров, однако со временем она вызывает рост внутренних цен и сводит ее эффект на нет, если она не сопровождается энергичной структурной политикой. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение. В современных условиях возросло влияние международного движения капиталов на платежный баланс и, следовательно, на валютный курс.

Анализ платежных балансов в среднем показывает, что основой экспорта большинства стран с переходной экономикой являются топливно-энергетические товары (чуть менее половины всего экспорта). В импорте высока доля продовольствия, машин и оборудования. Новым явлением стало возникновение и рост челночной торговли. Если основными формами оттока капитала за рубеж в последние годы являлись авансовые платежи, незначительные инвестиции и накопление наличной свободно конвертируемой валюты у резидентов, то импорт капитала был представлен в основном иностранными кредитами.

3. Соотношение реальных процентных ставок в различных странах оказывает очень незначительное влияние на валютный курс в странах с переходной экономикой, что объясняется следующим обстоятельством. Изменение процентных ставок в стране слабо воздействует на международное движение капиталов из-за значительных политических и экономических рисков, хотя, в принципе, повышение процентной ставки должно стимулировать приток иностранных капиталов, а ее снижение – поощрять отлив капиталов, в том числе национальных за границу. В развитой рыночной экономике при проведении операций с целью

извлечения прибылей банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировых рынках капиталов и предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем нет выгоды от разницы ставок на рынках в странах с развитой рыночной экономикой и в странах переходного типа.

4. Ускорение или задержка международных платежей, а также степень использования валюты в международных расчетах. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает их стремление к задержке платежей в иностранной валюте. Такая практика, получившая название "*лидз энд лэгз*", влияет на платежный баланс и валютный курс. Следует также отметить, что ограниченно конвертируемые валюты переходных экономик подвержены значительным колебаниям и практически не используются в международных расчетах.

5. Степень доверия к валюте на национальном рынке и мировых рынках, а также проведение спекулятивных валютных операций относятся к субъективным факторам и имеют краткосрочное воздействие на валютный курс. Степень доверия к валюте определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными ранее факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Валютные рынки в переходный период отличаются неустойчивостью, что негативно сказывается на курсе национальных валют этих стран. Причем дилеры учитывают не только данные темпов экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, соотношение спроса и предложения валюты, но и перспективы их динамики. Иногда даже ожидание публикации официальных данных о торговом и платежном балансах, результатах выборов или здоровье президента сказывается на соотношении спроса и предложения и курсе валюты.

Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно продают ее в обмен на более устойчивые валюты, что изменения в экономике и полити-

ке, на колебания курсовых соотношений и тем самым расширяют возможности валютной спекуляции.

6. Изменения во вкусах потребителей. Любые изменения во вкусах или привязанностях потребителей к изделиям другой страны изменяют спрос и предложение на валюту этой страны, а также ее валютный курс. Этот фактор, как и предыдущий, также оказывает краткосрочное влияние на курс валюты в силу своей "субъективности", хотя, отметим, что он в значительной степени воздействует на курс национальных денежных единиц переходных экономик, так как предпочтения импортных товаров отечественным ведут к понижению курса национальной валюты.

7. Валютная политика. Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса также влияет на его динамику. Формирование валютного курса на валютных рынках через механизм спроса и предложения валюты обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс – показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо снижение, исходя из задач валютно-экономической политики.

Существует **два полярно противоположных варианта систем валютных курсов**: система плавающих (гибких) валютных курсов, при которой курсы обмена национальных валют друг на друга определяются спросом и предложением, и система жестко фиксированных валютных курсов, при которой изменения валютных курсов в результате колебания спроса и предложения валюты препятствуют государственное вмешательство в функционирование рынков иностранных валют или другие механизмы.

Сторонники **системы плавающих валютных курсов** (например, специалисты МВФ) считают, что она обладает несомненным достоинством: гибкие валютные курсы автоматически корректируются таким образом, что в конечном итоге исчезают дефициты и активы платежных балансов. Но хотя система гибких валютных курсов имеет тенденцию автоматически устранять несбалансированность платежей, она может вызвать некоторые **серьезные проблемы**:

- неопределенность и сокращение торговли;
- ухудшение условий торговли страны при падении интернациональной стоимости ее валюты;
- нестабильность.

Свободное колебание валютных курсов может оказать также дестабилизирующее влияние на внутреннюю экономику. Значительные колебания курсов вначале стимулируют, а затем оказывают депрессивное воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт. В условиях разбалансированной экономики, нарастающих темпов инфляции система плавающих валютных курсов невыгодна как для экспортеров, импортеров, так и для государства переходного типа в целом.

Сторонники *систем фиксированных валютных курсов* утверждают, что ее использование уменьшает риск и неопределенность, связанные с международной торговлей и финансами. Считается, что применение фиксированных валютных курсов приводит к расширению объемов взаимовыгодной торговли и финансовых операций. Однако жизнеспособность систем фиксированных валютных курсов зависит от двух взаимосвязанных условий – наличия достаточных резервов у государства и случайного возникновения незначительных по своим размерам дефицитов или активов платежного баланса. Большие и постоянные дефициты могут свести на нет резервы страны. Страна с недостаточными валютными резервами сталкивается с менее желательными вариантами выбора. С одной стороны, она должна будет решиться на болезненные и политически непопулярные меры адаптации в виде инфляции или спада, с другой – этому государству, возможно, придется прибегнуть к протекционистской торговой политике или валютному контролю, которые ограничивают объемы международной торговли и финансов.

Отдельными экономистами рассматривается вопрос введения фиксированного валютного курса в странах переходного типа в двух вариантах: без отклонений от установленного уровня либо с колебаниями курса в узком диапазоне. Однако на практике для поддержания фиксированного курса нужны два условия – сосредоточение в центральном банке солидного и постоянно пополняемого валютного резерва и подавление внутренних источников инфляции, т. е. минимизация бюджетного дефицита, опережаю-

щий по сравнению с заработной платой рост производительности труда, снижение издержек производства. Перечисленные условия отсутствуют в странах с переходной экономикой, а значит, фиксация курса чревата либо быстрым исчерпанием всех валютных резервов центрального банка, либо официальной периодической девальвацией национальной валюты и установлением нового фиксированного валютного курса. Ближайшими последствиями фиксации курса могут стать стагнация экспорта и уменьшение актива торгового баланса, что еще больше осложнит валютное положение страны.

В международной банковской практике базисными квалифицируются, прежде всего, четыре вида валютных курсов:

- официальный (устанавливается Центральным банком);
- рыночный биржевой;
- межбанковский рыночный;
- валютный курс по межбанковским кредитам.

Процесс регулирования валютного рынка можно разбить на две компоненты: регулирование составляющих платежного баланса (регулирование спроса и предложения иностранной валюты) и валютного курса.

Основным источником предложения иностранной валюты на внутреннем рынке является экспорт, за счет которого обычно формируется свыше половины поступлений валюты, отражаемых в платежном балансе.

Другой источник предложения валюты на внутреннем рынке – приток капиталов (например, в виде ссуды государства или международных экономических организаций, а также инвестиции в приватизированные предприятия, частные переводы не торгового характера в страну, поступление валюты от туристических услуг и др.).

Основным источником спроса на иностранную валюту является импорт товаров и услуг. Другим источником выступают платежи по обслуживанию внешнего долга, национальные инвестиции за рубежом и др.

Основы *"теории платежного баланса"* были разработаны экономистами Дж. Фуллартоном и Т. Туком. Сторонники этой теории отрицают необходимость корректировки валютных курсов со стороны государства и предлагают все усилия сосредото-

точить на регулировании платежных балансов, что должно вызвать автоматическое изменение валютного курса. Инфляция, по их мнению, может вызвать изменение курса лишь опосредованно через воздействие на платежный баланс страны и только при очень значительной степени инфляционного обесценения денежной единицы.

Другим подходом к проблеме регулирования валютного курса является *теория "паритета покупательной силы"*. Основы этой теории были разработаны Д. Рикардо и получили дальнейшее развитие в трудах Г. Касселя. С точки зрения этих ученых, существует один фактор, вызывающий движение курсов валют – изменение внутренней стоимости валюты. Падение курса валюты происходит только в случае снижения ее внутренней стоимости вследствие избыточного количества денег в обращении.

Модификацией теории "паритета покупательной силы" является *теория "курсов равновесия"* английского экономиста Т. Грегори и исходит из множественности валютных курсов. В соответствии с этим подходом существуют "истинные курсы равновесия" валют, способные устранить нарушения платежных балансов и обеспечить состояние равновесия между экономиками отдельных государств. Согласно этой теории, определяющим является валютный курс, а не платежный баланс.

Значительный вклад в теорию валютного курса внес Дж. М. Кейнс, основавший *теорию "регулируемой валюты"*. По мнению Кейнса, именно государство способно установить "курсы равновесия", т. е. такое соотношение курсов своей денежной единицы к другим валютам, которое обеспечило бы "поддержание в равновесии всей системы международных расчетов". Для достижения подобного равновесия необходимо обеспечить нормальные размеры ввоза и вывоза капитала путем манипулирования ставкой учетного процента, а также движения товаров между странами, чего можно достичь изменениями во внешнеторговой политике государства. Согласно этому подходу, с помощью регулирования валютных курсов можно достичь "гармонизации мировой экономики" и обеспечить бескризисное развитие.

Противоположного мнения придерживались монетаристы, предлагающие отказаться от государственного регулирования

валютных курсов и уповающие на их саморегулирование. *Согласно монетаристам, плавающие валютные курсы сами по себе являются стихийным регулятором валютных отношений*. Правительства стран с переходной экономикой зачастую пытались реализовать основные принципы монетаристской концепции, придерживались мнения об "автоматическом" регулировании валютного курса. Однако современная действительность внесла свои коррективы и в эту теорию.

При проведении политики регулирования валютного курса необходимо учитывать все cursoобразующие факторы: платежный баланс страны, внутреннее изменение ценности денежной единицы, общее состояние экономики страны, фаза экономического цикла, в котором она находится, социально-политическая обстановка, положение денежной единицы на мировом рынке, а также налоговая, внешнеэкономическая политика страны.

Каждая страна неизбежно сталкивается с проблемами установления внешнего и внутреннего равновесия. Под *внешним равновесием* понимается процесс балансирования внешних расчетов с целью поддержания валютного курса на постоянном уровне. *Внутреннее равновесие* означает установление совокупного спроса на уровне, соответствующем полной занятости. Установить одновременно внутреннее и внешнее равновесие, особенно в экономиках переходного типа, весьма сложно. Зачастую, как только правительство добивается сбалансированности внешних платежей, внутренние проблемы безработицы и инфляции выходят из-под его контроля. С другой стороны, государственное регулирование внутреннего спроса при помощи бюджетной и денежно-кредитной политики может привести к разбалансированности сальдо платежного баланса, что в свою очередь приводит к подрыву уровня валютного курса. Следовательно, регулирование национальной экономики должно быть направлено только на поддержание внутреннего совокупного спроса и опираться как на денежную, так и на бюджетную политику.

В процессе регулирования валютного рынка могут быть использованы как экономические, так и административные методы регулирования. *Административные методы* связаны с возможностью прямого воздействия на валютный рынок безотносительно к рыночному оформлению валютных операций, их стои-

мостной форме. *Экономические методы* жестко привязаны именно к рыночной системе хозяйствования и ориентируются на использование рыночных механизмов.

28.3. Валютная политика

В системе регулирования валютного рынка важное место занимает *валютная политика – совокупность мероприятий, осуществляемых в сфере международных валютных и других экономических отношений в соответствии с текущими и стратегическими целями страны*. Она направлена на достижение главных целей экономической политики в рамках "магического многоугольника": обеспечить устойчивость экономического роста, сдерживать рост безработицы и инфляции, поддержать равновесие платежного баланса.

Направление и формы валютной политики определяются валютно-экономическим положением стран, эволюцией мирового хозяйства, расстановкой сил на мировой арене. На разных исторических этапах на первый план выдвигаются конкретные задачи валютной политики: преодоление валютного кризиса и обеспечение валютной стабилизации; валютные ограничения, переход к конвертируемости валюты; либерализация валютных операций и др.

Юридически валютная политика оформляется *валютным законодательством* – совокупностью правовых норм, регулирующих порядок совершения операций с валютными ценностями в стране и за ее пределами, а также валютными соглашениями – двусторонними и многосторонними – между государствами по валютным проблемам.

Валютная политика определяет подготовку, принятие и реализацию решений по валютным проблемам. *Государственное регулирование валютных отношений включает несколько уровней:*

- частные предприятия, в первую очередь национальные и международные банки и корпорации, которые располагают огромными валютными ресурсами и активно участвуют в валютных операциях;
- национальное государство (министерство финансов, центральный банк, органы валютного контроля);

– межгосударственный уровень.

Межгосударственное регулирование в форме координации валютной, кредитной и финансовой политики обусловлено *следующими причинами:*

1. Усиление взаимозависимости национальных экономик, включая валютную, кредитную, финансовую политику.
2. Изменение соотношения между рыночным и государственным регулированием в пользу рынка в условиях либерализации хозяйственных отношений.
3. Изменение расстановки сил на мировой арене, сложившееся в итоге второй мировой войны, безраздельное лидерство США сменилось господством трех центров партнерства и соперничества – США, Западной Европы, Японии. К тому же появились молодые конкуренты – новые индустриальные государства.
4. Огромные масштабы мировых валютных, кредитных, финансовых рынков, которые отличаются нестабильностью в связи с резкими колебаниями плавающих валютных курсов, процентных ставок, периодическими нефтяными шоками, биржевыми кризисами и т. д.

Валютная политика в зависимости от ее целей и форм подразделяется на структурную и текущую. *Структурная валютная политика* – совокупность долгосрочных мероприятий, направленных на осуществление структурных изменений в мировой валютной системе. Она реализуется в форме валютных реформ, проводимых в целях совершенствования ее принципов в интересах всех стран, и сопровождается борьбой за привилегии для отдельных валют. Структурная валютная политика оказывает влияние на текущую политику. *Текущая валютная политика* – совокупность краткосрочных мер, направленных на повседневное, оперативное регулирование валютного курса, валютных отношений, деятельности валютного рынка и рынка золота.

В зависимости от сложившейся ситуации в валютной сфере могут применяться несколько основных форм валютной политики.

1. Девизная политика

Данный вид валютной политики широко применяется в странах с переходной экономикой, в частности в России, и представляет собой метод воздействия на курс национальной валюты

путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты центральный банк продает, а для снижения скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Девизная политика осуществляется преимущественно в форме **валютной интервенции**, т. е. вмешательства центрального банка в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Ее характерные черты – относительно крупные масштабы и сравнительно краткий период применения. Валютная интервенция осуществляется за счет официальных золото-валютных резервов или краткосрочных взаимных кредитов центральных банков в национальных валютах по межбанковским соглашениям "своп". Девизная политика оказывает большое влияние на валютный курс, но временно и в ограниченных масштабах. Огромные затраты на валютную интервенцию не всегда обеспечивают стабилизацию валютных курсов, если рыночные факторы курсообразования сильнее государственного регулирования.

Многолетний мировой опыт регулирования валютных курсов доказывает, что центральные банки не могут без значительного ущерба для валютного рынка страны и всей национальной экономики длительное время удерживать курс национальной валюты на уровне, не соответствующем курсообразующим факторам. Свидетельством тому может служить недавний "азиатский" финансовый кризис в Индонезии, Южной Корее. При снижении официальных валютных резервов до минимально приемлемого уровня, противоречия между номинальным и реальным валютным курсом достигают необычайных размеров и снимаются в результате валютного кризиса. Причем каждый очередной крупный валютный кризис проявляется в более острой форме, чем предыдущий. В России, например, валютный кризис августа 1998 г. вызвал почти в два раза больший темп роста курса доллара, не говоря уже о прочих разрушительных последствиях.

При разработке основных принципов валютной политики стран с переходной экономикой учитываются существующие противоречия между реальным и номинальным курсом национальных валют в этих странах, которые при обострении полити-

ческой и экономической ситуации могут вызвать валютный кризис.

2. Дисконтная политика

Дисконтная (учетная) политика представляет собой изменение учетной ставки центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на международное движение капитала, с одной стороны, и динамику внутренних кредитов, денежной массы; цен, совокупного спроса – с другой. Например, при пассивном платежном балансе в условиях относительно свободного передвижения капиталов повышение учетной "ставки может стимулировать приток капиталов из стран, где более низкая процентная ставка, и сдерживать отлив национальных капиталов, что способствует улучшению состояния платежного баланса и повышению валютного курса". Понижая официальную ставку, центральный банк рассчитывает на отлив национальных капиталов в целях уменьшения активного сальдо платежного баланса и снижения курса своей валюты.

В современных условиях эффективность дисконтной политики снизилась. Это объясняется, прежде всего, противоречивостью ее внутренних и внешних целей. Если процентные ставки снижаются в целях оживления конъюнктуры, то это отрицательно влияет на платежный баланс, если вызывает отлив капиталов. Повышение учетной ставки в целях улучшения платежного баланса отрицательно влияет на экономику, если она находится в состоянии застоя. Результативность дисконтной политики зависит от притока в страну иностранного капитала, но в условиях нестабильности процентные ставки не всегда определяют движение капиталов.

В странах с переходной экономикой данная форма валютной политики не является эффективной и не используется по причине общей нестабильности экономической ситуации. В отличие от государств с развитой рыночной экономикой изменение ставки центрального банка в странах переходного типа в сторону повышения, например, не может сопровождаться притоком валютных средств из-за границы в силу высоких политических, экономических рисков, а также комплекса других моментов.

Снижение же ставки в условиях валютных ограничений не вызывает значительного легального оттока национальных капиталов.

3. Выбор режима валютного курса

Режим валютных паритетов и валютных курсов является объектом национального и межгосударственного регулирования. Кроме режимов плавающего и фиксированного валютного курса могут применяться их различные комбинации.

Плавающий валютный курс имеет при наличии благоприятных условий *следующие преимущества по сравнению с фиксированным:*

- автоматическое выравнивание платежного баланса;
- свободный выбор методов национальной экономической политики без внешнего давления;
- сдерживание валютной спекуляции, так как при плавающих валютных курсах оно приобретает характер игры с нулевым результатом: одни теряют то, что выигрывают другие;
- стимулирование мировой торговли;
- валютный рынок лучше, чем государство определяет курсовое соотношение валют. Фиксированный валютный курс, изолированный от процессов, протекающих в сфере денежного обращения, утрачивает роль объективного экономического критерия. В этом случае проблема замещения национальной денежной единицы свободноконвертируемыми валютами других стран будет обостряться. Фиксация курса делает проблематичным развитие внутреннего финансового рынка, поскольку перелив капиталов между различными его сегментами становится невозможным.

В различных странах с переходной экономикой были применены разнообразные механизмы курсообразования, определяемые национальными интересами реформируемых стран: фиксация практически неизменившегося после девальвации 1991 г. курса чешской кроны; периодически проводимая девальвация национальной валюты в Венгрии и Словакии; "свободное плавание" в Болгарии и Румынии. В Польше постоянно происходила смена механизмов курсообразования: вначале использовался фиксированный курс с различными формами фиксации, затем, после ревальвации польского злотого в январе 1995 г., применялся механизм "ползучей" привязки к корзине валют. В России после значительной девальвации конца 1991 г. курс рубля колебал-

ся в установленных пределах, затем в июне 1992 г. был установлен единый курс, а позже, до середины 1995 г., курс рубля определялся по результатам торгов на ММВБ, после чего были применены различные модификации девальвационной модели "валютного коридора".

4. Девальвация и ревальвация национальной денежной единицы

Девальвация и ревальвация – традиционные меры валютной политики. *Девальвация* – снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам, ранее и к золоту. Ее объективной основой является завышение официального валютного курса по сравнению с рыночным. *Ревальвация* – повышение курса национальной денежной единицы по отношению к иностранным валютам или международным счетным валютным единицам, а ранее и к золоту.

Эволюция понятий "девальвация" и "ревальвация" отражает изменения, происходящие в экономике, в том числе в денежно-кредитной и валютной системах. При золотом стандарте девальвация означала снижение, а ревальвация – повышение государственного официального золотого содержания денежной единицы, служила методом не только валютной, но и денежной стабилизации. С крахом золотого стандарта в результате мирового экономического кризиса 1929-1933 гг. до отмены золотых паритетов в 1976-1978 гг. девальвация и ревальвация сопровождалась изменением золотого содержания и курса национальных валют к иностранным валютам. В условиях плавающих валютных курсов они проходят повседневно стихийно на рынке, и лишь периодически законодательно фиксируются официально изменения курсов по отношению к иностранным валютам.

Девальвация способствует снижению жизненного уровня населения, вызывает обострение конкурентной борьбы между странами, а ревальвация приводит к увеличению безработицы в тех отраслях, которые не выдерживают конкуренции с более дешевыми иностранными товарами.

В валютной политике переплетаются две противоположные тенденции – координация действий, поиск совместных путей решения валютных проблем и разногласия в силу стремления каж-

дой страны получить преимущества за счет других государств. В этой связи периодически вспыхивает валютная война стран за рынки сбыта, сферы приложения капиталов, источники сырья путем различных форм валютной политики.

5. Диверсификация валютных резервов

Под этим видом валютной политики подразумевается политика государств, банков, транснациональных корпораций, направленная на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечения международных расчетов, проведения валютной интервенции и защиты от валютных потерь. Эта политика обычно используется всеми без исключения странами в любых экономических условиях и осуществляется путем продажи нестабильных валют и покупки более устойчивых, а также валют, необходимых для международных расчетов.

Например, в настоящее время валютные резервы России составляют около 12 млрд. дол., из них около 75% хранится в долларах США, 20% – в немецких марках и 5% – в прочих валютах. При этом 95% всех валютных резервов ЦБ РФ размещает в краткосрочные и среднесрочные казначейские бумаги государств-эмитентов соответствующих валют. Остальная часть резервов направляется на краткосрочные депозиты в иностранных банках высшей категории надежности под низкие проценты.

6. Валютные ограничения

В качестве одной из форм валютной политики периодически используются **валютные ограничения** – законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Они являются составной частью валютного контроля, который включает также мероприятия государства по надзору, регистрации, статистическому учету указанных операций. Валютные ограничения закрепляются валютным законодательством, которое служит основой для постановлений и директив по конкретным вопросам.

В международной практике жесткие валютные ограничения неоднократно вводились в отдельных странах в периоды экономической нестабильности для реализации различных целей государственной экономической политики.

Валютные ограничения как разновидность валютной политики преследуют следующие цели: выравнивание платежного баланса; поддержание валютного курса; концентрация валютных ценностей в руках государства для решения текущих и стратегических задач. Валютные ограничения отличаются дискриминационным характером, так как способствуют перераспределению валютных ценностей в пользу государства и крупных предприятий за счет мелких и средних предпринимателей, затрудняя им доступ к иностранной валюте, и поэтому должны использоваться чрезвычайно осторожно. Валютные ограничения обычно являются составной частью политики протекционизма и дискриминации торговых партнеров, немаловажную роль в их реализации играют политические мотивы.

В целях давления на другие страны ведущие державы могут применять **валютную блокаду**. Это экономическая санкция в форме односторонних валютных ограничений одной страны или группы стран по отношению к другому государству, препятствующих использованию его валютных ценностей с целью принуждения его к выполнению определенных требований и направленных на подрыв его валютно-экономического положения. Сущность валютной блокады заключается в замораживании валютных ценностей этого государства, хранящихся в иностранных банках, и применении дискриминационных валютных ограничений.

Различаются следующие **принципы валютных ограничений**, определяющие их содержание:

- централизация валютных операций в центральном и уполномоченных (девизных) банках;
- лицензирование валютных операций – требование предварительного разрешения органов валютного контроля для приобретения импортерами или должниками иностранной валюты;
- полное или частичное блокирование валютных счетов;
- ограничение обратимости валют.

Соответственно вводятся разные категории валютных счетов: свободно конвертируемые, внутренние (в национальной валюте с использованием в пределах страны), по двусторонним правительственным соглашениям, клиринговые, блокированные и другие законодательства, устраняя преграды на пути движения

товаров и капиталов, отдавая предпочтение регулированию рыночными методами. Как правило, процесс либерализации начинается с ликвидации барьеров на проведение текущих валютных операций, а затем снимаются ограничения и на операции, связанные с движением капитала.

Таким образом, валютная политика в переходной экономике переплетается с кредитным и торговым регулированием. Арсенал валютного регулирования совершенствуется, неэффективные формы заменяются современными, приспособленными к особенностям валютно-экономического положения страны и конкуренции на мировом рынке.

Выбор схемы регулирования валютного рынка в каждой конкретной стране зависит от состояния экономики и стратегических целей ее развития. На состояние валютного рынка оказывают влияние практически все макроэкономические параметры. Валютный рынок находится под постоянным воздействием прочих сегментов финансово-кредитной сферы (рынка ценных бумаг, рынка золота, рынка межбанковских кредитов и т. д.). Кроме того, валютный рынок находится в точке пересечения интересов практически всех субъектов хозяйственной деятельности – государства, отечественных товаропроизводителей, экспортеров и импортеров, домохозяйств, иностранных инвесторов. Недостаточная эффективность и неупорядоченность государственных мер по управлению валютными отношениями оказывают негативное влияние на движение капиталов, ухудшают макроэкономические показатели развития страны, причем за достаточно короткий период времени.

Раздел V. БОЛЕЗНИ ("ПРОВАЛЫ") СВОБОДНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 29. НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ. ТЕОРИЯ ЦИКЛОВ

- 29.1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики
- 29.2. Классификация и периодичность кризисов
- 29.3. Особенности в подходах к проблеме циклов
- 29.4. Внешние эффекты. Борьба с загрязнением окружающей среды

29.1. Цикличность как всеобщая форма экономической динамики

Теория экономических циклов наряду с теорией экономического роста относится к *теориям экономической динамики*, которая объясняет движение народного хозяйства. Если теория роста исследует факторы и условия роста как долговременной тенденции, то теория цикла – причины колебаний экономической активности во времени.

Направление и степень изменения совокупности показателей, характеризующих равновесное развитие экономики, образуют *экономическую конъюнктуру*.

Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем. Исследователей, занимающихся изучением конъюнктурной динамики, условно можно разделить на тех, кто не признает существования периодически повторяющихся циклов в общественной жизни, и на тех, кто стоит на детерминистских позициях и утверждает, что экономические циклы проявляются с регулярностью приливов и отливов.

Представители первого направления, к которым принадлежат наиболее авторитетные ученые современной западной неоклассической школы, считают, что циклы являются следствием случайных воздействий (импульсов или шоков) на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика, т. е. цикличность есть результат воздействия на экономику серии независимых импульсов. Основы этого подхода были заложены в 1927 г. советским экономистом Е. Е. Слуцким (1880-1948). Одна-

ко лишь через 30 лет данное направления получило широкое признание на Западе.

Представители второго направления склонны рассматривать цикл как своеобразную первооснову, элементарный неделимый "атом" реального мира. **Цикл** в данной трактовке – это особое, универсальное и абсолютное образование материального мира. Структуру цикла образуют два противоположных материальных объекта, которые находятся в нем, в процессе взаимодействия.

Допустим, что в мире существует только два объекта, которые находятся во взаимодействии. Силы действия (Γ^+) и противодействия (P^-) сосредоточены на этих объектах, но направлены противоположно (рис. 29.1.1а).

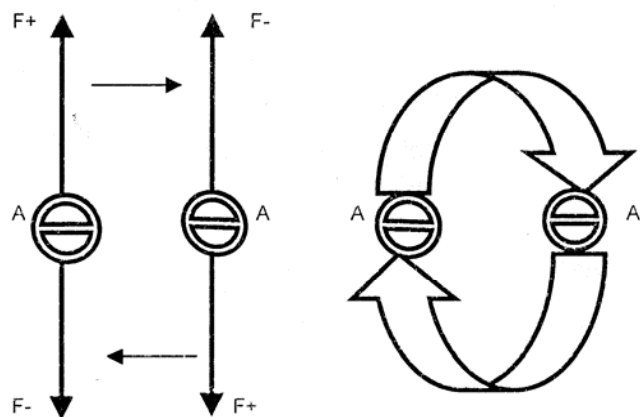


Рис. 29.1.1. Принципиальная структура цикла взаимодействия

В этой структуре цикла взаимодействия объект А переходит в свою противоположность, а затем возвращается к себе (рис. 29.1.1б). Сумма сил действий (P^+) и противодействия (Γ^-) по абсолютной величине составляют меру взаимодействия. Если во взаимодействии будет увеличиваться сила действия, то для того чтобы не изменилась мера, сила противодействия будет уменьшаться (не исчезая совсем). Сначала будет увеличиваться резуль-

тирующая положительная сила, которая, достигнув максимума, будет уменьшаться (рис. 29.1.2).

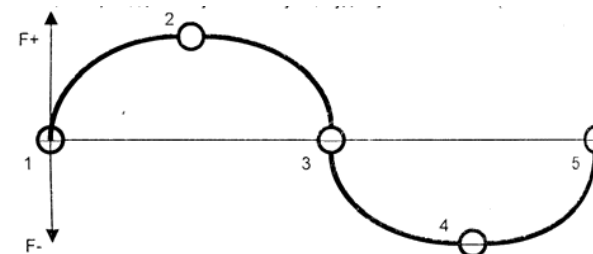


Рис. 29.1.2. Изменение результирующей силы в цикле взаимодействия

В точках 1, 3, 5 силы действия равны силам противодействия, в точке 2 сила действия максимальна, а сила противодействия минимальна, в точке 4 – наоборот. Точка 5 – возврат объекта А в исходное состояние.

Такова в самом общем виде **философская природа всеобщего цикла** как первоосновы мира вообще и мира экономики в частности.

Следует отметить, что идея цикличности как первоосновы мира витала в мировой науке со времен Древней Греции и Древнего Китая (особенно в трудах китайских даосов).

Если философов проблема цикличности интересовала на протяжении многих сотен лет, то экономисты обратили на нее внимание сравнительно недавно, в начале XIX в. Именно тогда в работах Ж. Сисмонди (1773-1842), К. Род-бертуса-Ягцова (1805-1875) и Т. Мальтуса (1766-1834) появились исследования кризисных и циклических явлений в экономике. Причем проблемами кризиса и цикла занимались, как правило, представители побочных течений экономической мысли. Экономистами же ортодоксального направления идея цикличности отвергалась как противоречащая закону Сэя, согласно которому спрос всегда равен предложению [Ж.-Б. Сэй (1767-1832)]. Поэтому у старых классиков [А. Смита (1723-1790), Д. Рикардо (1772-1823), Дж. Ст. Милля (1806-1873), А. Маршалла (1842-1924)] феномен цикла если и просматривался, то мимоходом, как частное и мимолетное явление.

ние. К тому же ни А. Смит, ни Д. Рикардо, основатели классической школы, не были свидетелями экономических циклов.

К. Маркс (1818-1883) был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделял четыре фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессию, оживление и подъем (рис. 29.1.3). На данном рисунке отрезок I иллюстрирует *фазу кризиса*, отрезок II – *фазу депрессии*, III – *фазу оживления* и IV – *фазу подъема*. Существуют и другие классификации: некоторые современные исследователи выделяют только две фазы: *рецессию* и *подъем* и т. д. Следует отметить, что марксистская экономическая школа исследовала исключительно *промышленный цикл* протяженностью 7-12 лет, относясь ко всем остальным видам цикличности с предубеждением как к порождениям враждебной буржуазной политической экономии.

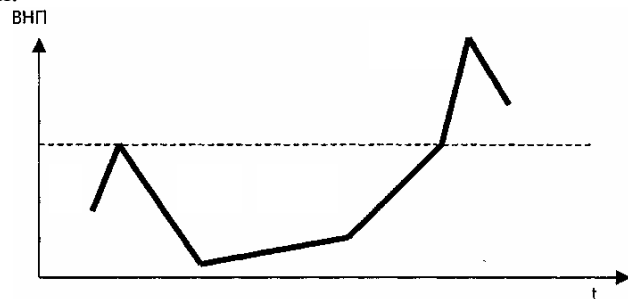


Рис. 29.1.3. Промышленный цикл и его фазы

Кризис проявляется, прежде всего, в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротствам предприятий в других сферах экономики.

После кризиса наступает **депрессия**. Производство уже не сокращается и не растет. Товарные излишки постепенно рассасываются, но торговля идет вяло. Ставка ссудного процента падает до минимума. Однако постепенно в народном хозяйстве появляются "точки роста", и происходит переход к **оживлению**. Предприятия, приспособившиеся к новым условиям рынка, увеличивают выпуск товаров, осуществляют новое промышленное строительство, повышается норма прибыли, ставка ссудного процента

и заработной платы, начинается **фаза подъема**. Уровень ВВП превосходит высшую докризисную точку, производство продолжает увеличиваться, растет занятость, товарный спрос, уровень цен и норма ссудного процента. Но постепенно размеры производства вновь выходят за рамки платежеспособного спроса, рынок переполняется не реализованными товарами, и начинается новый промышленный цикл.

До 50-х гг. XX в. во время кризисов происходило всеобщее понижение уровня цен, связанное с падением платежеспособного спроса, рост безработицы. В настоящее время монополистический сектор экономики при поддержке государства не только способен удерживать докризисный уровень цен, но нередко способствует их росту. Такое падение производства при сохранении инфляции называется **стагфляцией**.

В современной экономической литературе широко используют терминологию, выработанную Национальным бюро экономических исследований США (NBEK), согласно которой цикл включает следующие четыре фазы: вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение).

Для характеристики экономической конъюнктуры используется ряд экономических показателей (ВВП, уровень безработицы, личные доходы, объем промышленной продукции, уровень цен и многие другие). В зависимости от того, как изменяется значение экономических параметров в ходе цикла, они делятся на **циклические, контрициклические и ациклические**. **Проциклические параметры** в фазе подъема увеличиваются, а в фазе цикла уменьшаются (загрузка производственных мощностей, агрегаты денежной массы, общий уровень цен, прибыли корпораций и т. п.).

Контрициклическими параметрами называются показатели, значение которых во время спада увеличивается, а во время подъема уменьшается (уровень безработицы, число банкротств, запасы готовой продукции и т. п.). **Ациклическими** называются параметры, динамика которых не совпадает с фазами экономического цикла (например, объем экспорта).

Кроме того, по классификации Национального бюро экономических исследований США различают три вида параметров **по признаку синхронизации** – **опережающие, запаздывающие и соответствующие**. Опережающие достигают максимума или

минимума перед приближением пика или низшей точки (это изменения в запасах, изменение денежной массы и т. п.). Запаздывающие достигают максимума или минимума после пика или низшей точки (численность безработных, удельные расходы на зарплату и т. п.). Совпадающие параметры изменяются в соответствии с колебанием экономической активности (ВВП, уровень инфляции, объем промышленного производства и т. п.). В настоящее время статистики и экономисты не способны дать точных прогнозов экономической конъюнктуры, а могут определить лишь общую ее тенденцию. **Во-первых**, трудно учесть все факторы, особенно в период нестабильности экономики и политических потрясений. **Во-вторых**, существенное влияние на национальную экономику оказывает международное окружение. **В-третьих**, даже правильно определив тенденцию, трудно предсказать точные даты прохождения фаз и вовремя изменить экономическую политику. Наконец, действия предпринимателей могут усугубить нежелательные отклонения конъюнктуры.

29.2. Классификация и периодичность кризисов

Современной общественной науке известны более 1380 типов цикличности. В таблице 29.2.1 отмечены шесть наиболее часто упоминаемых, экономика оперирует по преимуществу четырьмя первыми из них.

Циклы Жуглара. Раньше всего экономическая наука выделила цикл 7-12 лет, который впоследствии и получил имя Жуглара. Впрочем, этот цикл имеет и другие названия: "бизнес-цикл", "промышленный цикл", "средний цикл", "большой цикл". Первый промышленный цикл разразился в Англии в 1825 г., когда машинное производство заняло господствующее положение в металлургии, машиностроении и других ведущих отраслях. Кризис 1836 г. возник сначала в Англии, а затем распространился и на США. Кризис 1847-1848 гг., разразившийся в США и ряде европейских стран, по существу, был первым мировым промышленным кризисом. За ним последовали кризисы 1857 и 1866 гг.

Наиболее глубоким был кризис 1873 г. Если в XIX в. промышленный цикл составлял 10-12 лет, то в XX в. его продолжительность сократилась до 7-9 и менее лет: кризисы 1882, 1890, 1900, 1907 гг. Самое разрушительное действие на экономику ока-

зали экономические кризисы 1920-1921, 1929-1933, 1937-1938 гг. Среди них выделяется "великая депрессия" 1929-1933 гг., отличавшаяся особо глубоким и длительным падением производства.

После второй мировой войны промышленные кризисы происходили в 1948-1949, 1953-1954, 1957-1958, 1960-1961, 1969-1970, 1973-1974, 1981-1982 гг., причем самым разрушительным был кризис середины 70-х гг.

Таблица 29.2.1

Тип	Длина цикла	Главные особенности
Кетчина	2-4 года	Величина запасов → колебания ВВП, инфляция, занятости, коммерческие циклы
Жуглара	7-12 лет	Инвестиционный → цикл колебания ВВП, инфляции, занятости
Кузнеца	16-25 лет	Доход → иммиграция → жилищное строительство → совокупный спрос → доход
Кондратьева	40-60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000-2000 лет	Развитие цивилизаций

Цикл 7-12 лет был назван именем **К. Жуглара** (1819-1905) за его большой вклад в изучение природы промышленных колебаний во Франции, Великобритании и США на основе фундаментального анализа колебаний ставок процента и цен. Как оказа-

лось, эти колебания совпали с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, инициировали изменения ВВП, инфляции и занятости. К примеру, И. Шумпетер (1883-1950) в 1939 г. выделил 11 циклов Жуглара за период с 1787 по 1932 г.

Циклы Китчина (циклы запасов). Китчин (1926 г.) сосредоточил свое внимание на исследовании коротких волн длиной от 2 до 4 лет на основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов.

Циклы Кузнецца. В 1930-е гг. в США появились исследования так называемого "строительного цикла". Дж. Риггольмен, В. Ньюмен и некоторые другие аналитики построили первые статистические индексы совокупного годового объема жилищного строительства и обнаружили в них следующие друг за другом длительные интервалы быстрого роста и глубоких спадов или застоя. Тогда и появился термин "строительный цикл", определяющий эти 20-летние колебания. В 1946 г. С. Кузнец (1901-1985) в работе "Национальный доход" пришел к выводу, что показатели национального дохода, потребительских расходов, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, а также в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20-летние колебания. При этом он отметил, что в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной амплитудой.

После выхода в свет работы Кузнецца термин "строительный цикл" практически перестал употребляться, уступив место термину "длинные колебания" (long swings), в отличие от "длинных волн" Кондратьева (long waves). В 1955 г. в качестве признака заслуг американского исследователя было решено "строительный цикл" именовать "циклом Кузнецца".

В 1968 г. американский ученый М. Абрамовиц описал ядро механизма 20-летних колебаний, или "цепочку мультипликативно-акселераторного контура", которая "генерирует" 20-летние колебания: доход —> иммиграция —> жилищное строительство —> совокупный спрос —> доход (рост ВВП или товарной массы стимулирует приток населения и рождаемость, это ведет к ускорению инвестиций, в том числе и в жилищное строительство, затем происходит обратный процесс).

Циклы Кондратьева. Первые попытки в области создания теории длинных волн были предприняты на заре XX в. А. Гель-

фандом (Парвусом), Я. Ван Гельмереном и С. Де Вольфом. Однако наибольший вклад внес русский ученый Д. Кондратьев (1892-1938), который опубликовал несколько основополагающих работ в данной области. Он изложил результаты своих исследований, касающихся динамики индексов товарных цен, процентных ставок, ренты, заработной платы, производства важнейших видов продукции и т. д. для ряда развитых стран с 1770 по 1926 г.

Начало "большого" подъема Кондратьев связывал с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство, с изменениями объемов добычи золота. При этом общая картина подъема описывалась следующим образом: внедрение технических нововведений идет параллельно с расширением инвестиционного процесса, который в свою очередь стимулирует производство и спрос, способствующий росту цен. В этот период безработица уменьшается, заработная плата и производительность труда повышаются. Эти процессы затрагивают всю экономику, изменяют стиль жизни людей. В начальный период дополнительные импульсы экономическому росту могут дать локальные войны. По мере развития циклического подъема войны ставятся все более разрушительными. Многие крупные социальные потрясения приходятся на конец "большого" подъема, а также на нижнюю точку цикла. Свидетельством того, что экономика приближается к верхней точке большого цикла, являются начинающиеся на фоне изобилия недостаток отдельных товаров, сдвиги в структуре распределения доходов, рост издержек производства, медленный рост прибылей и т. д. Возникает ситуация, известная теперь как стагфляция.

Существуют различные объяснения причин исчерпания энергии подъема. Одни видят их в заметном увеличении нормы потребления, другие — в изменении покупательной способности денег, третьи достижение "пика" связывают с жизненным циклом продуктов и отраслей, создание которых явилось следствием крупных нововведений прошлых лет.

За каждым "большим" подъемом следует довольно короткий период, когда экономика как бы готовится к предстоящему длительному спаду, но в то же время сохраняется видимость процветания: люди по-прежнему полны надежд, легко берут в долг. Поскольку реальная ситуация уже не та, происходит нагромо-

дение задолженности, которое в любой момент грозит крахом. Это с неизбежностью и происходит, причем импульс может исходить от незначительного "бытия". Накопившиеся ранее противоречия выходят наружу: обнаруживается избыток производственных мощностей, происходят массовые ликвидации предприятий, растет безработица, цены падают. Кондратьев особенно подчеркивал депрессивное состояние сельского хозяйства как одно из главных препятствий длительного спада.

Подъем первого большого цикла Кондратьев связывал с промышленной революцией в Англии, второго – с развитием железнодорожного транспорта, третьего – с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого – с автомобилестроением. Пятый цикл современные исследователи связывают с развитием электроники, генной инженерии, микропроцессоров.

Вместе с тем некоторые современные исследователи выражают мнение, что волны Кондратьева зародились в Китае на рубеже I и II тысячелетий нашей эры, переместившись затем по Великому шелковому пути в Италию, и, набрав темпы в XV в., достигли стадии зрелости с укреплением океанской торговли, в которой господствовали Нидерланды, Португалия и Испания. Американские исследователи Дж. Модельски и У. Томпсон выделяют следующие длинные волны в мировой цивилизации: 930-990-1060-1120-1190-1250-1300-1350-1430-1494-1540-1580-1640-1688-1740-1792-1850-1914-1973-2026 гг.

С точки зрения структуры экономики различают также аграрные и другие отраслевые кризисы, которые охватывают не всю экономическую систему, а лишь отдельные отрасли: сельское хозяйство, энергетику, тяжелую промышленность и т. п. Структурные кризисы могут проявляться как в виде относительного недопроизводства, так и относительного перепроизводства, сопровождать общий промышленный цикл или не совпадать с ним. Крупнейший структурный кризис произошел в 1973-1975 гг., когда организация стран-экспортеров нефти (*ОПЕК*), резко подняв цены на нефть, усугубила начавшийся в 1974 г. экономический кризис.

Аграрные кризисы, как правило, вызываются сочетанием природных факторов, упущениями в организации труда, технической отсталостью, несовершенными системами землепользования

и землевладения и т. п. Аграрные кризисы отличаются продолжительностью и антициклическостью.

29.3. Особенности в подходах к проблеме циклов

Как уже отмечалось, в настоящее время *не существует единой теории циклов*. Более того, многие экономисты отрицают цикличность развития экономики в принципе. Как правило, к ним относятся преимущественно *сторонники неоклассической и монетарной школ*. Эти экономисты предпочитают говорить не о цикличности (цикл подразумевает более или менее постоянную периодичность), а о нециклических колебаниях, вызванных совокупностью произвольных экономических факторов.

Особое место в данном случае занимают *ортодоксальные марксисты*, которые признают лишь теорию промышленного цикла К. Маркса, отвергая прочие виды цикличности. При этом теория промышленного цикла у марксистов распространяется только на капиталистическую формацию, что же касается социализма, то здесь, по их мнению, развитие должно осуществляться по восходящей прямой в соответствии с так называемым законом планомерно-пропорционального развития. Если неоклассики отвергают цикличность из-за своей приверженности к закону равновесия Вальраса (Сэя), то марксисты отрицают цикл при социализме, так как утверждают, что в бесклассовом обществе развитие состоит только из подъема и исключает спады.

Однако и среди экономистов, которые признают цикличность, нет единства относительно природы этого явления. В самом общем смысле можно *выделить три подхода к объяснению цикличности: экзогенный, эндогенный и эклектический*. Сторонники экзогенного подхода связывают природу цикла с исключительно внешними причинами. Приверженцы эндогенного подхода ищут внутренние закономерности явления. Эклектики пытаются найти и объединить рациональные начала двух первых течений.

Современными экономистами предприняты многочисленные попытки создать приемлемую классификацию теорий цикла, однако на настоящее время вряд ли можно назвать оптимальную. В таблице 29.3.1 приводятся четыре наиболее удачные попытки

классификации самых авторитетных теоретиков в данной области.

Теории внешних факторов

Основателем этого направления принято считать английского экономиста У. С. Джевонса (1835-1882), который связал экономический цикл с 11-летним циклом солнечной активности. В 70-е гг. XIX в. Джевонс опубликовал ряд работ, в которых исследовал влияние солнечных пятен на урожайность, на цены, на зерно и на торговый цикл. Однако Джевонс связывал цикличность солнечной активности преимущественно с сельским хозяйством и торговлей. Последователи У. С. Джевонса распространили влияние солнечного цикла на всю экономику. Так, Х. С. Джевонс (сын) связал солнечный цикл с колебаниями занятости, а Х. М. Мор разработал общую экономическую теорию солнечной активности.

В 1987 г. молодой японский экономист Симанака Юдзи исследовал циклическое развитие Японии с 1885 по 1984 г. Он пришел к мнению, что за это время произошло девять 11-летних солнечных циклов, которые совпали с циклами Жутлара. Симанака считает также, что цикл Кузнецова равен двум солнечным циклам (22 года), цикл Кондратьева – пяти солнечным циклам (55 лет).

Теория Троцкого и современных "неомарксистов"

В 1921 г. независимо от Кондратьева Л. Троцкий выдвинул собственную теорию длинных волн. Он считал, что длинные волны являются историческими периодами ускорения и замедления развития капитализма, выделил пять разновременных периодов с 1781 по 1921 г., причем длинные волны якобы не имманентны экономической системе, а вызываются экзогенными нециклическими факторами: обострением и ослаблением классовой борьбы. Среди современных экономистов, последователей Л. Троцкого, можно отметить бельгийского исследователя Э. Мандела, автора монографии "Длинные волны капиталистического развития" (1980).

Чисто монетарная теория

Чисто монетарное толкование цикла наиболее полно изложено в работах английского экономиста Р. Хоутри (1879-1975). Для него цикл есть "чисто денежное явление" в том смысле, что изменение денежного потока является единственной и достаточ-

ной причиной изменения экономической активности, чередования процветания и депрессии, оживления и вялой торговли. Когда спрос на товары, выраженный в деньгах (или денежный поток), увеличивается, торговля становится оживленной, производство расширяется, цены растут. Когда спрос уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают.

Таблица 29.3.1

Классификация теорий цикла

Роберт А. Гордон	Готтфрид Хабер-лер	Алвин Х. Хансен	Вислей К. Митчелл
1. Теории, подчеркивающие изменения в отношениях "цена-затраты" и изменения в ожиданиях 2. Теории, основанные на природе денег 3. Теории, подчеркивающие роль сбережений и инвестиций: а) теории дефицитности капитала; б) теории инвестиционных возможностей; в) теории, подчеркивающие влияние инвестиций на конечный продукт. 4. Аграрные и метеорологические теории	1. Чисто монетаристская теория 2. Теории перенакопления: а) теории избыточных денежных инвестиций; б) теории избыточных неденежных инвестиций; в) теории акселератора 3. Изменения в издержках, горизонтальных диспропорциях и взаимной задолженности. 4. Теории недопотребления 5. Психологические теории 6. Теории урожайности	1. Теории совокупного спроса 2. Доверие и кредит 3. Избыточное инвестирование: а) монетарное; б) немонетарное 4. Денежное неравновесие 5. Распространение импульсов 6. Сельское хозяйство	1. Погода 2. Неопределенность 3. Эмоциональный фактор в принятии деловых решений 4. Инновации 5. Сбережения и инвестиции 6. Строительные работы 7. Общее перепроизводство 8. Банковские операции 9. Производство и потоки денежных доходов 10. Погоня за прибылью

Денежный поток, т. е. спрос на товары, выраженный в деньгах, непосредственно определяется "потребительскими затратами", т. е. расходами за счет дохода.

Неденежные факторы, такие как землетрясения, войны, забастовки, неурожай и т. д., могут вызывать общее обнищание,

другие, как, например, изменение урожайности, чрезмерное развитие определенных отраслей, могут вызвать частичную депрессию в отдельных отраслях промышленности. Но общая депрессия в смысле фазы цикла, т. е. такое положение, при котором не использованные ресурсы и безработица имеют всеобщий характер, не может быть вызвана неденежными факторами или событиями за исключением тех случаев, когда они приводят к падению потребительских издержек, т. е. к уменьшению денежного потока.

Согласно чисто монетарной теории, цикл есть не что иное, как точная копия в небольшом масштабе денежной инфляции и дефляции. Депрессия вызывается падением потребительских издержек из-за сокращения суммы средств обращения и усиливается падением скорости обращения денег. С другой стороны, во время фазы процветания преобладают инфляционные процессы. Если бы денежный поток можно было стабилизировать, то колебания экономической активности исчезли бы. Но этого не происходит, так как денежной системе присуща неустойчивость.

Теория перенакопления

Центральное место в теории перенакопления занимает вопрос о чрезмерном развитии отраслей, изготовляющих товары производственного назначения, по отношению к отраслям, производящим потребительские товары: отрасли, изготовляющие товары производственного назначения, подвержены воздействию экономического цикла гораздо сильнее, чем отрасли, производящие товары повседневного спроса. Во время повышательной фазы цикла выпуск товаров производственного назначения растет, а во время понижательной фазы цикла сокращается гораздо более резко, чем производство товаров кратковременного пользования.

Согласно воззрениям теоретиков перенакопления, описанное явление представляет собой симптом серьезной диспропорции, возникающей во время фазы подъема. Отрасли, производящие капиталоемкие товары, получают (относительно) чрезмерное развитие. Таким образом, именно реальная диспропорция в структуре производства, а не просто нехватка денег является причиной кризиса.

Теория недопотребления

Родоначальником теории недопотребления является швейцарский экономист Ж. Сисмонди (1773-1842). Существует мно-

жество разновидностей этой теории, наиболее обоснованная из них применяет термин "недопотребление" в значении "чрезмерных сбережений". Депрессии вызываются тем обстоятельством, что слишком большая часть текущего дохода сберегается и слишком незначительная его часть расходуется на потребительские товары. Именно добровольные сбережения, совершаемые отдельными компаниями, нарушают равновесие между производством и реализацией.

Причина чрезмерных сбережений заключается в неравномерном распределении дохода. Подавляющая часть сбережений приходится преимущественно на тех, кто получает крупный доход. Если бы можно было повысить уровень заработной платы и одновременно перераспределить национальный доход более равномерно, то доля сбережений не была бы угрожающе большой.

Марксистская теория цикла

Марксисты считают, что формальная, или абстрактная, возможность цикличности (при капитализме) заложена уже в простом товарном производстве и вытекает из функций денег как средства обращения и средства платежа при разрыве актов купли-продажи. Однако эта возможность превращается в реальную действительность лишь на определенном этапе развития – в машинный период.

Экономические кризисы порождает так называемое *основное противоречие капитализма* – противоречие между *общественным* характером производства и *частнокапиталистической* формой присвоения результатов этого производства. По мере накопления капитала, роста производительных сил происходит все большее обобществление производства: концентрация и централизация капитала, формирование индустриальных центров, крупных капиталистических предприятий. При этом углубляется общественное разделение труда, расширяются экономические связи, внешние и внутренние. Продукты становятся результатом труда многих миллионов работников, но присвоение всех этих продуктов остается частнокапиталистическим.

Специфическим проявлением капиталистического кризиса в теории марксизма являются аграрные кризисы. Они имеют ту же общую причину своего возникновения: основное противоре-

чие капитализма, но отличаются некоторыми особенностями, которые сводятся к:

- монополии на землю как объект хозяйства;
- специфическому ценообразованию в аграрном секторе;
- влиянию природного фактора;
- отставанию уровня развития сельского хозяйства от промышленности.

В связи с этим аграрные кризисы носят непериодический, затяжной характер. Марксисты выделяли три крупнейших аграрных кризиса: 1875-1896 гг., 1920-1936 гг. и 1948-1965 гг.

Неоклассики и неокейнсианцы о механизме циклических колебаний

Неоклассики и неокейнсианцы солидарны в том, что одной из фундаментальных причин механизма цикличности является процесс приспособления запаса капитала к условиям воспроизводства, которые сами, в свою очередь, меняются под воздействием и в ходе этого приспособления. Предполагается, что между объемом ежегодно воспроизводимой стоимости ("поток"), с одной стороны, и ее накопленным к данному моменту "запасом" – с другой, существует некая "нормальная", или "равновесная", пропорция. До тех пока эта равновесная пропорция не нарушена, циклических колебаний быть не может. И наоборот, коль скоро они есть, то это означает, что фактическая пропорция поток/запас отклоняется то в одну, то в другую сторону от своей нормальной величины. При этом происходят колебания как производства, так и капитала. Маневрирование капиталом как бы преследует постоянно ускользающую **цель** – достичь "нормальной" величины по сравнению с размерами ежегодного воспроизводства.

Основная "демаркационная" линия, разделяющая неоклассическое и неокейнсианское направления теории цикла, связана с ответом на вопрос о характере и причинах пропорции запас/поток. Неокейнсианцы считают, что в изменениях указанной пропорции активная роль принадлежит движению запаса, неоклассики же первичным признают движение потока.

У истоков **кейнсианского направления** находятся Дж. Кейнс (1883-1946), Дж. Хикс, П. Самуэльсон, Э. Хансен (1887-1976) и др. Основная гипотеза неокейнсианцев сводится к стремлению предпринимателей сравнивать фактический капитал K с его

равновесным уровнем K_0 . Это и есть та самая первопричина, которая приводит в действие весь циклический механизм. Равновесный уровень капитала является для неокейнсианцев "оптимальной" величиной. Эта "желаемость" K_0 для экономических агентов как бы притягивает к себе фактический уровень капитала K .

Неоклассическая концепция цикла

Вплоть до недавнего времени (и даже до сих пор) неоклассики были склонны вообще отрицать закономерность регулярно повторения кризисов, объясняя их эклектическим набором внешних толчков. Как и у неокейнсианцев, суть цикла сводится к нарушению "нормальной", или "равновесной", пропорции запас/поток, т. е. направленного капитала и объема ежегодного производства. Однако в отличие от неокейнсианской теории, где равновесная пропорция трактуется одновременно и как желаемая для экономических агентов и потому определяющая их поведение, для неоклассиков равновесие само по себе никакой особой "силой притяжения" не является. Оно возникает или утрачивается в ходе экономического развития в результате взаимодействия иных, более важных и более первичных, с их точки зрения, факторов.

В качестве непосредственной причины накопления капитала неоклассики определяют прибыль. Вопрос же о разрыве между желаемым и фактическим капиталом не затрагивается. В такой схеме накопление капитала K шло бы равномерно и без колебаний, если бы объем прибыли Π , получаемый предпринимателями, был постоянным или рос с постоянными темпами. Но этого не происходит в силу изменения уровня занятости L и безработицы, а значит, и ставки заработной платы W . Увеличение объема капитала K , по мнению неоклассиков, потребует увеличения занятости L - и следовательно, понизит безработицу. Снижение же безработицы и увеличение ставки заработной платы W понижают норму прибыли Π . Инвестирование I сокращается. Это ведет к относительному уменьшению величины применяемого капитала K и снижению занятости L , а значит, и к падению заработной платы W и увеличению прибыли Π : процесс накопления набирает новую силу и т. д.

Эта идея отражена в работах Дж. Хикса и Дж. Дьюзенберри. Главная причина, порождающая волнообразность движения экономики, заключается в отклонении *фактической* занятости L от ее *равновесного* значения L_0 .

Психологические теории циклов

В развитии психологических теорий можно выделить три направления. *Первое направление*, возникшее на рубеже XIX-XX вв. (к нему относятся концепции У. Джевонса и В. Парето (1848-1923)), отводит главную роль в возникновении циклических колебаний *спекулятивным мотивам* в операциях предпринимателей на товарных рынках и фондовой бирже, т. е. мотивом, связанным с ожиданиями дальнейшего роста цен и курса ценных бумаг. В этом случае начальный импульс буму дает стихийно возникшее *оптимистическое настроение*, быстро распространяющееся среди всех предпринимателей по каналам социально-психологического воздействия (главную роль играет следование примеру других). Спекулятивное раздувание спроса, опирающееся на широкое использование банковского кредита, ведет к необоснованному увеличению производства, отклоняющему экономику от равновесной траектории.

Конец бума наступает в результате повышения ставки ссудного процента и наметившегося перелома тенденции роста цен. Кризис оказывается результатом паники, развертывающейся цепной реакции банкротств. Разрушительный кризис приводит к затяжной депрессии, из которой экономику может вывести снижение процентной ставки в сочетании с возрождением оптимизма, которое связано, в частности, с появлением "нового поколения" предпринимателей.

Второе направление психологической теории цикла, возникшее в 20-30-е гг. XX в., связано главным образом с теорией А. Лигу (1877-1959) и отчасти Дж. М. Кейнса. Основную причину авторы данной концепции искали в *специфике производственных капиталовложений*, осуществляемых в условиях распыленности производителей и связанных с ней *"несовершенством" рыночной информации*. Главными факторами, определяющими поведение предпринимателей в цикле в данном случае, являются уровень ожидаемого дохода от новых капиталовложений и соотношение фактической и ожидаемой величины дохода.

У А. Лигу уровень дохода, превышающий ожидающуюся ранее величину, порождает оптимизм среди предпринимателей и улучшает оценки ожидаемого дохода на будущий период, что, в свою очередь, ведет к расширению производства и инвестиций. Однако поскольку предприниматели лишены информации о планах конкурентов, предложение товаров в определенный момент неизбежно превысит спросы и фактический доход начинает отставать от ожидаемого (величина которого определяется без поправки на конкуренцию), т. е. выявляется так называемая "ошибка оптимизма". Осознание этой ситуации ведет к сокращению производства и инвестиций, которые усугубляются кризисом доверия к кредитной сфере.

Третий вид теории, выводящей циклические колебания экономики из свойств экономического субъекта, представляет собой *"равновесная теория экономического цикла"* Р. Лукаса. Эта теория основана не на анализе каких-либо реальных особенностей психологии участников производства. Главную роль в этой концепции играет *гипотеза о поведении хозяйственных субъектов и особенностях восприятия экономической информации*.

Центральной идеей равновесной теории цикла является взаимодействие денежных шоков (т. е. неожиданного роста массы денег в обращении и связанного с этим ростом цен) и акселерационного механизма. Следующее звено в модели Лукаса – предположение о том, что предприниматель не может отличить инфляционное повышение цен на свой продукт от роста относительных цен на него и потому при всяком росте цен увеличивает инвестиции и уровень занятости. Таким образом, неравномерная инфляция, которая однозначно связывается в данной теории с ростом государственных расходов, ведет к наступлению фазы экономического подъема при неизменном уровне реального совокупного спроса. Понижительная фаза цикла наступает тогда, когда производители начинают понимать свою ошибку и сокращают производственные мощности и занятость, а так как это происходит на фоне продолжающегося роста цен, то возникает стагфляция.

29.4. Внешние эффекты. Борьба с загрязнением окружающей среды

Современная экономическая наука представляет собой аналитическую науку о рациональном использовании людьми ограниченных ресурсов для производства продукции (товаров и услуг), их потребления, распределения и обмена между членами общества.

Причина возникновения внешних экстерналий заключается в ограниченности экономических ресурсов и большом количестве желающих их потреблять. Спорные отношения людей закрепляются в структуре **прав собственности** – совокупности регулируемых государством поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу владения, пользования и распоряжения, как ограниченными ресурсами, так и экономическими благами.

Внешние эффекты (экстерналии) – это воздействие на третьи лица со стороны экономических субъектов, участвующих в рыночной сделке, выражаемое в виде издержек или выгод, которые не учитываются в ценах и валовом национальном продукте, но влияют на общественное благосостояние. Любое действие имеет прямые и косвенные последствия. Приведем пример. Строительство нефтепровода влечет целый ряд отрицательных воздействий на деятельность сторонних хозяйствующих субъектов и населения: изменение рыночной стоимости имущества граждан (жилья, земельных участков), негативное воздействие на здоровье населения, увеличение затрат на ожидаемые потери от аварий и на восстановление окружающей среды. Положительными моментами реализации проекта могут быть создание новых рабочих мест, увеличение поступлений в госбюджет, активизация инвестиционной деятельности и другие.

Еще А. Маршалл при анализе организации производства ввел понятия внешней и внутренней экономии. Под внешней экономией подразумевается воздействие, оказываемое внешней средой на внутрихозяйственные процессы. Например, локализация производства обеспечивает рынок для квалифицированной рабочей силы и окупаемость вспомогательного производства. Здесь можно говорить о положительном влиянии внешней среды. Од-

нако так как локализация предъявляет слишком большой спрос на однородный вид трудовой деятельности, район, зависящий преимущественно от одной отрасли производства, обречен на глубокую депрессию в случае падения спроса на производимую им продукцию. В этом состоит отрицательное воздействие внешней среды⁶².

Выделяют два вида внешних эффектов: **отрицательные** и **положительные**. Отрицательные эффекты выражаются в издержках, положительные – в выгодах третьих лиц. Поскольку внешние эффекты увеличивают издержки или выгоды третьих лиц и в целом общественный эффект, то можно сделать вывод о том, что внешние экстерналии показывают разность между общественными и частными издержками (выгодами).

$$MSC = MPS + MEC,$$

где MSC – предельные общественные издержки;

MPS – предельные частные издержки;

MEC – предельные внешние издержки.

Отрицательный внешний эффект – увеличение издержек третьих лиц вследствие негативного воздействия деятельности экономических субъектов. На рис. 29.4.1 видно, что эффективные объем выпуска и цена должны быть в точке E_2 , так как в ней предельные общественные издержки равны предельной общественной выгоде (полезности). Но по причине незаинтересованности экономических субъектов учитывать воздействие отрицательных внешних эффектов рыночное равновесие устанавливается в точке E_1 , в которой предельные частные издержки пересекаются с предельными общественными выгодами. При этом происходит процесс перепроизводства продукции (товаров и услуг) Q_1 с отрицательными внешними эффектами. Следовательно, чтобы достичь эффективного объема выпуска Q_2 при эффектив-

⁶² Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. Т.1, кн.IV, гл.X. 352-354 с.

ной цене P_2 , необходимо трансформировать внешние издержки во внутренние.

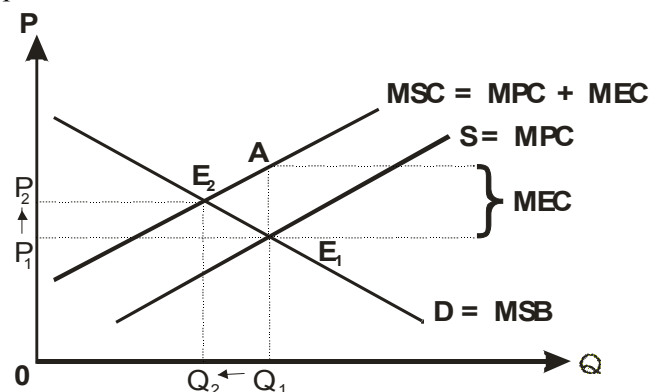


Рис. 29.4.1. Отрицательный внешний эффект

Положительный внешний эффект изображен на рис. 29.4.2. В результате действия положительных внешних эффектов рыночное равновесие должно быть в точке E_2 , где предельные общественные выгоды, включающие предельные частные и внешние выгоды, равны предельным общественным издержкам. Между тем на рынке складывается ситуация, при которой внешние выгоды третьих лиц не учитываются при установлении эффективного объема выпуска и цены продукции (товаров и услуг). В результате этого имеет место недопроизводство продукции на уровне Q_1 с положительными внешними эффектами.

В борьбе с загрязнением окружающей среды представляет интерес отрицательное воздействие внешней среды, так как именно с ним связана экологическая проблематика.

Наибольший вклад в изучение проблемы отрицательных внешних эффектов, а также в рассмотрение и развитие теории налогов и субсидий, теории благосостояния, в вопросах государственного вмешательства в экономику внес А. Пигу. В связи с экологической проблематикой А. Пигу рассмотрел теорию налогов и субсидий, в которой считал, что за счет государственных налогов и субсидий государство должно направлять ресурсы на

осуществление мероприятий, не представляющих интереса для предпринимателей, т. е. мероприятий, связанных с рациональным использованием природных ресурсов. Отстаивая необходимость вмешательства государства в некоторые сферы экономики, А. Пигу приводит высказывание Парето о том, что одни люди стремятся производить экономические блага, а другие пытаются присваивать эти блага. По мнению А. Пигу, люди оценивают блага в будущем с точки зрения полезности по убывающей шкале, что приводит к расточительному использованию природных ресурсов. При этом выгоды от их использования оказываются в значительной степени ниже, чем ущерб, причиненный природе в настоящем и будущем⁶³.

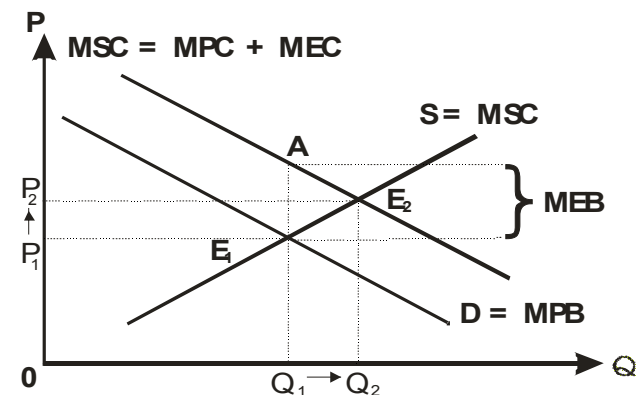


Рис. 29.4.2. Положительный внешний эффект

Исследуя расхождения между частным и общественным предельным продуктами, А. Пигу сделал следующий вывод. В ряде случаев существует третья сторона, которая не участвует во взаимодействии между участниками рыночного обмена товарами и услугами по поводу их производства или потребления, но которая несет убытки или получает выигрыш, оставаясь пассивной. Непосредственное отношение к данному пониманию экономических отношений имеет рассмотрение проблемы расхождений между внешними эффектами и их трансформацией во внутренние.

⁶³ Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. 195-197 с.

Можно выделить четыре вида экстерналий, возникающих в процессе взаимодействия экономической системы и окружающей средой:

- 1) между поколениями с учетом временного лага;
- 2) между предприятиями-загрязнителями и иными хозяйствующими субъектами;
- 3) между хозяйствующими субъектами и потребителями;
- 4) между экономической системой и окружающей средой.

Прежде чем рассматривать экстерналии между поколениями, проведем в таблице систематизацию отрицательных внешних эффектов с позиций субъекта-загрязнителя, потребителей и природной среды, т. е., разделив общество на три взаимобязывающие стороны (табл. 29.4.1).

Обобщая экстернальные эффекты, мы имеем дело с двумя заинтересованными пользователями естественных качеств окружающей среды: субъектами хозяйственной деятельности и обществом. Если общество использует природный ресурс, устанавливая экологические ограничения, то оно получает доход, и ресурс уже не доступен для субъекта. Аналогично, когда один собственник земли засеивает лучший ее участок и получает доход, а второй собственник вынужден нести убытки от использования худшего участка. Поэтому цель общества – монополизировать ресурс для уменьшения ущерба, а цель хозяйствующего субъекта – сократить природоохранные издержки. С точки зрения субъекта вынужденные издержки по предотвращению выбросов значительно больше, чем ущерб от загрязнения окружающей среды, поскольку первые оплачиваются из его собственного кармана и отражаются на всех остальных его экономических показателях, а вторые составляют издержки общества, то есть его внешние издержки. Именно поэтому у общества возникает потребность в регулировании поведения хозяйствующего субъекта-загрязнителя. Суть регулирования состоит в том, что общество стремится заставить загрязнителя оплатить все издержки – и внутренние и внешние. Говоря другими словами, необходимо превратить внешние издержки во внутренние.

Взаимобязывающий характер воздействия отрицательных внешних эффектов в рыночной экономической системе

Экономические агенты	Единичные отрицательные внешние эффекты	Общие отрицательные эффекты
Субъект-загрязнитель	Вынужденные затраты, обусловленные экологическими ограничениями	Перепроизводство и перепотребление товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами как следствие снижения ценности производства
Иной хозяйствующий субъект	Дополнительные затраты, обусловленные устранением отрицательных экстерналий	Перепроизводство и перепотребление товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами как следствие снижения ценности производства
Потребитель	Экономические и социально-моральные потери, связанные с ухудшением здоровья, потерей рабочего времени (дней), затраты на лечение, потери урожая, затраты на чистку и покраску домов, устранение запахов, снижение стоимости собственности и др.	Низкая покупательская способность населения (даже при достаточном уровне денежных доходов), снижение естественного прироста населения и сокращение продолжительности жизни, усиление эмиграционных процессов
Окружающая среда	Загрязнение и деградация окружающей среды, дефицит истощаемых ресурсов, расстройство экологических функций, снижение ассимиляционного потенциала	Экологический кризис

С теоретической точки зрения, механизм регулирования довольно прост. Субъект-загрязнитель платит в объеме, равном экстернальным издержкам ("пигувианский налог"). Однако на практике возникает проблемный вопрос, как измерять экстернальные издержки. Предложение А. С. Пигу использовать корректирующие налоги и субсидии не нашел широкого распространения ввиду громоздкого механизма определения ущерба для каждого источника выбросов и определения оптимального объема выбросов. Кроме того, при этом способе не удастся полностью

компенсировать экономический ущерб от загрязнения природной среды.

В теоретических моделях категория "ущерб" заменяет понятие "экстернальные издержки" и как расчетная величина используется для нахождения точки оптимума загрязнения окружающей среды. При наличии в модели хотя бы двух собственников, право одного из которых нарушается, можно говорить, что экстернальные издержки одного являются ущербом для другого.

Таким образом, мы подошли к изучению вопроса устранения экстернальных издержек с точки зрения **теоремы Р. Коуза**. Суть теоремы заключается в том, что если строго определены права собственников, то экстернальные издержки можно по договоренности, без вмешательства со стороны государства, переложить на виновника загрязнения. Например, если арендатор берет в аренду участок земли в зоне негативного влияния субъекта-загрязнителя, то, зная заранее о потерянных выгодах, учитывает эти потери при определении уровня арендной платы. Потери арендатора через арендную плату перекладываются на собственника участка (виновника загрязнения). Это означает, как на данном примере существующая институциональная структура в виде правовых институтов обеспечивает интернализацию внешних издержек⁶⁴.

Предположим, что загрязнитель желает разместить производство на определенной территории, при этом имея дело с несколькими собственниками. В этом случае наиболее простой путь заставить загрязнителя платить – реализация принципа компенсации ущерба через законодательный орган. Однако при этом возникают сложности по определению величины ущерба, особенно в отношении экономической оценки социального ущерба от заболеваемости. Для каждого человека здоровье имеет определенное значение, экономическую оценку которого можно осуществить на основе анализа поведения потребителей. Например, фактическое поведение потребителей можно исследовать в условиях различной стоимости жилья в зависимости от качества окружающей среды. Безусловно, стоимость жилья, расположенного

в экологически благополучном районе, будет выше. Однако если по причинам строительства состояние окружающей среды будет нарушено по вине загрязнителя, то жителям будет предложена компенсация, определенная с помощью метода градации стоимости в зависимости от места его расположения.

Может сложиться ситуация, когда предлагаемая компенсация удовлетворит часть жителей данного района, но для других такая компенсация может оказаться неприемлемой. Тогда механизм выплаты ущерба через дифференцированную компенсацию будет достаточно сложным. Речь идет о технической возможности вести переговоры об определенных рамках, ограничивающих стратегию виновника загрязнений и реципиентов. При условии неопределенных прав и обязанностей сторон затраты по достижению компромисса и заключению договора могут оказаться слишком дорогостоящими и свести эффект сделки к нулю. Поэтому создание механизма принятия решений при четком разграничении прав реципиентов и хозяйствующих субъектов, его институциональное закрепление позволят минимизировать трансакционные издержки.

Данная цель может быть достигнута путем формирования институционального механизма использования природного капитала. Функционирование такого механизма обеспечит интернализацию экстернальных издержек, связанных с экологическим фактором экономического роста.

Для обеспечения рационального использования природного капитала необходимо четкое введение имущественных прав на него. В этом случае экстернальные издержки превращаются во внутренние. Пользователь природным капиталом платит собственнику или собственник сам использует природный капитал, экономя на издержках по борьбе с загрязнением (если он организовал производство, связанное с выбросами), или организывает дополнительные доходы от туристического бизнеса, требующего сохранения хорошего качества природной среды.

Таким образом, для устранения проблемы внешних эффектов необходимо преобразить отношения собственности на природно-ресурсный потенциал.

Существуют два пути преобразования:

⁶⁴ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. – 106 с.

первый – реализация детального государственного регулирования процессов пользования природным капиталом;

второй – осуществление приватизации природного капитала, в результате которой каждый внешний эффект обретет свою цену⁶⁵.

Приверженцы второго пути опираются в своих доводах на "трагедию общественных владений" Г. Хардина, согласно которой принадлежащее всем и никому в отдельности обречено на уничтожение⁶⁶. Существует мнение, что только частные собственники способны эффективно использовать с учетом долгосрочной перспективы находящийся в их распоряжении природный объект. Каждый собственник самостоятельно оценивает выгоду и рискованность своих хозяйственных операций. Эти рассуждения ведут к стратегии скорейшей приватизации природных ресурсов, которая предусматривает принцип неотвратимости экономической ответственности за загрязнение окружающей среды. Принятие этой стратегии предполагает минимизацию правительственных затрат на охрану естественных ресурсов, перенесение центра тяжести решения всех экологических проблем на местный уровень, конкретизацию отдельных загрязнителей, создание специальных технологий защиты прав собственности на природные ресурсы и предотвращение нарушений в этой сфере. Однако необходимо учесть неразвитость рыночной инфраструктуры, отсутствие технических возможностей и экологическую безграмотность собственников. Кроме того, бесконтрольный процесс приватизации природного капитала, к которому склоняет Хардин, может привести к энергетическому кризису и острому дефициту сырья на внутреннем рынке. К тому же рынок источников исчерпаемых ресурсов принципиально отличается от рынка неисчерпаемых.

Государственная собственность на недра и леса еще долгое время будет играть существенную роль. Эксплуатация месторождений неразрывно связана с политикой их исчерпания, а на этой

⁶⁵ Голуб, А.А. Экономика природных ресурсов/А.А. Голуб, Е.Б. Струкова. М.: Аспект Пресс, 1999. 169 с.

⁶⁶ Hardin G / The Tragedy of the Commons // Science, 1968. Vol. 162. P. 1243-1248.

основе – определения, изъятия и использования динамической ренты. Она позволяет согласовать во времени интересы настоящих и будущих поколений, создать финансовые резервы на внедрение новых технологий или более капиталоемкую добычу в будущем. Подобные проблемы важны и для лесного сектора, где разгосударствление может привести к его утрате. Особые проблемы возникают также в связи с энергетическими ресурсами, от стратегии, использования которых зависят глобальные климатические процессы.

При обсуждении возможности и ограниченности государственной собственности на объекты природопользования следует учитывать консерватизм бюрократической организации властно-хозяйственных отношений. При сохранении государственной собственности основная задача собственника должна сводиться к реализации долгосрочной стратегии рационального природопользования и обеспечению охраны окружающей среды.

Таким образом, в природно-ресурсном секторе нужно дифференцированно подходить к решению вопросов о собственности. Чем меньше обладание данным элементом влияет на экологические последствия, тем решительнее можно ставить вопрос о передаче его в частную собственность.

При изучении теории внешних эффектов возникает проблема наличия экстерналий между поколениями. Так как зачастую удовлетворение потребностей настоящего времени сопровождается деградацией окружающей среды, то можно говорить о существовании угрозы потребления последующими поколениями. Загрязнение окружающей среды происходит во времени и не обязательно стремительно. Поэтому субъекты хозяйственной системы могут располагаться на одной территории, но принадлежать к разным поколениям. В данном случае экстерналии выступают как обременительное "наследство", которое одно поколение получает от другого⁶⁷.

Оптимальной стратегией для рационального использования природного ресурса в динамике является понимание того, что ценность единицы природного ресурса равнозначна в любой мо-

⁶⁷ Ляпина А.А. Анализ экономических процессов с учетом экологического фактора: Дис. ... канд. экон. наук. М., 1996. С. 62.

мент времени его потребления. Данная стратегия основана на уравнении Г. Хотеллинга, из которого следует, что цена на данный природный ресурс растет во времени темпом, равным дисконту. То есть при реализации данной стратегии возникает обратная связь между затратами и результатами, относящимися к разным моментам времени. Дополнительные доходы, получаемые сегодня из-за чрезмерной эксплуатации природного объекта, в будущем оборачиваются дополнительными потерями. Очевидно, что величина отрицательных экстерналий будет расти во времени при условии отсутствия эффективной институциональной политики, направленной на интернализацию (трансформацию) внешних эффектов.

Таким образом, государственное регулирование внешних эффектов в рыночной экономической системе должно стать естественным и неотъемлемым элементом институционально-правовой системы, формирующей условия для эффективного экономического развития, включая рациональное использование природных ресурсов и сохранение экологической среды.

Глава 30. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА СТРУКТУРА И ПРИРОДА ВОЗНИКНОВЕНИЯ

- 30.1. Теневая экономика и ее структура
- 30.2. Интересы и природа возникновения теневых структур
- 30.3. Теневая экономика и коррупция
- 30.4. Методы измерения теневой экономики

30.1. Теневая экономика и ее структура

Теневая экономика – это уклад экономических отношений, который охватывает неучтенные, нерегламентированные и незаконные виды хозяйственной деятельности. В каждой стране есть такая составляющая экономической деятельности, не укладывающаяся в сложившиеся и узаконенные нормы. Этот сектор экономики в разных странах называется по-разному: во французской литературе – "подземная", "неформальная" экономика; в итальянской – "тайная", "подводная"; в англоязычной – "неофициальная", "подпольная", "скрытая"; в немецкой – "теневая".

По содержанию к теневой экономике разные авторы относят разные виды деятельности. В Германии к "теневой экономике" вначале относили лишь финансовые тайные сделки; другие считают, что теневая экономика охватывает прежде всего криминальную деятельность; третьи полагают, что теневая экономика как особый сектор образуется всеми теми, кто уклоняется от уплаты налогов.

В ООН специалисты, занимающиеся национальными счетами, теневую экономику делят на три вида деятельности: "скрытая" (или "теневая"), "неформальная" (или "неофициальная") и "нелегальная".

"Скрытая" характеризует разрешенную законом деятельность, которая официально "не показывается" или занижается с целью уклонения от уплаты налогов.

"Неформальная" действует на законном основании и нацелена на производство товаров и услуг для удовлетворения собственных нужд домашних хозяйств (например, осуществление собственными силами индивидуального строительства).

"Нелегальная" – это деятельность, которая осуществляется наемными работниками без юридического оформления договора.

В структуре "теневой экономики" в России обычно выделяется три вида деятельности.

"Неофициальная экономика". Она охватывает легальные виды деятельности, связанные с производством товаров и услуг, не фиксируемых официальной статистикой. Такая деятельность широкое распространение получила в сфере услуг (ремонт квартир; предоставление жилья в курортной местности; подготовка учащихся для поступления в высшие учебные заведения, осуществляемая частным образом без юридического оформления договоров и т. д.). При этом получатели доходов скрывают их от налогообложения.

"Фиктивная экономика" – это деятельность, которая связана с получением необоснованных выгод субъектами хозяйствования. Сюда относятся:

- приписки, осуществляемые руководителями предприятий в государственном секторе экономики;
- взяточничество;
- мошеннические способы получения денег.

"Подпольная экономика" – это запрещенные законом виды экономической деятельности. К их числу относятся:

- незаконное производство и сбыт продукта и услуг;
- производство оружия, наркотиков, контрабанда, содержание притонов;
- деятельность лиц, не имеющих юридического права заниматься данным видом деятельности (врачи, адвокаты, практикующие без лицензии).

Субъекты "теневой экономики" в России. Всю "теневую экономику" по характеру связи с производством можно подразделить на две части:

первая – это та, которая участвует в производстве товаров и услуг;

вторая – это та, которая функционирует в сфере перераспределения товаров и услуг, созданных вне этой сферы.

Кроме этого, в соответствии с видами "теневой экономики" можно выделить три типа ее субъектов.

Первая группа субъектов включает наиболее криминальные элементы "теневой экономики": торговцы наркотиками и оружием; бандиты-грабители; наемные убийцы. Сюда же можно отнести коррумпированных представителей органов власти, берущих крупные взятки, торгующих государственными должностями и интересами. На долю этих элементов, по различным оценкам, приходится от 5 до 25% всей теневой экономики.

Вторая группа субъектов состоит в основном из теневиков-хозяйственников. К их числу можно отнести предпринимателей, коммерсантов, банкиров, промышленников и аграриев, мелких и средних бизнесменов, включая челноков (организаторов собственного дела). Последние составляют огромную армию. По данным МВД РФ в 1996 г., ими совершено 30 млн. рейсов в зарубежные страны. Если предположить, что каждый сделал за год в среднем по три поездки, то общее количество челноков составляет примерно 10 млн. человек. После 1998 г. челночный бизнес резко сократился. Теперь все большая часть товаров, закупаемых теми же челноками, поступает в Россию через карго-перевозчиков и при пересечении границы проходит стандартные процедуры "растаможивания". Эта группа субъектов вынуждена уходить в "тень" главным образом потому, что издержки их дея-

тельности при существующих правилах и законах экономической игры превышают соответствующие выгоды и доходы.

Челночный бизнес подразделяется на:

– мелких челноков – с суммой от 2 до 4 тыс. дол. В последующем они сами стоят и продают свой товар;

– средних челноков – выезжают с суммой до 10 тыс. дол. Возвращаясь, лишь часть товара везут с собой, остальной отправляют с грузовой компанией (карго-перевозчиком). Обычно имеют наемных работников, продающих товар на рынках и работающих за процент от реализации. Также могут сдавать товар на реализацию;

– крупных челноков. Они имеют устойчивые контакты с зарубежными фирмами. Работают обычно по образцам, не возят больших сумм наличными, так как оплату производит через банки (хотя и по "теневым" схемам). Весь заказанный товар отправляют с грузовыми компаниями. В России сами вообще не торгуют и, как правило, имеют ряд собственных торговых точек.

Доля первых в начале 1990-х гг. преобладала, затем стала сокращаться. После 1998 г. поток туристов-коммерсантов значительно сократился.

Третья группа субъектов представлена наемными работниками как физического, так и умственного труда. К ним могут примыкать как мелкие так и средние государственные служащие в доходах которых, по имеющимся оценкам, до 60% составляют взятки. У этой категории лиц нерегистрируемая деятельность является вторичной (неформальной) занятостью.

Особенности поведения отдельных групп субъектов теневой экономики. Во-первых, криминальные структуры, как правило, действуют в отличие от теневиков-хозяйственников в сфере обращения при распределении и перераспределении доходов. Основными способами "присвоения" ими части этих доходов являются внеэкономические формы, связанные с насилием: вымогательство, шантаж, обеспечение так называемой "крыши" мелким и средним предпринимателям за определенную плату, различные методы угроз, вплоть до заказных убийств.

Теневики-хозяйственники – законные собственники создаваемых доходов. Они лишь в дальнейшем уводят часть доходов из-под действия законов и правовых норм. Обычно такие шаги

являются вынужденной мерой, обусловленной невыполнением принятых обязательств партнерами, практикуемым откровенным обманом при совершении сделок, использованием силовых методов ведения дел и т. д.

Во-вторых, поведение криминальных групп теневиков обусловлено неупорядоченностью условий хозяйствования. Чем больше неразберихи в экономике, чем слабее власть, тем лучше для них. Такие условия хозяйствования в России позволили криминальным структурам взять под свой контроль до 90% предприятий и организаций, образующих основное поле для получения криминальных доходов. Для консервации такой ситуации активно используется подкуп должностных лиц, распространяется организованная преступность.

Теневики-хозяйственники, наоборот, заинтересованы в ослаблении влияния криминальных элементов: только плата за "крышу" приводит к удорожанию товаров и услуг примерно на 30%, что приводит к существенному снижению доходов теневиков-хозяйственников. Положение теневиков-хозяйственников осложняется тем, что на них оказывается давление с двух сторон. С одной стороны, на доходы теневиков-хозяйственников посягают криминальные структуры, вынуждая их для сохранения предельного уровня доходов идти на нарушения юридических норм хозяйствования; с другой – они находятся под надзором правовых органов, призванных пресекать различного рода нарушения.

В-третьих, разным является поведение отдельных групп теневой экономики. Теневики первой криминальной группы предпочитают незаконные (или полузаконные) способы "отмывания" криминальных денег, так как их легализация неизбежно ведет к раскрытию всей преступной деятельности. Представители второй группы заинтересованы в легализации своих доходов путем изменения действующих правовых норм и законов.

В результате отмывание "грязных" денег и легализация теневиков-хозяйственников – это пересекающиеся, но не тождественные процессы. Если первые граничат с преступным миром, то вторые можно преимущественно отнести к незначительным отклонениям от закона, которые преодолеваются путем изменения определенных норм хозяйствования.

30.2. Интересы и природа возникновения теневых структур

Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности начала складываться в конце 1960-х гг. как "ответ" экономистов на резкое усиление преступности в странах Запада. Создателем новой теории по праву считается американский экономист Г. Беккер. В своей статье "Преступление и наказание: экономический подход", опубликованной в 1968 г., он изложил основные принципы нового подхода к изучению преступности и борьбы с ней. Его идея состояла в том, что правовой строй общества является полем противоборства рациональных правонарушителей и защитников порядка. Потенциальные преступники расчетливо взвешивают возможный доход от преступления, сравнивая его с возможными потерями от наказания. Они выбирают тот вид деятельности (законной и незаконной), который максимизирует их благосостояние. Стражи порядка ведут себя столь же рационально. Они выбирают такие методы борьбы с преступностью, которые позволили бы минимизировать совокупный ущерб обычных членов общества.

Обычно масштабы и динамика теневой экономики определяются следующими факторами:

- общим состоянием экономики;
- уровнем жизни населения;
- исходящими от государства ограничениями.

Эти общие факторы можно детализировать. Важнейшими положениями, влияющими на расширение теневой экономики, являются: а) тяжесть налогообложения; б) снижение размера получаемого дохода; в) увеличение масштабов безработицы; г) необоснованное усиление государственных ограничений предпринимательской деятельности; д) неупорядоченность в экономике; е) отсутствие четкой законодательной базы.

Природа возникновения нелегальной экономики. Наиболее точно сущность и природу возникновения нелегальной экономики установил ведущий перуанский экономист Эрнандо де Сото. Он сформулировал в этой связи следующие принципиальные положения.

1. Нелегальная экономика есть стихийная и творческая реакция народа на неспособность государства удовлетворять основные потребности обнищавших масс.

2. Черный рынок есть реакция масс на систему, которая традиционно ставит их в положение жертв своего рода правового и экономического апартеида. Система изобретает законы, делающие неосуществимым естественное стремление народа иметь работу и крышу над головой. В этих условиях массы перестают исполнять законы; выходят на улицы, чтобы продать то, что могут; заводят собственные магазины; там, где нет работы, они изобретают ее, обучаясь делам, о которых большинство до той поры не имело понятия.

3. Вовлеченные в теневую деятельность живут более благополучно, когда нарушают закон, по сравнению с тем, когда уважают его. Можно утверждать, что незаконная деятельность процветает, если правовые ограничения превышают некоторый социально приемлемый уровень, и при этом государство не обладает достаточной силой принуждения.

4. Личности сами по себе не "тени", теневыми являются их действия и деятельность. Те, кто действует нелегальным образом, не составляют определенный сектор общества. Люди бегут в теневую экономику, когда издержки соблюдения закона превышают выгоды от его соблюдения.

5. Установив причины явления, можно определить теневую экономику как прибежище для тех, для кого издержки соблюдения существующих законов при ведении обычной хозяйственной деятельности превышают выгоды от достижения своих целей, причем данное понятие характеризует прежде всего институциональные рамки, которые определяют границы в нелегальной экономической деятельности⁶⁸.

Известно, что размеры теневой экономики определить весьма сложно. Теневики не сообщают статистическим органам, какой у них хозяйственный оборот. Переворот произошел в 1993 г., когда, согласно утвержденной ООН новой версии национальных

счетов, всем государствам было рекомендовано учитывать теневую экономику в объемах производства. С тех пор Госкомстат РФ начал осваивать методы ее учета⁶⁹. В 1995 г. долю теневой экономики в России оценили на уровне 20%. В 1996 г. она составила 23% ВВП. По данным экспертных заключений, доля нелегального сектора в России составляет не менее 40%. В западных странах официально она оценивается в 5-10%. В России теневая экономика стала распространяться с 1988 г., когда началось дерегулирование производства, а с 1991 г., с распадом советской экономики, она приобрела наиболее широкие масштабы. Госкомстатом РФ установлено, что размер ВВП в период реформ ежегодно уменьшался на 9-10%. Доля теневой экономики по секторам народного хозяйства приведена в рис. 30.2.1.

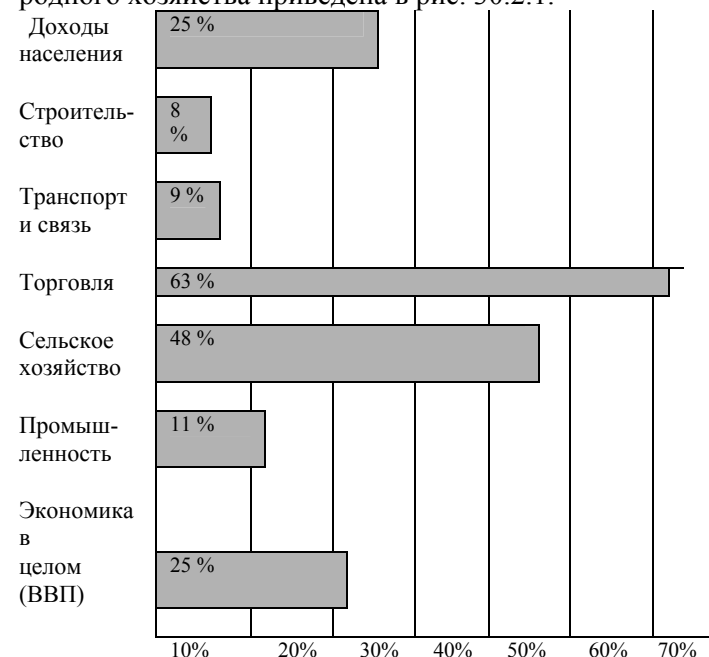


Рис. 30.2.1. Доля теневого сектора в экономике России в 1996 г., %

⁶⁸ *De Coto Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

⁶⁹ *Пономаренко А.* Подходы к определению параметров теневой экономики // Вопросы статистики. 1996. № 1.

30.3. Теневая экономика и коррупция

Теневая экономика непосредственно связана с коррупцией, которая со временем превращается в специфический инструмент возникновения мощных мафиозных образований. В экономической литературе сформулированы этапы возникновения таких преступных структур.

На первом этапе используется подкуп должностных лиц с целью вовлечения их в незаконную деятельность.

На втором этапе организованные преступные группы используют подкупленных чиновников для установления полного или частичного контроля над определенными государственными предприятиями или организациями путем создания на их базе различного рода коммерческих структур.

На третьем этапе криминальные группы, используя коррупционные связи, "перекачивают государственные средства в эти структуры" – получение из бюджета незаконных кредитов и субсидий, присвоение валютной выручки от продажи за рубежом товарно-сырьевых ресурсов⁷⁰.

В результате банальная взятка, определяемая в словаре С. И. Ожегова как "деньги или материальные ценности, даваемые должностному лицу как подкуп, как оплата преступных, караемых законом действий", дополняется в современных условиях новыми внешне вполне легальными методами вознаграждения за теневые услуги. К ним относятся: финансирование политических партий и компаний, гигантские гонорары "за лекции и консультации", выдача беспроцентных долгосрочных кредитов для открытия счетов в банке, передача акций родственникам чиновников, создание разного рода фондов, которым официально передаются огромные средства, гарантирование должностным лицам на случай их отставки высокооплачиваемых постов в коммерческих структурах.

Об ущербе теневой экономики свидетельствуют многие факторы. Так, по информации главы Федеральной службы по ва-

⁷⁰ Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал, Фонд «За экономическую грамотность», 1997. С. 45 – 47.

лютному и экспортному контролю, объем средств, ушедших из России на Запад по формально законным экспортно-импортным сделкам, оказавшимся затем фиктивными, составляет 60 млрд. дол. ("серые" деньги). Если добавить к этому собственно "грязные" капиталы (наркодоллары, доходы от незаконной торговли оружием, рэкета), то, как считают эксперты, цифра возрастет до 150 млрд. дол.⁷¹

30.4. Методы измерения теневой экономики

За рубежом разработаны многочисленные методы учета и измерения теневой экономики. Наиболее часто используются следующие методы.

1. Методы специфических индикаторов связаны с использованием какого-либо одного вида деятельности и полученного прямым или косвенным способом.

2. Прямые методы предполагают применение информации, полученной в результате проверок и их анализа, для выявления расхождений между доходами и расходами по определенным параметрам и определения таким образом объемов теневой деятельности.

3. Косвенные методы основаны на информации системы официальной статистики, данных налоговых и финансовых органов, включают в себя анализ показателей занятости и финансовой деятельности.

4. Метод расхождений (его также называют балансовым) основан на сопоставлении таких показателей, как доходы и расходы, полученные и использованные ресурсы. На основе полученных расхождений определяются объемы теневой продукции, скрытой заработной платы.

В России принят итальянский метод оценки теневой экономики, разработанный Итальянским институтом статистики ISTAT. Основной подход ISTATа к оценке заключается в том, что данные о рабочих местах, полученные статистиками (переписи и обследования) сопоставляются с соответствующими данными юридических и налоговых органов, а также органов соцобеспече

⁷¹ Экспресс, 1997. № 13.

ния с учетом экономической деятельности и территориальной классификации. Полученные единицы труда и выработка на одного работающего используются для расчета выпуска добавленной стоимости, что позволяет скорректировать объем продукции, недоучтенной предпринимателями.

Таблица 30.4.1

Занятые в неформальном секторе по полу, месту проживания и отраслям экономики в Российской Федерации в августе 2001 г., тыс. человек

	Занято в неформальном секторе	В том числе			
		мужчины	женщины	городское население	сельское население
Всего	10000	5224	4776	5496	4504
В отраслях, производящих товары	6014	3359	2655	2233	3781
Из них:					
Промышленность	816	541	275	625	191
Сельское и лесное хозяйство	4569	2241	2328	1125	3444
Строительство	629	577	52	484	146
В отраслях, оказывающих услуги	3986	1865	2121	3263	723
Из них:					
Транспорт и связь	412	387	25	325	87
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	3158	1279	1879	2583	570
Жилищно-коммунальное хозяйство, производственные виды бытового обслуживания	155	63	92	130	25
Здравоохранение, спорт и социальное обеспечение, образование, культура и искусство	146	50	96	118	29

В августе 2001 г. численность занятых в неформальном секторе составила 10 млн. человек (табл. 30.4.1). Около 7,7 млн. человек (77%) были заняты только в неформальном секторе, т. е. имели в этом секторе и основную (единственную), и дополнительную работу.

Размеры занятости в неформальном секторе подвержены влиянию сезонных факторов. Во II и III кварталах занятость в неформальном секторе на 14-15% выше, чем в I квартале (в основном за счет сельскохозяйственных работ).

Всего неформальный сектор охватывает 14-15% общей численности занятого населения, в том числе 11-12% работают только в неформальном секторе. Среди сельских жителей охват занятостью в неформальном секторе экономики составляет от 23 до 30% общей численности занятого сельского населения, среди городских жителей – 10-12%.

Глава 31. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

- 31.1. Природа безопасности. Уровни и виды безопасности
- 31.2. Национальная безопасность и национальная сила государства
- 31.3. Национальные интересы и национальные приоритеты
- 31.4. Экономическая безопасность и угрозы экономической безопасности
- 31.5. Система индикаторов и пороговые значения экономической безопасности России

31.1. Природа безопасности Уровни и виды безопасности

Природа безопасности. Понятие "безопасность", согласно словарю Робера, стало употребляться с 1190 г. Оно означало спокойное состояние духа человека, считавшего себя защищенным от любой опасности. Но в этом значении оно употреблялось редко. Лишь в XVII-XVIII вв. термин "безопасность" практически во всех странах начал применяться с позиции государства: главной целью государства является обеспечение общего благосостояния

и безопасности. В России термин "государственная безопасность" был применен в "Положении о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия" от 14 августа 1881 г.

В современных условиях понятие "безопасность" приобрело особо актуальное значение. Это обусловлено тем, что индустриализация, проникшая во все сферы жизнедеятельности человека, с одной стороны, выступает в качестве прогресса, облегчая труд, создавая комфортность в быту и на производстве, увеличивая скорости передвижения человека и т. д., с другой – технический прогресс таит в себе угрозу безопасности для населения, связанную с загрязнением окружающей среды, технико-технологических катастроф, различного рода аварий.

Все это сопровождается не только материальными потерями, исчисляемыми миллиардами долларов, но и огромными человеческими жертвами. Об этом свидетельствует статистика крупных мировых катастроф за 1994 г. (табл. 31.1.1).

Таблица 31.1.1

Статистика крупных мировых катастроф, 1994 г.

Наименование катастроф	Количество катастроф	Число человеческих жертв	Объем ущерба, в млн. дол.
Стихийные бедствия	136	1166	14427
Пожары и взрывы	39	895	1604
Авиакатастрофы	35	1456	2236
Кораблекрушения	40	2993	362
Транспортные аварии	58	1638	нет данных
Аварии в шахтах	9	444	553
Обвалы зданий и мостов	14	373	120
Прочие катастрофы	16	1152	45

В России за первое полугодие 2002 г. зарегистрировано 547 чрезвычайных ситуаций, в результате которых пострадали 335,05 тыс. человек, 810 погибли. Количество чрезвычайных ситуаций в первом полугодии по сравнению с тем же периодом 2001 г. возросло на 25%, при этом техногенных аварий и катастроф стало больше на 28%, а природных катаклизмов – на 30%.

В результате промышленных аварий и катастроф, по данным МЧС, с начала 2002 г. пострадали 2097 человек и 533 погибли. В результате террористических актов, совершенных на терри-

тории Южного Федерального округа, погибли 69 человек и 299 получили ранения.

За первое полугодие 2002 г. произошло 128860 техногенных пожаров, материальный ущерб от которых составил 1 млрд. 484,2 млн. руб. (Советская Россия. 2002. 10 авг.).

Безопасность – это сложное многоаспектное явление, проявляющееся в качестве уровня защищенности жизненно важных интересов всех хозяйствующих структур общества от внутренних и внешних угроз и создание условий для их существования и развития.

Безопасность выступает как деятельность, содержание которой формируется в процессе разрешения противоречия между объективной реальностью, заключающей в себе элементы угроз жизнедеятельности хозяйствующих субъектов и разумными потребностями индивидов, социальных групп и общностей, стремящихся предотвратить эти угрозы, локализовать их и устранить негативные последствия, создаваемые ими. Таким образом, объектом безопасности как деятельности являются угрозы в виде экономических, военных, экологических, национальных, а конкретными носителями этих угроз – природные, социальные, общественные процессы.

Виды безопасности. Безопасность имеет многоуровневый характер. В экономической литературе обычно выделяют следующие уровни безопасности: индивида (личность), фирмы, региона, страны, мирового хозяйства. В современных условиях резкое возрастание нестабильности затрагивает интересы всех хозяйствующих субъектов.

В России негативные процессы, связанные с переходом на рыночные методы хозяйствования, привели к обострению всех типов противоречий в народном хозяйстве: экономических, социальных, экологических, правовых, национальных и т. д.

В **сфере экономики** сокращение исследований в отраслях, обеспечивающих научно-технический прогресс, вызывает противоречие между имеющимся научно-технологическим потенциалом и возможностями его реализации. В результате происходит отток высококвалифицированных кадров за рубеж, разрушается научно-технический потенциал и нарастает опасность деградации наукоемких производств.

В *сфере территориальной организации производства* сокращение внутреннего валового продукта и экономическая дезинтеграция усиливают сепаратистские настроения ряда субъектов Российской Федерации. В результате нарастают противоречия, с одной стороны, между отдельными регионами, с другой – между регионами и центром. Это ведет к ослаблению единого экономического пространства России, нарушению ее федеративного устройства.

В *социальной сфере*. Дифференциация и глубокое расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу малообеспеченных граждан, а также ослабление системы государственного регулирования и контроля порождают имущественные противоречия, которые способствуют росту преступности и криминализации общественных отношений.

На *международном уровне* интересы государства в различных сферах пересекаются с интересами других стран и на этой основе возникают конфликтные ситуации. Преодоление их вызывает необходимость создания системы международной безопасности.

Международная безопасность – это такое состояние системы международных и военно-политических отношений, которое гарантирует безопасность каждой стране, ее функционированию как целостной системы, исключает угрозу возникновения военных конфликтов и обеспечивает разрешение возникающих противоречий путем принятия определенных соглашений, не нарушая суверенитета и целостности. Внешняя и внутривнутриполитическая деятельность каждой страны строится с учетом объективно существующих национальных интересов, возникновения потенциально возможных угроз этим интересам и необходимостью противодействия этим угрозам.

Уровни и виды безопасности представлены на рис. 31.1.1.

31.2. Национальная безопасность и национальная сила государства

Национальная безопасность в широком смысле слова – это обеспечение физического выживания общества, сохранение суверенитета и территориальной целостности государства. Национальная безопасность включает создание гражданами данного

общества необходимых условий для нормальной цивилизованной жизни, свободного развития человека и его самовыражения.

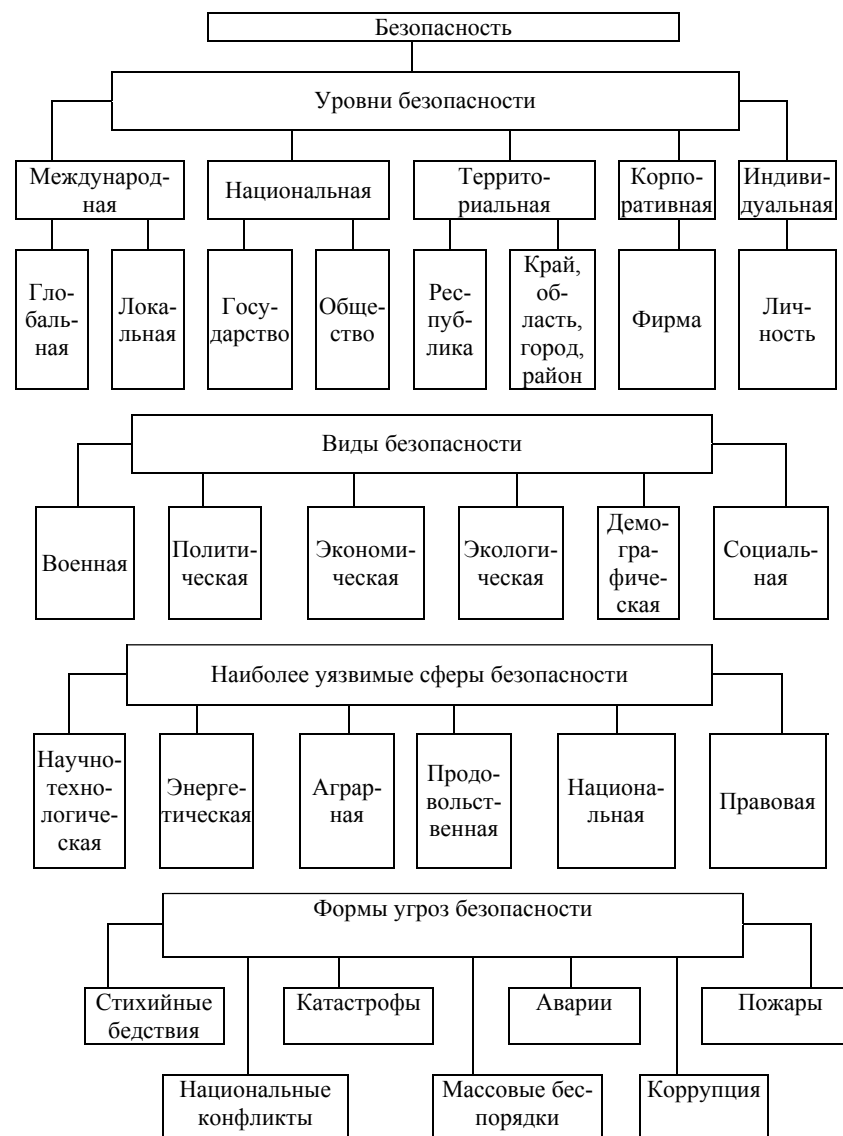


Рис. 31.1.1. Уровни и виды безопасности

Понятие "национальная безопасность" впервые было применено президентом США Т. Рузвельтом в 1904 г. при обосновании военной акции присоединения зоны в районе будущего Панамского канала. В последующем термин "национальная безопасность" стал периодически использоваться при оценке различных событий: военно-политическая безопасность; экологическая безопасность; безопасность возникновения стихийных бедствий и т. д.

Характерным примером развернутой оценки национальной безопасности является послание президента конгрессу США в соответствии со "Стратегией национальной безопасности США" в июле 1994 г. В нем отмечалось: "Защита национальной безопасности народа, территории и образа является главной задачей и конституционной обязанностью моей администрации. Ее главными задачами являются:

- надежное поддержание безопасности, опираясь на боеготовые вооруженные силы;
- способствование оживлению американской экономики;
- содействие укреплению демократии за рубежом".

Стратегия национальной безопасности формулируется исходя из американских интересов и ценностей, распространяется на политическую, военную и экономическую сферы и направлена на достижение приоритетных целей:

- укрепление безопасности;
- обеспечение процветания страны;
- развитие демократии (Стратегия национальной безопасности США / Независимая газета. 1994. 26 октября. С. 4-5).

В экономической литературе наряду с национальной безопасностью используется понятие "национальная сила".

Национальная сила государства характеризуется экономической мощностью страны, ее природно-географическими возможностями по наращиванию экономического и оборонного потенциала, а также обладанием военной и экономической властью, способной оказывать силовое давление на другие страны.

Индекс "комплексной национальной силы" государства разработан японскими учеными по заказу Национального управления экономического планирования. По определению японских ученых этот индекс включает три составные части:

– во-первых, "способность вносить вклад в международное сообщество", которая содержит финансово-экономические и научно-технические возможности государства создавать и развивать международные социальные и экономические проекты;

– во-вторых, "способность к выживанию" в кризисных и экстремальных условиях, которая определяется географическим положением, численностью населения, природными ресурсами, экономической и оборонной силой государства;

– в-третьих, оценка потенциала "возможного силового давления", которая характеризуется как способность государства навязывать свои решения другим странам, подчиняя их поведение собственным интересам (табл. 31.3.1).

Все международные сравнения в таблице 31.3.1 даны в форме индексов, в которых показатели лидирующих стран принимались за 100. Все компоненты сведены в итоговую оценку, которая определяется как средняя взвешенная всех трех итоговых оценок в виде индекса "комплексной национальной силы". Лидирующими странами, имевшими высший индекс национальной силы, были США (индекс 100) и СССР (индекс 77). Другие страны – Япония, Англия, ФРГ и Франция обладали комплексной национальной силой, составлявшей соответственно 46, 43, 42, 45.

Государство оценивается как находящееся в состоянии безопасности, если оно не приносит в жертву свои национальные интересы и если оно, ориентируясь на собственные национальные цели, способно отстоять эти цели путем политических, экономических, социально-психологических, военных и других действий.

31.3. Национальные интересы и национальные приоритеты

При характеристике национальной безопасности весьма актуальной проблемой является правильный выбор и обоснование национальных интересов.

Национальные интересы – совокупность важнейших жизненных потребностей страны, содержание которых обуславливает политику государства, его целостность и благополучие. Составная часть национальных интересов – всесторонняя защита жизнедеятельности человека, превращение государства в надеж-

ного гаранта, обеспечивающего уважительное отношение во всем мире к своим гражданам и стране в целом.

Таблица 31.3.1

Компоненты показателя и индекс "национальной силы" государства, 1985 г.

	Япония	США	Англия	ФРГ	Франция	СССР
I. Способность вносить вклад в международное сообщество						
1. Базовый потенциал	51	100	14	31	14	35
1.1. Экономическая сила	50	100	17	34	17	30
1.2. Финансовая мощь	57	100	11	37	11	0
1.3. Наука и технология	47	100	13	21	13	79
2. Возможности реализации базового потенциала в мировом масштабе	77	98	95	94	100	77
2.1. Валютно-финансовые ресурсы	72	81	100	79	89	93
2.2. Консенсус по вопросам международной политики	54	52	66	96	100	24
2.3. Способность эффективно действовать на международной арене	63	100	67	67	67	62
Итоговая оценка	61	100	43	54	45	50
II. Способность к выживанию						
1. Географические условия	24	100	23	7	16	206
2. Численность населения	51	100	23	26	23	117
3. Природные ресурсы	8	100	64	34	36	103
4. Экономическая сила	62	100	32	58	29	36
5. Оборонительная сила	7	100	10	10	11	100
6. Национальная мораль	100	98	88	89	83	96
7. Дипломатия и сотрудничество в области обороны	100	88	95	85	95	178
Итоговая оценка	56	100	52	49	47	119
III. Возможность силового давления						
1. Военная сила	0	100	33	10	57	86
2. Стратегические материалы и технология	50	100	11	17	16	59
3. Экономическая власть	43	100	39	36	32	23
4. Дипломатические возможности	23	100	58	50	51	97
Итоговая оценка	24	100	35	24	42	70
Индекс "комплексной национальной силы" (средняя взвешенная всех трех итоговых оценок)	47	100	43	42	45	77

В США, например, национальные интересы официально отражены в стратегии национальной безопасности, которые сводятся к:

- созданию международной системы в соответствии с собственными ценностями и идеалами;
 - сохранению лидерства в политической, экономической, технологической и военной сферах;
 - сдерживанию любой агрессии, которая может угрожать безопасности США и их союзников;
 - занятию твердой позиции в отношении стремления других государств достичь военного превосходства;
 - эффективному противостоянию угрозам (кроме вооруженного конфликта) безопасности США, ее граждан и их интересам;
 - стремлению к политическому решению региональных конфликтов;
 - поддержанию военного баланса в регионах для сдерживания попыток какого-либо государства добиться доминирующего положения;
 - обеспечению надежного получения информации и осуществлению глобальной разведки по всем возможным источникам угроз национальной безопасности США, включая развитие технологий, торговлю, международные финансы, распространение оружия, наркотиков, соблюдение соглашений, противодействие иностранным разведкам.
- По словам политических лидеров США, важное место в системе национальной безопасности отводится содействию развития сильной процветающей и конкурентоспособной экономики; обеспечению доступа к иностранным рынкам, источникам энергии, природным ископаемым, океанам и космическому пространству.
- Для России к числу важнейших национальных интересов на современном этапе обычно относят:
- предотвращение угроз по всему спектру – главный национальный интерес России;
 - территориальная целостность страны;
 - сохранение гражданского мира, свободы и прав;

- интересы России в политической сфере, которые обусловлены геостратегическим положением;

- экономические интересы России, которые формулируются как совершенствование концепции национальной экономической безопасности (Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. М., 1997. С. 19-22).

Следует подчеркнуть, что в Концепции национальной безопасности Российской Федерации (2000 г.) национальные интересы характеризуются следующим образом: "Во внутривнутриполитической сфере национальные интересы России состоят в сохранении стабильности конституционного строя, институтов государственной власти, в обеспечении гражданского мира и национального согласия, территориальной целостности, единства правового пространства, правопорядка и в завершении процесса становления демократического общества, а также в нейтрализации причин и условий, способствующих возникновению политического и религиозного экстремизма, этносепаратизма и их последствий социальных, межэтнических и религиозных конфликтов, терроризма".

В международной сфере национальные интересы "заключаются в обеспечении суверенитета, упрочении позиций России как великой державы мира, в развитии равноправных и взаимовыгодных отношений со всеми странами и интеграционными объединениями, прежде всего с государствами участниками Содружества Независимых Государств и традиционными партнерами России, в повсеместном соблюдении прав и свобод человека и недопустимости применения при этом двойных стандартов" (Указ Президента Российской Федерации № 24 от 10.01.2000 г. "О Концепции национальной безопасности Российской Федерации"). Следующей составляющей национальной безопасности являются национальные приоритеты.

Национальные приоритеты – это первоочередные интересы национальной безопасности для данного периода времени. Комплекс национальных интересов начал формироваться в России в перестроечный период лишь в 1994 г. В экономической литературе высказываются разные подходы определения приоритетов. Это во многом зависит от соотношения экономики и полити-

ки, объективного и субъективного. Возьмем, к примеру, преобразование экономической сферы. Если при выборе приоритетов за основу берется политика, то неизбежно экономическое обоснование отодвигается на второй план. Выбор приоритетов приобретает субъективную направленность. Формула выбора приоритетов принимает вид: "политика-экономика". При использовании экономического подхода выбор приоритетов осуществляется путем всестороннего экономического расчета, который приобретает объективную направленность, а формула будет выглядеть как "экономика-политика".

Так, в начале 1990-х гг. важнейшим приоритетом России и восточноевропейских стран являлась приватизация как способ повышения эффективности. В России определяющим условием приватизации была передача государственной собственности в частную, которая, как правило, осуществлялась в кратчайшие сроки вне зависимости от эффективности и как итог превращение предприятия в объект фондовых спекуляций, а не в объект эффективных капитальных вложений. Политика превалировала над экономикой. В других постсоциалистических странах, например в Восточной Германии, в процессе новых технологий приватизации в качестве исходного принималось инвестирование и на этой основе намечалось повышение эффективности и конкурентоспособности. В результате в этой стране нет инфляции, идет рост производства, сохраняется стабильность, национальное хозяйство целиком управляемо и регулируемо. Аналогичный подход, как известно, проводится и в Китае, где также решают задачу крупномасштабной модернизации.

При выборе национальных приоритетов в России включаются духовные и культурные ценности; экономическое направление; направление, связанное с сохранением независимости, суверенитета и территориальной целостности страны; проблемы правового характера.

Наиболее полно, на наш взгляд, национальные приоритеты России сформулированы в работе: "Основы экономической безопасности" (Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. М., 1997). Такими приоритетами являются:

- формирование у нации системы подлинных духовных и культурных ценностей, основанных на истории, традиции и православии;

- сохранение независимости, суверенитета и территориальной целостности страны, ее духовного и культурного наследия, активное противодействие "деидеологизаторам" государственности;

- защита свободы и прав граждан, их безопасность и обеспечение высокого жизненного уровня не как абстрактных либеральных ценностей, а как обязанности Государства перед Нацией;

- возрождение самостоятельного политического развития государства, основанного на национальной идее, идущего в унисон с передовыми тенденциями в развитии человеческой цивилизации и подлинными общечеловеческими ценностями;

- возрождение и развитие национальной экономики, укрепление социальной стабильности в стране на базе новейших достижений науки и техники, поддержка отечественного производителя;

- восстановление внешнеэкономических связей и сотрудничества в соответствии с уровнем и стандартами, существующими между высокоразвитыми государствами;

- обеспечение доступа государства к внешним источникам ресурсов, рынкам, свободы торговли, мореплавания и воздушных сообщений на равных с другими государствами мира условиях;

- ликвидация преступности и правонарушений как угроз национальной безопасности;

- развитие образования, науки и культуры как основы будущего процветания России;

- экономическая безопасность, которая может быть только преимущественно национальной, а не компрадорской (т. е. осуществляющей посредничество между иностранным капиталом и рынком экономики отсталой страны), ориентированной на развитие наукоемких производств и отечественных технологий;

- создание подлинной системы национальной безопасности, обеспечивающей защиту интересов России в мире.

Исследуя национальную безопасность, необходимо иметь в виду, что устойчивость безопасности постоянно находится под воздействием дестабилизирующих факторов в виде угроз, которые возникают в различных сферах жизнедеятельности человека. Особо выделяются угрозы в сфере экономики, которые характеризуются как ключевые в системе национальной безопасности. О них подробно пойдет речь ниже.

31.4. Экономическая безопасность и угрозы экономической безопасности

Экономическая безопасность. Она непосредственно связана с экономическим развитием страны и жизнедеятельностью населения. По мнению американских специалистов, экономическая безопасность должна отвечать двум основным условиям:

- сохранение экономической самостоятельности страны и создание возможностей в собственных интересах принимать решения, касающиеся развития хозяйства;

- недопущение снижения достигнутого уровня жизни населения и обеспечение его дальнейшего повышения.

Отсюда следует, что экономическая безопасность – это такое состояние системы хозяйствования, которое отличается стабильным и устойчивым развитием, неуклонным повышением эффективности производства и нарастанием научно-технического потенциала, обеспечивая тем самым экономическую независимость страны и ее целостность.

Экономическая безопасность опирается на такие базовые положения, как экономическая независимость; стабильность и устойчивость развития; поддержание динамики научно-технического потенциала; сохранение целостности хозяйственной системы.

Экономическая независимость. Она является относительной. На стадии широкого распространения и международного разделения труда абсолютно независимых экономик не существует. В таких условиях экономическая независимость означает достижение такого уровня и качества производства, при котором продукция становится конкурентоспособной, она на равных уча-

ствуется в мировой торговле, а предприятия включаются в международные кооперационные связи.

Стабильность и устойчивость развития хозяйственной системы предполагает защиту различных форм собственности на всех уровнях; создание условий, обеспечивающих активную предпринимательскую деятельность; принятие мер, направленных на предотвращение дестабилизации, включая такие явления, как безработица, экономическая преступность, теневая экономика, чрезмерный разрыв в распределении доходов между различными слоями населения и т. д.

Динамика научно-технического потенциала. Она является базисом экономического роста и обеспечивает саморазвитие хозяйственной системы на научно-технической основе. Это достигается путем создания благоприятных условий для обновления производственного аппарата, повышения профессионального и общеобразовательного уровня работников, сохранения и развития кадрового потенциала во всех сферах народного хозяйства. Выполнение этих условий становится необходимостью для дальнейшего поступательного развития национальной экономики.

Целостность хозяйственной системы проявляется в виде сохранения единого экономического пространства. Оно основывается на глубокой интеграции, с одной стороны, между хозяйствующими субъектами по территориальному принципу, с другой – по отраслевому. Особую актуальность в рыночных условиях приобретает интеграция между финансовым и реальным секторами экономики. Произошедшие дезиндустриализация и дезинтеграция народного хозяйства, а также углубляющийся разрыв между финансовым и производственным секторами создали угрозу целостности хозяйственной системы, ее деградации. Преодоление такой угрозы предполагает налаживание благоприятного климата для долгосрочных инвестиций. В этих целях развитие фондового рынка является основой интеграционных процессов между производственными и финансовыми секторами.

Угрозы экономической безопасности. Это процессы и явления экономического, социального и правового характера, действие которых вызывает нарушение стабильности развития производства, его устоявшейся структуры, усиление территориаль-

ной разобщенности и общее ухудшение жизнедеятельности населения.

Угрозы могут возникать в виде стихийных бедствий, аварий, пожаров и взрывов, различного рода посягательств на национальные интересы страны, а также за счет нарушения политической, экономической и социальной стабильности.

Кроме этого, различают:

- реальные, уже свершившиеся угрозы и потенциальные, которые могут произойти в результате каких-либо изменений;
- угрозы в виде целенаправленных действий одного субъекта против другого или стихийные как результат случайных явлений;
- угрозы непосредственные, которые напрямую вызывают негативные процессы и опосредованные, возникающие при осуществлении дополнительных действий;
- по времени проявления угрозы делятся на текущие (спорадические и регулярные), порождающие нежелательные изменения в течение короткого времени, и долгосрочные, которые могут дать нежелательные явления через длительный промежуток времени.

По содержанию негативных последствий угрозы делятся на политические, экономические, социальные, экологические.

В связи с происходящими преобразованиями в России изменилась структура угроз. Если до 1990 г. основное внимание уделялось внешним угрозам, то в ходе реформ акцент переместился на внутренние. Можно сказать, что потенциальные источники возникновения угроз в силу неотработанности механизма функционирования российской экономики оказались заложенными в самом механизме. Это обусловлено тем, что в ходе реформ экономика формировалась в чрезвычайных условиях: отсутствовала законодательная база хозяйственной деятельности предприятий, не было территориальных границ, межгосударственных таможен. Многие крупные предприятия союзного подчинения, выпускающие жизненно важную продукцию, а также морские порты, магистральные трубопроводы, освоенные источники некоторых стратегических ресурсов оказались за пределами России.

В нашей стране в 1996 г. разработана и утверждена государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации. В этом документе сформулированы основные угрозы экономической безопасности, которые сведены в четыре основные группы.

1-я группа. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности, которые ведут к нарушению социального мира и общественного согласия. Достигнутый относительный баланс может быть нарушен в результате действия следующих факторов:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, неуверенных в своем будущем людей;

- увеличение доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней, что создает социальную и криминальную направленность и почву для широкого распространения относительно новых для России негативных явлений – наркомании, организованной преступности, проституции и т. д.;

- задержка заработной платы, остановка предприятий и т. д.

2-я группа. Деформированность структуры российской экономики. Она обусловлена такими факторами, как:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики, отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи; низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;

- свертывание производств в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;

- снижение результативности, разрушение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных коллективов и подрыв на этой основе научно-технического потенциала России;

- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления;

- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынков;

- рост внешнего долга России и связанного с этим увеличения расходов бюджета на его погашение.

3-я группа. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов. Важнейшими факторами этой группы являются:

- объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении регионов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих отраслей;

- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;

- увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4-я группа. Криминализация общества и хозяйственной деятельности. Она характеризуется факторами, к числу которых относятся:

- рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;

- сращивание части чиновников государственных органов с организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и их проникновения в различные властные структуры;

- ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке; в сфере приватизации; экспортно-импортных операций и торговли (Государственная стратегия экономической безопасности (Основные положения). 1996. № 608).

Аналогичный перечень экономических угроз содержится в Концепции национальной безопасности. В этом документе отмечается, что "в сфере экономики угрозы имеют комплексный характер и обусловлены, прежде всего, существенным сокращением ВВП, снижением инвестиций, инновационной активности научно-технического потенциала, стагнацией аграрного сектора,

разбалансированием банковской системы, ростом внешнего и внутреннего государственного долга, тенденцией к преобладанию в экспортных поставках топливно-сырьевой и энергетической составляющих, а в импортных поставках – продовольствия и предметов потребления, включая предметы первой необходимости" (Указ Президента РФ № 24 от 10.01.2000 г. "О Концепции национальной безопасности Российской Федерации"). В Концепции выделены ключевые угрозы, намечены социальные последствия, которые они могут вызвать, и четко прослеживается снижение уровня экономической безопасности. В частности, отмечается, что региональный сепаратизм и социальная поляризация населения ведут к усилению политической нестабильности, ослаблению единого экономического пространства России; экономическая дезинтеграция и социальная дифференциация общества способствуют усилению напряженности во взаимоотношениях регионов и центра, представляя собой угрозу федеративному устройству и социально-экономическому укладу Российской Федерации.

В целом система экономической безопасности включает шесть блоков:

- концепция национальной безопасности;
- национальные интересы России в сфере экономики;
- угрозы экономической безопасности;
- индикаторы экономической безопасности и их пороговые значения;
- организационные структуры обеспечения экономической безопасности;
- правовое обеспечение экономической безопасности.

Вся система экономической безопасности представлена в таблице 31.4.1.

Таблица 31.4.1

Система экономической безопасности в России

№ п/п	Блоки экономической безопасности	Показатели
1	2	3
1.	Концепция национальной безопасности	1. Место России в мировом сообществе 2. Национальные интересы России 3. Угрозы национальной безопасности 4. Обеспечение национальной безопасности

Продолжение таблицы 31.4.1

1	2	3
2.	Национальные интересы в сфере экономики	1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства 2. Устойчивость финансово-банковской системы 3. Рациональная структура внешней торговли, доступ отечественных товаров обрабатывающей промышленности на внешний рынок 4. Уровень удовлетворения внутренних потребностей населения за счет импорта 5. Независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса 6. Сохранение единого экономического пространства 7. Создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества 8. Обоснованная степень государственного и социального регулирования, отвечающая критериям эффективности направленности развития экономики
3.	Угрозы экономической безопасности	1. Утрата производственного потенциала из-за высокого уровня износа основных фондов 2. Уровень внешнего долга 3. Высокий уровень бедности населения 4. Утечка капитала за рубеж 5. Низкая инвестиционная активность 6. Низкая конкурентоспособность отечественного производства
4.	Состав пороговых индикаторов	1. Объем валового внутреннего продукта (млрд. руб.) 2. Объем валового внутреннего продукта на душу населения (млн. руб.) 3. Валовой сбор зерна (млн. т) 4. Доля инвестиций в основной капитал (в % к ВВП) 5. Доля расходов на оборону (в % к ВВП) 6. Доля затрат на гражданскую науку (в % к ВВП) 7. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции (%) 8. Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве (%)

Продолжение таблицы 31.4.1

1	2	3
		9. Доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении (%) 10. Децильный коэффициент – соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения (раз) 11. Уровень безработицы (в % к экономически активному населению в среднегодовом исчислении) 12. Уровень монетизации (в % к ВВП) 13. Внешний долг (в % к ВВП) 14. Внутренний долг (в % к ВВП) 15. Доля расходов на обслуживание государственного долга (в % к общему объему расходов федерального бюджета) 16. Дефицит федерального бюджета (в % к ВВП) 17. Уровень инфляции 18. Объем золотовалютных резервов (млрд. дол.) 19. Отношение выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта (%) 20. Доля продовольствия, поступающего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов (%)
5.	Организационные структуры обеспечения экономической безопасности	Совет безопасности Российской Федерации Управление экономической безопасности СБ РФ Межведомственная комиссия по безопасности в области экономики Секция научного совета СБ РФ по экономической безопасности Федеральные органы, отвечающие за экономическую безопасность (Минэкономразвития РФ) Региональные органы исполнительной власти (в ряде субъектов Российской Федерации есть советы безопасности)

Окончание таблицы 31.4.1

1	2	3
6.	Правовое обеспечение экономической безопасности	Закон о безопасности Государственная стратегия экономической безопасности (Указ Президента РФ № 608, 1996; Указ Президента РФ № 24, 2000) Закон о валютном регулировании и контроле Закон об отмывании денег

При изучении экономической безопасности, оценке уровня угроз и принятия решений по стабилизации экономики важным является четкое разграничение угроз на внутренние и внешние. Внешние и внутренние процессы взаимосвязаны и взаимообусловлены. **Внешние факторы** могут оказывать позитивное и негативное воздействие на внутренние экономические процессы, и наоборот – успехи или промахи во внутриэкономической деятельности соответственно укрепляют или ослабляют позиции государства на международном уровне.

Внутренние угрозы обусловлены в основном внутренними социально-экономическими процессами и явлениями, которые приводят к ущербу в виде материальных потерь, или ухудшению социальных, национальных, культурных и нравственных основ жизнедеятельности. Внутренние угрозы в основном явились следствием экономических и социальных преобразований. Результаты современных реформ оказались разрушительными для общества и государства в целом, до предела обострились проблемы безопасности и выживания.

По данным И. Я. Богданова, руководителя центра социологии экономики ИСПИ РАН, одного из ведущих ученых в области изучения проблем экономической безопасности в России, установлено, что за период с 1990 по 2000 г. экономика России была "сокращена" в 4 раза, что соответствует сдвигу назад по времени примерно на 35 лет – в 1960-е гг. При этом "сжатие" в два раза произошло при развале СССР, а еще в два раза – при развале экономики (Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. – М.: ИСПИ РАН, 2001. С. 82).

Многие авторы сходятся на том, что наибольшую угрозу существованию страны, ее безопасности представляет огромный разрыв между производством и потреблением. За 1991-1998 гг.

производство сократилось более чем в два раза, а потребление – лишь на 21%. Поддержание потребления в условиях резкого спада производства осуществлялось путем наращивания потребительского импорта за счет экспорта сырья, свертывания инвестиций, расходов на оборону, увеличения внутренних и внешних займов. В результате к 1995 г. 54% всех товарных ресурсов формировалось за счет импорта. Несмотря на то, что основные источники товарного наполнения потребительского рынка (за счет отечественного производства и импорта) к началу дефолта 1998 г. практически уравнивали друг друга, ситуация оставалась весьма сложной за счет расслоения общества на богатых и бедных. В 1980 г. доля лиц, у которых доходы были ниже прожиточного минимума, составляла примерно 10%, в 1993-1997 гг. она повысилась до 30%. В число бедных попали не только безработные, но и те, кто работает. Это показатель низкой эффективности нового распределительного механизма. Здесь уместно отметить, что уравнительное распределение доходов, как часто пишут в периодической печати, снижает мотивацию труда. Практика показала, что резкая дифференциация не только не повышает мотивацию труда, но и существенно снижает ее. Так, с 1990 по 1999 г. производство электроэнергии сократилось на 1/4, а численность персонала выросла в 1,5 раза, производительность труда упала вдвое. Нефтедобыча составляла 60% к уровню 1990 г., а численность выросла в 1,9 раза, производительность труда упала более чем втрое (Абалкин Л.А. Выступление на круглом столе Совета Федерации // Приоритеты и механизмы экономической политики России в кризисный период. М., 1999. Вып. 8. С. 32).

Кроме этого, в литературе дополнительно называются следующие факторы, вызывающие угрозы: политические, военные, природные, экологические, информационные, социальные.

Политические. Они сводятся к тому, что политические решения оказывают влияние на макроэкономические показатели экономического развития. Ошибки и просчеты в процессе принятия решений вызывают напряженность в отдельных сферах экономики. М. Гарев, например, характеризуя это положение, подметил, что государственная власть сама становится "одним из источников опасности для государственных интересов" (Гарев М.

Приоритеты государственных интересов в Российской Федерации // Международная жизнь. 1993. № 5-6. С. 135-141).

Военные. Эти факторы оказывают двойственное влияние. С одной стороны, гипертрофированное развитие ВПК, как это было в нашей стране, ведет к ослаблению развития других сфер и в конечном итоге к ухудшению положения всей экономической системы, с другой – разрушение военного производства и научного потенциала может привести к неспособности в будущем создавать конкурентоспособную военную технику. В результате в целях обеспечения оборонной достаточности Россия вынуждена будет импортировать ее из других стран. Но такой импорт ослабленная Россия выдержать не сможет.

Мы в начале 1990-х гг. отмечали: чтобы не допустить разрушения ВПК следовало "заморозить" развитие военного производства на достигнутом в тот период уровне, а средства, предназначенные для его расширения, полностью переключить на развитие отраслей продукции народного потребления (Попов А.И. Рыночные процессы в микро- и макроэкономике. СПб.: Изд-во ЛФЭИ, 1990). Утрата рынка сбыта вооружения привела к существенным потерям. Так, в 1990 г. экспорт оружия из России составлял 22 млрд. дол., а из США – 4 млрд. дол. Ныне соотношение поменялось и экспорт оружия составил соответственно 2,2 и 32 млрд. дол.

Природные факторы. Действие их в первую очередь распространяется на те страны, которые не имеют необходимых природных ресурсов или испытывают недостаток в них. Нефтяные кризисы 1973 и 1979 гг. показали, что развитые страны находятся в зависимости от развивающихся и эта зависимость может принимать угрожающие масштабы.

Россия почти полностью обеспечена сырьевыми ресурсами, но в этих условиях сохраняются возможности возникновения угроз безопасности. Во-первых, сложившаяся тенденция интенсивного развития сырьевых отраслей на экспорт может привести к тому, что Россия превратится в топливно-сырьевую периферию развитых стран; во-вторых, использование подавляющей части валютной экспортной выручки на ввоз продуктов питания и товаров потребительского назначения, а не наращивание инвестиционного потенциала, с позиций экономической безопасности,

ведет к усилению зависимости развития страны от конъюнктуры мирового рынка и к стагнации экономики; в-третьих, по мнению специалистов, интенсивное "проедание" природных богатств, в данном случае нефти, в перспективе приведет к тому, что нефтепродуктов не будет хватать для удовлетворения собственных потребностей и России придется прибегнуть к импорту, что равносильно экономической катастрофе.

Экологический фактор. Данный фактор содержит в себе реальную угрозу экономической безопасности. Об этом свидетельствует авария на Чернобыльской АЭС. В России действие этого фактора в настоящее время усиливается в связи с экономическим кризисом. Во-первых, падение инвестиционной активности ведет к массовому старению основных фондов, которое создает дополнительные предпосылки техногенных катастроф (аварии, взрывы, пожары), сопровождающихся экологическими нарушениями; во-вторых, снижение качества и надежности выпускаемой техники и сооружений строительных объектов является важнейшей причиной возникновения угроз экономического и экологического характера.

Информационный фактор. Он является одним из важнейших условий обеспечения экономической безопасности. Это достигается путем создания надежной системы сохранения сведений, составляющих государственную тайну, а также обеспечения правдивой и объективной информацией государственные органы и население. В СССР сохранению тайн и обеспечению экономической безопасности уделялось большое внимание, которое принимало иногда гипертрофированную форму. В современных условиях, особенно при широком распространении компьютеризации научно-техническая и экономическая информация практически беспрепятственно уходит за рубеж, нанося ущерб государству, что подтверждается многочисленными сообщениями в печати.

Социальный фактор. Об этом уже говорилось выше. Здесь лишь отметим социологическую направленность, которая превращается в крупное научное направление социальной политики. С этих позиций можно выделить такие проблемы, как:

- оценка социальной напряженности, исходом которой могут быть социальные взрывы, нанося огромный ущерб. В этих

условиях социологический мониторинг и прогнозирование социальной напряженности приобретает особую актуальность;

- выявление и отслеживание степени социальной неудовлетворенности населения, которая проявляется в таких областях, как преступность, наркомания, алкоголизация;

- учет уровня истощения интеллектуального потенциала, утечки умов за рубеж, которые могут привести к катастрофическим размерам;

- изучение проблем беженцев, деления национального богатства, языковых барьеров. Эти моменты получили широкое распространение в России и уже в настоящее время создают серьезную угрозу экономической безопасности (более подробно эти положения рассмотрены в работе: Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика. М., 2001. С. 35-40).

Внешние угрозы экономической безопасности связаны с изменениями во внешней среде, которые приводят к негативным последствиям. Внешние угрозы обусловлены преимущественно противоборством политических и экономических интересов торговых партнеров, функционирующих на мировом рынке. "Открытие" российской экономики и ее интеграция в систему мирохозяйственных связей вызвали необходимость укрепления экономической безопасности. В современных условиях Россия, формируя экономику открытого типа, стремится расширить свои позиции на международных рынках. Однако реализация курса на открытость, с одной стороны, дает экономике преимущества, с другой – таит потенциальные внешние угрозы. К числу потенциальных преимуществ относятся:

- увеличение национального дохода путем роста массы привлекаемых в международный оборот ресурсов;

- повышение роли внешнеэкономических связей как фактора сбалансированного экономического роста;

- изменение модели взаимодействия России с мировым хозяйством: переход от традиционного товарообмена к более высоким формам сотрудничества (переплетение капиталов, научно-техническая кооперация, производственная интеграция и т. д.) на базе новой внешнеэкономической специализации страны;

- подтягивание отечественного производства к мировому уровню по технической оснащенности, издержкам и качеству

продукции, т. е. повышение конкурентоспособности национальной экономики;

- ускорение формирования отдельных рыночных институтов и механизмов, которые у нас пока еще слабы или вообще отсутствуют, конкурентной среды в целом.

Вместе с тем "открытость" нередко трактуется как ускоренная либерализация внешнеэкономической деятельности, дающая реформам дополнительный импульс. Опыт прошедших лет показал, что такой подход к реализации "открытости" при нынешнем состоянии экономики может привести и уже приводит к негативным последствиям. Важнейшими из них являются:

- дальнейшая деградация отечественного промышленного потенциала, разрушение целых отраслей и отдельных предприятий, в частности жизнеспособных;
- консервация утяжеленной структуры экономики с преобладанием добывающей промышленности и трудоемких "грязных" производств;
- усиление финансовой и технологической зависимости от индустриально развитых стран, их сообществ и институтов;
- обеднение структуры отечественного экспорта и импорта, закрепление за Россией в мировой экономике роли главным образом поставщика сырья и потребителя готовой продукции;

Таблица 31.4.2

Мнения населения о последствиях сближения России со странами Запада (в % к числу опрошенных)*

	Всего	Образование			Возраст (лет)		
		высшее	среднее	ниже среднего	до 29	30-49	50 и старше
Больше пользы	38,2	49,8	42,6	28,4	50,4	42,4	25,3
Больше вреда	23,3	18,6	18,6	30,8	16,6	21,2	30,2
Затрудняюсь ответить	38,5	31,5	31,5	40,8	33,1	36,4	44,5

*Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М., 1999. № 44. С. 87.

- потеря национальными производителями части внутреннего рынка (Шишков Ю.В. Экономическая безопасность России: место СНГ // Проблемы глобальной безопасности. М., 1995. С. 479-491; Оболенский В.П. Обеспечение экономической безо-

пасности России при ее интеграции в мировое хозяйство. М., 1995. С. 461-478).

Таблица 31.4.3

Мнения населения об использовании импортных и отечественных товаров (в % к числу опрошенных)*

	Доходы семьи			В целом
	низкий	средний	высокий	
Продовольственные товары				
Отечественные	80	81	73	78
Импортные	10	9	14	10
Затрудняюсь ответить	9	10	13	11
Одежда, обувь				
Отечественные	43	34	18	32
Импортные	42	48	69	52
Затрудняюсь ответить	14	17	12	16
Товары длительного пользования				
Отечественные	32	32	22	29
Импортные	40	45	64	49
Затрудняюсь ответить	28	24	14	23

*Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М., 1999. № 5.

Проведенные опросы свидетельствуют о том, что население России довольно настороженно оценивает последствия сближения России со странами Запада (табл. 31.4.2).

Потребительские предпочтения населения в 1995 г. (Если принимать во внимание цену и качество товаров, то какие товары, на Ваш взгляд, сейчас лучше приобретать: отечественные или импортные?) (табл. 31.4.3).

31.5. Система индикаторов и пороговые значения экономической безопасности России

При исследовании проблемы экономической безопасности, оценке уровня угроз и принятия решений по стабилизации экономики важным является четкое разделение угроз на внутренние и внешние.

Внешние и внутренние процессы взаимосвязаны и взаимообусловлены. Внешние факторы могут оказывать как позитивное, так и негативное воздействие на внутренние экономические процессы, и наоборот – успехи или промахи во внутриэкономиче-

ской деятельности соответственно укрепляют или ослабляют позиции государства на международном уровне.

Внутренние угрозы обусловлены в основном внутренними социально-экономическими процессами и явлениями, которые приводят к ущербу в виде материальных потерь или ухудшению социальных, национальных, культурных и нравственных основ жизнедеятельности. Внутренние угрозы в основном явились следствием экономических и социальных преобразований. Результаты современных реформ оказались разрушительными для общества и государства в целом, до предела обострилась проблема безопасности и выживания.

Если учесть позитивные тенденции, которые проявились в 1999-2003 гг., то в целом за 1991-2002 гг. при спаде промышленного производства на 38% добывающие отрасли – топливная промышленность и черная металлургия, уменьшились соответственно всего на 23 и 28%. В то же время в машиностроении производство снизилось на 44%, а в легкой промышленности – в 6 раз. В машиностроении наибольший спад произошел в одной из самых высокотехнологичных отраслей – станкостроении.

В настоящее время положение, связанное с высоким уровнем бедности, мало чем отличается от ситуации, сложившейся к середине 1990-х гг. В 2002 г. доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума составила 25% при величине порогового значения 7%. Положение усугубилось тем, что резко увеличился разрыв в уровне социально-экономического развития субъектов федерации и регионов. Так, в декабре 2002 г. среднедушевые доходы населения колебались от 19,3 тыс. руб. в Ямало-Ненецком автономном округе, 16,6 тыс. руб. в Ханты-Мансийском округе до 2,1 в Ивановской, 1,9 тыс. руб. в Самарской областях.

Огромный разрыв в доходах наблюдается при определении количества "бедных" на 1000 человек населения с дифференциацией по федеральным округам. О чем свидетельствует приведенная ниже таблица (31.5.1).

Так, если в 4 квартале 2002 г. наименьшая доля бедного населения (города Москва и Санкт-Петербург из-за их специфичности не сравниваются) приходилась на Уральский (36,1%) и Центральный (37,0%) округа, то на Южный, а также Сибирский фе-

деральный округа приходится уже почти 50% бедного населения. В целом официально в России по состоянию на 10.04.2003 г. – 39 млн. россиян жили за чертой бедности (Кузнецов В.Н. Социология безопасности. Учебник / Институт МГУ им. М.В. Ломоносова. М.: Книга и бизнес, 2003. С. 190, 198).

Таблица 31.5.1

**Численность "бедных" на 1000 человек населения
с дифференциацией по федеральным округам**

Федеральный округ	1999 г.		2002 г.	
	Всего	4 квартал	Всего	4 квартал
Центральный	485	417	417	370
Северо-западный	518	442	489	447
Южный	637	579	565	497
Приволжский	600	527	522	465
Уральский	487	421	399	361
Сибирский	606	552	545	496
Санкт-Петербург	433	322	341	296
Москва	229	179	187	161
Дальневосточный	634	585	611	565
Россия	532	473	476	424

К внутренним социально-экономическим явлениям можно отнести экологические и природные факторы, влияющие на показатели экономического развития, рост техногенных и природных катастроф, которые сопровождаются резко увеличивающимися потерями. По данным академика В.И. Осипова, наиболее высокий уровень потерь от крупных природных катастроф (отношение экономических потерь к национальному ВВП) несут отсталые страны. За 27 лет послевоенной половины прошлого века такие потери для отсталых стран составили 22%. Это более чем в пять раз превышает аналогичный уровень потерь для стран "золотого миллиарда" и в два раза – для развивающихся стран (табл. 31.5.2).

Следует отметить, что главное влияние на разрушение глобального экономического равновесия оказывает индустриальная деятельность стран "золотого миллиарда". На долю последних приходится примерно 15% населения земли, т. е. в 7 раз меньше, чем на долю отсталых и развивающихся стран. В то же время на страны "золотого миллиарда" приходится 80% мирового продукта, а на долю 85% населения других стран мира – лишь 20% мирового ВВП.

Таблица 31.5.2

Уровень потерь от крупных природных катастроф*

	Отсталые страны	Развивающиеся страны	Страны "золотого миллиарда"
Количество природных катастроф, тыс.	1524	1714	1341
Количество пострадавших, млн. человек	2775	216	16
Среднее отношение экономических потерь к национальному ВВП, %	22	10	4

*Осипов В.И. Природные катастрофы на рубеже XXI века// Наука и общество. 2001. № 4. С. 291-302.

При исследовании проблемы экономической безопасности неизбежно возникает необходимость определения границ безопасного функционирования страны и выработки пороговых значений, позволяющих оценивать предельный уровень изменения параметров развития народного хозяйства, за пределами которого возникают опасности в той или иной сфере.

Пороговые значения экономической безопасности – это количественные индикаторы, или параметры, характеризующие допустимый уровень безопасности развития, за пределами которого наступают опасности, сопровождаемые потерей контроля со стороны государств в какой-либо сфере. Пороговые значения индикаторов экономической безопасности придают количественную определенность реализации национальных интересов в различных сферах деятельности страны.

С помощью пороговых значений индикаторов характеризуются предельные значения качественного состояния и количественная определенность использования разнообразных объектов и функционирования сфер деятельности. В качестве таких индикаторов выступают: ресурс работы двигателя в часах, пробег автомобиля в километрах, урожайность зерновых культур в центнерах с гектара и т. д.

Необходимость разработки количественно измеряемых пороговых значений индикаторов содержится в Государственной стратегии экономической безопасности России. В этом документе отмечается: "Для реализации Государственной стратегии

должны быть разработаны количественные и качественные параметры (пороговые значения) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны" (Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения). Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 29.04.1996 г. № 608).

По сравнению с естественными процессами в общественно-экономических сферах выбор параметров безопасного развития резко осложняется. Это обусловлено тем, что в экономике как ключевом звене социально-общественного развития многие процессы переплетаются и действуют взаимообусловленно: нередко положительные результаты одних перекрываются отрицательными моментами других; изменение качественных параметров в различных, связанных между собой сферах происходит разнонаправленно; результативность экономических процессов в краткосрочном периоде и долгосрочной перспективе не совпадает.

Положение усугубляется тем, что при выборе параметров развития и их оценке превалирует субъективный подход. Так, структура и модели общественно-экономического устройства создаются людьми, и ими же подводятся итоги их функционирования.

Рассмотрим соотношение экономической эффективности производства и его результатов с позиций воздействия на экологическую ситуацию. С точки зрения повышения эффективности производства, выгодной является минимизация текущих затрат на предотвращение экологических последствий производственной деятельности. Однако с учетом долгосрочной перспективы такое поведение производителей может обернуться экологической катастрофой. Или другой пример: исходя из экономической эффективности, отдельные виды продукции выгоднее импортировать. Но чрезмерный импорт может привести к потере независимости страны – продовольственной, технологической и даже оборонной.

Нейтрализация подобных угроз является прерогативой государства, роль которого заключается в разработке пороговых индикаторов социально-экономически безопасного развития страны и контроле за их соблюдением в различных сферах.

Для выработки индикаторов и пороговых значений экономически безопасного развития необходим специфический методологический подход выбора таких показателей и условий, которым они должны отвечать.

К числу методологических положений определения предельных значений экономической безопасности относятся:

- при выборе пороговых значений экономической безопасности необходимо исходить из того, что уровень предельных величин зависит от конкретно исторических условий развития. Например, уровень жизни, вполне достойный для периода 30-40-летней давности, становится неприемлемым в современных условиях;

- проблемы национальной безопасности резко обостряются в периоды кризисов и структурных преобразований. Соответственно меняются предельно допустимые показатели и параметры социальных, экономических, культурных и других сфер жизнедеятельности государства;

- критерии и параметры национальной безопасности являются подвижными. Они определяются уровнем развития производительных сил, природно-географическим положением, нравственно-духовным состоянием общества и т. д. Отсюда следует, что унифицированные показатели далеко не всегда объективно отражают уровень развития данного общества. Предельные значения развития, вполне приемлемые для развития одной страны, являются весьма низкими, не отвечающими условиям жизнедеятельности другой;

- при определении пороговых значений необходимо, согласно теории социальной устойчивости, оценивать социально-экономическую ситуацию не по отдельно взятому показателю, а по их совокупности, так как критическое отклонение одного-двух параметров от предельно допустимых величин далеко не всегда правильно оценивает сложившееся положение в целом.

По поручению аппарата Совета безопасности Российской Федерации Институтом экономики РАН в 1999 г. были разработаны количественные параметры пороговых значений макроэкономического характера федерального уровня, отражающие наиболее важные национальные интересы страны в области экономики и угрозы им по девятнадцати показателям, охватывающим

главные макроэкономические, социальные и межотраслевые пропорции. Они характеризуют состояние реального сектора экономики, уровень и качество жизни населения, состояние производственного и научно-технического потенциала страны, денежно-финансовой и внешнеэкономической сферы.

В таблице 31.5.3 дано 12 из 19 количественных параметров, которые, по мнению авторов, должны быть включены в стратегию. Институт экономики РАН осуществил также прогнозные расчеты реально возможной степени достижения указанных количественных параметров пороговых значений экономической безопасности к 2010 г.

Данные таблицы 31.5.3 свидетельствуют о том, что по важнейшим индикаторам экономика страны продолжает находиться в зоне опасности, хотя по некоторым из них к 2010 г. имеется возможность преодолеть опасные рубежи.

Основные параметры, отвечающие требованиям экономической безопасности. Согласно государственной стратегии, к основным параметрам относятся:

1. Способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Это означает, что в стране должны быть достаточно развиты отрасли и производства, имеющие жизненно важное значение для функционирования государства как в обычных, так и в экстремальных условиях, способные обеспечить процесс воспроизводства независимо от внешнего воздействия.

Россия не должна допускать критической зависимости от импорта важнейших видов продукции, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в стране. Вместе с тем необходимо развивать свою экономику с учетом внешнеэкономического сотрудничества, международной кооперации производства.

Важнейшим требованием экономической безопасности Российской Федерации является сохранение государственного контроля над стратегическими ресурсами, недопущение их вывоза в размерах, могущих причинить ущерб национальным интересам страны.

2. Сохранение приемлемого уровня жизни населения. Нельзя допустить выхода показателей уровня бедности, имуще-

ственной дифференциации населения и безработицы за границы, максимально допустимые с позиции социально-политической стабильности общества. Квалифицированный добросовестный труд должен обеспечивать достойный уровень жизни.

Таблица 31.5.3

**Качественные показатели пороговых значений
экономической безопасности Российской Федерации**

№ пп	Пороговые значения экономической безопасности	Величина пороговых значений	2002 г., факт.	2010 г., прогноз
1.	Объем ВВП, млрд. руб.*	6000/19100	10863	18500
2.	Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	25	16	20
3.	Расходы на оборону, % ВВП	3,0	2,7	3,0
4.	Доля в ВВП затрат на гражданскую науку, %	2,0	0,3	1,0
5.	Доля инновационной продукции, % всей промышленной продукции	15,0	10,4	15,0
6.	Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, в %	25,0	20,0	23,0
7.	Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, в %	7,0	25,0	8,0
8.	Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, раз	8	14	9
9.	Соотношение среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума, раз	3,5	2,15	3,0
10.	Уровень монетизации (М2) на конец года, в % к ВВП	50,0	19,5	30,0
11.	Государственный внешний и внутренний долг, % ВВП	60,0	45,0	30,0
12.	Доля расходов на обслуживание государственного долга, в % общего объема расходов федерального бюджета	20,0	25,0	20,0

*Разработан в ценах 1998 г. Для сопоставления с фактическими данными за 2002 г. этот параметр пересчитан в цены 2002 г. по индексам-дефляторам и проставлен в знаменатель. Прогноз на 2010 г. рассчитан также в ценах 2002 г.

3. Устойчивость финансовой системы. Она определяется уровнем дефицита бюджета, стабильностью цен, нормализацией финансовых потоков, устойчивостью банковской системы и национальной валюты, степенью защищенности интересов вкладчиков, золотовалютного запаса, развитием российского финансового рынка и рынка ценных бумаг, а также снижением внешнего и внутреннего долга и дефицита платежного баланса, обеспечением финансовых условий для активизации инвестиционной деятельности.

4. Рациональная структура внешней торговли. Она предполагает обеспечение доступа отечественных товаров перерабатывающей промышленности на внешний рынок, максимально допустимого уровня удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта (с учетом региональных особенностей), создание приоритета экономических отношений со странами ближнего зарубежья. Сбалансированная внешнеэкономическая политика предполагает как удовлетворение потребностей внутреннего рынка, так и защиту отечественных производителей с использованием принятых в международной практике защитных мер.

5. Поддержание научного потенциала страны и сохранение ведущих отечественных научных школ, способных обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса.

6. Сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений. Она направлена на соблюдение общегосударственных интересов, исключающих развитие сепаратистских тенденций, и функционирование единого общероссийского рынка или интегрированной системы региональных рынков с учетом их производственной специализации.

7. Создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества в целом и всех сфер хозяйственной и финансовой деятельности в отдельности, захват криминальными структурами производственных и финансовых институтов, их проникновение в различные структуры власти.

8. Определение и обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, способного

гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики как в обычных, так и в экстремальных условиях⁷².

В процессе реализации Государственной стратегии экономической безопасности весьма важным и сложным является количественное определение пороговых значений индикаторов. В экономической литературе эта проблема решается по двум направлениям: с одной стороны, делается попытка на основе данных мирового и отечественного опыта определить предельно-критические значения, являющиеся границами безопасного развития; с другой – определить пороговые значения экономической безопасности России.

Положительным является то, что авторы попытались количественно оценить не только экономическую, но и социальную сферу, демографическую и экономическую ситуацию, девиантное поведение, политические отношения. В то же время необоснованно сузили число показателей по ключевой сфере – экономической безопасности.

Глава 32. НЕСТАБИЛЬНОСТЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНФЛЯЦИЯ

32.1. Инфляция как стимул и тормоз экономического развития

32.2. Типология инфляции

32.3. Источники инфляции

32.4. Варианты антиинфляционной политики

32.1. Инфляция как стимул и тормоз экономического развития

Инфляция – это сложное многофакторное явление, характеризующее нарушение воспроизводственного процесса и присущее экономике, которая использует бумажно-денежное обращение.

⁷² Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения). Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 29.04.96 г. № 608 // Безопасность России. Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. основополагающие государственные документы. Ч. 1. М., 1998. С. 145-147.

Инфляция проявляется в первую очередь в форме повышения уровня товарных цен, а также в форме относительного удорожания золота и иностранной валюты.

В отдельных случаях возможен рост цен, не обусловленный инфляционными процессами. Это происходит, когда меняются общие воспроизводственные условия, в результате чего происходит рост издержек производства. Например, наблюдается удорожание сырья из-за ухудшений условий его добычи: рост качества продукции требует дополнительных затрат труда и т. д.

Инфляционный процесс связан с таким ростом цен, который не вызван непосредственно возрастанием затрат на производство. Инфляция есть результат макроэкономической нестабильности, когда совокупный спрос превышает совокупное предложение,

В условиях золотого или серебряного обращения инфляция невозможна, ибо деньги представляют реальное богатство, а не его символ. Необходимое количество денег регулируется такой их функцией, как сокровище. Если монет больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся деньги оседают как сокровище. При этом они не обесцениваются. При наполнении рынка товарами монеты изымаются из накоплений и участвуют в торговых сделках. Обесценение денег в таких условиях не происходит.

Другое дело – при бумажном обращении. Здесь деньги лишь символ, а не реальное богатство. Выполнять функцию сокровища они не могут. Гораздо надежнее хранить сбережения, купив недвижимость или драгоценности. Бумажные деньги в очень незначительной степени накапливаются в качестве сбережений. Основная их избыточная масса остается в обращении. Наличие этих денег у населения увеличивает совокупный спрос, а он в свою очередь давит на цены в сторону их повышения (рис. 32.1.1).

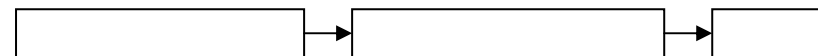


Рис. 32.1.1

Небольшая (умеренная) инфляция до 10% в год в западной литературе не рассматривается как социальное зло. Наоборот,

считается, что она в какой-то мере подхлестывает экономику, придает ей необходимый динамизм.

В самом деле, при росте цен население больше покупает, ибо в дальнейшем покупки обойдутся еще дороже. Это стимулирует производителей увеличить предложение, и рынок быстрее насыщается. Следует учесть, что при инфляции цены растут по отраслям разными темпами. Состояние разновыгодности производства сохраняется. Поэтому механизм перелива капиталов и рабочей силы также сохраняется, что позволяет выравнивать экономические диспропорции и оздоравливать рыночное хозяйство.

Однако при уровне выше 10% инфляция делается очень опасной. Особенно агрессивно разрушается экономика при **гиперинфляции**, когда цены увеличиваются не на несколько процентов, а в несколько раз. В этом случае резко обесцениваются деньги. Население начинает терять сбережения, обесценивается вложенный капитал. Поэтому пропадает стимул вкладывать инвестиции в производство, ведь они дадут доход нескоро, а за этот срок потеряется их ценность. В такие периоды растет лишь спекулятивный бизнес, направленный на перепродажу, а он не увеличивает совокупное предложение. Если предложение не растет длительное время, страна сталкивается с угрозой стагнации. **Стагнация**, сопровождающаяся инфляцией, разрушает экономику и не создает механизмы выхода на путь эффективного роста, так как не приводит к росту предложения.

При крайних случаях гиперинфляции деньги теряют функцию всеобщего покупательного средства. Население и производители переходят на бартерные сделки. Покупательным средством становится какой-то иной товар, допустим, бутылка водки. Происходит переход от денежной к натуральной заработной плате. Возможно появление купонов и карточек.

Отказ от денег как покупательного средства затрудняет экономическое развитие, ограничивает круг хозяйственных связей. Ведь не всегда у производителя в наличии именно тот товар, который устраивает партнера по сделке, поэтому сделка может не состояться. Хозяйственные связи изменяются, что вызывает спад производства, уменьшается предложение, а значит, и подхлестывается инфляция.

При **умеренной инфляции** цены растут быстрее заработной платы. Это обстоятельство укрепляет стимулы предпринимательской деятельности.

Инфляция представляет собой опасность для экономического развития и в силу ее агрессивности, которая связана с ее самовоспроизводством. Она начинает сама себя подхлестывать, увеличивая **инфляционную волну**. Это происходит по многим причинам. Назовем две из них:

- адаптивное инфляционное ожидание;
- перенос повышенных издержек на цену продаваемого товара. Население ожидает дальнейшего повышения цен и поэтому увеличивает свои покупки, не делая денежных сбережений. Это ведет к росту совокупного спроса, а тот соответственно – к росту цен. Инфляция возрастает, что ведет к углублению инфляционных ожиданий (рис. 32.1.2).

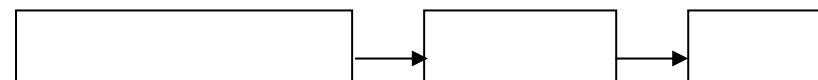


Рис. 32.1.2

Инфляция, возникнув, быстро распространяется на все отрасли. Это происходит потому, что они связаны между собой взаимными поставками. Поэтому удорожание какой-либо поставки ведет к увеличению цены выпускаемой продукции.

Инфляция считается опасной болезнью рыночной экономики не только потому, что она быстро распространяет поле своей разрушительной деятельности и самоуглубляется. Ее очень трудно устранить, даже если исчезают вызвавшие ее причины. Это связано с инертностью психологического настроя, который сформировался ранее. Пережившие инфляцию покупатели еще долго совершают покупки "на всякий случай". Адаптивные инфляционные ожидания сдерживают выход страны из инфляционных тисков, потому что они вызывают ажиотажный спрос, а он поднимает планку товарных цен.

32.2. Типология инфляции

Отмечают два типа инфляции: *открытую и подавленную*.

Открытая инфляция развертывается на рынках, где действуют свободные цены, и при неравномерности повышения цен деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономика продолжает реагировать на рыночные сигналы и самонастраиваться в направлении равновесия различных рынков.

При подавленной инфляции ситуация складывается иначе. Государство, обеспокоенное ростом цен, вступает в борьбу с этим явлением. Оно *устанавливает тотальный административный контроль за ценами и доходами*, замораживая их на определенном уровне.

Особенностью такой антиинфляционной политики является не только решительность государственных мер. Обращает на себя внимание их направленность. Государство борется не с деформациями рынка, приведшими к превышению совокупного спроса над совокупным предложением, а с последствиями этих деформаций – ростом цен. Поэтому, сохраняя причины инфляции, такие государственные меры становятся бесперспективными.

Экономические последствия подавленной инфляции

1. *Подавленная инфляция* страшна тем, что она *ломает рыночный механизм саморегуляции*. Производители не получают ценовых сигналов и выгод от перемещения капиталов, поэтому экономическое равновесие между отраслями не достигается с помощью рынка. В этих условиях перераспределение инвестиций должно стать заботой государства, что означает уже функционирование не рыночной, а командной экономики. Но чтобы переместить ресурсы, надо какую-то часть отобрать у отдельных отраслей (министерств), что очень непросто. Последние обычно находят аргументы в пользу необходимости расширения своего инвестиционного процесса. Поэтому в государственной экономике перераспределение ресурсов становится крайне трудным делом. Процесс инвестирования затягивается, экономика снижает свою эффективность. В рыночной же экономике этот процесс

приобретает довольно большие скорости. Он прекрасно организуется посредством фондовой биржи.

2. Замороженные цены делают невыгодным приложения капитала в областях, где высоки издержки производства, поэтому из них устремляется остаток капитала, что оголяет отрасль и приводит к дефициту товаров. В рыночной экономике дефицит быстро гасится более высокой ценой, а затем и более высоким предложением товара. Здесь же *дефицит становится хроническим*.

3. В условиях дефицита покупательный спрос полностью не реализуется, и у населения образуются *вынужденные сбережения*. Последние выражают не рост благосостояния, а по существу представляют собой отложенный спрос.

4. Дефицит товаров и вынужденные сбережения становятся питательной средой для *очередей*, в которых время затрачивается непроизводительно, а также для спекуляций на черном рынке. Последний, обогащая криминальные структуры, становится неизбежным спутником подавленной инфляции.

Итак, производство не работает или растет медленно, поэтому замедляется и рост благосостояния общества. Ведь если нет роста предложения, то и государственная казна лишается ожидаемого накопления налоговых поступлений. Если предложение не увеличивается, нет основы и для роста доходов, заработной платы, а спекулятивные сделки на черном рынке обогащают только мафию. Последняя становится единственным реальным субъектом, который получает выгоды от подавленной инфляции.

Преимущества открытой инфляции по сравнению с подавленной заключаются в том, что в первом случае добавочный доход получает производитель, во втором – криминальные структуры. Первый (производитель) вносит свой вклад в развитие производства, у вторых совсем другие ориентиры.

Формы открытой инфляции

Открытая инфляция может протекать в различных формах. Это:

- *инфляция спроса*;
- *инфляция издержек*;
- *структурная инфляция*.

Эти виды инфляции создаются самим рынком.

К открытой инфляции страна может прийти и в результате непомерной денежной эмиссии, при которой рост денежной массы масштабно и мгновенно опережает товарную. Именно поэтому разрушительное действие такой инфляции огромно. Этот вид инфляции **эмиссионный**. Он провоцируется нарушением законов денежного обращения Центральным банком, обладающим монополией на выпуск денег.

Перейдем к характеристике отдельных видов открытой инфляции, вызванных деформациями самого рынка.

Инфляция спроса обычно возникает при полной занятости и полной загруженности производительных мощностей. В этом случае повышение спроса на какой-либо товар вызывает производный спрос на ресурсы и последующий рост цен на них. Если бы часть ресурсов до этого была не задействована, они могли бы вовлекаться в производство при уже действующих ценах. Но рост спроса при полной загруженности мощностей и занятости не подкрепляется эластичным расширением предложения, поэтому цены растут.

Государство, увеличивая военные расходы и социальные программы в период полной занятости ресурсов, неизбежно попадает в инфляционную ловушку.

Предприниматели, поднимая спрос на инвестиционные ресурсы в такой же ситуации, приводят к инфляционному движению экономики. И профсоюзы, добивающиеся роста заработной платы в экономике при ограничениях, связанных с полной занятостью, приводят к такому же результату.

Инфляцию издержек вызывает рост стоимости факторов производства. В этом случае издержки растут, что увеличивает цену выпускаемой продукции. Этот товар может стать ресурсом для другого производства, поэтому и на него накатывается волна растущих издержек. В результате издержки во взаимосвязанных производствах растут вместе с ценами выпускаемых товаров.

Инфляция издержек может вызвать рост цен любого из факторов производства, будь то земля, капитал или рабочая сила. Издержки производства повышаются, затем они переносятся на цену выпускаемой продукции. Подорожавший товар оплачивает-

ся покупателем. Если для него этот товар является ресурсом для последующего производства, издержки повышаются и у него, что заставляет предпринимателя компенсировать потери повышенной ценой. Возникает своеобразный инфляционный передаточный механизм. Инфляция издержек распространяется в стране подобно эпидемии.

Возможен и другой вариант, когда издержки растут, но в условиях насыщенного рынка предприниматель не может перекрыть рост расходов повышенной ценой. В этом случае сокращается прибыль; часть капиталов из-за падающей доходности покидает производство и уходит в сбережения. Совокупное предложение уменьшится, что неизбежно также приводит к общему росту цен.

Структурную инфляцию вызывает макроэкономическая межотраслевая несбалансированность. Несостыкованность отраслей приводит к тому, что часть из них не может быстро насытить рынок товарами. Это приводит к хронически неудовлетворенному спросу на определенную продукцию, что взвинчивает цены. Структурная инфляция считается труднопреодолимой, так как для борьбы с ней требуются значительные инвестиционные вливания, отдачу от которых нельзя получить за короткий срок. Обычно структурная инфляция сопровождает периоды кардинального перехода страны на новый вид технического прогресса, конверсии военного производства и т. д.

32.3. Источники инфляции

Рассмотрев типы и виды инфляции, мы могли убедиться, что инфляция, в какой бы форме она не протекала, есть результат неравновесия на различных рынках и связана с факторами, дезорганизующими денежное обращение. Теперь мы должны ответить на вопрос, кто конкретно запускает инфляционную волну и наполняет денежный рынок новыми обесценивающимися деньгами. Прежде всего, следует назвать **Центральный банк. Он проводит в рыночной экономике эмиссию денег.** Его задача выпустить их ровно столько, чтобы обеспечить нормальное товарное обращение. Если денег выпустить больше этой величины, они начнут обесцениваться. Такая ситуация обычно возникает в условиях бюджетного дефицита, когда у государства расходы превы-

шают доходы. При **милитаризации** экономики такая ситуация становится характерной. В наших условиях, когда долгие годы Центральный банк подчинялся правительству, он финансировал все государственные расходы, выдавал субсидии, а также кредиты под производство, эффективность которых зачастую была сомнительной, списывал долги по кредитам. Это означало безудержную денежную эмиссию. В таких условиях инфляция, приняв открытую форму, быстро раскрутилась и набрала высоту.

Милитаризация экономики вызывает инфляцию и по другой причине, не связанной с дефицитом государственного бюджета. Она истощает ресурсы общества, гражданские отрасли начинают отставать. Рост потребительского комплекса замедляется. А ведь именно он материализует денежные доходы работников. Поэтому на какой-то момент времени рост суммы заработных плат в обществе не находит адекватного товарного покрытия. Налицо деформация отраслевой структуры – источник развития структурной инфляции. Обычно все страны, заканчивающие войну, вынуждены принимать срочные антиинфляционные меры.

Одним из главных субъектов, виновных в раскручивании инфляционного процесса, является **монополия**. Она, сокращая конкуренцию, ведет к уменьшению предложения, за счет чего устанавливаются и удерживаются монопольно высокие цены. В нашей стране, где действует дефицитный рынок с очень высокой долей уникальных предприятий, давление монополий на цены весьма остро ощущимо.

Толчком для роста инфляции могут стать непомерно высокие налоги или процентные ставки за кредит. На них возможны две реакции предприятий:

- 1) сокращение предложения из-за невыгодности производства, что усиливает давление на рынок спроса;
- 2) переложение их на цены выпускаемого товара. В этом случае цены тоже растут. Такая же картина возникает и при успешных действиях профсоюзов в отношении роста заработной платы.

Внешним толчком инфляции становится **рост цен на мировых рынках**. В этом случае инфляция импортируется в страну, так как определенная часть сырья закупается за пределами на-

циональной экономики. В результате разворачивается инфляция издержек.

Применительно к российской ситуации можно отметить и дополнительные инфляционные факторы. Развал Советского Союза, СЭВ привел к разрыву кооперационных связей, что резко уменьшило предложение товаров. Из-за разрыва хозяйственных связей деньги перестали быть всеобщим покупательным средством, что породило переход к бартерному обмену, в свою очередь бартер умножает инфляцию, так как сокращает возможность торговли за деньги, предложение товаров на нормальном товарно-денежном рынке сокращается еще больше.

Но все же главной причиной инфляционного взрыва в России и странах Восточной Европы был и остается бюджетный дефицит, утяжеленная структура экономики, сохранение неэффективного производства. Экономические эксперты отмечают, что инфляционные трудности нашей экономики в значительной степени вызваны раздвоением денег на неликвидные безналичные и наличные. Невозможность автоматического перевода безналичных счетов в реальные наличные деньги привело при либерализации цен к недопоставкам продукции. Это резко снизило общий уровень производства, и в результате сильно подскочили цены.

32.4. Варианты антиинфляционной политики

Реакция государства на разрастающуюся инфляцию может быть двоякой:

- 1) формирование условий наименее болезненной адаптации к ней населения;
- 2) выработка системы мер, способных ей противоборствовать. В этом случае государство пытается погасить негативные экономические эффекты, связанные с инфляцией, например, затормозить вызванное инфляцией падение курса национальной валюты или усилить заинтересованность бизнеса в инвестировании, которая подавлялась ранее нарастанием цен. Одновременно со смягчением последствий от инфляции должна быть продумана система мер, гасящая источники инфляции. Умеренная инфляция (до 10% в год) не считается опасной, поэтому современные правительства в этом случае выбирают тактику не противоборства с

ней, пытаясь заглушить ее негативные последствия для населения.

При сильной инфляции, погасить которую за короткий срок невозможно, государство вынуждено оценить величины ожидаемых потерь из-за ухудшения рыночной конъюнктуры. Эти потери в значительной степени несут потребители, у которых снижается жизненный уровень. Поэтому правительство обычно проводит политику амортизации ударов инфляции. Она включает два направления:

- индексацию доходов;
- компенсацию потерь от инфляции.

Коэффициент индексации должен строиться с учетом темпов инфляции. Поскольку инфляция не прекращается, индексацию время от времени приходится повторять. Достоинством адаптивной антиинфляционной политики является смягчение социальной напряженности, создание предела падения жизненного уровня. Но достигаются эти результаты тяжелой ценой: затягивается период выхода из инфляционной волны, компенсации проводятся в государственном секторе за счет бюджета, который уже находится в состоянии дефицита. Дефицит бюджета углубляется. Причины инфляции не устраняются, сглаживаются временно лишь ее последствия.

Борьба с инфляцией имеет место лишь тогда, когда снимаются вызвавшие ее причины. Как мы уже знаем, инфляция связана с деформациями на товарных и денежных рынках, которые приводят к устойчивому превышению совокупного спроса над совокупным предложением. Поэтому антиинфляционная политика государства должна обязательно включать два блока:

- 1) регулирование совокупного спроса;
- 2) регулирование совокупного предложения.

Эволюция рыночного мировоззрения сформировала два направления антиинфляционной политики: кейнсианское и монетаристское.

Кейнс считал, что поднять уровень предложения можно, создав эффективный спрос, который для предпринимателей должен стать внешней активизирующей силой. Другим рычагом роста предложения должны стать дополнительные инвестиции, подстегнутые дешевым кредитом. Эффективный спрос правительст-

во создает тем, что оно предоставляет крупным частным фирмам весомый государственный заказ. Фирмы, связанные со смежниками, дают им тоже соответствующие заказы. В результате создается мультипликационный эффект, приводится в движение большой комплекс предприятий. Спад сокращается, безработица снижается. Предложение, подстегнутое заказами и дешевым кредитом, растет, что приводит в конечном счете к падению цен, к сокращению инфляции.

Особенностью кейнсианских рецептов является углубление бюджетного дефицита. Государственный заказ частному бизнесу представляет собой дополнительный государственный расход. Общественные работы, которые Кейнс рекомендовал в качестве условия выживаемости для безработных, также становились дополнительным расходом.

Дефицит государственного бюджета, как неизбежное следствие кейнсианских программ, ни в коем случае не должен покрываться дополнительной эмиссией денег. Последняя – самая разрушительная форма инфляции, ибо мгновенно распространяется и имеет самый большой спектр действия. Кейнс считал целесообразным другой путь – прибегнуть к государственным займам, которые можно будет погасить в дальнейшем, когда страна переборет экономические болезни (рис. 32.4.1).

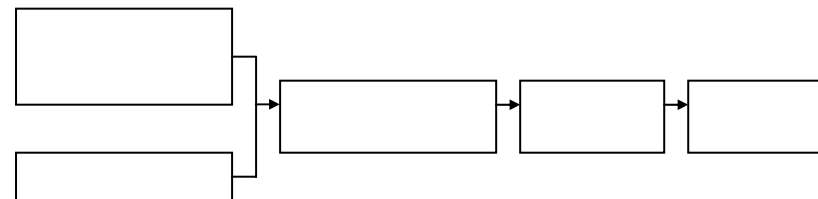


Рис. 32.4.1. Кейнсианская антиинфляционная политика

Монетаристские антиинфляционные концепции появились несколько позже, когда кейнсианское регулирование экономики было достаточно апробировано.

Монетаристы во главе с Милтоном Фридменом (Чикаго) обратили внимание на то, что кейнсианские рецепты не дают кризису до конца выполнить свою очищающую функцию – освободить на какой-то срок экономику от хозяйственных диспро-

порций и восстановить в стране экономическое равновесие. Поэтому страна, следуя за кейнсианской политикой, досрочно выходит из кризиса, но при этом старые диспропорции в значительной мере сохраняются. В дальнейшем на них накладываются новые, и страна за сравнительно короткий срок вновь вползает в кризис и инфляцию. Поэтому кейнсианцы причины инфляции до конца убрать не могут.

Недостаточность кейнсианских программ с годами делалась более очевидной в связи с тем, что во многих странах стал значительно расти государственный долг и увеличивать его не представлялось возможным.

Кроме того, преждевременный выход страны из кризиса по кейнсианским рецептам оборачивается сокращением периода устойчивого сбалансированного роста. В США в послевоенное время вплоть до 70-х гг. кризисы повторялись через каждые 4 года, в то время как раньше их периодичность измерялась более длительным сроком.

В странах с неразвитой инфраструктурой экономика не может задействовать мультипликационный эффект любого регулятора, используемого банком или государством, так как нет возможностей использовать оздоравливающий передаточный механизм взаимодействия предприятий.

В начале 70-х гг. инфляция приняла острые формы, в отдельных странах она стала перерастать в гиперинфляцию. В этих условиях ждать, когда задействуют стимулы предложения, невозможно. Необходимы срочные, "пожарные" меры, гасящие ее источники. Такая политика опирается на сокращение совокупного спроса.

Новое течение, предлагающее радикальный способ борьбы с инфляцией, получило название монетаризм (от слова монета). Его родоначальник – Милтон Фридмен, представитель чикагской школы, он был советником Рейгана при проведении им стабилизационной программы. Ее реализация позволила всего за 6 месяцев не только выйти из кризиса, но и войти в фазу подъема, который продолжался как никогда долго, 11 лет. Заслуги М. Фридмена отмечены Нобелевской премией.

М. Фридмен считает, что инфляция есть чисто денежный феномен и развязан он неграмотным вмешательством государст-

ва в ход экономических процессов. В условиях дефицита государственного бюджета последний нельзя перегружать. Надо было искать рецепты, которые не требовали от государства дополнительных расходов. Монетаристы акцентировали внимание на антиинфляционном блоке, связанном с ростом предложения, который не требовал дополнительных инвестиций.

Для этой цели они рекомендуют продавать все, что можно – ресурсы, информацию и т. д., вести решительное наступление на монополизм в экономике, поощрять мелкий и средний бизнес. Если в стране большой государственный сектор, возможна разумная приватизация. Рынки следует либерализовать, убрать всяческие барьеры притоку капиталов.

Безусловно, факторы, воздействующие на рост предложения, должны дать эффект не сразу, а по истечении довольно значительного срока. Поэтому процесс подтягивания предложения относится к долгосрочной антиинфляционной стратегии. Самое мощное наступление на инфляцию связано с ограничением спроса. Эти меры быстро ударят по инфляционной волне, поэтому использование этого блока относится к мерам тактического свойства.

Сократить совокупный спрос можно и денежной реформой конфискационного плана. Ее цель – уменьшить количество денег у населения. Это сразу значительно сократит спрос. Такое действие относится к самым сильным средствам. Но возможны и не столь радикальные меры, уменьшающие возможность населения предъявлять спрос: это замораживание сбережений, которое снижает уровень их ликвидности, поощрение покупок недвижимости и драгоценностей. В этом случае сбережения не должны усиливать давление спроса на потребительском рынке.

Сокращение совокупного потребительского спроса связывается с уменьшением бюджетного дефицита, прежде всего за счет освобождения от чрезмерных социальных программ и поддержания дотациями и субсидиями неэффективного производства.

Итак, задействовано два антиинфляционных блока: стимулирование совокупного предложения и сокращение совокупного спроса.

Монетаристы считают, что меры, сдерживающие спрос, тяжело переносятся населением. Поэтому антиинфляционная программа должна дать эффект за относительно небольшой срок, иначе она станет слишком изнурительной.

Монетаристы применяют рецепты, противоречащие теории Кейнса. Они предлагают ввести дорогой кредит. В этом случае для малоэффективного производства он становится недоступным, и такое производство разоряется. На рынок выходят самые сильные производители, которых правительство поощряет более низкой ставкой налогов. Они быстро наполняют рынок, цены начинают падать. Монетаристские рецепты были широко использованы в США (рейганомика), Великобритании (тэтчеризм) и других странах. В развитых странах борьба с инфляцией таким методом привела к последующему сравнительно длительному и эффективному подъему.

Итак, монетарные программы осуществляются в три этапа (рис. 32.4.2):

- на первом проводится конфискационная денежная реформа;
- на втором сокращается бюджетный дефицит и удорожается кредит;
- на третьем снижаются налоговые ставки.

На первом и втором этапах используются рычаги, снижающие совокупный спрос, на третьем – рычаги, стимулирующие рост товарной массы.

Особенностью монетарных программ является приверженность концепции открытой экономики.

Безусловно, подобные рецепты стабилизации отличаются сильным радикализмом. Однако успехи от их применения требуют больших жертв и испытаний. Первые шаги реформы углубляют спад и усиливают безработицу. Жизненные лишения, которые давят на население, становятся гораздо ощутимее в странах с невысоким жизненным уровнем. Возможности его дальнейшего падения легко уходят вниз от планки прожиточного минимума, что делает сомнительным выживание такого вида рыночной экономики. Она делается подверженной социальной нестабильности, что ведет к частой смене правительств и возможных политических переворотов. На таком фоне ухудшается криминальная об-

становка, что угнетающе действует на экономический рост. Инвестиции не вкладываются, иностранный капитал из страны уходит, что еще больше сокращает предложение, усугубляя ситуацию. Монетарные программы в таком случае не приводят к желанному эффекту даже и в том случае, если удастся перебороть гиперинфляцию.

Падение спроса так понижает емкость рынка, что становится невыгодным организовывать новое производство, ибо новая продукция может не найти спроса. В такую ситуацию попала Бразилия. По-видимому, для таких стран антиинфляционная программа не должна опираться на рецепты, резко усиливающие спад производства. Нужно искать и другие комбинации мероприятий, обуздывающие инфляцию. Считается возможным на короткий срок проводить политику замораживания цен и заработной платы. В этом случае правительство получает передышку, что позволяет основательнее отработать соразмерность различных рычагов и с их помощью подавить уже открытую инфляцию. Надолго задерживаться на политике замораживания цен и заработной платы не рекомендуется, ибо подобная политика переводит открытую инфляцию в ее подавленную форму, разрушает механизм саморегуляции и снижает возможности справиться с проблемой.

Инфляции последних лет протекают на фоне чрезмерного бюджетного дефицита, который инфляцию и порождает, и резко усиливает. Поэтому необходимо этот дефицит убирать. Здесь возможны два пути: увеличить доходную часть бюджета за счет роста налогов или сократить расходы государства. Если нельзя отказаться от государственных расходов, приходится ужесточать налоговый процесс, однако эту меру можно использовать лишь в очень короткий период. В условиях дефицитной экономики бремя налога легко перекладывается на цену, что только подхлестывает инфляцию. В долгосрочной перспективе большие налоги угнетают инвестиции, что тормозит рост предложения. Борьба с инфляцией становится бесперспективной, тем более, что государство лишается возможностей роста налоговых поступлений в бюджет из-за замедления инвестиционных процессов.

Современные правительства в борьбе с инфляцией ориентируются больше на другое направление, уменьшающее бюджет-

ный дефицит, – сокращение государственных расходов. Для нашей страны – это, прежде всего, военные расходы, сокращение дотаций для неэффективного производства и, к сожалению, приходится идти на сокращение социальных программ.

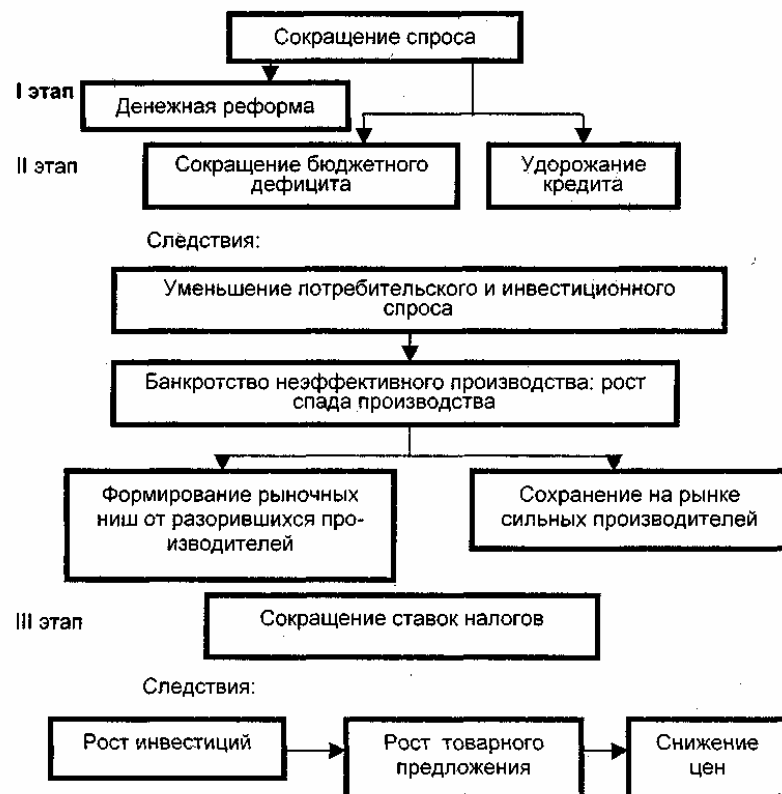


Рис. 32.4.2. Монетарная программа

Глава 33. НАРУШЕНИЕ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

- 33.1. Занятость и незанятость населения
- 33.2. Безработица и ее виды
- 33.3. Экономические и социальные издержки безработицы. Закон Оукена. Кривая Филипса
- 33.4. Методы борьбы с безработицей

Безработица является характерной чертой и "болезнью" рыночной экономики. Полная занятость трудоспособного населения несовместима с идеей развития рыночного хозяйства. Но все же безработица должна быть поставлена в определенные рамки, в пределах которых достигается режим эффективного роста и состояния экономической стабильности.

33.1. Занятость и незанятость населения

Занятость – всеобщая категория, существующая во всех экономических цивилизациях и выражающая то общее, что свойственно историческому развитию. Занятость вообще – это разумная абстракция, поскольку она выделяет общее и фиксирует его. В то же время занятость – специфическая категория, присущая каждой ступени общественного развития.

Теоретические взгляды на проблему занятости характеризуются многообразием концептуальных подходов, методов и инструментария исследования. В мировой экономической мысли выделяют множество направлений и школ. Так, **неоклассическая школа** представлена трудами Д. Гилдера, А. Лаффера, М. Фелдстайна, Р. Холла и др. За основу ее взяты положения классической теории А. Смита. Эти авторы полагают, что рынок труда действует на основе ценового равновесия, т.е. основным рыночным регулятором служит цена рабочей силы (зарботная плата). Из неоклассической концепции следует, что цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка труда, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие.

Кейнсианское направление (Дж. М. Кейнс, позже Р. Гордон и др.) рассматривает рынок труда как инертную систему, где цена рабочей силы достаточно жестко фиксирована и практически не меняется (особенно в сторону уменьшения). Это берется как безусловный факт. Поскольку же цена (зарботная плата), по данной концепции, не является регулятором рынка, то его роль отводится государству, которое, увеличивая или уменьшая совокупный спрос, может данное неравновесие ликвидировать. Таким образом, спрос на рабочую силу по этой модели регулируется не колебаниями рыночных цен на труд, а совокупным спросом, иначе – объемом производства. Эффективное средство обеспечения достаточного уровня занятости – это расширение инвестиционной деятельности государства, обеспечение им оптимальных размеров инвестиций с учетом конкретных условий экономического развития. Кейнсианская модель основывается на государственном вмешательстве в управление макроэкономическими процессами, механизм ее реализации базируется на закономерностях и явлениях психологического характера (склонность к потреблению, к сбережению, побуждение к инвестициям), а также мультипликативной связи между главными экономическими показателями.

Представители монетаристской школы (прежде всего М. Фридмен) исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу, более того – из предпосылки их однонаправленности, повышательного движения. Они обосновывают положение о том, что рыночная экономика представляет собой самонастраивающуюся систему, ценовой механизм которой сам определяет рациональный уровень занятости. В такой системе вмешательство государства приводит к сбою механизма саморегуляции рынка, а денежное воздействие на совокупный спрос со стороны государства, в конечном счете, приведет к раскручиванию инфляционной спирали.

Монетаристы полагают, что в любой момент времени имеется некий уровень безработицы, обладающий свойством совместимости с равновесием в структуре ставок реальной заработной платы. Этот уровень получил название **"естественная норма безработицы"**, которая отражает действительные структурные

характеристики рынка труда, делающего цены на нем негибкими, усугубляющими его неравновесие и, стало быть, безработицу.

Отклонения занятости от своего "естественного уровня" могут быть только краткосрочными. Политика по стабилизации занятости должна быть направлена на борьбу с отклонениями уровня безработицы от ее естественной нормы, с колебаниями объемов производства и численности занятых. Для уравнивания рынка труда монетаристы предлагают в основном использовать рычаги денежно-кредитной политики.

Институционально-социологическая школа, представленная такими экономистами, как Т. Веблен, Дж. Данлоп, Дж. Гэлбрейт, Л. Ульман, основывается на положении о том, что проблемы в области занятости могут быть решены с помощью разного рода институциональных реформ. Для них в основном характерен отход от концентрации внимания только на макроэкономическим анализе и осуществлена попытка объяснить имеющиеся на рынке труда несоответствия особенностями социальных, профессиональных, отраслевых, половозрастных, этнических и других различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы.

Контрактная теория занятости (М. Бейли, Д. Гордон, К. Азариадис) представляет собой концепцию, основанную на синтезе неоклассических представлений с кейнсианскими. С одной стороны, авторы принимают кейнсианский тезис о жесткости заработной платы и полагают, что приспособления на рынке труда происходят за счет изменений физических объемов производства и занятости, а не цен. С другой стороны, сама эта жесткость выводится из оптимизирующего поведения индивидуумов, действующих в собственных экономических интересах.

В основе данной теории лежит положение о том, что предприниматели и рабочие вступают между собой в долгосрочные договорные отношения. Между работниками и предпринимателями возникает соглашение – "имплицитный контракт", который соблюдается ими не потому, что этого требует юридический договор, а потому, что это экономически обоюдно выгодно. Основное назначение имплицитных контрактов – минимизировать риск финансовых, производственных и трудовых потерь. Фирма в период спада производства не снижает оплату труда, а в период

подъема резко не повышает оплату труда высококвалифицированным работникам. При этом динамика денежной заработной платы оказывается сглаженной, а уровень заработной платы изменяется в определенных прогнозируемых границах.

Концепция гибкого рынка труда (Р. Буае, Г. Стэндинг) получила распространение в конце 1970-х гг., когда в наиболее развитых странах Запада происходила структурная перестройка экономики. За ее основу взято положение о необходимости дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомничество). В целом концепция гибкого рынка труда предполагает формирование многообразных форм взаимоотношений предпринимателей и работников, повышение прибыльности и поддержание высокого динамизма рынка труда.

В отечественной экономической литературе приводятся различные определения занятости. С одной стороны, это свидетельствует о многообразии ее сущности, с другой – об отсутствии общепризнанного понимания. Тем не менее по поводу категории "занятость" можно выделить **два направления в ее трактовке**, а ученых – сторонников того или иного направления – условно объединить в две группы.

Представители первой группы проводят четкое разграничение между отношениями по поводу обеспечения рабочими местами и отношениями непосредственного использования рабочей силы в процессе труда. К ним, например, относятся Э. Р. Саруханов и А. Э. Котляр, включающие в занятость "совокупность экономических отношений, связанных с обеспечением рабочими местами и участием в хозяйственной деятельности".

Ученые, входящие во вторую группу, считают, что занятость объединяет отношения как обеспечения, так и использования рабочей силы. В частности, С.Н. Злупко и В.В. Чембровский отмечают, что занятость включает отношения привлечения, распределения и перераспределения ресурсов труда. Представители обеих групп в какой-то степени абсолютизируют некоторые стороны исследуемого явления; на наш взгляд, достаточно аргумен-

тирована и четка трактовка экономистов, представляющих первую группу.

Различия в точках зрения на проблему состоят в следующем: одни исследователи отождествляют занятость с использованием рабочей силы, другие – с ее распределением; одни рассматривают занятость в широком смысле (включая общественное производство, домашнее и подсобное хозяйство), другие – в узком (только общественное производство).

В Законе Российской Федерации "О внесении изменений и дополнений в закон "О занятости населения в Российской Федерации" занятость рассматривается как "деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, им заработок (трудовой доход)". В соответствии с законом к занятым относятся граждане:

– работающие по трудовому договору (контракту), в том числе выполняющие работу за вознаграждение на условиях полного либо неполного рабочего времени, а также имеющие иную оплачиваемую работу (службу), включая сезонные, временные работы;

– занимающиеся предпринимательской деятельностью;

– самостоятельно обеспечивающие себя работой;

– занятые в подсобных промыслах и реализующие продукцию по договорам подряда, а также члены производственных кооперативов (артелей);

– избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность;

– проходящие военную службу, а также службу в органах внутренних дел;

– проходящие очный курс обучения в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования и других образовательных учреждениях, включая обучение по направлениям федеральной государственной службы занятости населения;

– временно отсутствующие на рабочем месте в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением

квалификации, приостановкой производства, вызванной забастовкой, или иными причинами.

Полная занятость – это понятие не количественное, статистическое, а качественное, социально-экономическое. Решающую роль здесь играет соответствие общественным и личным потребностям, имея в виду приоритета последних. В новых условиях хозяйствования понимание полной занятости "означает замену вопроса о том, где взять рабочую силу, вопросом – как добиться того, чтобы работники, занятые на предприятии или в организации, трудились творчески и добросовестно". К рабочему месту предъявляется требование максимально соответствовать способностям и профессиональным интересам работника, чтобы обеспечить наиболее полное выражение личности в труде.

Если при нехватке рабочих мест ни о какой полной занятости не может быть и речи, то при их избытке полная занятость не является эффективной. Полная занятость предполагает удовлетворение потребностей населения в рабочих местах. Эффективная же занятость подразумевает удовлетворение соответствующих потребностей всех участников экономических отношений, т. е. согласование интересов работников, трудового коллектива, региона и общества в воспроизводстве системы рабочих мест. Главный критерий эффективной занятости – рост производительности труда.

Показателями эффективной занятости служат сбалансированность факторов производства, их экономное использование, высокие конечные результаты труда.

По отношению к **рациональной занятости можно выделить две точки зрения**. Сторонники одной понимают ее как наиболее экономически обоснованное распределение носителей рабочей силы по отраслям и сферам народного хозяйства, обеспечивающее наиболее полное удовлетворение всех членов общества. Это довольно узкая трактовка рациональной занятости.

Приверженцы другой точки зрения, напротив, расширительно трактуют рациональную занятость. Они считают, что понятие рациональной занятости включает полную, пропорциональную и эффективную формы занятости.

Большинство же ученых придерживаются определения, согласно которому рациональная занятость – это оптимальное соче-

тание полной занятости и эффективного использования трудовых ресурсов.

Оптимальная занятость – это оптимальное соотношение занятых и незанятых работников, которое удовлетворяет развитие экономических возможностей региональной агломерации и способствует выработке наибольшего объема валового продукта.

Оптимальная занятость предполагает совмещение различных аспектов факторов производства – регионального, профессионального, квалификационного и т. д. – и обеспечивается усилиями участников экономических отношений. Каждый из них – государство, предприятие, отдельный работник – в соответствии с собственными критериями оптимальности и свойственными им методами способствует достижению указанного соответствия. Механизм поддержания оптимальной занятости должен встраиваться в экономическую политику государства, но в принципиально новом виде: не как ограничитель эффективности любых форм хозяйствования, а как условие интенсификации экономики.

Достижение оптимальной занятости – это не только вовлечение всех нуждающихся в работе трудоспособных граждан в трудовой процесс, но и соблюдение оптимального использования рабочего времени, "личной" полной занятости, полного использования способности к труду.

Классификация видов занятости, характерная для настоящего этапа развития экономики может быть представлена в виде схемы (рис. 33.1.1).

В статистической практике стран с рыночной экономикой взрослое население делится на экономически активное (ЭАН включает занятых и безработных) и экономически неактивное (ЭНН).

Согласно рекомендациям МОТ по статистике труда, к ЭАН относятся:

- а) лица наемного труда (рабочие и служащие);
- б) самозанятые работники;
- в) неоплачиваемые члены семьи;
- г) сезонные и поденные работники;
- д) лица, временно не работающие по объективным причинам (болезнь, отпуск и т. д.);

е) учащиеся, совмещающие учебу с работой в режимах неполного рабочего времени;

Вид занятости	Характерные черты
Полная	а) соответствие между ЭАН и рабочими местами в экономике; б) удовлетворение потребности в работе ЭАН; в) соблюдение принципа добровольности труда (международная практика)
Эффективная	Достижение максимального экономического эффекта при минимизации количественного уровня занятости
Оптимальная	Оптимальное соотношение занятых и незанятых работников, которое удовлетворяет на каждом данном этапе развития региональной агломерации экономических возможностей и способствует выработке наибольшего объема валового продукта
Рациональная	а) наиболее экономически обоснованное распределение носителей рабочей силы по отраслям и сферам народного хозяйства, обеспечивающее наиболее полное удовлетворение потребностей членов общества; б) сочетание полной, пропорциональной и эффективной форм занятости

Рис. 33.1.1. Классификация видов занятости

ж) учащиеся и лица, проходящие профессиональную подготовку на производстве, получающие стипендию либо заработную плату.

В разных странах определение ЭАН несколько различается, например по возрасту вступления в активную трудовую жизнь. Трудовой статус ЭАН количественно определяется по числу отработанных недель или дней в определенный период времени (12 месяцев или один календарный год). По количеству проработанного времени ЭАН подразделяется на занятых, безработных и частично занятых.

К экономически неактивному населению (ЭНН) международная статистика труда относит всех лиц, независимо от воз-

раста, кто не входит в категории экономически активного населения, о чем говорилось выше.

В составе ЭНН можно выделить:

а) учащихся очных форм обучения; домашних хозяйств; пенсионеров по старости и инвалидности; рантье; лиц получающих минимальную поддержку от общественных организаций и частных лиц и др.;

б) отдельные функциональные группы населения: такие как занятые на не оплачиваемой общественной работе; лица, оказывающие добровольные и бесплатные услуги, а также услуги в рамках милосердия и т. д.;

в) лица трудоспособного возраста, которые могут работать, но не ищут работу в силу субъективных и объективных причин. Они составляют особую группу в ЭНН.

Всех занятых статистика делит **на работающих полную и неполную рабочую неделю**. В США, например, к первой категории относятся лица, проработавшие 35 часов и более в течение недели, а ко второй – проработавшие от одного до 34 часов в неделю. Исходя из этого, применяются различные показатели занятости: общая численность занятых, численность занятых в пересчете на полный рабочий день, отработанные за определенный период человеко-часы.

Наемные работники составляют в среднем более 90% всей рабочей силы в наиболее развитых странах с рыночной экономикой. Определенную часть рабочей силы составляют также **так называемые самостоятельные работники**, являющиеся в массе своей мелкими предпринимателями, не использующими, как правило, наемный труд, и многие лица свободных профессий (адвокаты, журналисты, писатели и др.).

Взрослое население делится на несколько основных категорий в зависимости от того положения, которое оно занимает относительно рынка труда.

1. Трудоспособное население (Чтр) – все те, кто по возрасту (женщины 16-54 лет, мужчины 16-59 лет) и состоянию здоровья способны работать. Разграничение отдельных категорий населения осуществляется в соответствии с занятостью в рыночном или нерыночном секторах экономики.

2. Институциональное население (Чин) – население, ориентированное на нерыночные структуры, т. е. такие институты государства, как армия, полиция, госаппарат.

3. Неинституциональное население Чин – все остальное взрослое население.

4. Занятое население (Чз) – все те, кто ориентирован на рыночные структуры экономики и имеют оплачиваемую работу по найму.

5. Безработные (Чб) – те, кто хотят трудиться, но не находят себе работу.

6. Лица, не входящие в состав рабочей силы (Чнрс) – те, кто не имеет работы и не отвечает требованию поиска работы, и лица, отчаявшиеся найти работу.

Между данными показателями существуют следующие зависимости:

- численность рабочей силы $Чрс = Чз + Чб$;
- неинституциональное население $Чин = Чз + Чб + Чнрс$;
- уровень занятости населения $Уз = Чз / Чин$;
- уровень безработицы населения $Уб = Чб / Чз$;
- норма безработицы $Nб = (Чб / Чз + Чб) \cdot 100\%$;
- уровень вовлеченности населения в состав рабочей силы $Уврс = (Чз + Чб) / Чин$.

Таким образом, население может быть разделено на **нетрудоспособное и трудоспособное**. Последнее включает в себя институциональное и не институциональное население. **Институциональное население** состоит из рабочей силы и тех, кто не желает участвовать в производстве. Рабочая сила, в свою очередь, делится на занятых и безработных (рис. 33.1.2).

Вторичная занятость означает удлинение рабочего дня за пределы нормальной продолжительности на тех же, смежных или новых рабочих местах (на другом предприятии, в форме индивидуальной трудовой деятельности и т. д.). **Самозанятость** предполагает самостоятельный поиск деятельности как источника дохода с помощью государственной поддержки разных уровней. Самозанятость чаще всего проявляется в форме малого бизнеса.

Сфера незанятости шире понятия безработицы на величину лиц, не имеющих работы, по разным причинам не ищущих

ее и не готовых приступить к ней в ближайшее время. По российской статистике различие между незанятыми и безработными проводится по критерию факта официального признания статуса безработного и выплаты пособия лицам, обратившимся в государственную службу занятости. Однако следует отметить, что лица, желающие найти работу, как правило, стремятся к вполне определенному заработку.

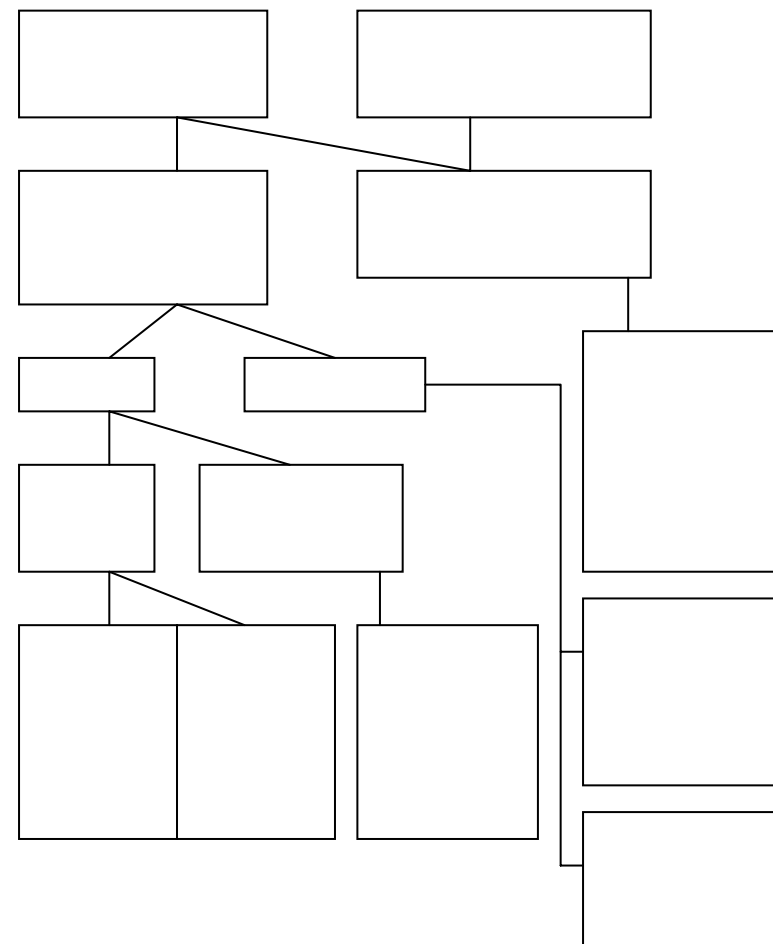


Рис. 33.1.2. Структура трудоспособного и нетрудоспособного населения

33.2. Безработица и ее виды

Статус, права и обязанности безработного зафиксированы в Законе внесении изменений и дополнений в Закон РФ "О занятости населения в Российской Федерации".

Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

В случае невозможности предоставления подходящей работы безработному может быть предложено пройти профессиональную подготовку, повысить свою квалификацию.

Существуют различные теоретические концепции, объясняющие **причины безработицы**.

Одно из самых ранних объяснений безработицы дано Т. Мальтусом. Он заметил, что безработицу вызывают демографические причины, в результате которых темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства. Данная теория была подвергнута марксистской критике и представлена как "вульгарная" и несостоятельная. Между тем в странах с низкими доходами и высокой рождаемостью теория Мальтуса стала известным подспорьем для проведения активной политики по ограничению рождаемости. Однако возникновение безработицы в высокоразвитых странах с низкой рождаемостью эта теория не могла объяснить.

Марксистское объяснение: появление безработицы связано с циклическим процессом капиталистического накопления, при котором потребность в живом труде (переменном капитале) увеличивается медленнее, чем в машинах и оборудовании (постоянном капитале). Население избыточно не абсолютно, а относительно потребности капитала. Последствием безработицы является абсолютное и относительное обнищание наемных работников. **Неоклассическая школа** признавала безработицу естественным явлением, выполняющим функцию кругооборота незанятой части трудоспособного населения.

Дж. М. Кейнс представил логическую модель механизма, раскручивающего экономическую нестабильность и ее интегральную составляющую – безработицу. Он заметил, что факти-

ческий уровень занятости и безработицы, спрос на труд и уровень реальной зарплаты устанавливаются не на рынке труда, а определяются размером эффективного спроса, потребительского и инвестиционного.

Падение потребительского спроса гасит интерес вкладывать капитал, и, как следствие, падает спрос на инвестиции. При падении стимулов к инвестированию производство не растет и даже может свертываться, что приводит к безработице.

Представители **монетаристской школы** исследовали взаимосвязь безработицы с динамикой реальной заработной платы, инфляции.

Институциональная социологическая школа предложила свое видение проблемы с позиции институциональных проблем, создания служб занятости и других социальных институтов.

Контрактная теория занятости исследовала контрактные отношения между работодателями и наемными работниками, политику трипартизма регулирования занятости, безработицы и доходов.

В последние годы наиболее популярны концепции "**естественного**", "**нормального**", "**социально-допустимого**" **уровня безработицы**, исследующие взаимосвязи безработицы и инфляции, денежного обращения, равновесной цены труда, соотношения спроса и предложения на труд. Количественно этот показатель в США составляет 5,5-6,5%.

Норма безработицы при полной занятости понимается как наименьшая норма безработицы, достижимая при существующей институциональной структуре и не ведущая к ускоряющейся инфляции.

Безработица измеряется **двумя параметрами**:

- 1) уровнем безработицы – долей официально зарегистрированных безработных в численности самодеятельного населения;
- 2) продолжительностью безработицы – временем пребывания в качестве безработного.

Высокий уровень безработицы в той или иной социальной группе может быть обусловлен различными причинами.

Во-первых, представители данной группы могут сталкиваться с особыми сложностями при попытке найти работу. К их числу можно отнести женщин с малолетними детьми.

Во-вторых, они могут иметь трудности со своим закреплением на работе, например, некоторые группы молодых специалистов.

В экономической литературе различают *следующие типы безработицы*: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, технологическую, региональную.

Фрикционная безработица связана с определенными затратами времени на поиск нового места работы. На рынке труда всегда имеется некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей от одной местности в другую, с одного предприятия на другое. Для того чтобы работники нашли для себя устраивающие их рабочие места, а наниматели – рабочую силу определенной квалификации, требуется время. Данное время поиска работы образует основу фрикционной безработицы. Она обусловлена тем, что между работниками и свободными рабочими местами всегда существует определенное несоответствие, когда отсутствует полная информация об имеющихся вакансиях или эта информация стоит слишком дорого. Ее уровень определяется общими затратами времени на поиски новой работы, длится от 1 до 3 месяцев.

Структурная безработица связана с технологическими изменениями и сдвигами в производстве, которые изменяют структуру спроса на рабочую силу. Структурная безработица обусловлена возникновением профессионально-квалификационного несоответствия между структурой свободных рабочих мест и структурой работников. Развитие экономики постоянно сопровождается структурными изменениями: возникают новые технологии, новые товары вытесняют старые. Происходят сдвиги в структуре спроса на рынке капиталов, рынке товаров и рынке труда. В результате этого происходят изменения в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы, что требует ее постоянного территориального и отраслевого перераспределения.

Структурная безработица имеет место тогда, когда работники, потерявшие в результате структурных сдвигов работу в одних секторах экономики, не могут быть устроены на свободных рабочих местах, которые имеются в других отраслях (секторах, регионах). Структурная безработица отличается от фрикционной

большой продолжительностью (обычно более шести месяцев подряд) и характерна для работников, имеющих низкую квалификацию или устаревшую профессию, а также охватывает население экономически отсталых районов.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд. Сезонные колебания спроса на труд, как правило, определяются особенностями ритма производственного процесса. Поэтому размеры сезонной безработицы в общем виде могут быть спрогнозированы и учтены при подписании договоров между работодателями и работниками.

Циклическая безработица представляет собой отклонение фактического уровня безработицы от естественного. Ее основой являются циклические колебания объемов выпуска продукции и занятости, связанные с экономическим спадом и недостатком спроса. Циклическая безработица связана с уменьшением реального ВВП и высвобождением части рабочей силы, что ведет к росту числа безработных. Следует различать также действительную и фиктивную безработицу. Характерными признаками первой являются трудоспособность работника и желание трудиться, но в силу определенных причин не имеющего работы; второй – нежелание заниматься по тем или иным причинам трудовой деятельностью. В период циклического спада циклическая безработица дополняет фрикционную и структурную; в периоды циклического подъема циклическая безработица отсутствует.

Региональная безработица является результатом несоответствия между спросом и предложением рабочей силы в данном регионе. Общей причиной ее существования служит неравномерность социально-экономического развития определенных территорий, которая обусловлена как природно-ресурсными и технико-экономическими, так и демографическими, историко-культурными и другими особенностями данного региона. Данный вид безработицы имеет место в тех регионах России, которые получили название "трудоизбыточные".

Региональная безработица имеет и международный аспект. В настоящее время осуществляется разработка и реализация меж-

государственных программ преодоления региональной безработицы в рамках стран СНГ, а также стран Евросоюза.

Уровень безработицы различен в разных демографических группах. В частности, уровень безработицы среди молодежи значительно выше, чем в других возрастных группах.

Безработица *может быть открытой и скрытой, долгосрочной и краткосрочной*. К долгосрочной безработице относятся циклическая и структурная, а к краткосрочной – сезонная и фрикционная.

Одна из форм структурной безработицы – технологическая безработица, возникающая в результате внедрения новых технологий и нового оборудования, что ведет к замене людей машинами и высвобождению их. При этом если объем рынка возрастает, то занятость увеличивается в основном за счет вовлечения работников новых профессий и более высокой квалификации.

Традиционно западные экономисты рассматривают *естественную безработицу* прежде всего как структурную, которая отражает объективные структурные диспропорции на рынке труда. К естественной относят также фрикционную и сезонную безработицу. Собственно превышение уровня безработицы над ее естественной нормой обусловлено структурными сдвигами в экономике, особенностями ее циклического развития и сезонным характером производства в ряде отраслей.

Добровольная безработица обусловлена тем, что определенная часть работников выходит на рынок труда и становится добровольными безработными по тем или иным причинам (в соответствии с коллективным соглашением или в целях найти более выгодное применение своей рабочей силы с лучшими условиями труда и оплаты). Кроме того, при анализе рынка труда следует учитывать такие явления, как повторная (периодическая) безработица и "застойная" безработица, учитывающая лиц, отказавшихся найти работу и окончательно выбывших из числа рабочей силы.

33.3. Экономические и социальные издержки безработицы Закон Оукена. Кривая Филипса

В любом обществе безработица всегда связана с определенными экономическими и социальными издержками. Эконо-

мические потери общества измеряются стоимостью не произведенных товаров и услуг, а сокращением налоговых поступлений в государственный бюджет, ростом затрат на выплату пособий по безработице, содержанием значительного аппарата государственных органов по труду, занятости и социального обеспечения.

Происходит обесценивание, недоиспользование накопленного научно-образовательного потенциала общества, ухудшается качество жизни безработных и членов их семей. Уменьшается доля экономически активного населения в результате негативных изменений в уровне рождаемости, повышения смертности и снижения средней продолжительности жизни, усиления оттока наиболее квалифицированных кадров за рубеж.

Также следует учитывать, что в результате проведения реформ, приватизации, изменения форм собственности и организационно-правовых форм предприятий, сопровождающихся при этом падением производства и сокращением рабочих мест, усилились процессы выталкивания высококвалифицированных работников из реального сектора экономики. Большинство из них не может найти должного применения своим способностям в рыночном секторе, устроиться по специальности, отчего теряет и сам работник и общество в целом.

Если фактический уровень безработицы превышает естественный уровень безработицы, то страна недополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы осуществляется на основе закона, сформулированного американским экономистом А. Оукеном:

$$(Y^* - Y) / Y = b \cdot x \cdot (U - U^*),$$

где Y – фактический объем производства,

Y^* – потенциальный ВВП (при полной занятости),

U – фактический уровень безработицы,

U^* – естественный уровень безработицы (норма безработицы при полной занятости),

b – параметр Оукена устанавливается эмпирическим путем (3%).

Если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объем производства будет ниже потенциального на 6%. По расчетам Оукена в 1960-е гг. в США, когда

естественная норма безработицы составила 4%, параметр b был равен 3%.

Разность между фактическим и естественным уровнем безработицы характеризует уровень конъюнктурной безработицы (U_k).

Согласно закону Оукена, превышение фактического уровня безработицы на 1% над ее естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным (при полной занятости) ВВП в среднем на 3%.

Так, например, если в данном году фактический ВВП составил 4500 млрд. дол., фактический уровень безработицы – 8%, а ее естественный уровень – 6%, то экономика недополучила продукции на 270 млрд. дол., что составляет $3\% \times 2\% = 6\%$ от фактически произведенного ВВП. Потенциальный ВВП при полной занятости составил бы 4770 млрд. дол.

Безработица ведет к усилению социально негативных процессов, росту напряженности, социальной патологии в обществе. Безработный человек не только не может использовать свои знания и умения, лишается доходов и средств к существованию, но и теряет свой статус и значимость в обществе, становится психологически неустойчивым, неуверенным в будущем.

Американский ученый М. Харвей Бренер на основе анализа данных о населении США в 1970 г. отмечал, что на протяжении 30 лет увеличение безработицы на 1% при сохранении ее в течение шестилетнего периода приводит к росту показателей "социальной патологии": общей смертности на 2%, числа самоубийств на 4,1%, количества убийств на 5,7%, увеличению числа заключенных в тюрьмах на 4%, увеличению количества больных в результате психических заболеваний на 4%. В целом же совокупные затраты общества, связанные с ростом государственных расходов на преодоление социально-негативных последствий безработицы, имеют довольно значительную величину.

Существует взаимосвязь безработицы и инфляции, впервые зафиксированная в 1950-е гг. А. Филлипсом в виде кривой (рис. 33.3.1). Он зафиксировал обратную взаимосвязь между темпами инфляции и долей безработицы: чем выше темпы инфляции, тем ниже доля безработных. Вмешательство государства может снизить уровень безработицы, расширяя совокупный спрос. Возни-

кающая при этом напряженность на рынке труда будет способствовать росту заработной платы, цен, следовательно, и развертыванию инфляции. Для снижения инфляции необходимо проводить политику ограничения спроса, что приводит к свертыванию производства, росту безработных. Увеличение последних становится платой общества за реализацию антиинфляционной политики.

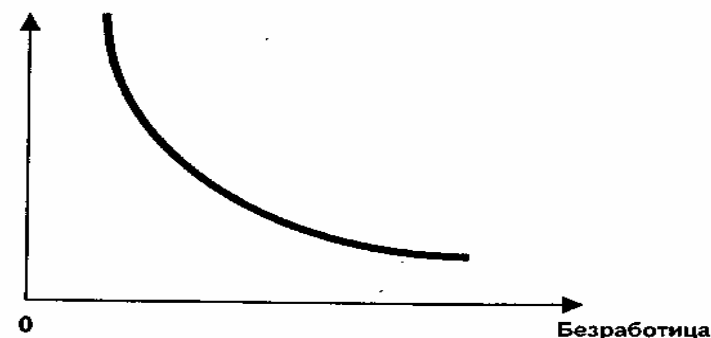


Рис. 33.3.1. Кривая А.Филлипса

Современная кривая Филлипса, используемая в разных странах в различное время, отличается от рассмотренной, во-первых, тем, что темпы прироста номинальной заработной платы включают показатель ожидаемых темпов инфляции. М. Фридмен и Э. Фэлпс, развивая в конце 1960-х гг. модель неверных ожиданий работников, раскрыли важность ожиданий для анализа совокупного предложения. Во-вторых, они включают показатель шоковых изменений предложения. Значительное повышение мировых цен на нефть в 1970-е гг. со стороны Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) привлекло экономистов к осмыслению проблемы последствий экономических шоков для формирования совокупного предложения. В-третьих, учитывается уже осознанный факт, что экономика может выходить на уровень полной занятости (естественный уровень безработицы) при любых темпах инфляции, что в длительном периоде инфляция и безработица не коррелируют друг с другом.

Массовая безработица представляет собой одну из острейших социально-экономических проблем и является реальной угрозой существованию общества и цивилизованным формам отношений между людьми. Поэтому борьбе с массовой безработицей в наиболее развитых странах Запада всегда уделялось серьезное внимание. В практической политике правительств этих стран программа улучшения занятости всегда занимала и занимает одно из центральных мест.

33.4. Методы борьбы с безработицей

Методы борьбы с безработицей определяет концепция, которой руководствуется правительство конкретной страны.

Современные *мальтузианцы* предлагают поддерживать стабильность на рынке труда с помощью государственной политики ограничения рождаемости.

Пигу и его последователи, считающие, что корень зла – в высокой заработной плате, предлагают:

- содействовать снижению заработной платы;
- разъяснять профсоюзам, что рост заработной платы, которого они добиваются, оборачивается ростом безработицы;
- государству трудоустраивать работников, претендующих на невысокий доход, в частности поощрять развитие социальной сферы.

Из рекомендаций Пигу широко применяется деление ставки заработной платы и рабочего времени между несколькими работниками. Использование частичного рабочего дня сокращает безработицу даже при сохранении неблагоприятной конъюнктуры.

Кейнсианские программы борьбы с безработицей предполагают использование двух блоков мероприятий. Первый блок нацелен на ослабление безработицы в краткосрочном периоде, когда положительные сдвиги в экономике еще не ощущаются. Его содержанием становятся общественные работы, которые должно организовать и оплатить государство за счет своего бюджета. Рекомендуется эти работы сосредоточить в области формирования производственной и социальной инфраструктуры (строительство дорог, больниц и т. д.). Кейнс шутя говорил, что если по каким-то причинам отсутствует фронт работ, то можно закопать

ассигнации и заставить искать их. Главное – занять население во имя социальной стабильности и поддержания хотя бы минимального потребительского спроса со стороны работников.

Второй блок охватывает систему стратегических мер, способных оживить конъюнктуру рынка, сформировать инвестиционный и, как следствие, потребительский спрос, что должно привести к увеличению товарной массы и занятости населения. Этот блок включает в себя два рычага: государственный заказ крупным фирмам и уменьшение учетной ставки за счет увеличения государственных расходов (возможно и при росте дефицитного бюджетного финансирования). Предполагается осуществить государственный заказ крупным фирмам, имеющим большую сеть хозяйственных связей. Такой заказ поставщикам и смежникам значительно расширит поле инвестиционной деятельности. Приводится в действие не одна фирма, получившая государственный заказ, а целая их сеть, что, безусловно, увеличивает спрос на рабочую силу и, соответственно, рассасывает безработицу.

Это стратегическое экономическое мероприятие государства предполагается усилить за счет другого эффективного средства, стимулирующего инвестиционный спрос. Речь идет об удешевлении кредита путем снижения учетной ставки процента. Дешевый кредит делает его более доступным и поэтому стимулирует предпринимательскую деятельность, что, в свою очередь, приводит к рассасыванию безработицы (табл. 33.4.1).

Таблица 33.4.1

Кейнсианская программа борьбы с безработицей

Тактические меры	Стратегические мероприятия	
Организация государством общественных работ	Государственные заказы частному сектору	Снижение учетной ставки процента

Кейнсианские программы успешно применялись после второй мировой войны во многих странах. Однако наступил период, когда возникли естественные объективные трудности для их превращения в жизнь. Источником финансирования этих программ всегда был государственный бюджет, а точнее, государственный долг. Последний беспредельно разрастаться не может, ибо увеличение долга государства ведет к дополнительной эмиссии денег,

что без соответствующего роста товарной массы способствует инфляции. В условиях инфляции склонность к инвестированию, инвестиционный спрос снижаются.

Кроме того, процесс воспроизводства поставил новые проблемы, которые государство не могло решить восполнением государством недостатка спроса. Резко подорожали ресурсы, что привело к экономическому спаду. Необходимы были иные пути, ведущие к росту предложения.

Они были найдены иной экономической школой, получившей название *монетарной* (от слова монеты). Монетаристы предлагают в условиях, когда безработица и спад производства протекают на фоне инфляции, снять все нагрузки на государственный бюджет, срочно уменьшить государственный бюджетный дефицит. В этих условиях государство вынуждено уклоняться от социальных программ, что, безусловно, ведет к нагнетанию социальной напряженности.

Обуздание инфляции оздоравливает денежную единицу и формирует здоровую рыночную среду.

Следующий шаг монетарной программы связан с реализацией идеи эффективного рынка, который сам очищает себя от отсталого производства, разоряет производителей, продукция которых не отвечает новейшим требованиям рынка. Обычно эти функции рынок выполняет постепенно, но во время циклического спада производства банкротство приобретают массовый характер. После этой суровой операции рынок выдвигает на авангардные позиции сильных и адаптивных производителей, которые наполняют рынок новыми товарами, расширяют производство и увеличивают спрос на рабочую силу. Анализ механизма экономического спада (кризиса) позволил американскому идеологу монетаризма М. Фридмену сделать вывод о том, что государство, вместо того чтобы спасти тонущих слабых производителей, должно ускорить процесс освобождения от отсталого производства: это выведет рынок на путь эффективного роста. Итак, государство должно помочь кризису быстро выполнить свои позитивные функции по формированию новых хозяйственных пропорций, по созданию условий для нового витка сбалансированного роста на более эффективной основе. Для этого монетаристы предлагают использовать учетную ставку процента. Но если

Кейнс обосновывал необходимость дешевого кредита, монетаристы предлагают его сделать дорогим и тем самым – малодоступным. Поэтому учетную ставку процента рекомендуется повысить. Это усилит естественную волну банкротств и оставит на рынке сильных производителей, которые затем поощряются снижением ставок налогов. Создается здоровый эффективный рынок – основа для расширенного производства. В этом случае возможен рост спроса на рабочую силу. Активный рынок рассасывает безработицу до естественных пределов. Монетарные программы были с успехом использованы правительствами Р. Рейгана и М. Тэтчер. Сложности этой программы связаны с сознательным углублением спада производства. Страна попадает в тяжелейшие испытания, которые может оправдать только быстрота исцеления. А оно возможно, только когда сложилась тесная взаимосвязь между предприятиями, остро и быстро реагирующими на разные сигналы. Но этого нет и не может быть в условиях России, когда рынок только складывается и не налажена рыночная инфраструктура, связывающая страну в единое целое. Усилия правительства может гасить инертность предприятий, не привыкших работать в рыночной среде. В условиях, когда страна способна нарастить скорость структурной перестройки, всякие усилия по углублению кризиса оборачиваются гипертрофией спада, который только разрушает страну, не закладывая основы будущего подъема.

Следует иметь в виду, что первые шаги монетарных программ приводят к резкому ухудшению жизненного уровня населения, что ухудшает социальную обстановку и провоцирует население на асоциальные формы протеста. Опасность взрыва неуправляемого населения меньше, когда страна быстро справляется с трудностями экономического кризиса. Но в условиях России, когда кризис носит затяжной характер, последовательное использование монетарной программы невозможно. Нужны новые пути выхода из спада и безработицы, специфические для стран, переходящих от командно-административной системы к рыночной.

Раздел VI. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 34. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

- 34.1. Сущность мирового хозяйства
- 34.2. Эффективность международного разделения
труда и его модели (теории)
- 34.3. Международная торговля и мировой рынок
- 34.4. Платежный баланс

34.1. Сущность мирового хозяйства

Одной из важнейших характеристик мировой экономики является интернационализация хозяйственной жизни, заключающаяся в формировании устойчивых, всесторонних взаимосвязей в международной сфере на основе международного разделения труда.

Международное разделение труда – прямое продолжение общественного разделения труда внутри страны, представляет собой взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран, объединений, предприятий на производстве отдельных продуктов или их частей кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции.

МРТ развивается по *двум направлениям – производственному и территориальному*. В свою очередь, производственное направление подразделяется на *вертикальное и горизонтальное*. Первое имеет место тогда, когда различные производители образуют однолинейную технологическую цепочку и выполняют ряд последовательных производственных операций, в ходе которых продукт каждой предшествующей стадии является незавершенным изделием и становится предметом труда для каждой последующей стадии. Горизонтальное разделение труда предполагает изготовление отдельными производителями компонентов, из которых затем собирается технически или технологически сложное изделие. Как горизонтальное, так и вертикальное МРТ распадаются уже на международном уровне на общее (между крупными группами отраслей) и частное (распад крупных групп отраслей на

менее агрегированные отрасли и подотрасли) и единичное (внутриотраслевое разделение). В *территориальном аспекте* международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве отдельных продуктов и их частей для мирового рынка.

Исторически МРТ возникло как система, основной структурной единицей которой были национальные хозяйственные комплексы. Мировозхозяйственные связи в этих условиях сводились к отношениям обращения: первоначально товарообмену на основе общего и частного МРТ, затем миграции капитала и рабочей силы. Межнациональные экономические отношения являлись производными, вторичными от развития общественного разделения труда внутри страны.

Выход торговли за национальные границы зачастую был обусловлен тем, что экспорт товаров оказывался более простым способом решения проблемы реализации, чем перестройка самого производства и повышение за счет этого конкурентоспособности товаров на внутреннем рынке. Развитие экспорта, открывая новые каналы реализации производимого товара, создавало тем самым дополнительные возможности для расширенного воспроизводства всего капитала. Вместе с тем оно привязывалось к конъюнктуре уже не только внутреннего, но и мирового рынка: колебания цен за пределами страны производства отражались на размерах авансирования капитала для покупки факторов производства, т. е. отняли на интенсивность инвестиционного процесса, на конъюнктуру рынков труда, средств производства, ссудного капитала, функционирование которых подчас было и не связано с экспортной деятельностью. В большей степени интернационализация воспроизводственного процесса была обусловлена развитием внешней торговли через импорт средств производства и миграцию рабочей силы. Хотя выход за национальные рамки в данном случае происходит, как и при экспорте, в сфере обращения, однако последствия его имели существенные отличия. Возникали не только количественные, но и качественные изменения, так как перед каждой страной открывались новые возможности, связанные с изменением общественного объема ресурсов, которыми располагает страна, преобразовывалась их материально-вещественная форма, росли возможности приобщения к послед-

ним достижениям НТП. Однако наряду с новыми возможностями перед каждой страной вставали новые проблемы и трудности. Процесс производства оказывался во все большей зависимости от мирохозяйственных позиций страны. Когда эта зависимость национальных хозяйств становится решающей, международные экономические отношения утрачивают вторичный характер, хотя страновые хозяйственные отношения сводятся к "чистому обмену".

Переплетение национально обособленных капиталов в сфере товарного обращения характеризовало *исторически первую и наименее развитую форму интернационализации* экономических процессов – *мировой рынок*.

Дальнейшее развитие МРТ приводит к перерастанию мирового рынка в *мировое хозяйство*, при котором интернационализация проявляется уже не опосредованно, через международный обмен, а непосредственно: первоначально через формирование взаимных производственных связей между отдельными компаниями и целыми странами на основе единичного разделения труда и неопосредованного рынком кооперирования. Формируется двойственная структура мирового хозяйства: с одной стороны, оно представляет систему взаимосвязанных национальных хозяйств, с другой – транснациональных производственно-хозяйственных образований. Эта двойственность будет преодолеваться за счет "подавления" первых последними. Национальные хозяйства будут занимать все более подчиненное положение по отношению к мировому хозяйству.

Параллельно *с интернационализацией самой хозяйственной жизни, процессов на микроуровне происходит интернационализация системы государственного регулирования (макроуровень)*.

По мере роста взаимозависимости национальных экономик – первоначально через товарообмен и усиление международной специализации их отдельных отраслей, а затем через интернационализацию рынков рабочей силы, вывоз капитала и, наконец, благодаря выходу производственных комплексов за национальные границы – экономические границы между нациями весьма интенсивно размываются, в известном смысле восстанавливаются хозяйственные межэтнические системы связей.

В некоторых регионах хозяйственное сближение стран-соседей приобрело такой размах, что количество стало переходить в качество: возникла тенденция к формированию межгосударственных комплексов интеграционного типа, региональных "гиперструктур", которые все больше превращаются в специфические структурные звенья мировой экономики.

Наиболее *важными общими экономическими характеристиками интеграции* являются: *во-первых*, межгосударственное регулирование экономических процессов; *во-вторых*, постепенное формирование вместо более или менее независимых комплексов некоего регионального интернационального хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; *в-третьих*, расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров, препятствующих такому передвижению; *в-четвертых*, сближение внутренних экономических условий в государствах-участниках интеграционных объединений, выравнивание уровня их экономического развития. Существуют следующие *основные виды интеграционных объединений*:

1) зона свободной торговли, когда страны – участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле;

2) таможенный союз, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам и создается система пропорционального распределения таможенных доходов;

3) общий рынок, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала; таким образом, общий рынок – общий рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы;

4) экономический союз, включающий общий рынок и проведение единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих в регионе;

5) валютный союз, предполагающий экономический союз, основанный на единой банковской системе и, в конечном итоге, на единой валюте;

6) политический союз.

Наибольшей степени интеграционные процессы достигли в Западной Европе, где наиболее мощным и представительным объединением является ЕЭС. Хотя первоначальное название западноевропейского объединения было "общий рынок", оно возникло как своего рода таможенный союз, направленный на максимально возможное устранение всех административных и экономических препятствий для взаимной торговли стран – его членов и в то же время на ограждение мерами таможенной и налоговой защиты внутреннего рынка ЕЭС от конкуренции производителей из других стран и районов мира. И лишь сегодня ЕЭС в основном завершила создание единого рынка. **Единый рынок товаров и услуг требует более широкой координации регулирования совокупного спроса, цен, издержек производства.** Развитию такой координации служит продвижение ЕЭС к валютно-экономическому союзу. Возникновение единой валюты не является абсолютно необходимым условием создания такого союза, однако оно задает направление его развития, естественное и желательное по экономическим, психологическим и политическим причинам. Единая валюта облегчает валютное регулирование, устраняет издержки конвертирования. Возможностью превращения в единую валютную единицу союза располагает ЭКЮ, эталон валют и "индикатор" отношения валютных курсов в ЕВС. При переходе на статус единой валюты ЭКЮ должна быть преобразована из валютной корзины в полностью самостоятельную валюту.

Аналогичные европейские экономические процессы происходят и на американском континенте, где в результате договоренности, достигнутой между США, Канадой и Мексикой, возникает еще одно обширное экономическое пространство.

В настоящее время четко просматривается следующая **структура мирового хозяйства:**

- мировой рынок товаров и услуг;
- мировой рынок капиталов;
- мировой рынок рабочей силы;
- международная валютная система;

– международная кредитно-финансовая система.

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, **НИОКР**, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Субъектами мирового хозяйства являются:

- государства с их народнохозяйственными комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты.

Все вышесказанное позволяет дать следующее определение мирового хозяйства:

Мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями,

Значительный интерес представляет анализ степени участия страны в МРТ. Характерными признаками участия в МРТ отраслей общественного производства (сюда могут относиться также услуги, торговля результатами научных исследований и т. п.) являются значительно более высокая доля экспорта в производстве по сравнению с другими отраслями, а также более высокий удельный вес таких отраслей в производстве продукции данной страны сравнительно с их долей в мировом производстве.

Согласно принятой методологии, к основным показателям уровня международной специализации производства отрасли (соответственно вида производства) относятся **коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота** в производстве отрасли. КОЭС определяется по формуле:

$$Ko = \frac{\Delta p}{\Delta m},$$

где Δp – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны; Δm – удельный вес товаров (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

С помощью данного коэффициента можно приближенно определить круг отраслей и, соответственно, круг товаров и услуг, являющихся для данной страны специализированными.

Если соотношение превышает единицу, проявляются основания говорить об отнесении данной отрасли (товара) к международно специализируемым, и наоборот.

Что касается экспортной квоты, то она является ориентиром, характеризующим уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка.

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{стоимость экспорта}}{\text{стоимость валового внутреннего продукта}} .$$

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

34.2. Эффективность международного разделения труда и его модели (теории)

Основным побудительным мотивом развития мирохозяйственных связей является стремление их участников к получению экономических выгод от участия в международном разделении труда (МРТ).

Проблемы эффективности МРТ относятся к числу фундаментальных вопросов экономической теории. Впервые они были подняты меркантилистами, в соответствии с теорией которых богатство страны измерялось владением ценностями, обычно в виде золота (экспорт превышал импорт).

Следуя меркантилистской политике, многие страны долгие годы пытались стать экономически самостоятельными (насколько это было возможно), организуя производство товаров внутри страны и ограничивая проникновение в страну иностранных купцов. В настоящее время по отношению к странам, которые явно пытаются иметь активный торговый баланс, употребляется термин "неомеркантилизм". Принцип неомеркантилизма лежит в основе торговой политики государств, стремящихся достичь какую-либо социальную или политическую цель (например, добиться полной занятости или сохранить политическое влияние в каком-либо регионе). В этом случае разница между активным и пассивным торговым балансом компенсируется представлением кредита стране и дефицитным торговым балансом.

Современные теории МРТ ведут свое начало от классической политэкономии, от теорий А. Смита и Д. Рикардо, которые первыми предположили, что для страны выгодной может быть не

только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, участие в МРТ.

А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международного разделения труда является различие в абсолютных издержках при производстве товаров в разных странах: одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. В своей теории абсолютного преимущества А. Смит перенес общие принципы разумно хозяйствующего субъекта, казавшиеся ему очевидными, на внешнюю торговлю. Доказывая выгоду международного разделения, А. Смит писал, что если какая-нибудь страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом⁷³. Именно поэтому, несмотря на то, что в выборе специализации производства продукции А. Смит большую роль отводил рынку, он считал необходимым при рассмотрении этого вопроса учитывать преимущества страны – естественные (климатические условия, обладание некоторыми природными ресурсами и т. п.) и приобретенные (обычно обусловленные технологией производства).

Некоторые современные исследования, имеющие в основе теорию абсолютного преимущества, оформились в *теорию размера страны*, которая учитывает различие стран по их производственной специализации и помогает объяснить, в каком объеме и какого типа продукцию нужно вовлечь в торговлю. Крупные страны обладают рядом отличий от небольших стран, в силу чего они обычно продают меньшую долю произведенной продукции и приобретают меньшую долю потребляемых товаров, обладают более разнообразными ресурсами, несут более высокие транспортные издержки во внешней торговле, могут вести крупносерийное производство. Эти страны имеют большие возможности развивать отрасли как для обслуживания обширных внутренних

⁷³ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.

рынков, так и для достижения их конкурентоспособности на экспортных рынках.

Взгляды А. Смита дополнил и развил Д. Рикардо, которому принадлежит *теория относительного преимущества*, так или иначе присутствующая в большинстве современных работ по проблемам внешнеэкономического взаимодействия. Она занимает центральное место в исследовании вопросов участия страны в МРТ. В своих теоретических выкладках Д. Рикардо доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве всех продуктов: эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного в пользу более эффективного. Общий объем продукции можно увеличить, согласно этой теории, за счет дополнительных преимуществ, возникших при специализации страны на производстве той продукции, по которой преимущества в издержках особенно велики. По мнению Д. Рикардо, для страны невыгодно развивать даже те отрасли, где издержки производства ниже, чем в других странах, но разница в издержках меньше, чем продукции наиболее производительной отрасли в стране. Он приводит такой пример: производство определенного количества вина в Португалии может требовать 80 человек в течение года, сукна – 90 человек в течение того же времени. А в Англии для производства того же количества вина необходимо 120 человек, сукна – 100 человек. Португалии будет выгодно вывозить вино в обмен на сукно, хотя ввозимое Португалией сукно могло быть произведено самой Португалией с меньшим количеством труда, чем в Англии. Дело в том, что, переместив труд и капитал из производства сукна в виноделие – отрасль, в которой она имеет большие сравнительные преимущества перед Англией, Португалия путем обмена на вино может получить сукно, затратив труд лишь 80 человек, т. е. сэкономить труд 10 человек. Этот обмен будет выгоден и для Англии, так как, сосредоточивая свои усилия на производстве сукна, она может в обмен на сукно получить определенное количество вина, затрачивая труд не 120 человек, а лишь 100 и экономя таким об-

разом труд 20 человек⁷⁴. По мысли Рикардо, несмотря на то, что та или иная страна способна выпускать множество разнообразных товаров, она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определенных видов продукции, в то время как другим странам лучше дается производство чего-либо другого. Каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой она преуспевает, и импортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевают другие страны. Показав, как можно повысить объем производства, если страны специализируются на производстве, имеющем преимущество, А. Смит и Д. Рикардо смогли своими теориями помочь выявить, какие виды продукции быстрее обеспечат это преимущество.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является *теория соотношения факторов производства*. Страны по-разному наделены факторами производства – трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудовые товары, производимые в данной стране, будут обходиться более дешево. В странах с избыточным капиталом более дешевыми будут капиталоемкие товары, соответственно странам с избыточной рабочей силой выгодно производить и экспортировать трудоемкие товары, а там, где есть свободные капиталы, но нет избытка рабочей силы, целесообразно специализироваться на изготовлении и вывозе капиталоемких товаров, импортируя в свою очередь трудоемкие.

Основоположники этой теории, два шведских экономиста – Эли Хекшер и Бертил Олин, разработали основы современных представлений о том, чем определяются направление и структура международных товарных потоков. Пол Самуэльсон выявил математические условия, при которых утверждения Хекшера-Олина становятся действительными для хозяйственной практики. В знак признания их заслуг на Западе эту модель часто называют моделью *Хекшера-Олина-Самуэльсона*.

По словам Олина, смысл теории в том, что товары, требующие для производства значительных затрат (избыточных

⁷⁴ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения, М. 1995. Т.1.С. 116-117.

факторов производства) и небольших затрат (дефицитных факторов), экспортируются в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратной пропорции. Так, в скрытом виде экспортируются избыточные факторы и импортируются дефицитные факторы производства, страны экспортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов (например, страна считается в избытке наделенной рабочей силой, если соотношение между ее количеством и остальными факторами в ней выше, чем в остальном мире. Продукт считается трудоемким, если доля затрат на рабочую силу в его стоимости выше, чем в стоимости других продуктов).

Теория Хекшера-Олина начинается со специального раздела, посвященного причинам международных различий в ценах, не имеющим прямой связи с внешней торговлей. Причин может быть множество: климатические, исторические, традиционные, порождающие более высокий спрос на определенный товар, например на сукно. Различия в ценах могут быть связаны с особенностями технологий производства товара, используемых лишь в национальных рамках. При этом Хекшер и Олин считали, что эти и иные национальные особенности не объясняют в полном объеме международные различия в ценах. Они утверждали, что источником разного уровня сравнительных издержек является соотношение факторов производства. Если в Америке 1 ярд сукна обходится в один бушля пшеницы, а в остальных – меньше 1 бушля, это, в первую очередь, связано с тем, что в Америке относительно больше факторов, интенсивно используемых в производстве пшеницы, и относительно меньше факторов, интенсивно используемых в производстве сукна. Предположим, что "земля" – фактор, более интенсивно используемый в производстве пшеницы, а "труд" для получения сукна. Тогда экспорт пшеницы из США будет объясняться ее "землеемкостью", а импорт сукна – его трудоемкостью. При такой ситуации аренда земли в США должна обходиться дешевле, чем в других странах, а работники вправе претендовать на более высокую, чем в других странах, заработную плату. И наоборот, дефицит рабочей силы сделает сукно в США более дорогим. Названные обстоятельства и объясняют, согласно теории Хекшера-Олина, разницу цен, существующую до установления торговых отношений. Именно различия в относитель-

ной обеспеченности факторами производства и условиями их использования требуют экспорта Америкой пшеницы, а не сукна.

Экономисты подвергают рассматриваемую теорию самым разнообразным проверкам. В 1954 г. была опубликована статья американского экономиста Василия Леонтьева, где была сделана попытка проверить теорию Хекшера-Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоемкой страной. Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название **"парадокс Леонтьева"**. Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали. В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда, т. е. большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Это послужило основой для возникновения **модели "квалификации рабочей силы"**.

В соответствии с этой моделью в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала, высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, изобилие же неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Попытки объяснить "парадокс Леонтьева" привели также к появлению теорий, основанных на расширительном понимании категории "капитал". Выделился человеческий капитал, физический капитал, а также капитал знаний.

П. Х. Линдерт предлагает сопоставить относительную обеспеченность стран факторами производства и структуру их внешней торговли. Если выводы теории Хекшера-Олина справедливы, то неравномерное распределение факторов производства должно соответствующим образом отразиться на структуре внешней торговли. Проведенный анализ, охватывающий 80-е гг.,

дает некоторое подтверждение рассматриваемой теории. Так, Япония существенно зависит от импорта интенсивного в отношении природных ресурсов "первичного сырья" – продукции сельского хозяйства, рыболовства, лесной и обрабатывающей промышленности, поскольку не может самостоятельно производить эту продукцию в объемах, необходимых для поддержания высокого уровня жизни. Оплатить этот импорт Японии помогает преимущество в экспорте наукоемкой, высокотехнологичной продукции. По теории Хекшера-Олина последнее обстоятельство связано с избыточностью в стране высококвалифицированного научного персонала. США располагают сравнительными преимуществами, основанными на обеспечении квалифицированной рабочей силой и рядом природных ресурсов. Это проявляется в преобладании экспорта над импортом технически передовой продукции, ряда услуг. Кроме того, США заметно опережают другие страны в экспорте земельного капитала и других финансовых услуг, услуг в области маркетинга, в торговле патентами и лицензиями. Благодаря относительному избытку земельных угодий, США сохраняют сравнительное преимущество в производстве некоторых видов продукции сельского хозяйства.

В других промышленно развитых странах сравнительные преимущества не проявляются с той же очевидностью: западноевропейские страны, хотя и обладают сходными с Японией сравнительными преимуществами, показывают более сбалансированное соотношение экспорта и импорта, а Канада экспортирует преимущественно сырьевые товары в обмен на услуги и наукоемкую продукцию. Последнее обстоятельство, по мнению П. Х. Линдберга, вполне укладывается в концепцию Хекшера-Олина и объясняется избытком природных ресурсов на душу населения.

В то же время современная экономическая наука указывает и на ограниченность рассматриваемой теории. Основанием для этого служит экономическая практика, реальные процессы МРТ, формирования структуры мировой торговли и изменения последней. В частности, теория Хекшера-Олина не способна объяснить ухудшение в 70-е гг. позиций ФРГ и Великобритании в торговле технически сложной продукцией при высоких темпах роста квалифицированного персонала. Или весьма заметный в тот же период рост экспорта наукоемкой продукции Франции, при замедлен-

ном росте числа занятых в НИОКР. Одновременно в рассматриваемую теорию не вписываются и такие процессы, как:

- сближение структурных сдвигов в промышленности и торговле высокоразвитых и ранее слабо развитых стран;
- значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем дохода;
- высокий и все возрастающий удельный вес встречаемых поставок сходных промышленных товаров в мировой торговле.

Названные обстоятельства поставили перед экономической наукой задачу поиска расширения или обновления основных положений теории Хекшера-Олина. Это привело, с одной стороны, **к расширению теории, новому определению факторов производства**, а с другой – к ее полному отрицанию и возникновению **совершенно новых подходов к проблеме эффективности МРТ**.

Сторонники первого направления исходят, также как и В. Леонтьев, из невозможности сведения всей совокупности факторов производства лишь к капиталу, земле и ограниченным видам труда. Применительно к труду, рассматривается его неоднородность, проявляющаяся на высших уровнях управления или в профессиях, где необходима особо высокая, весьма редко встречающаяся квалификация. Например, применительно к автомобильной промышленности Японии, проявился особый управленческий талант Э. Тойота, позволивший фирме "Тойота" занять высшие позиции в данной отрасли. Соответственно, знания, предпринимательские способности, технологии рассматриваются как факторы производства, принадлежащие соответствующим владельцам. Такой подход придает теории Хекшера-Олина новые черты достоверности и в какой-то мере применим к исследованию проблемы эффективности международного разделения труда.

Согласно другой точке зрения, теория Хекшера-Олина нуждается в полной замене. Исходным в данном случае является положение о том, что соотношение факторов не может объяснить процесс МРТ, поскольку страны или наделены основными факторами в сходных пропорциях, или нет существенных различий в использовании разными отраслями этих факторов. При этом утверждается, что страны с одинаковой обеспеченностью факторами производства получают максимальный эффект от МРТ, когда специализируются на тех или иных отраслях производства. В дан-

ном случае возникает эффект массового производства, характеризующийся снижением издержек на единицу продукции.

Если исходить из эффекта масштабов производства как доминирующего условия формирования перспективных структурных сдвигов в мировой торговле возможны следующие выводы:

- фирма, выпускающая продукцию в наиболее эффективных, в плане издержек, масштабах, займет на мировом рынке доминирующее положение, вытеснит с внутреннего и мирового рынков всех конкурентов путем снижения цен;

- мировая торговля перейдет к гигантским международным фирмам-монополистам, что, естественно, окажет последующее негативное воздействие на экономику стран, вовлеченных в систему глубокой специализации производства;

- возможно и возникновение ситуации, когда существование международных монополистов-производителей окажется благоприятным для внутреннего рынка за счет низких цен и отсутствия хозяйственных звеньев, несущих реальные экономические потери.

Некоторые исследователи пытались выйти за пределы теории сравнительных издержек, обращаясь к технологическим изменениям. Ведь теория Рикардо, основывающаяся на разнице в производительности труда, по существу, опирается на технологию в широком смысле этого слова. На современном уровне технологического развития делаются попытки объяснить повышение эффективности международного разделения труда на основе так называемого "технологического отрыва". Ведущее место среди неоклассических теорий международной торговли занимает *модель альтернативных издержек* американского экономиста Г. Хаберлера. Для каждой страны он предлагает кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Согласно этим взглядам, страны экспортируют продукцию тех отраслей, в которых они обладают наивысшей, по сравнению с другими странами, технологией. В последующем передовая технология неизбежно распространяется по миру, отрыв исчезает, экспорт падает, порождая дальнейшее изменение структуры мировой торговли.

Однако ни теория Рикардо, ни теория технологических преимуществ не отвечают на вопрос о причинах возникновения различий в эффективности производства или преимуществ в технологии. Нет в них ответа на вопрос, почему фирмы отдельных стран, зачастую десятилетиями, сохраняют лидерство в мировой торговле, хотя по теории технологического отрыва они должны были бы его потерять. Поэтому стали возникать подходы, предполагающие, что успех страны в мировой торговле зависит от внутреннего рынка. Лучше всего эта позиция разработана в *теории жизненного цикла товара (ЖЦТ)* Реймонда Вернона. Согласно этой теории, некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок), а их производство перемещается в международном плане в зависимости от этапа цикла. Р. Вернон пытался объяснить, почему США лидируют в производстве значительного числа новых и перспективных товаров. Он утверждает, что спрос на такие товары, возникающий на национальном рынке раньше, чем за рубежом, приводит к технологическим преимуществам США. Американские фирмы на стадии развития производства экспортируют эти новшества, а по мере роста спроса на них организуют производство в зарубежных странах. По мере распространения новой технологии иностранные фирмы также **осваивают производство новых товаров, начиная ввозить их в США.**

Понятие "цикл товара" стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков. Показывая некоторые тенденции в развитии МРТ, она, тем не менее, не раскрывает ряд сложных проблем. В частности (сам Вернон это признает), что США никогда не имели возможности диктовать свои условия на рынке новых товаров. Остаются открытыми и такие вопросы, как: причины возникновения спроса на новые товары одновременно в нескольких странах; мировое лидерство по отдельным товарам стран, развивающихся относительно медленно и не имеющих емкого внутреннего рынка; длительное сохранение за некоторыми странами технологических преимуществ; лидерство в технологии фирм отдельных стран, их устойчивые конкурентные позиции в какой-либо отрасли.

Попытки понять эти причины некоторые исследователи связывают с деятельностью транснациональных корпораций, когда фирмы действуют одновременно в нескольких странах. В деятельности этих корпораций торговля хотя и остается важнейшей, но является далеко не единственной сферой международной конкуренции. Транснациональные корпорации (ТНК) производят и продают товары в различных странах, при этом немалая доля мировой торговли приходится на торговлю между филиалами, а значительная часть импорта развитых стран – это импорт продукции собственных филиалов ТНК.

В большинстве рассмотренных теорий международного разделения труда особо выделялись различия между странами в отношении климата, факторов производства, инновационных возможностей. Исходя из этих теорий, следовало, что чем больше различий между странами, тем больше потенциальных возможностей для торговли. Тем не менее реально существующие модели внешней торговли свидетельствуют, что большая часть торговли происходит сегодня между странами с явно похожими характеристиками: промышленно развитыми, имеющими население с высоким уровнем образования. Это связано с ростом значения приобретенного (например, на основе новой технологии производства продукции) преимущества в мировой торговле по отношению к естественному преимуществу. Производитель разработал новую продукцию в ответ на выявленную на внутреннем рынке потребность, обращается затем к рынкам, которые воспринимаются им как наиболее схожие с рынками своей страны. Таким образом, согласно теории подобия стран, большая доля объема внешней торговли приходится на торговлю готовыми изделиями между промышленно развитыми странами, потому что в них имеются схожие сегменты рынков.

Эффективность международного разделения труда и структуру мировой торговли стран помогают объяснить концепции независимости, взаимозависимости и зависимости.

Большая экономическая независимость означает отсутствие некоторых товаров, услуг и технологий, поэтому ни одна страна не стремится к полной независимости.

34.3. Международная торговля и мировой рынок

Международная торговля – старейшая форма международных экономических отношений. Она существовала еще задолго до формирования мирового хозяйства и являлась его непосредственной предшественницей. Именно развитие международной торговли создает экономические условия для развития машинного производства, которое зачастую могло расти лишь на базе импортного сырья и массового заморского спроса. Рост прибыли, обусловленный применением машин, предопределил появление относительно избыточного капитала и вывоз его за границу, что положило начало формированию мирового хозяйства, ускорило процесс интернационализации производительных сил.

Роль международной торговли, ее значимость в хозяйственных связях определяются тем, что она опосредует практически все виды МРТ, связывает все страны мира в единое хозяйственное целое. Международная торговля имеет важнейшее значение для экономического роста и развития отдельных стран в динамично развивающейся мировой экономике. С увеличением объема экспорта происходит расширение внутреннего производства товаров и услуг, появляются дополнительные рабочие места и осваиваются новые производственные мощности. С ростом импорта также возрастают запасы имеющихся потребительских товаров, что связано с повышением уровня жизни и обеспечением средств производства и соответствующих ресурсов, необходимых для оживления и обновления уже существующих производственных линий.

Развитие международной торговли тесно связано с феноменом *"мировой рынок"*.

Мировой рынок, включающий в себя сферу осуществления внешнеэкономических операций, приобретает ряд специфических особенностей по сравнению с национальным.

Во-первых, на национальном рынке движение товаров обусловливается производственно-экономическими факторами (естественно, в условиях рыночной экономики), на мировой рынок существенное влияние оказывает внешнеэкономическая политика отдельных государств. Движение товаров между национальными

хозяйствами ограничено, и некоторые товары, производимые в отдельных странах, вообще не поступают в мировой товарооборот.

Во-вторых, на мировом рынке существует особая система цен – мировые цены.

Мировые цены формируются и применяются под влиянием совокупности факторов, связанных с различными сторонами воспроизводственных процессов, протекающих в отдельных странах. Однако основными среди этих факторов являются издержки производства и соотношение между спросом и предложением на мировом рынке. Безусловно, непосредственными причинами изменения цен могут быть факторы, прямо не связанные с издержками или условиями рынка (инфляция, спекуляция, события политической жизни и т. д.), но в любом случае их влияние на цены будет происходить при изменении затрат или соотношения между спросом и предложением. Главным фактором, определяющим мировые цены и их динамику, являются издержки, составляющие, как правило, наибольший вес в составе цены. Вместе с тем необходимо отметить, что при общей высокой доле затрат в мировых ценах удельный вес издержек производства в ценах конкретных товаров неодинаков. Общей закономерностью является больший удельный вес затрат в ценах готовых изделий, нежели сырья. Например, в структуре цены товаров обрабатывающей промышленности Японии издержки производства достигают в отдельных странах 90%. В то же время доля затрат на добычу в экспортной цене американского угля равняется около 30%, удельный вес издержек на добычу нефти в 70-х гг. составил всего лишь 2% справочной цены. Именно последнее обстоятельство обуславливает более плавное, устойчивое изменение цен на готовые изделия и возможность скачкообразного движения цен на сырьевые товары, приведшее к "шокам" предложения 70-х гг.

Масштабы влияния спроса и предложения на мировые цены зависят от степени конкурентности рынков. Они тем значительнее, чем сильнее конкуренция. В связи с этим **различают цены "свободного рынка"**, испытывающие на себе влияние соотношения между спросом и предложением, и **цены "замкнутого рынка"**, формирующиеся при определенных специфических отношениях между продавцами и покупателями и не испытывающие на себе решения соотношения между спросом и предложением.

К ценам "замкнутых рынков" можно отнести цены внутрифирменной торговли, получившей широкое развитие в последний период в связи с интернационализацией производства, цены интеграционных группировок, цены специальных преференциальных (льготных) соотношений.

Следует отметить, что для современного мирового рынка характерна **множественность цен**, вызванная политикой транснациональных корпораций, внешнеторговыми операциями государства (поставка в счет помощи и т. д.), торгово-политическими и валютными факторами.

Множественность цен означает наличие ряда цен на один и тот же товар или товар одинакового качества в одной и той же сфере обращения, на одинаковой транспортной или фрахтовой основе.

В современных условиях существуют следующие основные уровни цен:

- цены по обычным коммерческим сделкам с платежом в свободно конвертируемой валюте, в неконвертируемой валюте или ограниченно конвертируемой валюте;
- цены по клиринговым соглашениям;
- цены по бартерным сделкам; цены по программам помощи и т. д.

Для того чтобы при множественности цен на мировом рынке выделить мировую цену, надо, чтобы она удовлетворяла ряду требований. **Цена может считаться мировой, если, во-первых**, по ней осуществляются крупные коммерческие сделки, предусматривающие отдельные, не связанные с экспортными и импортными операциями. При встречных или бартерных сделках партнеры могут соглашаться на существенное отклонение цен от обычных, нормальных; **во-вторых**, платежи должны осуществляться в свободно конвертируемой валюте, так как оплата в неконвертируемой валюте просто приводит к завышению цены; **в-третьих**, мировыми могут быть признаны цены сделок, осуществляемых в важнейших центрах международной торговли, где регулярно проводятся крупные экспортные и импортные операции.

Формами организации международной торговли являются:

– международная торговля в организованных местах (товарные биржи, аукционы, торги, торгово-промышленные ярмарки и выставки);

– прочая международная торговля.

Особое место в организации международной торговли занимают **встречные сделки**. Какую бы форму они не принимали, необходима увязка экспорта со встречными закупками товаров импортирующей страны.

Наиболее широко распространены следующие **формы встречной торговли**:

1) бартер – безвалютный, но оцененный обмен: оценка необходима для обеспечения эквивалентного обмена;

2) встречные закупки экспортеров на часть стоимости поставленных товаров;

3) выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны-импортера;

5) компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита (финансового, товарного), представленного стороной, поставляющей технологическое оборудование;

6) переработка сырья, добытого в одной стране, производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья (давальческие сделки).

Из всего объема международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится примерно 4%, на встречные закупки – 55, на компенсационные соглашения – 9, на клиринг – 8%.

Регулирование международной торговли осуществляется на двух уровнях: международном и национальном.

На национальном уровне регулирование представлено регулированием экспорта и импорта. Регулирование экспорта направлено на его стимулирование с помощью организационных и кредитно-финансовых методов. К организационным методам стимулирования экспорта относится создание специальных подразделений для информационного и консультативного обслуживания экспортеров, участие государственных органов в заключении торговых сделок, содействие подготовке квалифицирован-

ных кадров для внешней торговли, помощь в организации выставок за рубежом, дипломатическая поддержка национальных компаний и т. д. Кредитно-финансовые методы предполагают субсидирование экспортных поставок, предоставление государственных и поддержку частных кредитов, государственное страхование заграничных операций, освобождение от уплаты налогов на экспортную прибыль.

Регулирование импорта сводится в основном к его ограничению с помощью тарифных и нетарифных средств. Основным тарифным средством являются таможенные пошлины.

Таможенная пошлина – это денежный сбор, взимаемый государством через сеть таможен с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

Даже если конкуренция вынуждает импортера назначить свою минимальную цену, таможенная пошлина поднимет отечественную цену импортного товара выше мировой, поскольку теперь минимальная отечественная цена, по которой импортер готов продавать свой товар, равняется мировой цене плюс таможенная пошлина.

34.4. Платежный баланс

Все формы международных экономических связей (международная торговля, международное движение капитала и рабочей силы) имеют стоимостное выражение и опосредуются денежными отношениями. Этим создается объективная основа для того, чтобы выразить положение той или иной страны в системе международных экономических отношений в форме платежного баланса.

Платежный баланс – это выраженное в валюте каждой отдельной страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведенных за границу, за тот или иной период (год, квартал, месяц).

А. Текущие операции:

– товары;

– услуги, доходы от инвестиций;

– прочие услуги и доходы;

– частные односторонние переводы.

Итого А – баланс текущих операций.

В. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал:

- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- прочий долгосрочный капитал.

С. Прочий краткосрочный капитал.

Д. Ошибки и допуски.

Итого: $A+B+C+D$ – баланс движения капиталов.

Е. Компенсирующие статьи.

Г. Чрезвычайные источники покрытия сальдо.

Г. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов.

Итого: $A+B+C+D+E+F+G$.

Н. Итоговые изменения резервов:

- золото;
- резервная позиция в Мирового валютного фонда;
- иностранная валюта;
- прочие требования;
- кредиты Мирового валютного фонда.

Итого: $A+B+C+D+E+F+G+H$.

Публикуемые платежные балансы включают три основных раздела.

1. Торговый (внешнеторговый) баланс, характеризующий экспорт и импорт товара, служащий фундаментом платежного баланса. Он строится на основе данных таможенной статистики, учитывающей объемы реально пересекающих границу товаров, тогда как платежный баланс учитывает платежи и поступления в ходе внешнеторгового оборота, которые по времени могут не совпадать с движением товаров.

2. Баланс услуг и некоммерческих платежей (односторонних трансфертов) включает платежи и поступления по транспорту, страхованию, почтово-телеграфной и телефонной связи, комиссионным операциям, туризму, культурному обмену, потребительским переводам (зарплаты, наследств, стипендий и пенсий), по содержанию дипломатических и торговых представительств, проценты и дивиденды по капиталовложениям, платежи за лицензии, техническую помощь, гонорары, использование изобретений и военные расходы за границей. Западная статистика объединяет все эти различные

по форме и экономическому содержанию статьи в общее понятие – "невидимые операции". Особое место в последних занимает движение некоммерческих платежей или односторонних трансфертов, которые представляют собой платежи, произведенные одной страной в адрес другой без получения в ответ товара или услуги (например, иностранная помощь).

Торговый баланс, баланс услуг и некоммерческих платежей (иностранных трансфертов) образуют платежный баланс по текущим операциям (из них 70% приходится на торговлю товарами), или текущий баланс. Следовательно, текущий баланс измеряет стоимость чистых доходов страны или чистых расходов, возникающих в результате сделок с товарами, услугами или трансфертами:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Текущий} & = & \text{Доходы от} & - & \text{Расходы на} & - & \text{Чистые трансферты} \\ \text{баланс} & & \text{экспорта} & & \text{импорт} & & \text{за границу} \end{array}$$

3. Баланс движения капиталов и кредитов – соотношения ввоза и вывоза частных и государственных капиталов, получения и предоставления международных кредитов, т. е. соотношение продажи и покупки активов:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Баланс капиталов} & = & \text{Поступления} & \text{от} & - & \text{Расходы на} & \text{покупку акти-} \\ & & \text{продажи активов} & & & \text{на покупку акти-} & \text{вов за границей} \end{array}$$

Определение платежного баланса, взятого в целом, может быть записано в виде уравнения:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Платежный баланс} & = & \text{текущий платеж-} & + & \text{баланс движения капи-} \\ & & \text{ный баланс} & & \text{талов и кредитов} \end{array}$$

Платежный баланс, взятый в целом, построен на системе двойного ведения счета по дебетовым и кредитовым счетам и всегда сводится с формальным балансом. Когда говорят о "дефиците платежного баланса", имеют в виду несбалансированность платежей и поступлений по текущим операциям платежного баланса (платежи по текущим операциям превышают поступления). Положительное сальдо свидетельствует о превышении поступлений по текущим операциям над платежами.

Глава 35. МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

35.1. Принципы и особенности механизма регулирования мирохозяйственных связей

35.2. Общее и особенное в системах межгосударственного и национального регулирования внешнеэкономических связей

35.3. Особые экономические зоны (ОЭЗ) как элемент всемирного хозяйства

35.1. Принципы и особенности механизма регулирования мирохозяйственных связей

Принципы и правила функционирования мирового рынка аналогичны принципам и правилам функционирования внутренних рынков. Здесь действуют те же рыночные законы. Основу деятельности любого участника на мировом рынке составляет маркетинговый подход. Фирмы, выходящие на внешний рынок, должны произвести тщательный анализ внешней среды и соизмерить свои возможности в этой среде, т. е. провести маркетинговый аудит или SWOT-анализ. Аббревиатура SWOT означает комбинацию сильных и слабых сторон фирмы в отношении ее конкурентоспособности на мировом рынке, а также ее возможности и угрозы со стороны агрессивной внешней среды.

Внешняя среда рассматривается при этом как совокупность:

- правовой среды (коммерческое или договорное право, санитарно-гигиенические нормы и правила безопасности, законодательство об охране окружающей среды, трудовое законодательство, регулирование сферы создания нового бизнеса и анти-трестовское законодательство, регулирование ценообразования и налогообложения, международное право);

- политической среды;

- экономической среды, ключевыми факторами которой являются суверенитет потребителя и свобода предприятий действовать на рынке;

- социокультурной среды бизнеса в той или иной стране.

Достоверная информация о демографических, географических, социально-психологических характеристиках зарубежных партнеров (покупателей) дает возможность спрогнозировать воз-

можный спрос и валютную выручку от экспортно-импортных операций. Конкурентоспособность фирмы на мировом рынке определяется также эффективностью использования ценовых и неценовых методов конкуренции, наличием эффективной системы продвижения товаров и разветвленной системы сбыта продукции. Конкурентоспособности фирмы содействует также наличие экономически благоприятного сочетания ресурсов "интенсивного использования", их дешевизна и достаточность. **По теории М. Портера** конкурентоспособность отдельной страны определяется конкурентоспособностью ее фирм на мировом рынке. Для определения рейтинга страны в мировой экономике в последние годы используется именно показатель конкурентоспособности, разработанный Мировым экономическим форумом (г. Женева, Швейцария). Ее многофакторная модель включает 381 показатель, объединенные в 8 групп факторов: внутренний экономический потенциал, внешнеэкономические связи, система государственного регулирования экономики, состояние кредитно-финансовой системы, развитие инфраструктуры, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы и др. Рейтинг составляется на 48 стран и определяется по сумме баллов. В 1995 г. список наиболее конкурентоспособных стран возглавляли США, Сингапур, Гонконг, Япония. По прогнозам на период с 1996 по 2005 г. ими стали НИС Азии: Сингапур, Малайзия, Таиланд, а также китайские территории – Сян-ган (Гонконг) и Тайвань. Россия впервые была включена в этот список в 1995 г. и заняла последнее место – 48-е. Ее обогнали в этом списке ЮАР, Египет, Перу, Иордания, Колумбия. Только по показателям "квалифицированный труд" и "рыночное регулирование труда" РФ заняла соответственно 13-е и 12-е места.

Во второй половине 90-х гг. определяющими мировую конкурентоспособность становятся такие неценовые факторы, как качество товаров, новизна, научно- и интеллектоемкость изделий.

Несмотря на схожесть отношений между субъектами на внутреннем и внешнем рынках, механизм мирохозяйственных связей имеет и свои **особенности**:

- 1) пространственные масштабы, увеличивающие в себестоимости продукции долю транспортных расходов. Так, большинство российской продукции неконкурентоспособно из-за

того, что здесь самые высокие в мире транспортные тарифы. Это особо ощутимо для периферийных районов страны;

2) меньшая мобильность природных и трудовых ресурсов, поскольку в торговле ими на мировом рынке существуют некоторые ограничения (например, на миграцию населения, на иностранные инвестиции и т. п.);

3) расчеты на мировом рынке осуществляются в конвертируемых валютах, а для этого требуется организованный валютный рынок;

4) продаваемые на мировом рынке товары должны отвечать международным стандартам и должны быть сертифицированы. В странах, где внутренние стандарты ниже мировых, это оборачивается дополнительными, существенными затратами по их обеспечению;

5) немаловажную роль на мировом рынке играет фактор риска, в том числе и политического;

6) эффективная работа на внешних рынках определяется и тем, насколько унифицирована информационная среда международного бизнеса и условия его осуществления в конкретной стране.

Особенности рыночного механизма мирохозяйственных связей побуждают их участников корректировать принципы и методы своей собственной рыночной политики и приспосабливаться к условиям среды страны-партнера.

35.2. Общее и особенное в системах межгосударственного и национального регулирования внешнеэкономических связей

Правовое регулирование договорных отношений в системе мирохозяйственных связей осуществляется в соответствии с нормами международного права. Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться как на государственном уровне, так и на уровне хозяйствующих субъектов. Хозяйствующие субъекты (юридические лица – фирмы, их ассоциации) участвуют во **внешнеэкономической деятельности (ВЭД)** путем заключения и исполнения внешнеторговых контрактов и договоров на осуществление любой другой деятельности. Сюда же включаются физические лица – "челноки", занимающиеся неорганизованной

торговлей. В России, например, на неорганизованную торговлю приходится около 75% закупок за рубежом товаров народного потребления (одежда, обувь, галантерея).

Государство также может непосредственно участвовать в осуществлении ВЭД через заключение контрактов государственными фирмами. Однако на современном этапе развития мировой экономики роль государства существенно меняется. Из непосредственного участника оно все в большей степени превращается в регулятора ВЭД. Меняется его роль, а следовательно, меняются и методы. **Основная роль государства** – в осуществлении внешнеэкономической политики.

Под **внешнеэкономической политикой государства** понимается деятельность, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Ее составной частью является внешнеторговая политика, под которой понимается регулирование внешнеторговых отношений с целью создания наиболее благоприятных условий для развития национальной экономики. Для этого государство на межгосударственном (двустороннем или многостороннем) уровне заключает соглашения, вступает в международные организации и союзы, а внутри страны законодательно определяет состав участников ВЭД, режим ввоза-вывоза товаров, режим таможенной границы и правила таможенного контроля, устанавливает величину таможенных сборов.

Современная НТР порождает новые формы интеграции национальных экономик на основе международного разделения труда. Переход от отраслевого разделения труда к подетальному, технологическому и управленческому в деятельности транснациональных корпораций приводит к взаимопереплетению национальных экономик, к осознанию необходимости унификации национального внешнеэкономического законодательства с общемировыми нормами. С другой стороны, на мировом рынке ожесточаются формы конкурентной борьбы за **лидерство** не только между отдельными корпорациями, но и между государствами. Мировые кризисы (финансовые, валютные, задолженности и т. п.) могут основательно повлиять на экономику отдельного государства. Поэтому под действием перечисленных тенденций государство применяет разные подходы при выработке своей внешнеэкономической политики:

– протекционизм (protection – защита), когда государство закрывает внутренний рынок, различными способами защищая отдельных товаропроизводителей, молодые отрасли от конкуренции, исходя из соображений национальной безопасности;

– либерализацию внешней торговли, когда внутренний рынок открывается, т. е. снимаются всяческие барьеры на пути движения капиталов, товаров, рабочей силы.

Искусство государственного регулирования заключается в его прагматизме, умении выбирать оптимальное соотношение между протекционизмом и либерализацией ВЭД в зависимости от определенного рынка, вида товаров.

Инструментами государственного регулирования внешней торговли являются:

- 1) таможенные тарифы;
- 2) нетарифные методы регулирования;
- 3) меры по стимулированию экспорта.

Таможенный тариф – это систематизированные списки товаров, облагаемых таможенными пошлинами, с указанием величины тарифных ставок. В мировой практике именно таможенные тарифы относятся к экономическим инструментам "точной настройки", регулирующим взаимосвязь внутреннего и внешнего рынков. В целях унификации кодирования товаров применяются международные системы товарных классификаторов, в которых указываются код товара, его название и колонка с тарифной ставкой. В России используется трехколончатая система таможенной ставки: для режима наибольшего благоприятствования со 100%-ной ставкой, для преференциального режима с 50%-ной ставкой и для наименее развитых стран без взимания пошлин.

К общим принципам формирования таможенных тарифов в различных странах относятся:

- при многоколончатой системе тарифов их уровень зависит от уровня развитости страны, с которой осуществляется торговля;
- во многих развитых странах, включая НИС, экспортные пошлины не применяются или даже запрещены законом (США), поскольку они приводят к снижению конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках;
- таможенные ставки увеличиваются в зависимости от степени обработки товара. Например, в США пошлина на хлопок

составляет 1,1%, на хлопчатобумажные ткани – 8,7%, а на одежду – 22,7%;

– уровень таможенных ставок имеет тенденцию к снижению. В государствах – членах ОЭСР таможенный тариф в среднем составляет 6,1%, в быстроразвивающихся странах экспортерах – 8,7% (самый низкий он в Сингапуре – 0,4%), в России – 14-15%, а самый высокий – в Черной Африке (к югу от Сахары) – 26,8%. В соответствии с решениями восьмого "Уругвайского раунда" ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле, переименованное с 1.01.1996 г. в ВТО – Всемирную торговую организацию, объединяющую на сегодняшний день 131 государство – членов и свыше 20 государств – наблюдателей) таможенные тарифы в развитых странах были сокращены на 40%. Государства могут прибегать и к повышению пошлин на продукцию ряда отраслей, в первую очередь сельскохозяйственную, для защиты от конкурентов, что может вызвать ответную реакцию и послужить разворачиванию так называемых "продуктовых войн".

Если государство не может воспользоваться повышением тарифов, то оно прибегает к использованию **нетарифных методов**, направленных на прямое ограничение импорта. К ним относятся: квотирование (контингентирование), лицензирование, добровольное ограничение экспорта-импорта, антидемпинговое законодательство, компенсационные и специальные пошлины и др. В Российском законодательстве продекларированы все эти методы, но не все они пока применяются.

Лицензия – это разрешение на внешнеторговые операции, которые подлежат лицензированию. Их выдает уполномоченный государственный орган. Они могут быть как разовыми (на определенную сделку), так и генеральными (на год).

Практика **добровольного ограничения экспорта** относится к формам "нового протекционизма". При этом торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе страны-экспортера. Одной из причин принятия решения о добровольном ограничении экспорта может стать недостаток экспортируемого товара для внутреннего потребления в стране, как это произошло в Бразилии в 1995 г., когда вымерзли большие плантации кофе – традиционного национального продукта.

Антидемпинговые пошлины (dumping – сходная цена, т. е. цена при уходе) применяются при импорте товаров по ценам ниже предполагаемых издержек на их производство. Демпинг является формой недобросовестной конкуренции, направленной на захват рынка, поэтому против фирм, применивших его, возбуждаются судебные разбирательства. Зачастую антидемпинговая политика под видом недопущения нечестных методов торговли ведет фактически к преднамеренному дискриминационному удорожанию и тем самым препятствует нежелательному импорту, т. е. она используется как инструмент протекционизма.

За счет антидемпинговых процедур и компенсационных пошлин, которыми в странах ЕС обложено более 65% объема промышленного (но не сырьевого) импорта из России, ежегодные потери РФ достигают 550 млн. дол. По оценкам МВЭС в 1998 г., с учетом неоправданно высоких импортных пошлин и квот, введенных в ЕС, эти потери превышают 700 млн. дол. в год.

Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза тех импортных товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно выделялись государственные субсидии (например, на сельскохозяйственную продукцию фермерам в странах ЕС). Их назначение – нейтрализация субсидий.

Специальные пошлины применяются в чрезвычайных обстоятельствах, выполняя функцию административных ограничений (санитарного, ветеринарного и т. п.).

Межстрановые различия в использовании нетарифных протекционистских мер еще существеннее. Для Черной Африки эти ограничения распространяются на 34,1% импорта, для НИС – на 3,7% (в Сингапуре – 0,3%).

Одним из важнейших методов государственного регулирования ВЭД является **поощрение и поддержка экспорта**, инструментами которой являются:

- государственное кредитование экспортных операций;
- государственное страхование экспорта и экспортных кредитов;
- размещение непосредственных государственных заказов на экспорт;
- прямое субсидирование экспорта.

35.3. Особые экономические зоны (ОЭЗ) как элемент всемирного хозяйства

Особые экономические зоны, зоны свободной торговли, свободные экономические зоны и т. д. (более 30 названий этой экономической формы зафиксированы в ООН) – это обособленные территории внутри государства, на которых созданы особые условия хозяйствования для решения конкретных экономических задач путем совместного предпринимательства. Их рассматривают как своеобразный полигон для отработки новых методов хозяйствования, плацдарм для освоения передовых технологий и рычаг развития региона. В мировой практике такая форма организации хозяйственной деятельности появилась в конце 50-х – начале 60-х гг., а повсеместно распространилась в 70-х гг. Создаются ОЭЗ для того, чтобы стимулировать ускоренное промышленное развитие определенной территории или обеспечить быстрый рост какого-то технико-хозяйственного направления или сектора экономики. Так, зона Выборга в России была задумана для использования научно-технического потенциала Ленинграда и производства тех видов продукции, которые не выпускались не только у нас, но и на мировом рынке. В большинстве случаев в зонах привлекаются дополнительные инвестиционные ресурсы в форме иностранного капитала (портфельного и прямого) и новейших технологий. Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата на ее территории устанавливаются особые экономические и юридические условия: создается льготный налоговый и таможенный режим для всех предприятий независимо от форм собственности и находящихся на данной территории, упрощаются процедуры административного контроля.

Несмотря на многообразие ОЭЗ, их можно классифицировать по следующим укрупненным блокам:

- 1) зоны свободной торговли;
- 2) промышленно-производственные зоны;
- 3) технико-внедренческие зоны;
- 4) сервисные зоны;
- 5) комплексные зоны.

Между ними существует много различных переходных форм. Они могут существовать как отдельные территории, или

быть функциональными точечными зонами (порт, предприятие). По разным оценкам в зависимости от того, что включается в понятие ОЭЗ, в мире насчитывается от 700 до 2500 зон, в том числе в России – 18, из них относительно успешными являются Находка и Янтарь.

Недостатки в функционировании российских ОЭЗ обусловлены следующими причинами:

- нет нормальной законодательной базы;
- нет общепринятых схем и форм управления внутри зон;
- размеры зон (край, область – огромные территории);
- зоны должны иметь какие-либо преимущества (дешевые

факторы производства, близость рынков сбыта или источников сырья, особые финансовые и административные условия, т. е. "хозяйственный климат";

– при принятии решения об образовании ОЭЗ правительство надеялось, что иностранные инвестиции помогут создать инфраструктуру в конкретном регионе. Однако из мировой практики известно, что принимающее государство должно истратить в среднем не менее 4 дол. США собственных средств для привлечения 1 дол. США иностранных инвестиций. В Китае, например, это соотношение было еще выше и составляло 5,5 : 1;

– ОЭЗ в мировой экономике создавались в целях стимулирования экспорта, в России же иностранный капитал привлекался в зоны с целью производства продукции для внутреннего потребления. Именно это послужило причиной завоза в страну устаревших технологий;

– как правило, через неприбыльные зоны идет "утечка" капитала из страны по таким традиционным каналам, как система внутрифирменной торговли, кредитования и ежемесячной выплаты роялти-платы за лицензии.

Все это позволяет сделать вывод: ОЭЗ должны быть локальными при концентрации усилий, средств и контроля.

Глава 36. МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

36.1. Место и роль международной миграции населения

36.2. Формы организации международной миграции рабочей силы

36.3. Мировой рынок труда и воспроизводство рабочей силы

36.1. Место и роль международной миграции населения

Одним из условий эффективного функционирования национальной рыночной экономики является развитие национальных рынков рабочей силы. Интернационализационные процессы, происходящие в мировой экономике, приводят к становлению вначале региональных рынков рабочей силы, а затем и международного. При этом *международный рынок рабочей силы рассматривается не как простая сумма национальных рынков, а как качественно новое образование, объединяющее национальные и региональные рынки рабочей силы*. Транснационализация капитала порождает транснационализацию спроса и предложения на рабочую силу при их неуклонном росте. Целью формирующегося международного рынка труда является удовлетворение спроса со стороны капитала на рабочую силу в любой точке планеты.

Соединение рабочей силы с капиталом может осуществляться тремя *способами*:

– путем перемещения рабочей силы в зоны приложения капитала;

– путем перемещения капитала в зоны концентрации рабочей силы. По оценкам, этот процесс будет происходить ускоренными темпами, способствуя международному разделению труда через деятельность МНК (Multinational corporation);

– опосредованное средствами современной коммуникации соединение неперебрасываемых капитала и рабочей силы (использование специалистов через компьютерную сеть, например).

При любом из этих вариантов межстрановая миграция становится *возможной*:

– с точки зрения самой рабочей силы – при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития принимающих или отдающих рабочую силу стран (к ним относятся различия по уровню заработной платы, по стоимости жизни и качеству оказываемых услуг, по уровню безработицы и социальной защищенности, нестабильность политических режимов, этнические и религиозные отличия и т. п.). Страны различаются также и по темпам демографического прироста населения, в том числе трудоспособного. Развитие средств транспорта и связи упрощает процессы перемещения рабочей силы;

– с точки зрения транснационального капитала – при условии экономии на издержках производства за счет использования более дешевой рабочей силы в других странах; унификации систем образования в разных странах; повышения общего квалификационного уровня рабочей силы под влиянием НТР (knowledge worker); унификации законодательных рамок использования иностранной рабочей силы.

Международный рынок рабочей силы существует в форме **миграции населения (рабочей силы), под которой понимается стихийное перемещение людей (мигрантов) из одних стран в другие. Внешняя миграция** существует в разных формах: трудовой, семейной, туристической, рекреационной, вынужденной (беженцы) и др. Первоначально она носила характер переселенческой миграции.

С развитием капитализма появляется новая форма миграции населения, которая называется **трудовой миграцией** – перемещение людей в трудоспособном возрасте с целью получения работы в другой стране. Основные **отличия между ними** заключаются в том, что:

- 1) трудовая миграция была вызвана экономическими причинами, а переселенческая – внеэкономическими;
- 2) трудовая миграция является временной, а переселенческая – постоянной;
- 3) отличительной чертой современной трудовой миграции является ее сезонный характер;
- 4) состав трудовых мигрантов – в основном одиночки в активном трудоспособном возрасте, а переселенческих мигрантов – в основном семейные, включая и нетрудоспособных;

5) в составе трудовых мигрантов содержится значительная доля "нелегалов", уезжающих по туристическим визам и остающихся за рубежом. По оценкам, объем нелегальной миграции равен легальной, а в некоторых регионах и превышает ее. Наличие "нелегалов" затрудняет официальный подсчет трудовой миграции, что нехарактерно для переселенческой;

6) переселенческая миграция предшествовала трудовой: первая была преобладающей формой в XIX в., вторая – в XX вв.

Начиная с 1992 г. в Россию переселилось 5100 тыс. человек, из них вынужденных 1200 тысяч. Основной поток переселенцев наблюдался из Казахстана. За 5 лет оттуда переселилось 890 тыс. человек, из Чечни – 160 тысяч (за 1997 г. – 10 тыс. человек). Из Латвии в 1997 г. переселилось 1850 человек. В целом по оценкам, из ближнего зарубежья в Россию переселилось около 24 млн. человек, а иностранцев-беженцев – 2300 человек легально и около 80 тысяч – нелегально. При этом размеры внутренней миграции в России в четыре раза превышают объемы внешней миграции.

Масштабы международной трудовой миграции впечатляющи и постоянно возрастают. Каждый 120-й житель планеты – мигрант. В конце 60-х гг. ежегодно границы государств пересекали около 1 млн. трудовых мигрантов, в конце 80-х гг. – от 2 до 3 млн. человек, а в начале 90-х гг. – уже 25 млн. человек. С учетом членов их семей (мигрантов-союзников), мигрантов-сезонников, рабочих-фронтальеров (те, кто границу пересекает ежедневно. Так, по оценкам, от 100 до 500 тыс. рабочих из Иордании, территории арабского государства, сектора Газа работают в Израиле и "нелегалов" общая численность мигрантов превышает 100 млн. человек.

В ряде стран развитие целых отраслей экономики зависит от иностранной рабочей силы: в Бельгии – горнодобывающая промышленность (на 50%), во Франции – автомобилестроение (на 1/3) и строительство (на 1/4), в Швейцарии – строительство (на 40%) и т. д.

Основные **миграционные потоки** направлены:

– из развивающихся стран в промышленно развитые, в первую очередь в США, Западную Европу, Канаду, Австралию. В США – стране традиционной иммиграции – столетие отметил центр иммиграционного контроля Эллис-айленд. Всего в США

насчитывается около 2,4-3 млн. легальных иностранных рабочих. В сельское хозяйство США довольно активно привлекаются низко- и полуквалифицированные работники из Мексики. Если до второй мировой войны из стран **Западной Европы** выехало 55 млн. мигрантов - переселенцев, то после второй мировой войны она, наоборот, стала центром притяжения иностранной рабочей силы. От 15 до 20 млн. человек иммигрировало в Западную Европу. В настоящее время до 10 млн. иностранных рабочих занято в странах Западной Европы, однако рынок рабочей силы этого региона отличается не стандартностью, а специфичностью каждой страны. Для Италии, например, характерна активная эмиграция (за последние 100 лет страну покинуло 27 млн. итальянцев), но с 70-х гг. наблюдается и активная иммиграция. В Германии иностранцы составляют до 10% занятых. Это иммигранты из Италии, Югославии – на первом этапе, из Турции – на втором, из республик бывшего СССР – на третьем. Специфика иммиграционной политики Франции – в иммиграции из "зоны франка", т. е. из 14 бывших французских колоний. Аналогично поступают Англия, Нидерланды и Бельгия. Численность мигрантов в Англии приближается к 2,5 млн. человек (4,5% населения). Самые многочисленные из них индийцы (760 тыс. человек), пакистанцы, бенгальцы (505 тысяч), выходцы из Вест-Индии (534 тыс. человек). В **Австралию** первые иммигранты прибыли в 1783 г. Во все времена, включая 60-70-е гг., в иммиграционных потоках преобладали европейцы, а с середины 80-х гг. стабильным источником иммиграции становится Азия;

– в страны с бурным экономическим ростом. Здесь можно выделить три основных потока: в страны ЮВА (Сингапур, Гонконг, Японию и др.), в Латинскую Америку (Бразилия, Аргентина, Венесуэла) и в развитые Африканские страны (ЮАР). **Япония** до 60-х гг. была традиционно эмиграционной страной. Почти сто лет эмигранты из бедных сельских районов устремлялись на Запад. Однако экономический бум 60-х гг. прекратил эмиграцию и, наоборот, привел к обратным процессам – возвращению "никкей" – эмигрантов (яп.). Начиная с 90-х гг. в Японию ежегодно приезжает до 400 тыс. иностранных рабочих. Нехватку рабочей силы испытывают и новые индустриальные страны этого региона – Сингапур, Гонконг, Южная Корея, Малайзия и Тайвань. Ми-

грация населения в страны **Латинской Америки** также имеет большое прошлое. С половины XIX в. до 60-х гг. XX в. здесь преобладала межконтинентальная иммиграция. Так, с 1946 по 1960 г. сюда переселилось около 2 млн. европейцев. С 60-х гг. характер иммиграции меняется – она превращается во внутриконтинентальную. Из стран, расположенных в Андах (Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор), крестьяне из-за недостатка земель переселяются в основном в бассейн реки Амазонки. Первые иммигранты в **ЮАР** приехали из Европы в начале XIX в. Бум иммиграции был связан с разработкой богатейших залежей золота и (позднее) платины, алмазных копий и других природных богатств этой страны. В современное время 2/3 черных рабочих работают в ЮАР на условиях краткосрочных контрактов;

– в страны с высокими доходами от продажи нефти (Бахрейн, Ирак, Кувейт, Ливию, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовскую Аравию и др.). Если в 1950 г. по этой группе стран доля иммигрантов не превышала 5%, то в настоящее время иммигранты составляют около 65% населения, а среди работающего населения их доля еще выше: в Объединенных Арабских Эмиратах – 90%, в Катаре и Кувейте – 85, в Бахрейне и Саудовской Аравии – 40, в Омане – 34%;

– в **Израиль**. Его население составляет более 5 млн. человек и на 2/3 растет за счет иммиграции, в основном из бывших социалистических стран, в том числе из бывшего СССР. Основной мотив – этнический, а миграция принимает характер переселенческой.

Как свидетельствует мировой опыт, трудовая миграция обеспечивает **преимущества** странам, принимающим рабочую силу, и странам, поставляющим ее:

1) процессы трудовой миграции способствуют смягчению последствий безработицы;

2) повышается конкурентоспособность производимых товаров из-за сокращения издержек на оплату труда иностранным рабочим;

3) для стран-экспортеров рабочей силы появляется дополнительный источник валютного дохода в форме валютных переводов от эмигрантов. По данным МВФ, в середине 90-х гг. ва-

лютные переводы составили 34 млрд. дол., тогда как в 1970 г. – только 5 млрд. дол.;

4) страны-экспортеры получают налоги с прибыли фирм-посредников на рынке труда;

5) по возвращении домой эмигранты инвестируют заработанные средства (по оценкам, сбережения реэмигрантов составляют сумму, сравнимую с суммой валютных переводов на родину. Кроме них, реэмигранты привозят с собой товары производственного назначения) в отечественную экономику, открывая собственное дело и создавая дополнительные рабочие места;

6) страны-экспортеры получают назад рабочую силу со знанием и опытом (профессиональным и управленческим), а страны-импортеры экономят на затратах на образование.

Отрицательные последствия трудовой миграции обусловлены наличием острых демографических и социально-экономических проблем, в первую очередь в странах развитых:

1) общее число иностранцев растет абсолютно и относительно, что вынуждает распространять социальные гарантии и блага на иностранных рабочих, а это обременительно для национальных бюджетов;

2) меняется поло-возрастная структура мигрантов в сторону увеличения доли женщин и детей, что также оказывает негативное влияние на бюджет;

3) рост нелегальной миграции приводит к увеличению криминальной обстановки;

4) происходит "утечка умов" из стран с нестабильной экономикой;

5) эмиграция сопровождается вывозом капитала из стран с нестабильной экономикой, а также желанием скрыть получаемые доходы;

6) сложность в контроле за миграцией создает дисбаланс в трудовых ресурсах.

36.2. Формы организации международной миграции рабочей силы

Разрабатывая национальную миграционную политику, определяя ее направления, цели и комплекс мер по регулированию процессов внешней трудовой миграции, правительство любой

страны придерживается определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций и ратифицированных ею. Это, с одной стороны, способствует интеграции страны в мировое сообщество, а с другой – приводит к защите и расширению прав мигрантов за рубежом.

В 1919 г. была создана Международная организация труда, МОТ (International Labor Organization, ILO). Ее основатели исходили из предположения, что неспособность какой-либо одной нации создать человеческие условия труда является препятствием на пути других наций, желающих их улучшить в своих странах. Благодаря деятельности этой и ряда других организаций, а также улучшению коммуникаций по всему миру люди все больше осознают различия в условиях труда в странах. К примеру, МОТ привлекла внимание мирового сообщества по вопросу широкого применения в развивающихся странах детского труда (в том числе младше 10 лет) и практически бесплатного. Под давлением политических и экономических санкций со стороны мирового сообщества в этих странах произошли некоторые изменения.

На Всемирной конференции по занятости в рамках МОТ (1976 г.) была принята Программа Действий, согласно которой организация набора рабочей силы должна проводиться на основе двух- или многосторонних соглашений, исходя из анализа экономических и социальных потребностей стран-экспортеров и стран-импортеров рабочей силы. Одной из целей МОТ становится регулирование миграции населения, а основной идеей Конвенции МОТ является признание государствами равенства мигрантов независимо от их национальности, расы, религии, пола и т. п. и равенство прав мигрантов и граждан данного государства по некоторым вопросам (например, в уровне минимальной заработной платы или в обеспечении одной или более социальных гарантий – медицинское обслуживание и т. п.). В ней предусматривается защита прав трудящихся-мигрантов, а также вопросы их найма, размещения и условий труда, ввоза в принимающую страну личного имущества и рабочих инструментов.

В Конвенции МОТ 1975 г. закреплена обязанность государств, использующих иностранную рабочую силу, выявлять на своей территории нелегальную миграцию и разрабатывать программы по ее сокращению.

Страны-импортеры рабочей силы разрабатывают государственную иммиграционную политику, а страны-экспортеры – государственную эмиграционную политику, исходя из вышеперечисленных норм в том случае, если эти нормы ратифицированы государством. В первую очередь регулируются:

- численность;
- качественный состав трудящихся-мигрантов (их профессиональная и половозрастная структура);
- продолжительность пребывания в стране.

Численность регулируется с помощью такого инструмента, как **иммиграционная квота**. Она определяется потребностью страны в дополнительной рабочей силе, состоянием национального рынка труда и жилья, социальной и политической обстановкой. В США иммиграционная квота в 60-х гг. составляла 332 тыс. человек в год, в 80-х гг. – 572 тысяч, а в 1992-1994 гг. квота была увеличена до 700 тыс. человек. В 1995 г. эта квота распределялась следующим образом: 71% – родственникам граждан США, 20% – специалистам, в которых США нуждается, и только 9% – всем прочим группам иммигрантов.

Качественный состав трудящихся-мигрантов регулируется путем применения селективной миграционной политики, предусматривающей льготы отдельным категориям мигрантов. Законы о миграции большинства стран на первое место ставят квалификацию мигранта. В Японию, например, запрещен въезд неквалифицированных рабочих. В связи с этим в общей массе мигрантов растет доля мигрантов - специалистов высокой квалификации. Страны, их принимающие, получают несравненный выигрыш. К примеру, прибыль от "чужих умов" в Канаде в 7 раз превышает объемы их помощи развивающимся странам, а в Англии – в 3 раза. Зато такие страны, как Россия, Венгрия, Польша, Филиппины, ЮАР и Индия, несут наибольшие потери от "утечки мозгов". По оценкам, около 30% наиболее талантливых российских ученых работают за рубежом, а ежегодные потери России от "утечки мозгов" составляют 50-60 млрд. дол. Регулируется и возрастной ценз: при прочих равных условиях шансы получить въездную визу у молодых выше.

В 80-х гг. в странах ОЭСР были ужесточены правила приема иностранных рабочих. Появились требования к фирмам, что-

бы те обеспечили как ввоз, так и **вывоз** иностранных рабочих в указанный срок.

Наиболее отработанной в Западной Европе **формой** международной миграции рабочей силы является временный наем иностранной рабочей силы с постоянной "ротацией", т. е. заменой одной группы рабочих на другую. Впервые она была применена в ФРГ в 60-х гг. Такая политика позволяла:

- направлять рабочую силу в те отрасли, где она была необходима – привлекать рабочих без их семей, что сокращало социальные расходы государства на детские сады и школы для детей мигрантов, на поднаем **жилья и т. д.**;
- предотвращать возможность объединения иностранных рабочих в борьбе за равные права с гражданами принимающего государства – не повышать заработную плату иностранным рабочим, варьируя источниками поступления дешевой рабочей силы.

Система "ротации" стала широко применяться в других регионах. В ЮАР она закрепляется в контрактной форме, где запрещается менять место жительства и работы и гарантируется репатриация мигранта по окончании срока контракта. В арабских странах фирмы, строящие объект "под ключ", сами себя обеспечивают необходимыми ресурсами, в том числе трудовыми, размещая их в специальных городках при минимизации контактов с местным населением.

Иммиграционная политика проводится странами через национальные службы иммиграции. Как правило, они создаются при министерствах труда и занятости, юстиции или внутренних дел. Это – разветвленная государственная система организации поставок рабочей силы. В России таким органом является Федеральная миграционная служба. Помимо государственных служб, деятельностью по трудоустройству мигрантов могут заниматься (в соответствии с положением Конвенции МОТ):

- наниматель при наличии разрешения от компетентных властей и под их контролем;
- частное вербовочное агентство, также получившее разрешение. Вербовка является выгодной сферой бизнеса, поэтому частное предпринимательство в этой сфере получило мощный стимул к развитию. В России 150 организаций получили лицен-

зию от Федеральной миграционной службы, дающую право заниматься трудоустройством российских граждан за рубежом. В странах, где действенность контроля за деятельностью частного вербовочного бизнеса низка, через него может осуществляться нелегальная миграция.

Ужесточение иммиграционной политики также приводит к расширению масштабов *нелегальной трудовой миграции*. Причины, побуждающие иностранного рабочего стать "нелегалом", те же, что и у легальных мигрантов, но возможности у принимающих стран – ограничены. Своеобразные потоки нелегальной миграции наблюдаются во всех регионах мира: в США и Западной Европе, в Южной Америке, на Ближнем Востоке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Эти потоки возросли с распадом СССР и рыночными преобразованиями в странах Восточной Европы. Увеличивается число незаконных мигрантов и в странах, которые традиционно являлись экспортерами рабочей силы, Греции, Италии, Испании, Индии.

Страны – центры притяжения нелегальной трудовой миграции борются с ней различными методами. К мягким методам относятся разнообразные выплаты премий иммигрантам за возвращение на родину, профессиональная подготовка иммигрантов и т. п.; к жестким методам – меры принуждения вплоть до насильственной высылки из страны.

36.3. Мировой рынок труда и воспроизводство рабочей силы

Мировой рынок труда является составной частью мировой экономики и существует наряду с другими мировыми рынками: товаров и услуг, капитала и информации. Его существование оказывает влияние на процесс воспроизводства рабочей силы.

Отличительной особенностью конкурентоспособной на мировых рынках продукции является высокая доля условно-постоянных затрат. Помимо расходов на НИОКР, в них существенна и доля расходов на подготовку и переподготовку кадров. На современном этапе научно-технического прогресса в философии предпринимательства наметился сдвиг от техноцентризма к антропоцентризму, где приоритет отдается не технико-технологической подсистеме фирмы, а социальной подсистеме,

человеку, человеческому капиталу. Такие качественные характеристики человеческого капитала, как уровень квалификации, знаний, творческого потенциала, определяют возможности создания конкурентоспособных товаров и услуг, а также масштабы и темпы научно-технических преобразований. По мнению ряда крупных ученых, "экономика, основанная на знаниях", приходит на смену постиндустриальной экономике, а ее главной чертой является взрывной рост по-новому организованной сферы услуг, основанной на мобильном распространении знаний, на информационных и телекоммуникационных технологиях. На прошедшем в Москве (1997 г.) международном семинаре "Статистические исследования для научно-технической политики в странах с переходной экономикой" отмечалось, что Россия входит в тройку стран, имеющих высокоразвитую науку, и пока еще остается лидером в разработке ряда фундаментальных проблем. Однако у нас мало предприятий, способных инвестировать в инновации, несовершенна защита интеллектуальной собственности, а рынок технологий представлен не в традиционных для мировой экономики формах патентов, лицензий и ноу-хау, а в незащищенной форме – в виде рацпредложений и документов НИОКР, предлагающихся на рынке за бесценок. Но не этот вид знаний приносит наибольший эффект. Недостаточно купить новейшую лицензию или технологию, чтобы приобрести долгосрочные конкурентные преимущества.

Второй вид знаний – это знания, воплощенные в человеке. Понимание того факта, что знания приносят люди, стало традиционным в западной экономике, и здесь действует правило, по которому самое эффективное инновационное вложение – это вложение в человека. Как отмечает известный на Западе специалист по менеджменту Д. Грейсон, человеческий капитал – наиболее ценный ресурс, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не заводы, оборудование и производственные запасы являются краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Понимая это, корпорации и в рамках национальной экономики, и в мировом масштабе уже не довольствуются использованием готовой рабочей силы (если она не уникальна и ее не удалось заполучить путем "утечки

умов"), а все больше участвуют в процессе ее формирования и переподготовки. Возрастает роль внутрифирменной подготовки. Так, дипломы американской компании Motorola Inc. котируются наряду с гарвардскими.

Объективные тенденции к интернационализации породили новое явление в мировой экономике – рынок труда ТНК и МНК. Втягивая рабочую силу стран размещения своих филиалов в воспроизводственный процесс, ТНК тем самым способствуют повышению занятости в регионах, обучению персонала в соответствии со своими стандартами, выравниванию размеров оплаты и условий труда. Зоны деятельности ТНК становятся точками притяжения иностранной рабочей силы, владеющей иностранными языками и могущей приспосабливаться к условиям любой страны. Именно через деятельность ТНК стали унифицироваться национальные системы образования и профессионального обучения. Ныне в рамках программ создания единого рынка ЕС на межгосударственном уровне предусматривается взаимное признание дипломов, ученых степеней, свидетельств о профессиональной подготовке. В первом разделе "Хартии основных социальных прав рабочих ЕС", принятой ЕС (подписана 9 декабря 1980 г.), отмечается, что:

1) каждый работник ЕС должен иметь право свободного перемещения по территории сообщества, подчиняясь правилам и ограничениям, обусловленным общественным порядком, общественной безопасностью и здоровьем;

2) свобода перемещения должна давать право каждому работнику выбрать любое занятие или профессию в ЕС на основе принципов равноправия, касающихся трудоустройства, условий труда и социальной защиты в принимающей стране.

Новые тенденции в развитии мирового рынка рабочей силы приведут, по оценкам, к большей мобильности высококвалифицированной рабочей силы, что отвечает и тенденциям развития научно-технического прогресса в целом.

Учебное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНИК

Издание второе, дополненное
и переработанное

Ключевые слова: эволюция взглядов, кривая производственных возможностей, хозяйственная деятельность, инфраструктура рынка, альтернативные теории свойств товара и стоимости, институциональная теория, институционализм, полиморфизм собственности в рыночной экономике.

Редакторы
Т. Н. Чудинова, Т. А. Стороженко

Подписано в печать 14.03.2006 г. Формат 60х84 1/16. Печать операт.,
бумага писч. Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 54,4.
Тираж 300 экз. Заказ № 298.

Издательство ВСГТУ
670013 г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, 40в.

Переплетные работы выполнены в ОАО "Республиканская типография"
670000 г. Улан-Удэ, ул. Борсоева, 13.