

ЭКОНОМИКА

Учебник для экономических академий,
вузов и факультетов

Под редакцией кандидата экономических наук,
доцента А. С. Булатова

Рекомендован Всероссийской академией внешней
торговли

Издательство БЕК
Москва
1995

Коллектив авторов:

Проф. С. А. Бартенев — гл. 2, 12, 14, 22; доц. И. И. Большакова — п. 1 гл. 1, гл. 25; доц. А. С. Булатов — гл. 9, пп. 2—4 гл. 16 (совместно с М. Такером, Л. Г. Ходовым), гл. 27, 28; проф. В. В. Васильев — гл. 10, 11, 24, п. 2 гл. 29; доц. В. В. Виноградов — гл. 17, п. 1—3 гл. 20; проф. Ю. Е. Власевич — введение, п. 2 гл. 1, п. 3 гл. 13, п. 1, 3, 4 гл. 21; проф. С. П. Гончарова — гл. 3—4 (совместно с О. В. Соколовой); канд. экон. наук М. А. Дерябина — п. 1—3 гл. 23; проф. Р. Крам — п. 2 гл. 21; канд. экон. наук А. П. Посадский — п. 4 гл. 23; доц. В. Ю. Пресняков — гл. 18—19 (совместно с Л. В. Пресняковой); доц. Л. В. Преснякова — гл. 18—19 (совместно с В. Ю. Пресняковым); проф. С. Роузфилд — п. 4 гл. 20; канд. экон. наук М. А. Сарафанов — гл. 26; доц. О. В. Соколова — гл. 3—4 (совместно с С. П. Гончаровой), гл. 5—7; проф. В. Б. Супян — гл. 8; проф. Г. И. Сысоева — п. 1, 2 гл. 13, п. 1, 3, 4 гл. 29; проф. М. Такер — п. 2—4 гл. 16 (совместно с А. С. Булатовым, Л. Г. Ходовым); проф. Л. Г. Ходов — гл. 15, п. 1 гл. 16, п. 2—4 гл. 16 (совместно с А. С. Булатовым, М. Такером).

Экономика: Учебник / Под ред. доц. А. С. Булатова. — М.: Издательство БЕК, 1995. — 632 с.

ISBN 5-85639-070-9

ISBN 3-40638-861-2

В учебнике дана характеристика современных направлений и школ экономической теории, подробно наложены вопросы микроэкономики (спрос и предложение, объем производства и цена, конкуренция, инвестиции, новая техника) и макроэкономики (государство в экономической жизни, бюджет и налоги, политика доходов, деньги и кредит, финансовый рынок). В особые разделы выделены вопросы экономики переходного периода и внешнеэкономических связей. Учебник подготовлен коллективом профессоров, преподавателей, научных и практических работников России и США.

Для студентов, аспирантов, преподавателей экономических академий, вузов и факультетов, широкого круга лиц, интересующихся современной экономической теорией и ее прикладными аспектами.

ISBN 5-85639-070-9 © Колл. авторов, 1995.

ISBN 3-40638-070-2 © Издательство БЕК, 1995.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	14
Введение.....	14
Структура изложения.....	15
Принципы теоретической и прикладной экономики.....	16
Методы теоретической и прикладной экономики.....	17

РАЗДЕЛ I. ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ИХ СУЩНОСТЬ

1. Типы и модели экономических систем.....	18
Элементы экономической системы ..	18
Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) ..	19
Современная рыночная экономика (современный капитализм)	20
Традиционная система.....	21
Административно-командная сис- тема (централизованно-плановая, коммунистическая)	22
Модели в рамках систем.....	23
Какая система существует сейчас в России?	24
2. Сущность и функции рынка	25
Сущность рынка.....	25
Условия возникновения рынка.....	26
Структура рынка	27
Функции рынка.....	28
Выводы	30
Термины и понятия	31
Вопросы для самопроверки	32

ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1. Развитие и преемствен- ность экономической науки	32
Экономическая теория и доктрина...32	

Истоки проблем и концепций.....	33
2. Неоклассическая теория.....	34
Концепция равновесной цены	34
«Предельная полезность» и принцип предельных величин.....	35
Два лезвия одних ножниц.....	36
Экономические модели.....	37
Теория предельной производительности	38
Неоклассический синтез.....	39
3. Институционализм — оригинальная концепция.....	40
Три основные идеи	41
Пути эволюции экономических систем.....	41
4. Дж. М. Кейнс: теория эффективного спроса.....	42
Идеи, выдвинутые Кейнсом	42
Спрос создает предложение.....	42
Инструменты регулирования.....	43
Инвестиционный мультипликатор... 44	
Рекомендации неокейнсианцев..... 44	
5. Монетаризм: поиск новых подходов	44
Назад к Смиту	45
Основной метод — денежная эмиссия	45
Механизм денежных импульсов..... 46	
«Денежное правило» Фридмена	47
6. Экономика предложения	47
Рекомендации в области налоговой политики	48
Эффект Лаффера	48
7. Неолиберализм: концепции и практика.....	49
Традиции экономического либерализма	49
Экономическая реформа Л. Эрхарда.....	50
Ф. Хайек против административного деспотизма.....	50
8. Марксистская школа: концептуальные положения и современные взгляды.....	51
Основа развития общества — материальное производство	51

Концепция стоимости: один или несколько факторов?.....	52
Не отрицать, а переосмыслить учение Маркса.....	53
Выводы	54
Термины и понятия	54
Вопросы для самопроверки	55

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА

ГЛАВА 3. СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЦЕНА.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ

ПОВЕДЕНИЕ

1. Спрос, предложение, цена	56
Что такое спрос	56
Что такое предложение.....	57
Рыночная цена	59
Цены «пола» и «потолка»	59
2. Эластичность	62
Эластичность спроса.....	63
Измерение эластичности спроса.....	65
Какие факторы влияют на эластичность спроса?	66
Что такое перекрестная эластичность спроса.....	67
Эластичность спроса по доходу.....	68
Эластичность предложения	68
Применение теории эластичности....	69
3. Потребительское поведение	73
Закон убывающей предельной полезности	73
Эффект дохода и эффект замещения	74
Кривые безразличия	75
Бюджетные линии.....	77
Выводы	78
Термины и понятия	80
Вопросы для самопроверки	80

ГЛАВА 4. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

1. Структура издержек фирмы ..	81
Явные и вмененные издержки	81

Мобильность факторов производства	82
Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы.....	82
Краткосрочный и долгосрочный период деятельности фирмы.....	83
Прекращать дело или оставаться в деле?	84
Средние издержки.....	85

2. Предельные издержки фирмы	86
Закон убывающей отдачи	86
Предельный продукт	87
Предельные издержки.....	88
3. Эффект масштаба.....	90
Положительный и отрицательный эффект масштаба.....	90
Чем объясняется эффект масштаба..	92
Выводы.....	93
Термины и понятия	94
Вопросы для самопроверки	94

ГЛАВА 5. ЦЕНА И ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА

Типы рынка	95
Спрос и предложение фирмы в условиях совершенной конкуренции	95
Объем выпуска и реализации в условиях совершенной конкуренции	96
Совершенная конкуренция как эталон эффективности	102
Выводы	103
Термины и понятия	104
Вопросы для самопроверки	104

ГЛАВА 6. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

1. Теория монополии.....	105
Что такое монополия?.....	105
Предельный доход монополиста	106
Максимизация прибыли монополистом.....	107
Монополия и эластичность спроса.	109
Как влияют налоги на поведение монополиста?	109
Оценка монопольной власти	110
Ценовая дискриминация	112
Монополия и эффективность.....	113

2. Монополистическая конкуренция.....	114
Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции.....	115
3. Олигополия.....	117
Что такое олигополия.....	117
Модели олигополии.....	117
Выводы.....	120
Термины и понятия.....	121
Вопросы для самопроверки.....	121

ГЛАВА 7. РЫНКИ РЕСУРСОВ

1. Использование и распределение ресурсов фирмой.....	123
Предельная доходность ресурса.....	123
Предельные издержки ресурса.....	125
Какое количество ресурса использовать.....	125
Выбор варианта сочетания ресурсов.....	126
2. Рыночный спрос на ресурсы.....	128
Что влияет на эластичность спроса.....	129
Что влияет на спрос на ресурсы.....	129
Выводы.....	130
Термины и понятия.....	130
Вопросы для самопроверки.....	130

ГЛАВА 8. РЫНОК ТРУДА

1. Механизм функционирования рынка труда и теоретические подходы к его анализу.....	132
Неоклассический подход.....	132
Кейнсианский подход.....	132
Монетаристская модель.....	133
Институционалисты на рынке труда.....	133
Марксизм об особенностях рынка труда.....	133
Рынок, но особого рода.....	134
Особенности российского рынка труда.....	135
2. Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы.....	136
Основные сегменты рынка труда.....	136
Ослабление внутреннего рынка труда и усиление мобильности рабочей силы.....	136

Понятия рабочей силы и занятых.....	137
Отраслевая и профессионально-квалификационная структура.....	138
3. Безработица.....	140
Сущность безработицы.....	141
Понятие естественной безработицы.....	141
4. Государственное регулирование рынка труда. Направления и методы.....	142
Основные направления государственного регулирования.....	143
Концептуальные основы регулирования.....	143
Косвенное регулирование рынка рабочей силы.....	144
Биржи труда и частные посреднические фирмы.....	145
5. Кадровая работа в компаниях.....	147
Наем рабочей силы.....	147
Оплата труда и современная практика мотивации труда.....	148
Выводы.....	149
Термины и понятия.....	150
Вопросы для самопроверки.....	150

ГЛАВА 9. ИНВЕСТИЦИИ

1. Основной и оборотный капитал.....	151
Анализ основного и оборотного капитала.....	151
2. Сущность и анализ инвестиций.....	153
Понятие инвестиций (капиталовложений).....	153
3. Проектный анализ как концепция.....	154
Сущность проектного анализа. Проектный цикл.....	154
Направления проектного анализа... Теневые цены в экономическом анализе.....	155
4. Техника и принципы проектного анализа.....	157
«С проектом — без проекта».....	157
Наименьшие затраты.....	158
Подход к амортизации и к инфляции.....	159

Стоимость денег во времени.	
Сложный процент и дисконтирование	159

5. Показатели эффективности в проектном анализе	162
Чистая приведенная стоимость	162
Внутренняя норма доходности	163
Другие показатели эффективности.	163
Какой показатель эффективности лучше?	164
Выводы	164
Термины и понятия	166
Вопросы для самопроверки	167

Глава 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НОВОЙ ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИИ

1. Научно-технический прогресс и научно-технический потенциал. Новая техника и технология...	168
Понятие научно-технического прогресса	168
Научно-технический потенциал страны	169
Научоемкие отрасли и производства	171
Понятие новой техники и технологии	171
2. Показатели технического уровня и эффективности новой техники и технологии ...	172
Показатели воздействия на техническую оснащенность производства	173
Показатели воздействия на предметы труда	175
3. Обобщающие показатели экономической эффективности новой техники и технологии	177
Виды показателей	177
Сравнительная эффективность вариантов	178
Выводы	179
Термины и понятия	180
Вопросы для самопроверки	180

РАЗДЕЛ III. МАКРОЭКОНОМИКА

Глава 11. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ И ЕЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1. Понятие Системы национальных счетов	181
Статистика в СССР	181
Принципы Системы национальных счетов	182
Схема Системы национальных счетов	183
2. Основные макроэкономические показатели	184
Валовой продукт	184
Исключение повторного счета	185
Добавленная стоимость	186
3. Методы подсчета валового продукта	186
Расчет ВВП по отраслям	187
Расчет ВВП по расходам	187
Расчет ВВП по доходам	188
Чего не охватывает ВВП/ВНП	189
Чистый национальный продукт	189
Национальный доход	190
Выводы	190
Термины и понятия	191
Вопросы для самопроверки	191

Глава 12. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Агрегирование показателей — предпосылка макроанализа	192
Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения	193
Ценовые и неценовые факторы	194
Три нетипичных варианта взаимодействия	195
Парадокс взаимодействия макроспроса и макропредложения ..	197
Выводы	198
Термины и понятия	199
Вопросы для самопроверки	199

ГЛАВА 13. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

1. Экономический рост и развитие.....	199
Сущность и показатели экономического развития.....	199
Измерение экономического роста ..	200
Факторы экономического роста.....	201
Экстенсивный и интенсивный рост	202
2. Эволюция теорий экономического роста.....	203
Источники современных теорий.....	203
Неокейнсианство	204
Советская макроэкономическая теория роста.....	205
Государственное регулирование экономического роста.....	206
3. Структурные изменения в экономическом развитии	206
Сущность экономической структуры.....	206
Структурный эффект	207
Социальная структура.....	207
Отраслевая структура.....	209
Воспроизводственная структура.....	210
Региональная структура. Структура внешней торговли	211
Методы воздействия на экономическую структуру.....	212
Специфика реализации структурной политики	213
Направления перестройки экономической структуры России ..	214
Выводы	215
Термины и понятия	216
Вопросы для самопроверки	217

ГЛАВА 14. ИНФЛЯЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ВИДЫ, УПРАВЛЕНИЕ

1. Инфляция как многофакторный процесс	217
Что такое инфляция?.....	217
Причины инфляции.....	218
Внешние причины	219
Внутренние причины.....	219
Инфляция спроса и инфляция издержек	220

Измерение и показатели	222
Основные типы инфляции	223
Последствия инфляции.....	225
Почему нужно бояться инфляции? ..	225
2. Регулирование инфляции.....	226
Антиинфляционная политика	227
Управление инфляцией в условиях реформируемой экономики	228
Выводы.....	230
Термины и понятия	231
Вопросы для самопроверки	231

ГЛАВА 15. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

1. Понятие государственного регулирования экономики. Субъекты регулирования	231
Сущность государственного регулирования.....	231
Носители хозяйственных интересов	232
Выразители хозяйственных интересов	233
Исполнители хозяйственных интересов	234
Обратная связь ГРЭ с носителями хозяйственных интересов.....	236
Анкетирование как форма обратной связи	236
2. Объекты и цели государственного регулирования экономики.....	237
Объекты ГРЭ	237
Цели ГРЭ	240
3. Средства (инструменты) государственного регулирования экономики.....	241
Административные средства.....	241
Экономические средства: денежно-кредитные и бюджетные ..	242
Ускоренная амортизация	243
Эффект ускоренной амортизации ...	245
Государственный сектор	246
Внешнеэкономическое регулирование.....	247
4. Государственное экономическое программирование	247
Виды программ.....	248
Границы эффективности	249

5. Механизм государственного регулирования на примере политики цен	249
--	-----

Когда государство начало воздействовать на цены?.....	250
Наблюдение и косвенное воздействие на цены	251
Государственное вмешательство в процесс ценообразования	251
Установление фиксированных цен на товары и услуги	252

6. Этапы развития государственного регулирования экономики. Границы его эффективности ...	253
---	-----

Этапы ГРЭ	253
Границы роста государственных доходов и государственной собственности	254
Границы регулирования при помощи самофинансирования	254
Выводы	257
Термины и понятия	258
Вопросы для самопроверки	258

ГЛАВА 16. БЮДЖЕТ И НАЛОГИ

1. Государственные финансы. Структура государственного бюджета	259
--	-----

Бюджет и внебюджетные фонды	259
Понятие государственного бюджета	260
Статьи государственного бюджета ..	260
Бюджетные расходы	261
Проблема сбалансированности госбюджета	262
Государственный долг	263
Проблема внешнего долга	264
2. Налоги	265

Сущность налога и налоговой системы	265
Виды и группы налогов	265
Основные налоги	266
Местные и центральные налоги	268
Налоговое бремя	269
Структура налогообложения	269

3. Принципы и механизм налогообложения	270
Принципы налогообложения	270

Налоговая база. Налоговые льготы ..	271
Налоговая ставка и ее виды	272
Проблемы сбора налогов	272
4. Функции налогов	273

Социальная функция налогов	273
Налоги как средство государственного регулирования	274
Международные аспекты налогообложения	276
Двойное налогообложение	277
Гармонизация налоговых систем	277
Выводы	278
Термины и понятия	278
Вопросы для самопроверки	279

ГЛАВА 17. ДОХОДЫ И ПОЛИТИКА ДОХОДОВ

1. Доходы и их виды	279
Понятие дохода в теории факторов	279
Номинальные и реальные доходы ...	280
Рента	281
Процент	281
Предпринимательский доход (прибыль)	281

2. Доходы от неформальной (теневой) экономики	282
Формы теневой экономики	282
Доходы от теневой экономики	282
Оценка масштабов теневой экономики	283

3. Государственная политика доходов	284
Регулирование доходов	285
Социальное партнерство	286

4. Политика доходов в условиях инфляции	286
Индексы розничных цен	286
Индексация доходов	288
Поддержка беднейших слоев населения	289

5. Проблема дифференциации доходов	290
Дифференциация заработной платы	291
Завышена или занижена заработная плата в России?	292

6. Современные формы оплаты труда	293
---	-----

Изменения в конкретных формах оплаты труда	293
Воздействие политики доходов на функционирование фирмы	294
Выводы	295
Термины и понятия	295
Вопросы для самопроверки	296

ГЛАВА 18. ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

1. Деньги	296
Сущность денег	296
Сколько нужно денег?	297
Что понимается под деньгами?	298
2. Кредит	300
Ссудный капитал и кредит	300
Формы кредита	300
Функции кредита	302
Кредитная система	303
Функции центрального банка	303
Коммерческие банки	305
Специализированные кредитно- финансовые институты (кредитные организации)	305
3. Банковские операции	306
Сущность пассивных операций	306
Депозитные операции	307
Сущность активных операций	308
Особенности банковского кредитования	309
Фондовые операции банков	310
Банковские услуги	311
Взаимосвязь банковских операций	312
Особенности банковской системы России	312
4. Денежно-кредитная политика	314
Основные направления денежно- кредитного регулирования	314
Общие и селективные методы денежно-кредитной политики	315
Современные тенденции в денежно-кредитной политике	316
Выводы	317
Термины и понятия	318
Вопросы для самопроверки	318

ГЛАВА 19. ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

1. Денежный рынок и рынок капиталов	319
Структура финансового рынка	319

Государство и финансовый рынок	320
2. Рынок ценных бумаг	321
Виды ценных бумаг	321
3. Облигации и акции	322
Типы облигаций	322
Акции	324
Величина дивиденда. Доход на акцию	325
Виды акций	325
4. Фондовая биржа	326
Посредничество. Модели посредничества	326
Понятие фондовой биржи	327
Биржевые системы	328
Члены биржи и ее статус	328
Участники биржи	330
Модели фондовой биржи	330
Роль биржи	331
5. Виды операций на рынке ценных бумаг	331
Касовые и срочные операции	332
Поручения на проведение биржевых операций	332
Оформление операций с ценными бумагами	333
Купля-продажа ценных бумаг	334
6. Как читать биржевые индексы и котировки?	335
Биржевые индексы	335
Биржевые котировки	336
Выводы	339
Термины и понятия	340
Вопросы для самопроверки	340

РАЗДЕЛ IV. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГЛАВА 20. КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

1. Варианты перехода от административно-командной к рыночной экономике	342
--	-----

Этапы кризиса административно-командной экономики	342
Что понимается под рынком в постсоциалистических странах.....	343
Главные задачи перехода рыночной экономики.....	343
Варианты перехода к рыночной экономике.....	344
2. Эволюционный путь к рыночной экономике	345
Идея реформы к Китае	345
Достигнутые результаты	346
Реформа цен	346
Противоречия реформы.....	347
Почему в России оказался невозможным эволюционный переход к рыночной экономике?....	347
3. Основные черты метода шоковой терапии.....	348
Финансово-экономическая стабилизация	348
Институциональные преобразования	350
Результат первого этапа реформ в России.....	351
4. Особенности переходной экономики в России.....	351
Рекомендации Кейнса в переходной экономике: подход и применение	351
Директивность и экономические рычаги	352
Совокупный эффективный спрос ...	353
Макроэкономические процессы в постсоциалистической экономике ..	353
Парадокс депрессии и гиперинфляции	354
Корни кризиса в России	355
Политизация проблем переходного периода.....	356
Недостаточное совокупное эффективное предложение.....	357
Программа переходного периода	359
Выводы	360
Термины и понятия	361
Вопросы для самопроверки	361

ГЛАВА 21. ПЕРЕСТРОЙКА ОТНОШЕНИЙ

СОБСТВЕННОСТИ

1. Собственность в системе экономических отношений	362
Собственность, ее сущность и формы	362
Достоинства и недостатки господства госсобственности	363
Собственность и экономические интересы	364
2. Правовые аспекты собственности в рыночной экономике	365
Фундаментальность проблемы	365
Как право собственности воздействует на рынок	366
Стимулирующий эффект	367
Эффект накопления капитала	367
Эффект гибкости	368
Эффект гордости	368
Какие права собственности нужны?	368
Право собственности и современное хозяйственное предприятие	370
3. Трансформация собственности — стержень экономической реформы в СНГ.....	371
От монополизма к плюрализму форм собственности.....	371
Госсобственность в переходный период	371
Организационно-правовые формы собственности	372
4. Пути и модели приватизации.....	374
Проблема выбора.....	374
Опыт Западной Европы и США	374
Опыт Восточной Европы.....	375
Российские модели приватизации ..	376
Выводы	378
Термины и понятия	379
Вопросы для самопроверки	379

ГЛАВА 22. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

1. Экономическое равновесие: сущность и предпосылки.....	380
Что такое равновесие в экономике.	380
Взаимодействие рынков как фактор равновесности.....	380
Условия общего равновесия в экономике.....	381
Теория равновесия и практика управления.....	382
Равновесие в статике и динамике...	383
Восстановление равновесности в системе дефицита.....	383
2. Рыночное равновесие в переходной экономике	385
Решение проблемы равновесности.	385
Государственное регулирование в период стабилизации	386
Переход к равновесности через углубление неравновесности	388
Проблемы сходны, а методы специфичны	389
Выводы	389
Термины и понятия	390
Вопросы для самопроверки	390

ГЛАВА 23. ПРЕДПРИЯТИЕ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

1. Предприятие и общая концепция реформы.....	391
Предприятие — основная ячейка реформы.....	391
Роль приватизации.....	392
Проблема цен	393
Госсектор в переходный период	394
2. Предприятие: конфликт и согласование интересов	395
Социальные проблемы	395
Интересы собственника.....	395
Интересы менеджера	396
Интересы наемного работника	396
Коллективно-долевая собственность	397
3. Предприятие: возможности развития.....	399

Последствия массового акционирования и приватизации.....	399
Проблема труда и капитала	400
Ваучерная приватизация	401
Финансовая стабилизация и структурные преобразования	402
4. Инфраструктура профессиональной поддержки предприятий: консалтинг, аудит, трейнинг ...	403
Способы консультирования.....	404
Консультирование по управлению (менеджмент-консалтинг).....	405
Аудит и бухгалтерское консультирование	405
Юридическое консультирование	406
Консультации по организации производства и реализации.....	406
Консультирование по другим вопросам	407
Профессиональная поддержка предприятий в России	408
Выводы.....	409
Термины и понятия	410
Вопросы для самопроверки	411

РАЗДЕЛ V. ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО РЫНКА

ГЛАВА 24. УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И ЕЕ УЧАСТИЯ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1. Экономический потенциал..	412
Особенности международных сопоставлений ВВП/ВНП	412
Национальное богатство страны	414
2. Уровень экономического развития	415
Показатели уровня экономического развития	415
ВВП/ВНП на душу населения.	
Отраслевая структура национальной экономики.....	415
Производство основных видов продукции на душу населения	416

Уровень и качество жизни населения.....	416
Показатели экономической эффективности.....	417
3. Уровень участия страны в мировом хозяйстве.....	419
Активность в мировой торговле.....	419
Показатели вывоза капитала.....	419
Выводы.....	420
Термины и понятия.....	420
Вопросы для самопроверки.....	421

ГЛАВА 25. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Классическая теория международной торговли.....	421
Неоклассические теории международной торговли.....	422
Недостатки теории сравнительных преимуществ.....	423
Модель Хекшера — Олина.....	424
Парадокс Леонтьева.....	426
Развитие модели Хекшера — Олина.....	426
Неотехнологические теории международной торговли.....	427
Модель технологического разрыва.....	428
Выводы.....	431
Термины и понятия.....	431
Вопросы для самопроверки.....	431

ГЛАВА 26. ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ И КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ

Валюты и их виды.....	432
Конвертируемость.....	433
Валютный рынок.....	433
Валютные курсы.....	434
Динамика валютных курсов.....	437
Факторы, определяющие валютные курсы.....	439
Паритет покупательной способности.....	439
Торговый баланс и баланс текущих операций.....	440
Различия в процентных ставках и денежно-кредитная политика.....	441
Валютная политика.....	442
Выводы.....	443
Термины и понятия.....	443
Вопросы для самопроверки.....	444

ГЛАВА 27. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ

1. Понятие и формы международного движения капиталов. Масштабы, динамика и география этого процесса.....	444
Сущность движения капиталов.....	444
Формы движения капиталов.....	445
Прямые и портфельные инвестиции.....	446
Масштабы, динамика и география международного движения капиталов.....	447
2. Теории международного движения капиталов.....	449
Неоклассическая теория.....	449
Неокейнсианская теория.....	451
Марксистская теория и ее эволюция.....	451
Современные концепции ТНК.....	452
Модель монополистических преимуществ.....	453
Модель жизненного цикла продукта.....	453
Марксистская модель.....	454
Эклектическая модель.....	454
3. Механизм прямых инвестиций.....	455
Мотивы предпринимательства за рубежом.....	455
Механизм подготовки и осуществления прямых инвестиций.....	456
4. Инвестиционный климат и инвестиционные риски.....	457
Понятие инвестиционного климата.....	457
Понятие инвестиционных рисков и их оценка.....	458
Учет рисков.....	459
5. Россия в международном движении капиталов.....	460
Особенности ввоза капитала в Россию.....	460
Особенности вывоза капитала из России.....	461
Выводы.....	461
Термины и понятия.....	462
Вопросы для самопроверки.....	462

ГЛАВА 28. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

1. Сущность и содержание платежного баланса	463
Понятие платежного баланса и основные принципы его составления	463
Схема составления платежного баланса	464
Анализ статей текущего платежного баланса	466
Анализ статей баланса движения капиталов	467
Анализ статей итогового баланса	468
Сальдо платежного баланса и их измерение	468
2. Регулирование платежного баланса	471
Воздействие платежного баланса на внутри- и внешнеэкономическое положение страны	471
Теории платежного баланса	471
Методы государственного регулирования платежного баланса	473
3. Расчетный баланс	475
Понятие расчетного баланса	475
4. Платежный и расчетный балансы России	476
Особенности составления платежного баланса России	476
Состояние платежного баланса России в начале 90-х гг.	476
Расчетный баланс	478
Выводы	479
Термины и понятия	479
Вопросы для самопроверки	479

ГЛАВА 29. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

1. Понятие, содержание и факторы интеграции	480
---	-----

Содержание и формы международной экономической интеграции	480
Факторы, определяющие интеграционные процессы	482
2. Международное производственное сотрудничество	482
Этапы и факторы производственного сотрудничества	483
Международное научно-техническое сотрудничество	484
3. Главные интеграционные группировки мира	485
ЕС как наиболее зрелая интеграционная группировка	485
Система управления ЕС	486
Правовая основа ЕС	487
Финансы и бюджет ЕС	488
Структурная политика ЕС	489
Совместная научно-техническая политика	489
Единый европейский акт и процесс его реализации	490
ЕАСТ и формирование европейского экономического пространства	490
Политика ЕС в отношении стран Восточной Европы и СНГ	491
Особенности интеграции в Североамериканском регионе	491
Тихоокеанское сообщество	492
4. Экономическая интеграция между бывшими союзными республиками	493
Концепции формирования единого экономического пространства	493
Выводы	494
Термины и понятия	494
Вопросы для самопроверки	495
ГЛОССАРИЙ	496

Предисловие

Эта книга написана коллективом авторов, среди которых — профессора и преподаватели Всероссийской академии внешней торговли, работники российских научно-исследовательских институтов, а также профессора американских вузов. Всех их объединила одна цель — дать читателю учебник, который помог бы ему разобраться в актуальных теоретических и прикладных проблемах экономики.

Учебник адресован прежде всего читателям, уже имеющим определенную теоретическую подготовку и некоторый опыт хозяйственной работы в нарождающейся рыночной экономике и желающим расширить свои знания. После характеристики в разделе 1 основ рыночного хозяйства, типов экономических систем и современных направлений и школ экономической теории в последующих двух разделах анализируются прежде всего те проблемы микро- и макроэкономики, с которыми чаще всего приходится сталкиваться в повседневной хозяйственной жизни.

Особого внимания заслуживают два последних раздела — о проблемах переходного периода и внешнего рынка. Вероятно, этот учебник — один из первых в России, где есть не просто главы, а целые разделы по двум важным для нашей экономики группам проблем. Авторы описывают здесь не только теоретическую сторону этих вопросов, но и дают читателю ориентиры для использования теории в хозяйственной практике.

Наконец, нужно отметить, что учебник подготовлен на базе уже читаемого во Всероссийской академии внешней торговли курса «Теоретическая и прикладная экономика» и поэтому вобрал в себя замечания и пожелания, которые высказывали слушатели ВАВТ. Но мы будем признательны всем читателям, которые поделятся с авторами своими мнениями и замечаниями по этой книге, направив их в издательство БЕК, которому мы признательны за публикацию этого исследования.

Проф. С. И. Долгов, ректор ВАВТ

Москва, июнь 1994 г.

Введение

Существует разветвленная система наук, которые изучают экономическую жизнь общества. Это и наука об общих законах экономического развития, и отраслевые экономические науки, и науки об истории народного хозяйства и экономической мысли.

Теоретическая и прикладная экономика — это своеобразный синтез, но не всех экономических наук, а тех их направлений, которые особенно актуальны для познания и регулирования важнейших процессов хозяйственной жизни. В русском языке для названия этой науки можно использовать и более короткий термин — «экономика», или, как принято на Западе, «Экономикс».

Содержание теоретической и прикладной экономики составляют:

— выяснение законов экономического развития, т. е. тех основ, которые изучаются и традиционной политической экономией;

— анализ механизма функционирования экономических систем (в том числе международных аспектов этого механизма), в особенности изучение методов деятельности народного хозяйства в целом и отдельной фирмы, предприятия;

— разработка принципов экономической политики.

Такое обилие и сложность проблем требуют определенной классификации разделов данной науки и последовательности их изложения и изучения в соответствии с ее внутренней логикой.

Структура изложения

Вероятно, прежде чем обращаться к конкретному изучению экономики, полезно получить хотя бы общее представление о магистральном развитии экономической мысли. Экономические воззрения возникли в глубокой древности. Человеческий разум постепенно осознавал процессы и закономерности хозяйственной жизни, познавал их причины. От примитивных взглядов до подлинно научных теорий — таков трудный путь познания сути экономических процессов, явлений, тенденций. При этом одна теория, одна школа сменяла другую, вступали в противоборство различные концепции, внося, как правило, какие-то рациональные зерна в общий кладезь экономической мудрости. Процесс познания и сейчас не завершен, поэтому можно считать себя сознательным субъектом хозяйственной деятельности, лишь познакомившись, хотя бы в общих чертах, с основными направлениями экономических теорий как прошлого, так и настоящего.

Вот почему открывает книгу раздел «Основы рыночного хозяйства», в котором сжато рассматриваются основные черты экономических систем (прежде всего для того, чтобы понять, чем рыночная система отличается от других), дается представление о сущности и законах рыночного хозяйства, характеризуются важнейшие направления и школы рыночных теорий.

Анализ проблем теоретической и прикладной экономики обычно ведется по разделам «Микроэкономика» и «Макроэкономика». Анализ микроэкономики и макроэкономики в определенной последовательности позволяет получить более или менее цельное представление об экономической жизни общества.

В микроэкономике рассматриваются проблемы, касающиеся преимущественно первичных единиц — предприятий, фирм, отраслей и рынков. Здесь изучаются и анализируются спрос, издержки, определяется рациональный объем производства, рассматривается организация заработной платы, использование прибыли, основы инвестиционной политики фирмы, поддержание высокого технического уровня производства и др.

На макроэкономическом уровне исследуются вопросы, относящиеся к экономике страны в целом. Здесь наиболее важное значение имеет выяснение проблем воспроизводства, определение условий макроэкономического равновесия. В этом разделе дается оценка роли и средств государственного регулирования экономики, исследуются проблемы экономического роста и структурных изменений, управления денежным обращением, кредитом, бюджетом и налогами, доходами и расходами населения. В результате читатель получает представление о принципах и механизме реализации экономической политики страны.

Россия и другие республики бывшего СССР, государства Восточной Европы и еще целый ряд стран находятся в процессе перехода от административно-командной системы к рыночной экономике. На этом этапе появляются свои характерные процессы, явления, закономерности. О них идет речь в разделе «Проблемы перехода к рыночной экономике».

В условиях быстро растущих микрохозяйственных связей и все более усиливающейся зависимости национального хозяйства от хозяйства мирового теоретическая и прикладная экономика не может обойтись без анализа проблем мирового рынка. Эти вопросы выделяются в специальный раздел «Проблемы внешнего рынка»; в нем рассматриваются вопросы методики определения степени участия страны в мировом хозяйстве, излагаются теории внешней торговли, вопросы международного движения капиталов, интеграции, платежного баланса.

Такая логика изложения теоретической и прикладной экономики положена в основу предлагаемого пособия, изучение которого поможет формированию достаточно целостного представления о хозяйственном развитии на всех его уровнях.

Принципы теоретической и прикладной экономики

Начинать изучение любой науки следует с усвоения ее принципов и методов. Один из главных принципов экономики — *взаимодействие теории и практики*. Теория — результат рационального мышления, познания законов и закономерностей экономического развития.

Теория является необходимым условием для выработки грамотных решений о направлениях использования материальных ресурсов, о реализации товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Овладение экономической теорией расширяет кругозор, воспитывает экономическое мышление, облегчает путь к достижению делового успеха.

Вместе с тем без теснейшей связи с практикой теория теряет ценность. Именно практика формирует социальный заказ на теоретические исследования, дает пищу для научного анализа и, наконец, выносит справедливый и неопровержимый приговор любой теории.

Практическая задача преодоления тяжчайшего в истории капитализма мирового экономического кризиса побудила Дж. М. Кейнса создать теорию глубокого внедрения государственных регулирующих рычагов в рыночную экономику. Необходимость перехода от поверженной экономики гитлеровского рейха к чему-то новому дала толчок к разработке модели «социального рыночного хозяйства». И в нашей стране прежде всего реальная действительность показала, что административно-командная система исчерпала себя. И тогда возникла задача теоретической разработки проблем перехода от планово-централизованной экономики к рынку в конкретных условиях России и других бывших советских республик. Эта задача, еще далеко не решенная, является могучим стимулом к развитию теоретической мысли.

Другим ключевым принципом теоретической и прикладной экономики является *единство микро- и макроанализа*. Казалось бы, практическая функция экономической науки сводится к рекомендациям относительно того, как наиболее удачно вписаться в рыночные отношения, добиться высоких

результатов в бизнесе. Лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Самуэльсон называет три центральные проблемы, общие для всех хозяйств:

1. Что должно производиться и в каких количествах?

2. Как будут производиться товары, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены?

3. Для кого предназначаются производимые товары¹?

Можно ли сказать что на эти вопросы может дать ответ микроэкономика? На первый взгляд, да, поскольку микроэкономика как раз и вырабатывает рекомендации в области практической деятельности фирм, предприятий.

Но при более глубоком подходе к анализу хозяйственной деятельности обнаруживается, что исчерпывающие ответы на поставленные П. Самуэльсоном вопросы отыскать невозможно без учета макроэкономической информации. В самом деле, определить, что и в каких количествах производить, можно только в том случае, если известны потребности всего общества, если учтена сложившаяся динамика общественного производства и ее перспективы. Не менее важно располагать сведениями об имеющихся в обществе факторах роста, их комбинации, о социальной, отраслевой и воспроизводственной структуре экономики, иметь представление о степени сбалансированности народного хозяйства, о величине доходов и расходов населения и т. д.

И наконец, еще один принцип — *реального историзма*. Суть его в том, что законы экономики действуют далеко не однозначно в различных исторических условиях. Скажем, законы рынка властвуют там, где происходит товарный обмен. Но невозможно подводить под общий знаменатель те рыночные отношения, которые существовали тысячи лет тому назад, и те, которые утвердились в современной рыночной экономике.

Особенно важно учитывать реальную экономическую ситуацию, которая свойственна странам, совершающим трудный переход от планово-централизованной системы к системе рыночной. Скажем, надо различать, как действуют экономические системы в условиях сложившейся конкурентной среды и в условиях далеко не преодоленного монополизма.

Возьмем, к примеру, свойственный рыночному хозяйству механизм предложения. Суть его в том, что с понижением спроса на какой-то продукт не только усиливается стимул к сокращению его производства, но и создаются условия для снижения цен на него, что соответствует интересам потребителя. Совсем другое часто происходит в России. При сохраняющемся монополизме производство может сокращаться, но цены растут. Кроме того, резкое сокращение производства может создавать дефицит, а следовательно, и возможность дальнейшего повышения цен.

Все это означает, что только при учете реальной исторической обстановки, специфики экономической ситуации возможен правильный анализ процессов и явлений хозяйственной жизни.

Методы теоретической и прикладной экономики

Теоретическая и прикладная экономика имеет свои, характерные для этой науки методические приемы. Отметим в их числе *метод сравнитель-*

¹ Самуэльсон П. Экономика. Т. 1; М., 1992. С. 15.

ного анализа. Он состоит в сопоставлении частных и обобщающих экономических показателей с целью выявления наилучших результатов.

Любой предприниматель обязан сопоставлять затраты своей фирмы с затратами конкурентов, сравнивать различные альтернативные варианты в своей деятельности. Что выгоднее, установить высокую норму налогообложения прибыли предприятий для формирования централизованного инвестиционного фонда или, уменьшив ее, дать возможность предприятиям самим расширить объем инвестиционной деятельности? Хорошо известный подход «затраты—результаты» тоже, по существу, основан на методе сравнительного анализа.

Широко используется в экономике *метод графических изображений*. Он хорошо помогает воспринимать соотношение между различными экономическими показателями, оценивать их «поведение» под влиянием изменений экономической ситуации.

Примером может служить кривая Лаффера, отражающая зависимость бюджетных доходов от налоговых ставок (гл. 2, рис. 2.4)¹. Метод графических изображений очень удобен для микроанализа.

Раздел I.

ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Задача этого раздела — дать характеристику экономическим системам и их вариантам (моделям), напомнить сущность строящейся в России рыночной экономики, но главное — рассказать о современных направлениях и школах экономической теории.

Глава 1. Экономические системы и их сущность

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм, представляет собой *экономическую систему* этого общества. Поняв суть системы, можно понять многие закономерности хозяйственной жизни общества.

1. Типы и модели экономических систем

Элементы экономической системы

Основными элементами экономической системы являются социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и

¹ Метод графических изображений имеет особенность: экономисты часто меняют принятый порядок расположения независимых и зависимых переменных и помещают зависимую переменную на ось абсцисс, а независимую — на ось ординат, как, например, в случае с кривой Лаффера.

результаты хозяйственной деятельности, организационные формы хозяйственной деятельности; хозяйственный механизм, т. е. способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне; конкретные экономические связи между хозяйственными субъектами.

В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство, — рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм) и две нерыночные системы — традиционная и административно-командная. В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов.

Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем.

Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)

Хотя эта система сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX в. — в первых десятилетиях XX в. (в разных странах по-разному), однако очень многие ее элементы вошли в современную рыночную систему.

Отличительными чертами этой экономической системы являлись: частная собственность на инвестиционные ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и товара.

Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная свобода всех участников экономической деятельности, не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника.

Решающим условием экономического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал. Был достигнут новый уровень развития «человеческого фактора», главной производительной силы общества. Наемный работник и капиталист-предприниматель выступали как юридически равноправные агенты рыночных отношений. Понятие «свободный наемный работник» предполагает право свободного выбора покупателя рабочей силы, места ее продажи, т. е. свободу передвижения в пределах рынка труда. Подобно всякому товаровладельцу, реализовавшему свой товар и получившему за него деньги, наемный работник обладал свободой выбора предметов и способов удовлетворения потребностей. Обратной стороной свободы выбора стала личная ответственность за поддержание рабочей силы в нормальном состоянии, за правильность принятого решения, за соблюдение условий трудового соглашения.

Каков механизм решения фундаментальных задач экономического развития в рассматриваемой экономической системе? Они решаются опосредованно, через цены и рынок. Колебание цен, их более высокий или низкий уровень служат индикатором общественных потребностей. Ориентируясь на конъюнктуру рынка, уровень и динамику цен, товаропроизводитель самостоятельно решает проблему распределения всех видов ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом на рынке.

Предприниматели стремятся получать все больший доход (прибыль), предельно экономно использовать естественные, трудовые и инвестиционные ресурсы и максимально широко реализовывать такой ресурс, как свои творческие и организационные (так называемые предпринимательские) способности в избранной ими сфере деятельности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности.

Современная рыночная экономика (современный капитализм)

По сравнению со всеми предшествующими рыночная система оказалась наиболее гибкой: она способна перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям.

Во второй половине нынешнего столетия, когда широко развернулась научно-техническая революция и стала особенно быстро развиваться производственная и социальная инфраструктура, государство стало намного активнее воздействовать на развитие национальной экономики. В связи с этим изменился хозяйственный механизм, организационные формы хозяйственной деятельности и экономические связи между хозяйствующими субъектами (табл. 1.1).

Таблица 1.1.

Некоторые отличия современного капитализма от чистого капитализма

Основные черты	Капитализм XVIII—XIX вв.	Капитализм второй половины XX в.
Масштабы обобществления производства	Обобществление производства в рамках предприятия	Обобществление и огосударствление части хозяйства в национальном и интернациональном масштабах
Преобладающая форма собственности	Экономическая деятельность единоличных предпринимателей-капиталистов	Экономическая деятельность на базе коллективной частной и государственной собственности
Регулирование экономики	Саморегулирование индивидуальных капиталов на основе свободного рынка при слабом вмешательстве государства	Активное государственное регулирование национальной экономики для стимулирования потребительского спроса и предложения, предотвращения кризисов и безработицы и т. д.
Социальные гарантии	Социальная незащищенность граждан в случаях безработицы, болезни и старости	Создание государственных и частных фондов социального страхования и социального обеспечения

В развитой рыночной экономике существенные изменения претерпевает хозяйственный механизм. Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в виде маркетинговой системы управления. В то же время на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики.

Планомерность выступает как средство активного приспособления к требованиям рынка. В результате и ключевые задачи экономического развития получают новое решение. Так, вопрос об объеме и структуре производимой продукции решается на основе маркетинговых исследований в

рамках фирм, а также анализа приоритетных направлений НТП, прогноза развития общественных потребностей на макроуровне. Прогноз рынка позволяет заблаговременно сокращать выпуск устаревающих товаров и переходить к качественно новым моделям и видам продукции. Маркетинговая система управления производством создает возможность еще до начала производства приводить индивидуальные затраты компаний, выпускающих основную массу товаров данного вида, в соответствие с общественно необходимыми затратами.

Государственные отраслевые и общенациональные программы (планы) также оказывают существенное влияние на объем и структуру производимых товаров и услуг, обеспечивая их большее соответствие изменяющимся общественным потребностям.

Задача использования ресурсов решается в рамках крупных компаний на основе стратегического планирования с учетом наиболее перспективных отраслей. В то же время перераспределение ресурсов на развитие новейших отраслей происходит за счет бюджетных ассигнований, государственных общенациональных и межгосударственных программ, проведения НИОКР в приоритетных направлениях НТР. Например, в настоящее время реализуются общеевропейские программы «Эврика», «Эсприт» и др.

Наконец, задача распределения созданного валового национального продукта решается не только на основе традиционно сложившихся форм, но и дополняется выделением все больших ресурсов как крупными компаниями, так и государством для вложений в развитие «человеческого фактора»: финансирование систем образования, в том числе переподготовки работников различной квалификации, совершенствование медицинского обслуживания населения, социальные нужды.

На социальное обеспечение, реализацию многочисленных программ «борьбы с бедностью» в настоящее время направляется не менее 30—40 % всех государственных бюджетных ассигнований в развитых странах с рыночной экономикой.

В то же время крупные фирмы заботятся о своих сотрудниках, стремясь активизировать работу персонала, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить конкурентоспособность фирмы.

Традиционная система

В экономической слаборазвитых странах существует традиционная экономическая система. Этот тип экономической системы базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладности экономики.

Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. Сохраняются в ряде стран натурально-общинные формы, основанные на общинном коллективном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта. Огромное значение имеет мелкотоварное производство. Оно основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельца. В странах с традиционной системой мелкое товарное

производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике.

В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике рассматриваемых стран часто играет иностранный капитал.

В жизни общества преобладают освященные веками традиции и обычаи, религиозные и культурные ценности, кастовое и сословное деление, сдерживая социально-экономический прогресс.

Решение ключевых экономических задач имеет специфические особенности в рамках различных укладов. Для традиционной системы характерна такая особенность — активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказание социальной поддержки беднейшим слоям населения.

Административно-командная система (централизованно-плановая, коммунистическая)

Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

В последние годы многие отечественные и зарубежные экономисты в своих работах попытались дать ее обобщенную характеристику¹.

Характерными чертами административно-командной системы являются общественная (а в реальности государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм административно-командной системы имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра — высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Во-вторых, государство полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

При чрезмерной централизации исполнительной власти развивается бюрократизация хозяйственного механизма и экономических связей. По своей природе бюрократический централизм не способен обеспечить рост эффективности хозяйственной деятельности. Дело здесь прежде всего в том, что полное огосударствление хозяйства вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополизмом дефицитной экономики характерно отсутствие нор-

¹ См., например: *Корнаш Я.* Дефицит. М., 1990; *Гайдар Е.* Экономические реформы и иерархические структуры. М., 1990.

мальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности народного хозяйства.

В странах с административно-командной системой решение общеэкономических задач имело свои специфические особенности. В соответствии с господствовавшими идеологическими установками задача определения объема и структуры продукции считалась слишком серьезной и ответственной, чтобы передать ее решение самим непосредственным производителям — промышленным предприятиям, колхозам и совхозам.

Поэтому структура общественных потребностей определялась непосредственно центральными плановыми органами. Однако поскольку детализировать и предвидеть изменение общественных потребностей в таких масштабах принципиально невозможно, эти органы руководствовались преимущественно задачей удовлетворения минимальных потребностей.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей, в соответствии с заранее выбранными как «общественные» целями и критериями, на основе централизованного планирования. Значительная часть ресурсов в соответствии с господствовавшими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами посредством повсеместно применяемой тарифной системы, а также централизованно утверждаемых нормативов средств в фонд заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда.

Отличительной особенностью распределения продукции в административно-командной системе являлось привилегированное положение партийно-государственной элиты.

Нежизнеспособность этой системы, ее невосприимчивость к достижениям НТР и неспособность обеспечить переход к интенсивному типу экономического развития сделали неизбежным коренные социально-экономические преобразования во всех бывших социалистических странах. Стратегия экономических реформ в этих странах определяется законами развития мировой цивилизации.

Модели в рамках систем

В каждой системе существуют свои национальные модели организации хозяйства, так как страны отличаются историей, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Так, в административно-командной системе существовали советская модель, китайская и др. В современной капиталистической системе также существуют различные модели. Отметим наиболее известные из них.

Американская модель построена на системе всемерного поощрения предпринимательской активности, обогащения наиболее активной части населения. Малообеспеченным группам создается приемлемый уровень жизни за счет частичных льгот и пособий. Задача социального равенства здесь вообще не ставится. Эта модель основана на высоком уровне производительности труда и массовой ориентации на достижение личного успеха.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня заработной платы) от роста производительности труда. За счет этого достигается снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расслоению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны.

Шведская модель отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев населения. Здесь в руках государства находится всего 4 % основных фондов, зато доля государственных расходов была в 80-х гг. на уровне 70 % ВВП¹, причем более половины из этих расходов направлялось на социальные цели. Естественно, это возможно только в условиях высокой нормы налогообложения. Такая модель получила название «функциональная социализация», при которой функция производства ложится на частные предприятия, действующие на конкурентной рыночной основе, а функция обеспечения высокого уровня жизни (включая занятость, образование, социальное страхование) и многих элементов инфраструктуры (транспорт, НИОКР) — на государство.

Социальное рыночное хозяйство ФРГ. Эта модель сформировалась на основе ликвидации концернов гитлеровских времен и предоставления всем формам хозяйства (крупным, средним, мелким) возможности устойчивого развития. При этом особам покровительством пользуются так называемые миттельштанд, т. е. мелкие и средние предприятия, фермерские хозяйства. Государство активно влияет на цены, пошлины, технические нормы.

Какая система существует сейчас в России?

В России в последние годы начали осуществляться экономические реформы, связанные с переходом к рыночным отношениям, демонополизацией экономики, разгосударствлением и приватизацией собственности, т. е. с возникновением системы современной рыночной экономики.

Однако в настоящее время в России существует эклектическая экономическая система, состоящая из элементов административно-командной системы, рыночной экономики эпохи свободной конкуренции и современной рыночной системы. В бывших советских азиатских республиках к этому конгломерату добавляются еще и элементы традиционной системы.

Назвать существующие в России имущественные отношения и организационные формы экономической системой (пусть и эклектической) можно только условно. Отсутствует важная особенность системы — ее относительная стабильность. Ведь в хозяйственной жизни России все находится в движении, имеет переходный характер.

Этот переход, судя по всему, растягивается на десятилетия, и с этой точки зрения переходная (от административно-командной к современной рыночной) экономика может быть названа системой.

¹ ВВП — валовой внутренний продукт; ВВП — валовой национальный продукт (см. гл. 11).

В пользу термина «переходная система», или «экономика переходного периода», говорит и то, что у этой системы уже есть немало моделей (восточноевропейская, прибалтийская, среднеазиатская). В своеобразных формах эта переходная система существует в КНР и Вьетнаме. Перспективы формирования высокоэффективного механизма хозяйственного управления в нашей стране связаны с освоением и использованием всего того положительного, что выработала отечественная и мировая практика в этой области.

Окончательный выбор конкретной модели переходной системы и тем более модели современной рыночной экономики в России будет в конечном счете определяться соотношением политических сил в стране, характером проводимых преобразований, масштабами и эффективностью поддержки реформ международным сообществом, а также историческими традициями.

2. Сущность и функции рынка

Опыт показал, что современная рыночная система лучше, чем другие, приспособлена для использования достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства и в конечном счете для более полного удовлетворения потребностей общества. Лежащий в основе этой системы рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности.

Сущность рынка

Можно дать несколько определений рынка:

Рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.

Рынок — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, иными словами, отношение спроса и предложения.

Рынок — это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая между собой производителей и потребителей продукции.

Углубленное понимание категории «рынок» требует учета его места во всей системе общественного воспроизводства.

Эта система включает в себя четыре сферы экономической деятельности: 1) производство, 2) распределение, 3) обмен, 4) потребление.

Хотя конечной, естественной целью экономической жизни является потребление, важнейшей сферой экономики является производство. Без его развития не может быть никакого рынка, именно производство рождает товарную массу. В изменении производственной сферы — ключ ко всем изменениям в других сферах экономики. Это особенно важно для формирования рыночных отношений там, где их еще нет. Если начинать с реформации обращения и не добиваться сначала крупных производственных результатов, то никакого рынка не возникнет.

Однако между производством и потреблением находятся и другие сферы. За производством следует распределение, т. е. система, определяющая, кому достанутся непосредственные результаты производства, кто станет собственником произведенной продукции. Распределение играет огромную

роль в складывании социальных отношений между людьми, в определении материального положения различных слоев общества.

Но распределение — это не только следствие производства. От того, как распределяются результаты труда, во многом зависит эффективность производственного процесса.

Хотя обмен занимает третье место в иерархии сфер экономики, он, подобно распределению, оказывает сильное обратное воздействие на производство. Это становится наглядным при рассмотрении функций рынка, о которых будет сказано ниже. Во всяком случае, сфера обмена играет огромную роль во всей системе общественного хозяйства, а поэтому и развитие рынка как совокупности отношений товарного обмена приобрело чрезвычайную историческую значимость.

Часто говорят, что рынок — одно из величайших достижений цивилизации. Это правильно, однако следует помнить, что возникновение и становление рынка — это не результат достижений разума, а следствие очень длительного исторического развития.

Условия возникновения рынка

Каковы же исторические условия, сделавшие рынок объективно необходимым?

Первое условие — общественное разделение труда, возникшее в глубокой древности. История знает ряд крупных ступеней общественного разделения труда. Первая из них — отделение скотоводства от земледелия, вторая — выделение ремесла как самостоятельной отрасли, третья — возникновение купечества. Затем стали дробиться отрасли, углублялась специализация отдельных производств. Этот процесс бесконечен, он объективно связан с ростом производительности труда.

Разделение труда с неизбежностью требует обмена. Уже древние скотоводы нуждались в продуктах земледелия, а земледельцы отнюдь не были вегетарианцами. Обмен все более расширялся. Сначала он шел лишь внутри общины, затем возник межобщинный обмен. Первоначально он имел примитивные формы.

По наблюдениям этнографов, на о. Калимантан и в районах нынешней Малайзии это происходило так. «Продавцы», положив свои продукты для обмена, удалялись, дабы дать возможность «покупателям» подойти и посмотреть их. Если «покупатели» хотели приобрести предложенные им предметы, они оставляли свои и удалялись. Тогда возвращались «продавцы» и в случае согласия забирали оставленные предметы, взамен оставив свои.

Здесь мы имеем перед собой зародыш бартера — одной из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка. Ведь интересы «покупателя» и «продавца» могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось.

Развитие обмена привело к появлению денег, которое расширило стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т. е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позво-

ляющего получить взамен десятки других нужных для него предметов. Иными словами, появилось производство на рынок, для удовлетворения потребностей других людей.

Второе условие складывания рыночных отношений — это экономическая обособленность производителей. Товарный обмен обязательно предполагает стремление к эквивалентности. Никто не хочет проиграть, т. е. хочет получить взамен своего товара эквивалентное количество другого. А такое стремление возникает на основе экономической отграниченности, обособленности интересов. Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную собственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные — с государственным участием и т. д.).

Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходимо и *третье условие* — самостоятельность производителя, свобода предпринимательства. Вне рыночное регулирование хозяйства неизбежно в любой системе, однако чем меньше скован товаропроизводитель, тем больше простора для развития рыночных отношений.

Структура рынка

Обратимся теперь к выяснению структуры рынка. Рынок как развитая система отношений товарного обмена представляет собой систему отдельных взаимосвязанных рынков, элементов «большого» рынка (рис. 1.1). Таким образом, рынок охватывает элементы, непосредственно связанные с обеспечением производства, а также элементы материального и денежного обращения. Он связан и с непроизводственной сферой, и даже со сферой духовной.

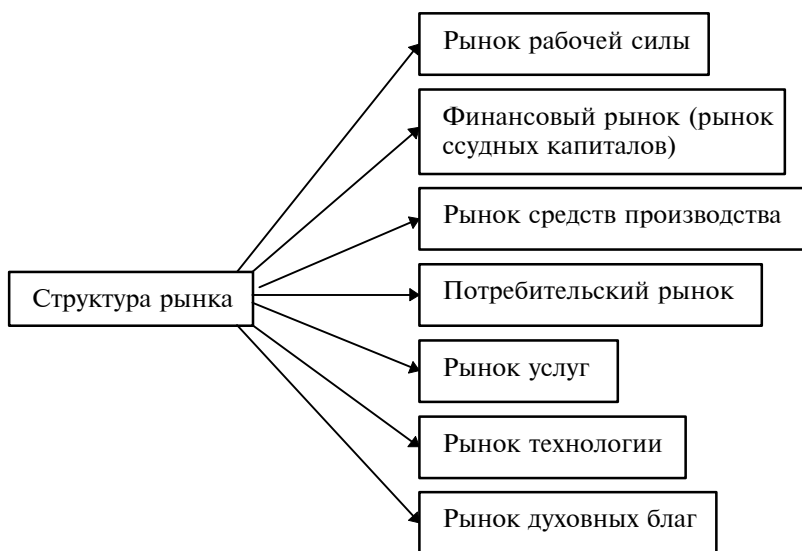


Рис. 1.1. Структура рынка

Однако элементы рынка (отдельные рынки) не одинаковы по своему значению. Рынок начинается с возможности приобретения рабочей силы (трудовых ресурсов) и средств производства (инвестиционных ресурсов). Без этих элементов производительных сил, без их соединения с помощью капитала не может функционировать производство.

Огромное экономическое значение имеет потребительский рынок, т. е. рынок продовольствия, одежды, обуви, легковых автомашин и других предметов потребления. Без развития этого рынка теряется общественный смысл отношений обмена. От состояния потребительского рынка зависит обеспеченность населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения.

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) обеспечивает подвижность капиталов, их перелив в наиболее прибыльные, а следовательно наиболее важные, перспективные отрасли производства. Это один из самых комплексных рынков, он часто разбивается на:

денежный рынок (а тот — на рынок краткосрочных кредитных операций, казначейских и коммерческих векселей, других краткосрочных ценных бумаг, а также на валютный, межбанковский, учетный рынки);

рынок капиталов (а тот — на рынки средне- и долгосрочных ценных бумаг, т. е. акций и облигаций, рынок синдицированных средне- и долгосрочных банковских кредитов). Впрочем, комплексными являются и все остальные рынки.

Рынок услуг существует в тех условиях, когда установлена плата за самые различные услуги. Степень его развития определяет обеспеченность населения и предприятий услугами, их качество и своевременность.

Наконец, рынок распространяется и на духовную сферу, превращая в объект купли-продажи технологию и духовные идеи и стимулируя материально их рождение, распространение, использование.

Несомненно, что каждый элемент рынка имеет свое самостоятельное значение, но только тесное взаимодействие между ними приводит к плодотворному функционированию всего рыночного хозяйства.

Степень развития рынка определяет и его масштабы. Первоначально — при простом товарном хозяйстве — возникает сравнительно узкий рынок, где реализуются преимущественно предметы потребления. В дальнейшем, в особенности с переходом к капитализму, сфера товарного обращения необычайно расширяется. Возникает и развивается система рынков, на которых продаются и покупаются потребительские товары и средства производства, рабочая сила и т. д.

Со временем, в основном к началу XX в., в ходе развития внешних экономических отношений складывается мировой рынок, втягивающий в себя практически все страны нашей планеты.

Функции рынка

Утвердившиеся в обществе рыночные отношения оказывают огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд существенных функций (рис. 1.2).

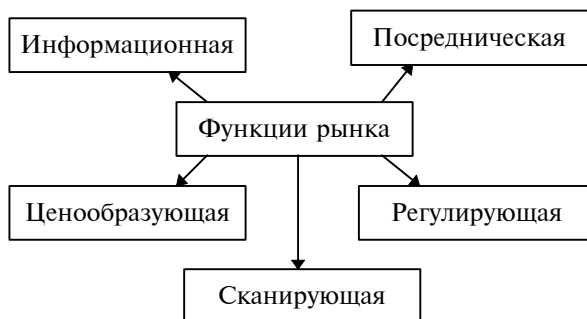


Рис. 1.2. Функции рынка

Функция информационная. Через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок.

Стихийно протекающие операции превращают рынок в гигантский компьютер, собирающий и перерабатывающий колоссальные объемы точечной информации и выдающий обобщенные данные по всему тому хозяйственному пространству, которое он охватывает. Это позволяет каждому предприятию постоянно сверять собственное производство с меняющимися условиями рынка.

Функция посредническая. Экономически обособленные производители в условиях глубокого общественного разделения труда должны найти друг друга и обменяться результатами своей деятельности. Без рынка практически невозможно определить, насколько взаимовыгодной является та или иная технологическая и экономическая связь между конкретными участниками общественного производства. В нормальной рыночной экономике с достаточно развитой конкуренцией потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика (с точки зрения качества продукции, ее цены, сроков поставки, послесбытового обслуживания и других параметров). В то же время продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя.

Функция ценообразующая. На рынок поступают обычно продукты и услуги одного назначения, но содержащие неодинаковое количество материальных и трудовых затрат. Но рынок признает лишь общественно необходимые затраты, только их согласен оплатить покупатель. Здесь, следовательно, формируется отражение общественной стоимости, рассчитать которую не способна ни одна ЭВМ. Благодаря этому устанавливается подвижная связь между стоимостью и ценой, чутко реагирующая на изменения в производстве, в потребностях, в конъюнктуре.

Функция регулирующая — самая важная. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики и прежде всего на производство. Рынок дает ответ на вопросы, столь остро поставленные П. Самуэльсоном: что производить? для кого производить? как производить? Рынок немислим без конкуренции. Внутриотраслевая конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции. Межотраслевая конкурен-

ция путем перелива капиталов из отрасли в отрасль формирует оптимальную структуру экономики, стимулирует расширение наиболее перспективных отраслей. Сохранение и поддержание конкурентной среды — одна из важнейших задач государственного регулирования в странах с развитой рыночной системой.

Важную роль в рыночном регулировании имеет соотношение спроса и предложения, существенно влияющее на цены. Растет цена — это сигнал к расширению производства, падает — сигнал к сокращению. В результате стихийные действия предпринимателей приводят к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций. Действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал еще Адам 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»¹.

В современных условиях экономика управляется не только «невидимой рукой», но и государственными рычагами, однако регулирующая роль рынка продолжает сохраняться, во многом определяя сбалансированность народного хозяйства.

Функция санирующая. Рыночный механизм — это не благотворительная система. Она и жесткая, и даже жестокая. Ей присуще социальное расслоение, беспощадность по отношению к слабым. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным. В результате этого непрерывно повышается средний уровень устойчивости всего хозяйства в целом.

По свидетельству П. Самуэльсона, в США от одной трети до половины всех розничных магазинов прекращают свою деятельность в течение трех лет с момента открытия. Средний цикл малого бизнеса не превышает шести лет. Нередко гибнут в конкурентной борьбе и крупные фирмы. Разумеется, в условиях концентрации производства и капитала монополизация деформирует санирующий механизм рынка. И все же в капиталистическом мире монополизация нигде не подавляет конкуренцию настолько, чтобы «естественный отбор» прекратился.

Выводы

1. Экономика (теоретическая и прикладная) решает три основные задачи:

- выяснение законов экономического развития;
- анализ механизма функционирования экономических систем, в особенности изучение методов хозяйствования в народном хозяйстве и на отдельном предприятии;
- разработка принципов экономической политики.

2. Экономика состоит из ряда разделов, но основными являются микроэкономика и макроэкономика. В микроэкономике изучаются проблемы, касающиеся преимущественно первичных единиц — предприятий, фирм,

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 25.

отдельных отраслей и рынков. В макроэкономике исследуется экономика страны в целом.

3. Ведущими принципами теоретической и прикладной экономики являются: взаимодействие теории и практики, единство микро- и макроанализа, реальный историзм. Характерными для нее методами являются: метод сравнительного анализа, метод графических изображений.

4. Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм, представляет собой экономическую систему этого общества. В последние полтора-два столетия в мире действовали экономические системы следующих типов: две рыночные (чистый капитализм и современный капитализм) и две нерыночные (традиционная и административно-командная).

5. Хотя рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) сегодня уже не существует, однако очень многие ее элементы вошли в современную рыночную систему (современный капитализм).

6. Эта система характеризуется многими отличиями от чистого капитализма, и прежде всего широкими масштабами обобществления и огосударствления в виде преобладания коллективной частной и государственной собственности, активным государственным регулированием, вниманием к социальному страхованию и обеспечению.

7. Традиционная система существует в экономически слаборазвитых странах и базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда и многоукладности экономики. Последний термин означает сосуществование при данной экономической системе различных форм хозяйствования (натурально-общинной, мало-товарной и т. д.). Большую роль здесь играет государство.

8. Характерными чертами административно-командной системы являются «общественная» (а реально государственная) собственность практически на все производственные ресурсы, монополизация и бюрократизация в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

9. В каждой системе существуют свои модели организации хозяйства. В современном капитализме выделяются американская, японская, шведская модели, германская модель социального рыночного хозяйства.

10. Теория рынка является фундаментом для понимания ключевых проблем экономического развития и его эффективности на микро- и макроуровнях. Сутью рынка является совокупность отношений товарного обмена. Рынок как развитая система товарных отношений состоит из отдельных рынков: рабочей силы, финансового (ссудных капиталов), средств производства, потребительского рынка, рынков услуг, технологии, духовных благ. Каждый из этих рынков в свою очередь складывается из ряда более мелких.

11. Рынок выполняет целый ряд функций, прежде всего информационную, посредническую, ценообразующую, регулирующую, санирующую.

Термины и понятия

Экономическая система

Экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)

Современная рыночная экономика (современный капитализм)
Традиционная система
Многоукладность экономики
Административно-командная система
Модели в рамках систем
Рынок
Структура рынка
Функции рынка

Вопросы для самопроверки

1. Что такое теоретическая и прикладная экономика?
2. Каковы функции этой науки? Ее принципы?
3. Что представляет собой экономическая система общества, каковы ее основные элементы?
4. Как решаются основные экономические проблемы (определение объема и состава производимой продукции, распределение ресурсов между отраслями и распределение созданного продукта) в рамках различных экономических систем?
5. Какие особенности административно-командной системы предопределяют ее неэффективность и невосприимчивость к НТП?
6. Чем различаются конкретные модели рынка? Что можно позаимствовать из этих моделей для создания рыночных отношений в нашей стране?
7. Что такое рынок? Какое из определений рынка, приведенных в тексте, представляется наиболее убедительным?
8. Каковы объективные условия возникновения и функционирования рыночного хозяйства?
9. Каковы функции рынка, позитивные и негативные последствия их действия? Приведите конкретные примеры.

Глава 2. Современные направления и школы экономической теории

Современные направления и школы экономической теории, аккумулируя все лучшее из опыта ее многовекового развития, служат основой экономической политики государств, способствуют поиску путей преодоления противоречий хозяйственной жизни. В этой главе будут рассмотрены важнейшие современные направления в экономической науке.

1. Развитие и преемственность экономической науки

Экономическая теория и доктрина

Под *экономической теорией* принято понимать основанное на фактах, подкрепленное аргументами и обоснованиями научное обобщение процессов, происходящих в экономической жизни. В отличие от *доктрины* теория исходит не из заранее заданных принципов, положений, а из реальных фактов, событий, процессов.

Экономическая действительность весьма многообразна, противоречива и изменчива, и экономическая наука не вправе претендовать на абсолютно точное, адекватное отражение действительных процессов и тенденций. Научное знание постигает истину лишь с известной степенью приближения и по мере происходящих в экономической жизни изменений уточняет или

отбрасывает прежние представления, приходит к новым обобщениям и выводам. В экономической науке существуют разные направления и школы, в основе типологии которых лежат различия в методах анализа, понимании предмета и задач исследования, в общем концептуальном подходе к анализу и разработке экономических проблем. Деление это в значительной мере условно. В рамках одного направления может существовать несколько школ. Например, монетаризм (школа) развивается в общем русле неоклиберального направления, экономика предложения (школа) примыкает к неоклассическому направлению.

Нередко школы получают свое наименование по географическому признаку — стокгольмская, лондонская, кембриджская. Представители одной школы объединяются в силу общности взглядов, методологии, позиций, хотя обычно отличаются проблематикой, кругом интересов, разработкой более частных проблем. К одной школе принадлежат нередко профессора одного крупного вуза, ученики и продолжатели идей и концепций «основателя» школы.

Классическая экономическая теория как особая область научных знаний возникла в период разложения феодализма и зарождения капитализма. Эта теория формировалась и утверждалась под названием политической экономии, хотя нередко крупные экономисты использовали и иную терминологию. Англичанин Уильям Петти (1623—1687), Колумб политической экономии, основатель экономической статистики, именовал свою науку политической арифметикой. Создатель первой макроэкономической модели, француз Франсуа Кенэ (1694—1774), называл себя экономистом. Основной труд шотландца Адама Смита (1723—1790), классика политической экономии, получил название «Исследование о природе и причинах богатства народов». Главная его идея состоит в том, что люди, преследуя собственные интересы и личную выгоду, создают, ведомые «невидимой рукой» рыночных законов, блага и выгоды для общества в целом. Английский предприниматель и экономист Давид Рикардо (1772—1823), завершивший создание классической экономической теории, оставил нам «Начала политической экономии». Труд теоретика и систематика англичанина Джона Стюарта Милля (1806—1873) назывался «Основания политической экономии».

Истоки проблем и концепций

Здесь нет возможности, да и необходимости сколько-нибудь детально рассмотреть взгляды и выявить значимость каждой теории, школы или направления, показать их эволюцию и преемственность. Хотелось бы лишь напомнить, что появление тех или иных взглядов и концепций всегда тесно связано с объективными условиями, с потребностями и интересами живой экономической практики.

Так, *меркантилисты* превозносили и абсолютизировали созидательную роль торговли, что было обусловлено небывалым ростом торговых операций, великими географическими открытиями и усилением роли и влияния представителей торгового капитала. Накопление благородных металлов, золота и серебра, меркантилисты рассматривали в качестве главной хозяйственной цели и главной заботы государства. *Физиократы*, стремившиеся отбить натиск торгового капитала, утверждали, будто национальное богатство

увеличивают только «дары земли», т. е. сельское хозяйство. Физиократы рассчитывали с помощью реформ сохранить старый порядок с господством земельной собственности, избежать острых коллизий и «жестокостей» нового общественного строя.

Развитие рыночных отношений периода свободной конкуренции породило необходимость создания системы экономических знаний, нашедшей свое выражение в формировании классической школы. Разумеется, появлению новых теорий, созданию оригинальных работ предшествует накопление эмпирического материала, проведение исследований и обобщений в отдельных, сравнительно узких областях экономической практики и науки одновременно. Новые концепции опираются на труды и разработки предшественников, они, как правило, систематизируют и упорядочивают накопленное теоретическое богатство. Памятуя о сказанном, попытаемся кратко обрисовать лишь некоторые важнейшие современные направления и школы экономической теории.

2. Неоклассическая теория

Главная проблема, которая находилась в центре внимания представителей неоклассиков (Альфреда Маршалла (1842—1924), Артура Пигу (1877—1959) и др.), — удовлетворение потребностей человека. Определяя цели экономической науки, неоклассики говорили о влиянии различных факторов на экономическое благосостояние. На первый план ими выдвигалась потребительная стоимость (полезность) благ (товаров и услуг) и спрос на эти блага со стороны потребителей. При этом представители неоклассиков исходили из того, что экономические законы одинаковы для любого общества, как для индивидуального хозяйства, так и для современных, весьма сложных экономических систем.

Концепция равновесной цены

А. Маршалл разработал концепцию, явившуюся своего рода компромиссом между различными направлениями экономической науки и, в частности, теориями стоимости. Его концепция и работы получили широкое распространение в конце прошлого — начале нынешнего века (до Кейнса). Ключевая идея Маршалла состоит в переключении усилий с теоретических споров вокруг стоимости к изучению проблем взаимодействия спроса и предложения как сил, определяющих процессы, протекающие на рынке. Он обстоятельно проанализировал, как складываются и взаимодействуют спрос и предложение, ввел понятие эластичности спроса, предложил свою, «компромиссную» теорию цены.

Маршалл использовал понятие равновесной цены: когда «цена спроса равна цене предложения, объем производства не обнаруживает тенденции ни к увеличению, ни к сокращению; налицо — равновесие. Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать *равновесным количеством*, а цену, по которой он продается, равновесной ценой»¹.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3 т. Т. 2. М., 1984. С. 28.

График равновесной цены, предложенный Маршаллом, используется во многих учебниках по экономическим наукам.

Подход Маршалла к трактовке цены и проблеме ценообразования опирается как на теорию производственных издержек, так и на положения австрийской школы предельной полезности. Напомним, что полезность — это способность удовлетворять определенные потребности индивидуума. Но как оценить, измерить полезности, если они неодинаковы, субъективны для каждого конкретного индивидуума (человека, фирмы)? И почему нужно сравнивать, соизмерять полезности, сопоставлять потребительные стоимости?

Экономисты не сразу пришли к пониманию того, что при изучении закономерностей спроса, формирования цен нельзя ограничиваться только затратами (труда, производственных факторов). Чтобы понять поведение потребителя, его интересы, принимаемые им решения, нужно точнее представить, чем он руководствуется, как возникают и «выстраиваются» его побудительные мотивы. А для этого надо с позиций потребителя попытаться оценить, соизмерить полезности — воды, пищи, одежды, духовных благ и т. п. Тогда можно будет представить, что именно, в каких размерах, в какой последовательности он будет стремиться найти и приобрести на рынке.

«Предельная полезность» и принцип предельных величин

Задачу выявить предпочтения потребителей путем соизмерения и сопоставления полезностей (потребительных стоимостей) поставили перед собой экономисты австрийской школы (Карл Монтер (1840—1921), Евгений Бем-Баверк (1851—1914) и др.). Они пришли к заключению, что потребительский выбор зависит от степени значимости приобретаемого блага для данного индивидуума, уровня насыщенности и количества этих благ, возможности их воспроизводства. Острота нужды в том или ином благе неодинакова, существует своего рода иерархия потребностей. Одно дело, кусок хлеба, чтобы не умереть с голода; стакан воды, чтобы утолить жажду; пара обуви, чтобы не ходить босиком. Иное дело, наличие значительного количества подобных благ, что существенно изменяет остроту потребности, степени их полезности. Полезность одного ломтя хлеба, одного стакана воды, одной пары обуви намного выше полезности сотни стаканов воды, корзины хлеба, нескольких десятков пар обуви.

По мере потребления новых единиц, частей, долей блага (потребительной стоимости) темп нарастания пользы падает, добавочная полезность, приносимая каждой новой долей, порцией снижается. Важность (ценность) благ (потребительных стоимостей) определяет не средняя, а **наименьшая**, добавочная полезность, приносимая каждой очередной и в каждом конкретном случае «последней», конечной единицей, долей, порцией блага. Для обозначения этой добавочной, наименьшей по величине полезности употребляется термин *предельная полезность*. Под предельной полезностью принято понимать наименьшую из всех, удовлетворяемых из имеющегося запаса (набора, комплекта).

В рыночной экономике полезности распределяются согласно ценам. Цена должна соответствовать предельной полезности товара (степени его важности и насыщенности им рынка). При повышении цен происходят

сдвиги в структуре и иерархии полезностей, на практике — в структуре спроса и потребления. Если растут цены товаров, их относительная полезность (а значит, и спрос на них) падает. На каждый рубль, затрачиваемый покупателем на приобретение товара, он будет стремиться приобрести равные или сопоставимые предельные полезности. Иначе говоря, рубль (или тысяча рублей), затраченный на мясо, должен представлять такую же полезность, что и рубль (или тысяча рублей), затраченный на макароны.

Принцип предельной полезности послужил своего рода отправным пунктом для последующей разработки положений и категорий, которые вошли в арсенал экономической науки в виде весьма важной, можно сказать, универсальной концепции предельных величин. Концепция предельных величин предусматривает учет не только затрат, но и результатов (полезности) как в сфере обращения, так и в сфере производства. Она нацеливает на минимизацию затрат и получение максимума полезности в различных областях деятельности. Эта концепция используется, к примеру, при разработке теории стоимости и ценообразования, при анализе поведения человека в условиях рыночной экономики, при обосновании факторов экономического роста и т. д.

Мы упомянули и кратко осветили существо принципа предельной полезности, поскольку он (наряду с другими) был положен в основу неоклассической теории, предусматривающей необходимость учета как издержек производства, так и величины полезности производимых благ. Неоклассики пошли по пути согласования двух, казалось бы, несовместимых теорий — трудовой теории Д. Рикардо и теории предельной полезности Е. Бем-Баверка. Как было упомянуто выше, это согласование двух концепций осуществил А. Маршалл, который исходил из того, что Д. Рикардо и Е. Бем-Баверк практически сосредоточивали свое внимание на различных сторонах одного и того же процесса, процесса формирования ценности. Маршалл переосмыслил, переработал теорию трудовой стоимости (объективная сторона, действие объективных факторов) и теорию предельной полезности (действие субъективных факторов) в теорию взаимных связей спроса и предложения.

Два лезвия одних ножниц

Итак, согласно выработанному неоклассиками подходу, цена товара определяется двумя факторами: предельной полезностью и издержками производства. Цена, которую покупатель согласен уплатить за товар, обуславливается степенью его полезности; цена, которую назначает продавец, имеет в своей основе издержки производства. Цены формируются не посредством их «усреднения», а в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами, как предельно допустимые со стороны спроса и со стороны предложения. Это два взаимодействующих между собой и конституирующих фактора. В приложении к своей основной работе Маршалл писал: «Принцип «издержек производства» в принцип «конечной полезности», без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения; каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц»¹.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. В 3 т. Т. 3. М., 1984. С. 282.

Поясняя, почему модель спроса и предложения, на основе которой формируются цены, в течение целого столетия составляет ядро теории политической экономии, автор популярного экономического пособия отмечал: «Причина такого долголетия не в том, что модель точно отражает действительность, а в том, что она просто и убедительно приводит к ясным и однозначным выводам. Эти выводы могут применяться для анализа различных экономических проблем. Данная модель далека от всеобъемлющей картины действительности, но она в простой форме описывает некоторые из действующих в хозяйстве сил и тем самым отображает важные аспекты реальной жизни»¹.

Экономические модели

Переключение усилий на анализ взаимосвязи спроса и предложения как исходных моментов ценообразования оказало существенное влияние на разработку и понимание других проблем экономической науки, формирование системы взглядов, трактовку основных категорий и методологию неоклассиков. Представители неоклассической школы, занимаясь анализом рыночной экономики, широко используют экономические модели в качестве важнейшего инструмента научного исследования. Экономические модели представляют собой формализацию сложных экономических отношений; модели — это диаграммы, графики, таблицы, формулы, применение которых помогает понять суть экономических событий, вскрыть и обрисовать существо и характер функциональных взаимосвязей. Например, кривая Лоренца показывает, как изменяется распределение дохода между основными группами населения (беднейшими, наиболее богатыми и промежуточными); график равновесной цены помогает выяснить, как формируется цена в результате взаимодействия спроса и предложения; уравнение денежного обмена отражает взаимосвязь между количеством денег в обращении и уровнем цен.

Неоклассическая теория, в отличие от классической, не является цельной и строго субординированной системой взглядов, она не представляет собой какой-либо единой завершенной концепции, хотя и выработала в известной мере общий понятийный аппарат, опирается на некоторые признаваемые большинством ее представителей принципы. Это ведущее направление в современной западной, прежде всего англо-американской, экономической науке. Экономисты, которых называют неоклассиками, занимаются разработкой различных проблем и представляют практически не одну, а различные концепции и школы. При этом общность тематики, близость или сходство разрабатываемых проблем не означают общности во взглядах. Неоклассическое направление «объединяет», сводит под одну крышу представителей далеко не однородных школ, отличающихся и сферой интересов, и глубиной анализируемых проблем, и полученными результатами — выводами и рекомендациями.

Принято различать позитивную экономическую науку, имеющую дело с фактами и явлениями, и нормативную, вырабатывающую предписания и рецепты. Неоклассическая школа считает, что экономические разработки должны, как правило, иметь выход на практику, давать рекомендации для

¹ Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. М., 1991. С. 55—56.

обоснования экономической политики. Взаимосвязь позитивных аспектов теории с нормативными выводами характерна для многих разработок и концепций. К примеру, одна из первых моделей экономического роста, модель Р. Харрода—Е. Домара, имеет целью выявить условия постоянного и относительно равномерного роста в долгосрочном периоде. Двухфакторная модель Х. Кобба—П. Дулгаса, учитывающая заменяемость факторов, нужна для оценки источников роста, влияния технологии, технического прогресса на экономический рост.

Американский ученый Саймон Кузнец (1901—1985), наряду с другими вопросами, обеспечил статистическую основу исчисления национального дохода, разработал методы подсчета валового внутреннего и чистого продукта страны. Лоуренс Клейн (р. 1920) сконструировал модели американской экономики, модели Мексики, Японии и ряда других стран; организовал проект «Линк», чтобы обрисовать картину международных экономических связей и мировой торговли. Гарри Беккер (р. 1931), лауреат Нобелевской премии 1992 г., распространил методы экономического анализа на изучение семьи, преступности, многих социальных проблем; к примеру, он предлагает наркоманию «лечить» экономически, без принудительных мер, путем повышения заинтересованности людей в реальных благах, способных перевесить «преимущества» иллюзорного мира наркотиков.

Теория предельной производительности

Важное место в неоклассической системе занимает теория предельной производительности. Эта теория основывается на законе убывающей производительности (отдачи), суть которого в том, что последовательное увеличение затрат одного из факторов производства при неизменности других имеет своим результатом уменьшение прироста на единицу затрат.

Как известно, потребности людей достаточно обширны и разнообразны, в то время как необходимые для их удовлетворения продукты (блага) ограничены. Производство благ связано с определенными издержками (затратами сил и времени) и использованием факторов производства (земли и природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательских способностей). Стоимость произведенных благ распределяется между владельцами факторов производства в соответствии с ролью долей факторов: процент — на капитал, рента — на землю и природные богатства, заработная плата — за труд, прибыль — за предпринимательскую деятельность (предпринимательские способности).

Зависимость результатов (например, экономического роста, объемов производства) от производственных факторов может быть выражена в виде формулы:

$$П = f (X_1, X_2, \dots X_n), \quad (2.1)$$

где $П$ — конечная продукция; X_1, X_2, \dots, X_n — факторы; n — число лет.

Производственные факторы тесно взаимосвязаны и могут замещать друг друга. Машина способна заменить труд нескольких рабочих, оснащенных ручным инструментом. Например, построить дорогу можно, используя бульдозер и одного рабочего или только труд десяти рабочих.

Замена производственных факторов возможна до определенного предела. Если два фактора из трех (рабочей силы, капитала, земли)¹ оставить неизменными, увеличивая третий (к примеру, число станков при неизменной численности станочников), то на определенном этапе наступает предел, за рамки которого дальнейший рост указанного фактора становится все менее эффективным. Результативность работы станочника, обслуживающего все большее число станков, снижается, увеличивается процент брака, растут простои и т. п. Предельная производительность капитала, вкладываемого в станочное оборудование, начинает убывать.

Чтобы получить максимум возможного от имеющихся ресурсов, надо точно соизмерить, какие факторы и в каком соотношении следует включать в производственный процесс.

Но замещение производственных факторов целесообразно в определенных пределах. Допустим, что в фермерском хозяйстве выращивается пшеница. Без применения удобрений урожай составит 20 центнеров с гектара. При применении химических удобрений (и неизменности других факторов) урожай повысится. Рассмотрим это на примере (в расчете на 1 га):

Количество удобрений, мешки	0	1	2	3	4	5	6	7
Урожай пшеницы, ц	20	25	35	43	50	55	57	57
Прирост урожая, ц	-	5	10	8	7	5	2	0

В нашем примере, начиная с третьего увеличения фактора, прирост урожайности идет убывающим темпом. При неизменности других увеличение одного фактора на том или ином этапе начинает затухать и в конечном счете упадет до нуля.

Оптимальную концепцию производства следует строить исходя из учета взаимодействия и согласования всех факторов в их сочетании. Наилучший вариант применения всех производственных факторов будет зависеть от их предельной производительности. Инвестиции (затраты) целесообразно осуществлять до определенного предела, пока получаемые выгоды не сравнятся с затратами.

То, что справедливо для отдельного предприятия, в известной мере можно признать полезным и для расчетов на макроуровне. Только в этом случае придется учитывать взаимодействие значительно большего числа факторов и многих переменных, от которых обычно абстрагируется руководство предприятия. Макроэкономические расчеты опираются на весьма обширную информацию и сопоставляют затраты и результаты в определенных, в известной мере условных границах.

Неоклассический синтез

Дальнейшее углубление теоретических разработок и изучение новых проблем (микрохозяйственных процессов, экономического роста, инфляции, исследование рынков отдельных товаров и др.) проводились, в частности, представителями школы неоклассического синтеза: Джоном Хиксом (р. 1904), Полом Самуэльсоном (р. 1915), другими экономистами. Суть синтеза в том, что в зависимости от состояния экономики предлагается ис-

¹ Мы можем ограничиться здесь тремя факторами, оставив предпринимательскую деятельность в стороне.

пользовать либо кейнсианские рекомендации государственного регулирования, либо рецепты экономистов, стоявших на позициях ограничения государственного вмешательства в экономику (см. далее). Лучшим регулятором они считают денежно-кредитные методы. Рыночный механизм, по мнению представителей этой школы, способен в конечном счете сам установить равновесие между основными экономическими параметрами — спросом и предложением, производством и потреблением.

Приверженцы идей неоклассического синтеза не преувеличивают регулирующие возможности рынка. Они считают, что по мере усложнения экономических взаимосвязей и отношений необходимо совершенствовать и активно использовать различные методы государственного регулирования.

Школу неоклассического синтеза отличает расширение тематики исследований: создана целая серия работ по проблемам экономического роста; разрабатываются методы экономико-математического анализа; получила дальнейшее развитие теория общего экономического равновесия; предложена методика анализа безработицы и методов ее регулирования; обстоятельно изучена теория и практика налогообложения. Джеймс Бьюкенен (р. 1919) исследовал применение экономических методов в политологии, экономические основы принятия политических решений. Франко Модильяни (р. 1918) описал закономерности образования личных сбережений, мотивы поведения инвесторов и принятия инвестиционных решений. Джеймс Тобин (р. 1918) разработал теорию выбора портфельных инвестиций и пришел к выводу, что инвесторы стремятся сочетать инвестиции с повышенной степенью риска и менее рискованные, чтобы добиться сбалансированности своих вложений.

Школа сторонников неоклассического синтеза отказывается от ряда доктринальных положений неоклассиков, широко использует методы макроанализа. Если Маршалл рассматривал главным образом частичное равновесие на рынке товаров, то в центре внимания современных теоретиков — проблема общего равновесия с учетом всей массы товаров и цен факторов производства. В неоклассическом синтезе получил развитие прикладной аспект экономической теории.

3. Институционализм — оригинальная концепция

С критикой гипотезы «рационального», «экономического» человека, пекущегося только о максимальной выгоде, стремления свести поведение людей к системе уравнений выступили представители институционалистского направления. По их мнению, неоклассики рисуют слишком упрощенную и в определенной степени искаженную картину действительности.

У нас переведены и изданы работы одного из основоположников институционализма Торстейна Веблена (1857—1929), его ученика, специалиста в области промышленных циклов Уэсли Митчелла (1874—1948), весьма плодотворного публициста, теоретика и политического деятеля Джона Гэлбрейта (р. 1909), экономиста и разработчика глобальных проектов Дна Тинбергена (р. 1920)¹.

¹ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984; Митчелл У. Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М.—Л., 1930; Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969; Гэл-

Три основные идеи

Сформулируем некоторые отличительные особенности институционализма. Во-первых, институционалисты весьма расширительно трактуют предмет экономики. По их мнению, экономическая наука не должна заниматься чисто экономическими отношениями. Это слишком узко, нередко приводит к голым абстракциям. Важно учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь, — правовых, социальных, психологических, политических. Правила государственного управления представляют не меньший, а возможно и больший, интерес, нежели механизм рыночных цен.

Во-вторых, следует изучать не столько функционирование, сколько развитие, трансформацию капиталистического общества. Они выступают с критикой капитализма, за расширение социальных программ. Вопрос о социальных гарантиях занятости может стать важнее вопроса об уровне заработной платы. Проблема безработицы становится прежде всего проблемой структурной несбалансированности, и здесь все больше проявляется взаимосвязанность экономики и политики.

Рынок, считают институционалисты, отнюдь не нейтральный и не универсальный механизм распределения ресурсов. Саморегулирующийся рынок становится своеобразной машиной для поддержания и обогащения крупных предприятий. Их партнером выступает государство. Опираясь на мощь государства, монополизированные отрасли производят свою продукцию в огромном избытке и навязывают ее потребителю. Основа власти крупных корпораций — техника, а не законы рынка. Определяющую роль играет теперь не потребитель, а производитель, техноструктура.

В-третьих, надо отказаться от анализа экономических отношений с позиций так называемого экономического человека. Нужны не разрозненные действия отдельных членов общества, а организация. Против диктата предпринимателей необходимы совместные, скоординированные действия, которые призваны организовать и проводить профсоюзы и органы государства. Государству надлежит взять под свою опеку экологию, образование, медицину.

Пути эволюции экономических систем

Представителей институционализма интересуют две основные проблемы: экономической власти и контроля над ней. В основе эволюции человеческого общества лежат изменения в технике производства. В соответствии с этими детерминированными сдвигами институционалистами разработаны различные концепции исторической трансформации общества — индустриального, постиндустриального, информационного, технотронного общества.

В целом тематика институциональных исследований достаточно обширна. Она включает, например, теорию потребительского спроса, социально-экономическую теорию благосостояния, анализ крупных корпораций как социально-экономического института и ряд других. Экономическая социо-

логия разрабатывалась одним из предшественников современного институционализма — Максом Вебером (1864—1920). Он обосновал методологические принципы социологии, подготовил фундаментальный труд «Хозяйство и общество», в котором подведены итоги его социологических исследований¹. В последующем экономическая социология получила наибольшее развитие в трудах американских институционалистов, в частности, исследовались социальные аспекты международных отношений, международного разделения труда, межгосударственных связей.

4. Дж. М. Кейнс: теория эффективного спроса

Одна из наиболее известных и признанных школ экономической теории, предложившая свои рецепты регулирования экономики, неразрывно связана с именем и работами англичанина Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946). Рецепты Дж. М. Кейнса нашли применение на практике, в экономических программах, в практических мерах и акциях экономической политики. Кейнсианские рекомендации применялись не только в Англии и США, но и в других странах Запада. Выводы и положения этой экономической школы в известной мере полезны и для нас.

В 30-х гг., когда разрабатывалась и была опубликована «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса², проблема состояла в том, чтобы найти методы, обеспечивающие выход из глубокого кризиса, создать условия для роста производства и преодоления массовой безработицы.

Идеи, выдвинутые Кейнсом

В чем суть концепции, предложенной Кейнсом? Во-первых, ее именуют теорией эффективного спроса. Идея Кейнса состоит в том, чтобы предложить методы активизации и стимулирования совокупного спроса (общей покупательной способности) и тем самым воздействовать на расширение производства и предложение товаров.

Во-вторых, это теория, придающая решающее значение инвестициям. Чем выше их прибыльность и ожидаемый от них доход и чем значительнее размеры инвестиций, тем больше масштабы и выше темпы производства.

В-третьих, это теория, согласно которой государство может воздействовать на инвестиции посредством регулирования уровня процента, либо осуществляя инвестиции в общественные работы и другие сферы. Теория Кейнса предусматривает активное вмешательство государства в экономическую жизнь. Кейнс не верил в саморегулирующийся рыночный механизм и считал, что для обеспечения нормального роста и достижения экономического равновесия необходимо вмешательство извне. Сама рыночная экономика «вылечить» себя не может.

Спрос создает предложение

Кейнс выступил с критикой закона Сэя, гласившего, что совокупный спрос неизменно равен совокупному предложению. Французский эконо-

¹ Ряд его работ по проблемам социологии опубликован в сборнике: *Вебер М.* Избранные произведения. М., 1990.

² *Кейнс Дж. М.* Избранные произведения. М., 1993.

мист Ж.-Б. Сэй (1767—1832) и разделявшие его позицию экономисты считали, что производство само формирует доходы, само обеспечивает спрос. В отличие от них Кейнс утверждал, что доходы не равны спросу, а, как правило, превышают его. Цены меняются не так быстро, они не успевают «подтянуть» спрос, уравновесить спрос и предложение. Поэтому необходимо вмешательство государства. Кейнс перевернул прежнюю формулу: не предложение создает спрос, а, наоборот, спрос создает собственное предложение.

Совокупный спрос — это реальный объем национального производства товаров, которые потребители, предприятия и правительство готовы купить при данном уровне цен.

Рост совокупного спроса тормозят два фактора. Первый — психология потребителей. С увеличением доходов не все они будут направлены на закупки товаров (на повышение уровня потребления), часть доходов пойдет на сбережения. Это своего рода психологический закон. С увеличением доходов склонность к потреблению понижается, склонность к сбережению растет. Второй тормоз — снижение эффективности капитальных вложений. С увеличением размеров накопленного капитала норма прибыли снижается в силу закона убывающей производительности капитала. Если норма прибыли не сильно отличается от нормы процента, то расчет на получение высоких доходов от расширения и модернизации производства оказывается малопривлекательным. Спрос на инвестиционные товары падает.

Инструменты регулирования

Как увеличить инвестиции, которые играют решающую роль в расширении платежеспособного спроса?

Во-первых, снизить проценты на кредиты, тогда (относительно) повысится «предельная эффективность капиталовложений», увеличатся инвестиции;

во-вторых, повысить государственные расходы, поднять государственные капиталовложения, расширить государственные закупки товаров;

в-третьих, поднять эффективность капиталовложений.

В итоге, утверждал Кейнс, расширится производство, будут привлечены дополнительные работники, сократится безработица (рис. 2.1). Рассматривая два инструмента регулирования спроса — денежно-кредитный и бюджетный, — Кейнс отдавал предпочтение второму. Во время спада инвестиции слабо реагируют на снижение нормы процента (денежно-кредитный способ регулирования). Значит, главное внимание следует уделять не снижению ставки процента (косвенная форма регулирования), а бюджетной политике, в том числе увеличению тех расходов самого государства, которые стимулируют инвестиции фирм.

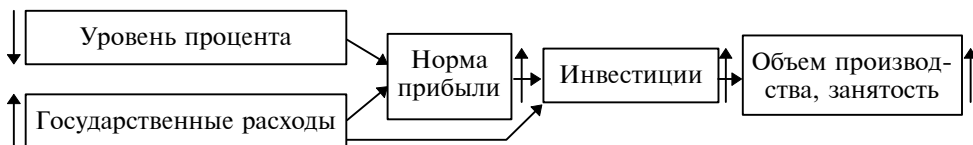


Рис. 2.1. Концепция Кейнса: пути стимулирования спроса

Инвестиционный мультипликатор

В кейнсианской теории важную роль играет концепция мультипликатора. Мультипликатор — коэффициент, выражающий соотношение между приростом дохода и вызывающим этот прирост увеличением объема инвестиций. Он показывает зависимость прироста национального дохода от прироста инвестиций. Мультипликатор увеличивается в том случае, когда потребители склонны использовать прирост их доходов для наращивания потребления. Напротив, он уменьшается, если усиливается склонность потребителей к накоплению сбережений.

Однако существуют ограничители мультипликационного эффекта. Мультипликация имеет место при наличии неиспользованных мощностей и свободной рабочей силы. При наличии резервных мощностей происходит «дешевое» наращивание выпуска продукции за счет незначительных дополнительных вложений. Говоря об эффекте мультипликации, Кейнс имел в виду прежде всего расходы из государственного бюджета, например на организацию общественных работ. Он иронически замечал — можно было бы организовать и бессмысленные работы, к примеру наполнять бутылки банкнотами и зарывать в землю, чтобы их разыскивали безработные.

Рекомендации некейнсианцев

Последователи Кейнса (некейнсианцы) дополнили и конкретизировали его положения и рекомендации. Например, концепцию мультипликатора они дополнили концепцией акселератора. *Акселератор* (ускоритель) показывает зависимость прироста инвестиций от прироста дохода. Каждый прирост дохода вызывает больший в процентном отношении прирост инвестиций. Исходя из взаимосвязи мультипликатора и акселератора некейнсианцы разработали схему непрерывного, динамичного роста экономики. Была создана теория регулирования экономики в различных конъюнктурных условиях (спада и роста). Разработано положение о регулировании через госбюджет с использованием стабилизаторов, призванных в известной степени автоматически реагировать на циклические колебания, смягчать эти колебания (в качестве стабилизаторов выступают налоги, выплаты по социальному страхованию, пособия).

5. Монетаризм: поиск новых подходов

Со второй половины 70-х — начала 80-х гг. шел интенсивный поиск новых подходов к регулированию экономики. Если при разработке теории Кейнса центральным вопросом была безработица, то затем ситуация изменилась. Главной стала проблема инфляции при одновременном снижении производства. Эта ситуация получила название *стагфляции*. Кейнсианские рекомендации — скажем, увеличивать бюджетные расходы и тем самым проводить политику дефицитного финансирования — в изменившихся условиях оказывались непригодными. Бюджетные манипуляции могли только усилить инфляцию, что и происходило.

Назад к Смиту

Началась переоценка ценностей, поиск новых рецептов. Был выдвинут лозунг «Назад к Смиту», что означало отказ от методов активного государственного вмешательства в экономику. Наибольшее влияние в процессе разработки новой концепции и пересмотра экономической политики получили рекомендации *монетаристов*. Хотя их лидер, американец Милтон Фридмен (р. 1912) выступал гораздо раньше, еще в 50-х гг., признание и популярность его теория получила позднее¹. Напомним, что экономический курс, называемый «рейганомикой», в значительной степени опирался на взгляды монетаристов.

Позитивный вклад монетаризма в экономическую теорию, прежде всего в теорию денег, заключается в обстоятельном исследовании механизма обратного воздействия денежного мира на товарный мир, монетарных инструментов и монетарной (англ. monetary — денежный, валютный) политики на развитие экономики. Монетаристские концепции служат основой денежно-кредитной политики, используемой в качестве важнейшего метода или, точнее, направления государственного регулирования.

Основной метод — денежная эмиссия

В соответствии с количественной теорией денег на первый план выдвигается стабильная эмиссия денег, независимо от экономического положения и состояния конъюнктуры. Объем денежной массы становится главным объектом денежно-кредитной политики (а кейнсианцы в качестве основного средства денежного регулирования рассматривают процентные ставки).

Отметим основные положения концепции Фридмена и его сторонников.

1. Устойчивость частного рыночного хозяйства. Монетаристы считают, что рыночное хозяйство в силу внутренних тенденций стремится к стабильности, самоналаживанию. Если имеют место диспропорции, нарушения, то это происходит прежде всего в результате внешнего вмешательства. Данное положение направлено против идей Кейнса, призыв которого к государственному вмешательству ведет, по мнению монетаристов, к нарушению нормального хода хозяйственного развития.

2. Число государственных регуляторов сокращается до минимума, исключаются налоговое, бюджетное регулирование (так называемые административные методы).

3. В качестве главного регулятора, воздействующего на хозяйственную жизнь, служат «денежные импульсы», денежная эмиссия. Фридмен утверждал, ссылаясь на «монетарную» историю Соединенных Штатов, что между динамикой денежной массы и динамикой национального дохода существует самая тесная корреляционная связь и что денежные импульсы — самая надежная настройка экономики. Денежная масса влияет на величину расходов потребителей, фирм; увеличение массы денег приводит к росту производства, а после полной загрузки мощностей — к росту цен.

¹ О концепции М. Фридмена см.: *Солодков В. М.* Экономическая теория Милтона Фридмена // США: экономика, политика, идеология. 1992. № 6. С. 9—21.

4. Поскольку изменения денежной массы сказываются на экономике не сразу, а с некоторым опозданием (лагом), и это может вести к неоправданным нарушениям, то следует отказаться от краткосрочной денежной политики. Ее следует заменить долгосрочной политикой, рассчитанной на длительное, постоянное воздействие на экономику, воздействие, имеющее целью рост производственного потенциала. Данное положение, как и другие, также направлено против кейнсианского курса на текущее регулирование конъюнктуры: кейнсианские коррективы запаздывают и могут приводить к противоположным результатам.

Механизм денежных импульсов

Рассмотрим подробнее передаточный механизм денежных импульсов. На экономическую конъюнктуру влияют не только наличные деньги (M_1), но и вклады, депозиты в коммерческих банках (M_2), по терминологии монетаристов — не только наличные деньги, но и в целом *монетарный базис*, или совокупность наличных денег и банковских резервов. Строгого определения понятия монетарного базиса в литературе нет. М. Фридмен использует агрегат M_2 . Именно этот статистический показатель включается в модели, по которым рассчитываются нормативы денежной политики. Структура монетарного базиса (денежной массы) США показана на рис. 2.2.

Монетарный базис влияет на экономическую жизнь не сразу, а с определенным разрывом во времени (лагом). При этом темпы роста монетарного базиса должны быть скоординированы с темпами роста товарной массы. Монетаристский передаточный механизм можно представить в виде схемы (рис. 2.3).

Прирост денежной массы (монетарного базиса) должен соответствовать росту ВВП с учетом изменений в скорости обращения денег.

Фридмен исходил из того, что денежная политика должна быть направлена на достижение соответствия между спросом на деньги и их предложением. Для этого необходимо, чтобы процент прироста денег в обращении соответствовал приросту цен и национального дохода или ВВП. В этом состоит так называемое денежное правило Фридмена.

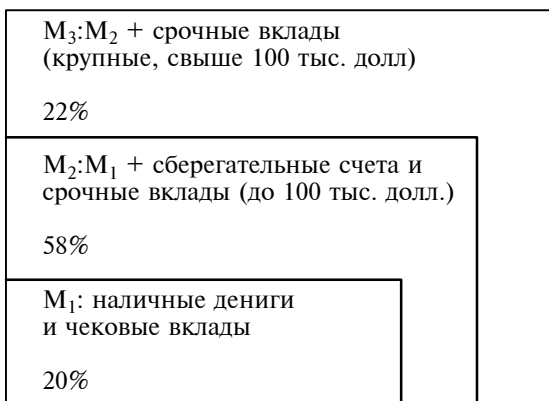


Рис. 2.2. Структура монетарного базиса США

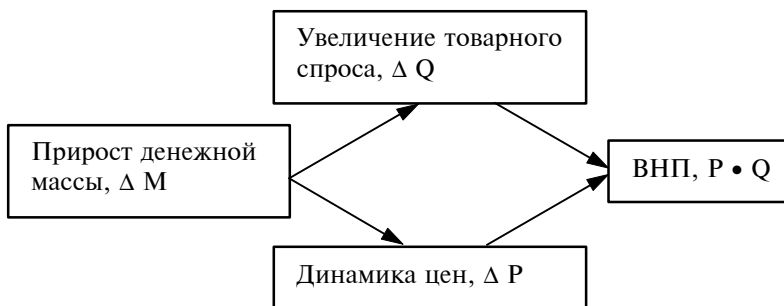


Рис. 2.3. Влияние монетарного базиса на ВВП

«Денежное правило» Фридена

Рост денежной массы должен быть таким, чтобы обеспечить устойчивость цен; он должен также соответствовать темпам роста ВВП. Практически в современных условиях темп роста денежной массы применительно к США и некоторым другим западным странам должен составлять 3—4 % в год. Это примерно соответствует средним темпам экономического роста этих стран.

Итак, согласно взглядам монетаристов, деньги являются главной сферой, определяющей движение и развитие производства. Спрос на деньги имеет постоянную тенденцию к росту (что определяется, в частности, склонностью к сбережениям), и, чтобы обеспечить соответствие между денежным спросом и предложением денег, необходимо проводить курс на постепенное увеличение (определенным темпом) денег в обращении. Государственное регулирование должно ограничиваться контролем над денежным обращением.

6. Экономика предложения

Суть концепции сторонников экономики предложения — в переносе усилий с управления спросом на стимулирование совокупного предложения, активизацию производства и занятости. Название «экономика предложения» происходит от основной идеи авторов концепции — стимулировать предложение капиталов и рабочей силы. Она содержит обоснование системы практических рекомендаций в области экономической политики, прежде всего налоговой. По мнению представителей указанной концепции, рынок представляет собой не только наиболее эффективный способ организации хозяйства, но и является единственно нормальной, естественно сложившейся системой обмена экономической деятельностью.

Как и монетаристы, сторонники экономики предложения выступают за либеральные способы управления экономикой. Они критикуют методы прямого, непосредственного регулирования со стороны государства. И если все же приходится прибегать к регулированию, то это рассматривается как неизбежное зло, снижающее эффективность и связывающее инициативу и энергию производителей. Взгляды представителей этой школы на роль государства весьма схожи с позицией австро-американского экономиста

Фридриха фон Хайека (1899—1992), настойчиво проповедовавшего свободное рыночное ценообразование.

Рекомендации в области налоговой политики

Остановимся кратко на рекомендациях школы экономики предложения в области налоговой политики. Представители этой школы считают, что увеличение налогов ведет к росту издержек и цен и — в конечном счете — перекладывается на потребителей. Повышение налогов — толчок к «инфляции издержек» (см. гл. 14). Высокие налоги сдерживают инвестирование, вложение средств в новую технологию, в совершенствование производства. В отличие от Кейнса сторонники экономики предложения утверждают, что налоговая политика стран Запада не сдерживает, а усиливает инфляцию, не стабилизирует экономику, а подрывает стимулы к росту производства.

Экономика предложения выступает за сокращение налогов в целях стимулирования инвестиций. Предлагается отказаться от системы прогрессивного налогообложения (получатели высоких доходов являются лидерами в обновлении производства и повышении производительности), снизить налоговые ставки на предпринимательство, на заработную плату и дивиденды. Снижение налогов увеличит доходы и сбережения предпринимателей, понизит уровень процентной ставки, в результате будут расти накопления и инвестиции. Для получателей заработной платы снижение налогов увеличит привлекательность дополнительной работы и получения дополнительных заработков, возрастут стимулы к работе, увеличится предложение рабочей силы.

Рекомендации представителей этой школы по расширению предложения капиталов и рабочих рук используются в экономических программах США, других западных держав.

Эффект Лаффера

В своих рассуждениях теоретики экономики предложения опираются на так называемую кривую Лаффера¹ (рис. 2.4). Ее смысл в том, что снижение предельных ставок и вообще налогов обладает мощным стимулирующим воздействием на производство. При сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается: раз выпускается больше продукции, то и собирается больше налогов. Это происходит не сразу. Но по идее расширение базы налогообложения способно компенсировать потери в поступлениях налогов, вызванные снижением налоговых ставок. Как известно, снижение налогов явилось составным элементом программы Рейгана.

Следует упомянуть и некоторые другие рекомендации экономики предложения. Поскольку снижение налогов ведет к сокращению доходной части бюджета, предлагаются различные способы «спасения» от дефицита. Так, рекомендуются урезать социальные программы, сократить бюрократический аппарат, избавиться от малоэффективных федеральных расходов (например, субсидий промышленным предприятиям, затрат на развитие инфраструктуры и др.). Политика замораживания неэффективных с точки зрения правящих кругов социальных программ (проводимая в США, Анг-

¹ Кривая Лаффера получила название по имени американского экономиста, обосновавшего зависимость бюджетных доходов от налоговых ставок.

лии, Франции, других странах) опирается на обоснования и рекомендации экономики предложения и монетаристов.

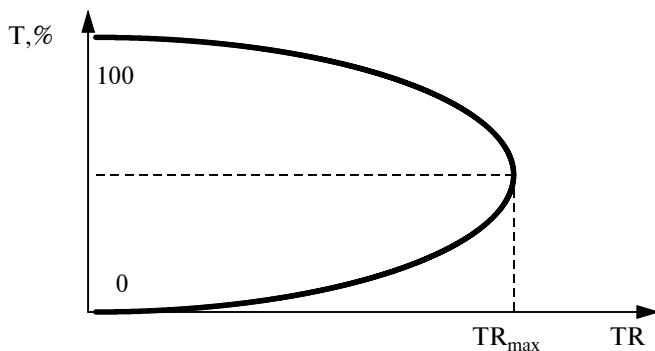


Рис. 2.4. Кривая Лаффера:
 T — ставка налога; TR — налоговые поступления

7. Неолиберализм: концепции и практика

Неолиберализм — направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования, свободного от излишней регламентации.

Традиции экономического либерализма

Современные представители экономического либерализма следуют двум традиционным положениям. Во-первых, они исходят из того, что рынок как наиболее эффективная система хозяйства создает наилучшие условия для экономического роста; во-вторых, отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где отсутствуют эти условия.

К неолиберализму обычно относят три школы: чикагскую (Милтон Фридмен); лондонскую (Фридрих фон Хайек); фрайбургскую (Вальтер Ойкен, 1891—1950; Людвиг Эрхард, 1897—1977). Современных либералов объединяет общность методологии, а не концептуальные положения. Неолибералы, например Н. Бэрри, А. Лернер, выступают не только против кейнсианства, но и против монетаризма, обвиняя эти школы в увлечении макроэкономическими проблемами в ущерб микроэкономике.

В нашей стране принципов неолиберализма придерживается, в частности, партия экономической свободы. В своих Программных принципах она заявляет, что предпринимателям необходима действенная поддержка со стороны государства. Кормят и одевают страну хозяйственники, а не правительство. Его задача не направлять предпринимательство, а «расчищать завалы» на его пути. Перспективные программы поддержки предпринимательства разрабатывают сами предприниматели. Следует признать, что вера авторов этого документа в автоматизм перехода к рынку не подкреплена достаточно убедительными аргументами.

Экономическая реформа Л. Эрхарда

Среди западных сторонников неолиберального направления особый интерес представляет фигура Л. Эрхарда, при непосредственном участии которого в Западной Германии в конце 40-х гг. был осуществлен переход от централизованной плановой к регулируемой рыночной экономике¹. Тщательно подготовленная экономическая реформа проводилась решительно и последовательно, одновременно с денежной реформой, реформой цен, перестройкой централизованного управления. Прежняя система была разрушена сразу, а не постепенно. Рост цен остановился примерно через полгода. Успех реформы обуславливался и своевременной корректировкой (например, пересмотром обменного курса национальной валюты), и наличием сильной и авторитетной власти.

Эрхард не был «чистым» неолибералом. Он широко использовал государственные рычаги для перехода на принципы либерализма. Вслед за проведением денежной реформы были упразднены административное распределение ресурсов и контроль над ними.

Концепция социального рыночного хозяйства, разработанная В. Ойкеном, со времен Эрхарда приобрела официальный характер.

Ф. Хайек против административного деспотизма

Одним из основоположников и главных теоретиков неолиберализма считается Фридрих фон Хайек². В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека. Со стороны государства не должно быть никакого принуждения, внешнего вмешательства. Государство не должно заниматься ни социальным страхованием, ни просвещением, ни ставками квартплаты. Все это «административный деспотизм». Максимум, что можно допустить, — сохранение пенсий по старости и пособий по безработице.

Основное требование сторонников подобных взглядов — ограничить деятельность правительства во всех областях. Социальный порядок в обществе — продукт не сознательных, а чисто спонтанных действий. Если попытаться координировать хозяйственную деятельность, то нарушится механизм передачи информации. Ф. Хайека не волнует наличие монополии или спекуляции — во всем должна быть свобода. Можно с известным основанием утверждать, что отец неолиберализма хотел бы повернуть историю назад, воссоздать мир мелких хозяйственных единиц, фермеров и ремесленников, без крупных предприятий.

Концепции неолибералов обычно отличаются от практики хозяйственной деятельности, от экономической политики, проводимой правительством ФРГ, скандинавских и других стран. С неолибералами нередко полемизируют и сторонники неоклассического направления. Авторы книги «Экономикс» К. Макконнелли и С. Брю, к примеру, считают, что государство не сужает, а расширяет сферу свободного выбора, принимая решения,

¹ Опыт проведения реформы в Германии описан в книге Л. Эрхарда «Благосостояние для всех» (М., 1991).

² См.: Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М., 1992. Хайек Ф. А. Дорога к рабству. М., 1992.

связанные с производством общественных товаров¹. Государство способствует нейтрализации кризисов, депрессии. Его действия можно сравнить со светофором. Светофор не только задерживает, но и предотвращает транспортные пробки, пропускает транспорт.

8. Марксистская школа: концептуальные положения и современные взгляды

Существенное влияние на формирование взглядов многих представителей экономической науки оказала концепция материалистического понимания истории, основополагающие принципы которой были разработаны Карлом Марксом (1818—1883).

Основа развития общества — материальное производство

Исходное положение концепции состоит в том, что основой существования и развития общества является материальное производство. Принцип соответствия между уровнем развития производства и формой организации общества объясняет, почему происходят перемены в общественных отношениях: производственные отношения становятся тормозом развития производительных сил и должны быть преобразованы революционным путем. «С изменением экономической основы, — писал К. Маркс, — более или менее быстро происходит переворот во всей громадной надстройке»².

Теоретическая концепция, предложенная и конкретизированная Марксом, выглядит весьма логично. Ее воздействия не избежали многие экономисты, историки, естествоведы, в том числе крупные представители теоретической мысли Запада.

Научное наследие, оставленное Марксом, прочитывается по-разному и остается предметом острых споров и дискуссий. Одни опровергают Маркса, другие отстаивают справедливость, а порой и неизбежность его положений и выводов. Встречается и более взвешенная и трезвая оценка Марксова наследия — стремление уточнить и переосмыслить его идеи с позиций происходящих перемен, новых выводов экономической науки, достижений общечеловеческой культуры. Во многих учебниках по экономике концептуальным взглядам Маркса нередко отводится специальная глава или отдельный раздел³.

На наш взгляд, было бы абсурдным отвергать или, напротив, реабилитировать учение Маркса, бесспорный вклад которого в развитие экономической истории и общественной практики признают и его противники. Общественное развитие внесло немало нового в понимание основных тенденций социального, экономического, политического развития, а взгляды Маркса не следует отождествлять с «марксистскими» взглядами его последователей, многие из которых рассматривают марксизм в виде отдельных

¹ Общественные товары — такие товары (услуги), производство которых обычно не окупается для производителя, но необходимо для общества (например, маяки).

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 7.

³ См., например: Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. М., 1991. С. 86—87; Прикладная экономика. М., 1992. С. 175.

тезисов (нередко искаженных или превратно понимаемых), а не системы теоретических идей (в том числе не оправдавшихся или ошибочных).

Не ставя перед собой задачи сколько-нибудь детально осветить позиции последователей и противников Маркса, остановимся кратко на некоторых положениях его экономической концепции.

Концепция стоимости: один или несколько факторов?

Марксово понимание теории стоимости органично связано с определением как источника цен, так и источников доходов. По Марксу, в основе стоимости лежит только один производственный фактор — труд работников. Иной позиции придерживаются обычно современные экономисты. Они в той или иной степени разделяют концепцию, согласно которой в основе стоимости лежит не один, а несколько производственных факторов — труд, капитал (средства производства), природный фактор (земля), предпринимательские способности. В соответствии с этим признается, что стоимость, во-первых, формируется всеми факторами, во-вторых, распадается на доходы.

Возражая Марксу, утверждавшему, что только живой труд участвует в создании стоимости, его оппоненты ссылаются на разнородность и практическую несопоставимость различных видов труда (физического и умственного, квалифицированного и неквалифицированного), на реальную возможность производства без непосредственного участия живого труда (автоматизированное производство), на необходимость учета управленческой, организаторской деятельности.

Проблема стоимости может и должна решаться не на противопоставлении, а путем согласования, сочетания подходов. При определении ценности товара важно учитывать как затраты (труда, рабочего времени), так и результаты (количество и качество полезностей), их взаимодействие.

Рыночный обмен — это процесс, в котором происходит соизмерение и трудовых затрат, и общественных полезностей товаров. Если мы хотим уяснить суть феномена, лежащего в основе ценности товара, то приходится учитывать и затраты (стоимость), и общественную потребность в нем (потребительную стоимость). Оба метода, оба подхода рассматриваются в органичной взаимосвязи и дополняют друг друга.

Трудовая теория стоимости оказывается неподходящей основой для прикладных исследований: на практике цены не просто отклоняются от стоимости, но формируются вокруг «конструирующего стержня», отличающегося от стоимости. Положение Маркса о едином факторе, образующем стоимость, вступило в противоречие с практикой. Оно может рассматриваться как допущение или гипотеза, не способная отразить все многообразие и всю противоречивость реальной действительности.

Дискуссионным остается вопрос об источниках эксплуатации, эволюции исторических форм неравенства. Марксова трактовка стоимости служит теоретической основой понимания эксплуатации наемного труда. По Марксу, в основе эксплуатации лежит отчуждение результатов труда наемных работников капиталистами, что, в свою очередь, обусловлено отчуждением средств производства.

Но можно ли, руководствуясь положениями трудовой теории стоимости, утверждать, что весь создаваемый продукт должен принадлежать рабочим? Ведь сам Маркс отвергал концепцию неурезанного трудового дохода. Теоретически и практически невозможно существование общества, в котором не было бы частичного перераспределения результатов труда от одних в пользу других.

Известно, что существует количественная граница между присваиваемой производителем и отчуждаемой от него частью продукта, граница, которая с развитием общества и умножением общественного богатства постепенно размывается. Отчуждение части продукта, эксплуатация при этом не исчезают, но острота социальных противоречий ослабевает; меняется само содержание труда, его целевая направленность.

В настоящее время утверждается позиция, признающая наличие различных видов (или форм) социальных антагонизмов, их трансформацию под влиянием сдвигов в социально-экономических и политических условиях. Марксово положение, исходящее из определяющей роли отношения людей к средствам производства, очевидно, сохраняет свое значение, но не может рассматриваться как всеобъемлющая и исчерпывающая концепция.

Не отрицать, а переосмыслить учение Маркса

В более обстоятельном и глубоком осмыслении нуждается трактовка основных законов и тенденций экономического развития. Особенности формирования и эволюции экономического цикла, концепция развития и смены общественно-экономических формаций, специфика и трансформация социально-классовых отношений — все эти феномены и процессы, как и многие другие, требуют фундаментального переосмысления.

В литературе начинает преобладать точка зрения, согласно которой системы общественного устройства и в целом исторические преобразования не обязательно идут лишь в направлении совершенствования и прогресса, исключая повороты, отклонения, движение вспять. Общественную структуру не следует характеризовать по одному, хотя бы и ведущему, критерию; общественное устройство слишком многофакторно, неоднозначно, противоречиво. Принципиальные различия между отдельными системами нельзя абсолютизировать. Дальнейший прогресс общества органично связан с решением проблем глобального порядка.

Экономическое учение Маркса — привлекательное и глубокое направление в экономической науке. Его социологичность можно трактовать как слабость, известную заданность и односторонность, но вместе с тем следует признать, что постановка и разработка социальных проблем, обращение к социальным аспектам экономических явлений и процессов вполне оправданны и составляют одну из выигрышных, сильных сторон марксистской методологии, подхода к познанию многосложной и противоречивой действительности.

Один из популяризаторов экономической науки шведский теоретик и экономист К. Эклунд справедливо отмечал, что марксистское учение имело огромное значение для всех социалистов разных поколений как источник вдохновения и теоретический путеводитель¹. Между тем сам Маркс сказал

¹ Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель. С. 87.

очень мало о том, как будет выглядеть будущее социалистическое общество. Из оставленных записок, однако, можно сделать вывод, что он стремился к какой-то плановой экономике, чтобы исключить «анархию» и «хаос» рынка.

Выводы

1. Экономическая теория не претендует на абсолютно точное отражение процессов, протекающих в реальной действительности. Перед ней постоянно возникают новые, неотложные проблемы, решить которые нелегко или невозможно. Поэтому подлинно научная теория находится в непрерывном поиске, развитии. Нередко уточнения и изменения касаются не только деталей, отдельных гипотез, положений, но и основополагающих, фундаментальных концепций и выводов. Прежние представления и идеи не отвергаются, обычно сохраняется их рациональная основа, освобожденная от всего, что не соответствует действительности.

2. Экономика и экономические процессы представляют собой сочетание объективных условий и субъективных устремлений. Экономическая теория призвана изучать обе эти стороны; она не вправе игнорировать субъективный фактор: интересы, психологию, ожидания людей — участников экономических процессов. Без учета субъективного фактора нельзя понять регулируемую роль государства, цели и специфику предпринимательской деятельности, механизм функционирования рынка, основы маркетинга, позитивные стороны различных экономических концепций.

3. Меняется сам предмет экономической науки. Изучаемые ею экономические отношения реализуются в формах управления, в экономической политике — эти и другие вопросы, очевидно, должны находиться в центре внимания экономической науки, в том числе общей экономической теории. В современных условиях происходит как бы расширение предмета за границы материального производства, теория под определенным углом изучает экономику социальной сферы, экономику образования, проблемы экологии. Меняется и приоритетность, значимость отдельных проблем.

4. Современный подход к познанию экономической действительности предполагает творческое взаимодействие и взаимообогащение различных теорий. Формирование собственной позиции, самостоятельной оценки происходящего, обоснование и реализация нестандартных, но эффективных решений — вот что должно послужить целью и практическим результатом знакомства с экономическими теориями и фундаментальными выводами экономической науки.

Термины и понятия

Направления и школы экономических теорий

Классическая теория

Неоклассическое направление

Кейнсианство

Монетаризм

Институционализм

Неолиберализм

Вопросы для самопроверки

1. Что имел в виду А. Смит, когда писал в «Богатстве народов» о «невидимой руке»? Из приводимых ниже выберите наиболее правильный ответ:
 - а) «невидимая рука» рыночных законов ведет к тому, что каждый член общества, преследуя собственные цели, способствует росту богатства нации;
 - б) фирмы и поставщики ресурсов, добываясь собственной выгоды — как бы направляемые «невидимой рукой», — вынуждены рисковать и, не зная реалий конкурентной игры, терпят банкротство;
 - в) «невидимая рука» рыночной конкуренции помогает производителям определить спрос потребителей и направить ресурсы на выпуск той продукции и в таком количестве, которые соответствуют потребностям общества.
2. Постарайтесь определить, какое из приводимых здесь определений предмета экономической науки принадлежит А. Смиту, Д. Рикардо, А. Маршаллу:
 - а) экономическая наука изучает побудительные мотивы поведения человека в хозяйственной сфере его жизни, проблемы и закономерности экономического выбора. Ее задача — выработка руководств к поведению в практической жизни. Ее лучше обозначить термином «Экономикс» (экономическая наука), а не более узким «политическая экономия»;
 - б) главная задача политической экономии каждой страны состоит в увеличении богатства и могущества. Каждый из видов торговли не только выгоден, но и необходим и неизбежен, когда он порождается естественным ходом вещей;
 - в) продукт земли — все, что получается путем соединенного приложения труда, машин и капитала — делится между тремя классами общества. Определить законы, которые управляют этим распределением, — главная задача политической экономии.
3. Насколько справедлив важнейший принцип количественной теории денег: «цены товаров определяются количеством денежных средств»?
4. Перечислите основные направления и шкалы экономической теории. Что объединяет представителей одного направления или шкалы (методология, теоретические концепции, единство исходных положений, взаимовлияние, идейная и территориальная близость)?
5. Каковы отличительные особенности институционалистского направления в экономической науке? Чем обусловлена тесная связь институционализма с американской общественно-экономической системой?
6. Почему кейнсианскую теорию занятости называют теорией эффективного спроса?
7. Назовите основные рекомендации Кейнса по стимулированию совокупного спроса. Какому из двух инструментов регулирования спроса — денежно-кредитному или бюджетному — отдавал предпочтение Кейнс?
8. Кейнс утверждал, что накопление сбережений не является безусловным благом. Как он аргументировал этот вывод?
9. Какая связь, по мнению монетаристов, существует между денежной массой и уровнем цен? В чем состоит «денежное правило» М. Фридмена?

Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА

Какие процессы изучает микроэкономика?

Микроэкономический анализ рассматривается как часть экономики, следующая, во-первых, такие обособленные экономические единицы, как отрасли, фирмы и домохозяйства, и, во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены и конкретные товары и услуги¹.

Есть и более широкое определение: микроэкономика связана с деятельностью отдельных экономических субъектов (наемных работников, предпринимателей, фирм и т. д.), а микроэкономический анализ объясняет, как и почему принимаются экономические решения на низшем уровне. Еще одним важным аспектом микроэкономики является изучение взаимодейст-

¹ Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. В 2 т. Т. 2. М., 1992. С. 390.

вия субъектов экономики в процессе образования более крупных структур — рынков в отраслях промышленности¹.

Существуют и другие определения микроэкономики, которые в основном сводятся к следующему:

1. Микроэкономика изучает процессы принятия экономических решений отдельными экономическими субъектами — фирмами, потребителями и др.

2. Задачей микроэкономики является анализ взаимодействия экономических субъектов на отдельных рынках.

Глава 3. Спрос, предложение и цена.

Эластичность. Потребительское поведение

Важнейшими категориями микроэкономического анализа являются спрос и предложение на отдельных рынках (весь спрос и предложение во всей рыночной экономике, на всем национальном рынке рассматривает макроэкономика). Напомним одновременно читателю, что такое рынок. С микроэкономической точки зрения, из приведенных в гл. 1 определений рынка наиболее подходящим является следующее: рынок — это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, другими словами, соотношение спроса и предложения.

1. Спрос, предложение, цена

Что такое спрос

Спросом называется количество товара или услуги², которое будет куплено по определенной цене за определенный период. Бесполезно пытаться определить спрос без цены, так как он изменяется именно в зависимости от нее.

Действует закон спроса: при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены. Это происходит по двум причинам: во-первых, при снижении цены потребитель хочет приобрести больше товара (эффект дохода); во-вторых, товар при снижении цены на него дешевле относительно других товаров и приобретать его становится относительно выгоднее (эффект замещения).

Закон спроса не действует в трех случаях:

- 1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- 2) для некоторых редких и дорогостоящих товаров (золото, драгоценности, антиквариат и др.), являющихся средством помещения денег;
- 3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, переключение спроса с маргарина на масло: снижение цен на маргарин не ведет к увеличению спроса на него).

¹ Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992. С. 11.

² Далее понятие «товар» будет включать и услуги.

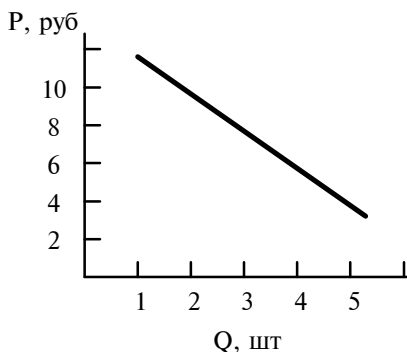


Рис. 3.1. График спроса: P — цена: Q — величина спроса

Зависимость между ценой и спросом выражается в виде графика (рис. 3.1) или таблицы:

Цена, руб.	8	6	4	2
Спрос, шт.	1	2	3	4

На изменение спроса влияют и неценовые факторы:

а) изменения в денежных доходах населения. Например, рост доходов увеличивает спрос на разные виды товаров — мебель, бытовую технику, высококачественные продукты питания — при всех возможных ценах на них;

б) изменения в структуре населения. Например, старение населения, увеличение количества пенсионеров увеличивает спрос на лекарства, медицинское обслуживание;

в) изменения цен на другие товары, особенно на товары-заменители (субституты). Так, рост цен на сливочное масло вызовет повышение спроса на маргарин;

г) экономическая политика правительства. Денежные пособия, выплачиваемые государством малоимущим слоям населения, увеличат спрос на товары, потребляемые этой группой населения;

д) изменение потребительских предпочтений под воздействием рекламы, моды и др. Например, увеличение спроса на спортивную обувь в 80-е гг. связано с тем, что среди молодежи стало модно носить эту обувь каждый день.

Если спрос изменился под воздействием неценовых факторов, то при той же цене это будет уже новый спрос, и на графике он отражается другой кривой (см. рис. 3.3).

Что такое предложение

Предложением называется количество товара или услуги, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период. Зависимость между ценой и предложением уже не обратная, а прямая. *Закон предложения* гласит: предложение, при прочих равных условиях, изменится в прямой зависимости от изменения цены. Другими словами, по

мере роста цен производители предлагают к продаже большие количества товаров, а по мере их падения — меньшие.

Предложение, как и спрос, изображается графиком (рис. 3.2), однако развернутым в другую сторону (имеет наклон справа налево).

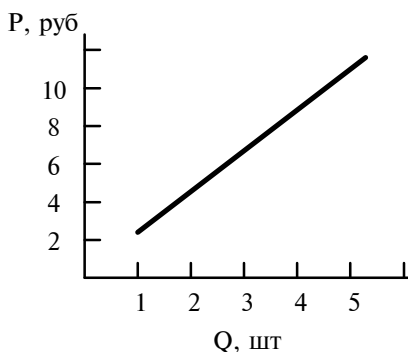


Рис. 3.2. График предложения: P — цена; Q — величина предложения

Таблица предложения строится аналогично таблице спроса:

Цена, руб.	2	4	6	8
Предложение, шт.	1	2	3	4

Реакция предложения на цену объясняется тем, что, во-первых, фирмы, занятые в отрасли, при повышении цены задействуют резервные (если таковые имеются) или быстро вводимые новые мощности, что приведет к увеличению предложения. Во-вторых, в случае продолжительного и устойчивого повышения цены в эту отрасль устремляются другие производители, что еще более увеличит производство и предложение.

Однако в краткосрочном плане увеличение предложения не всегда наступает немедленно за повышением цены, так как может не оказаться резервов для увеличения производства (имеющееся оборудование работает с максимальной нагрузкой в три рабочих смены), а расширение мощностей (включая найм дополнительной рабочей силы и др.) и перелив капиталов из других отраслей обычно не могут быть осуществлены в короткие сроки. Но в долгосрочном плане увеличение предложения всегда следует за повышением цены.

Предложение, так же как и спрос, может изменяться под влиянием неценовых факторов:

а) изменение издержек производства в результате технических нововведений, изменение источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства. Повышение издержек сдвинет кривую предложения влево, снижение — вправо;

б) выход на рынок новых фирм увеличит предложение вне зависимости от цен;

в) изменение цен на другие товары, приводящее к переливу ресурсов (уход фирм из отрасли). Уход фирм из отрасли уменьшит предложение;

г) природные катастрофы, политические действия, войны, разрушая экономику, влияют на сокращение предложения.

Рыночная цена

В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена. Она фиксируется в точке, в которой пересекаются кривые спроса (D , англ. demand) и предложения (S , англ. supply). Эта точка называется *точкой равновесия*, а цена — *равновесной*. Только в этой единственной точке цена устраивает одновременно и покупателя и продавца. При этом действуют следующие законы *рыночного ценообразования*:

1. Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению.

2. Если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет, если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе увеличится предложение — цена понизится.

Эти закономерности отражены на графике спроса и предложения (рис. 3.3).

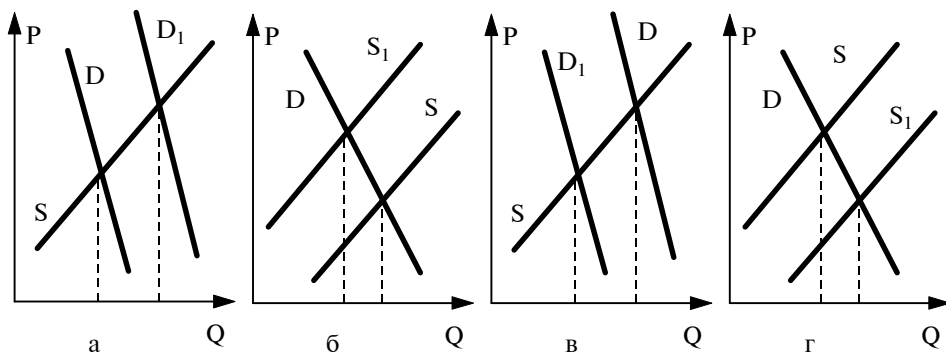


Рис. 3.3. Установление точки равновесия спроса и предложения:

P — цена, Q — величина спроса или предложения;

D, D_1 — спрос до и после изменения;

S, S_1 — предложение до и после изменения;

а — увеличение спроса ведет к росту цены и расширению предложения;

б — уменьшение предложения ведет к повышению цены и сокращению спроса;

в — уменьшение спроса ведет к падению цены и сокращению предложения;

г — увеличение предложения ведет к падению цены и расширению спроса

Цены «пола» и «потолка»

В условиях свободной конкуренции под воздействием законов рыночного ценообразования цена выравнивается автоматически. Однако рыночное ценообразование может быть нарушено либо деятельностью монополий, либо вмешательством государства, волевым способом устанавливающего цены выше или ниже точки равновесия. В таких случаях говорят о ценах пола и потолка.

В бытовом понимании пол находится внизу, а потолок — наверху. В микроэкономике принято обратное представление, поскольку *цена потолка*

ограничивает рост цены (движение цены вверх) — это искусственно заниженная цена. И наоборот, *цена пола* не позволяет цене снизиться за пределы этого лимита — это искусственно завышенная цена. Поэтому на графике цена пола будет установлена выше точки равновесия, а цена потолка — ниже нее.

Разберем два примера отклонения цены от точки равновесия (рис. 3.4).

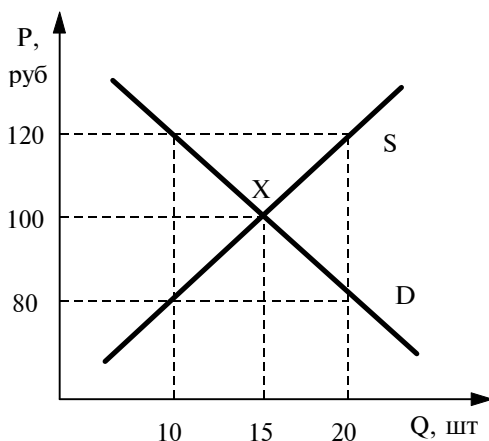


Рис. 3.4. Отклонения от равновесия. Цены пола и потолка:
D — спрос, S — предложение, X — точка равновесия

В примере равновесная цена составляет 100 руб. При этой цене количеству товара, на которое предъявляется спрос, равно количеству, предлагаемому производителями, и составляет 15 единиц.

При равновесной цене нет ни неудовлетворенных продавцов, ни неудовлетворенных покупателей. Ни один из них не может пожаловаться на невозможность сбыть или приобрести товар.

Предположим теперь, что цена на этот товар в силу каких-то причин изменится и составит 120 руб. В таком случае часть покупателей не смогут приобрести товар, а, следовательно, часть продавцов не смогут его продать. В нашем примере непроданными останутся 10 единиц товара. Предложение S превысило спрос D на 10 единиц. Единственный выход для продавца — опять понизить цену до 100 руб. Снижение цены уравновесит спрос и предложение.

При этом следует отметить, что снижение цены даже одним продавцом вынуждает других последовать его примеру, так как в противном случае покупатели будут прежде всего покупать у того продавца, который предлагает товар по более низкой цене.

Рассмотрим вариант, когда рыночная цена ниже равновесной. При цене 80 руб. на рынке не будет хватать 10 единиц товара и часть покупателей не смогут его приобрести (см. рис. 3.4). Только повышение цены вновь до 100 руб. поможет уравновесить рынок. Нехватка (дефицит) полностью устранится, и рыночная цена установится на уровне точки равновесия до тех пор, пока не изменятся либо спрос, либо предложение.

Таким образом, когда рыночная цена выше равновесной, это приводит к образованию излишков и неудовлетворенности продавцов. Занижение цены, наоборот, ведет к образованию дефицита и неудовлетворенности покупателей.

Цены пола и потолка могут устанавливаться государством посредством принудительных методов регулирования цен для их поддержания выше или ниже уровня равновесия.

Примером установления цены пола являются многочисленные случаи завышения цен на продовольственные товары, в частности пшеницу, кукурузу в США, посредством субсидий фермерам, с тем чтобы спасти их от разорения и обеспечить им достаточный уровень жизни. Однако при завышении цены образуются излишки непроданного товара. В Соединенных Штатах излишки зерновых скупаются федеральным правительством за счет средств госбюджета и в дальнейшем экспортируются. В противном случае одно лишь декларативное установление завышенной цены не дало бы никакого результата.

Потолковые цены занижены по сравнению с равновесной ценой и препятствуют повышению рыночной цены до уровня равновесия. Заниженные цены обычно устанавливаются в результате политики государства, направленной на «замораживание» цен, т. е. фиксирование их на определенном уровне, с тем чтобы приостановить инфляцию и воспрепятствовать снижению жизненного уровня. Нехватку товаров, которая возникает как результат занижения цен по сравнению с уровнем равновесия, обычно решают с помощью рационирования спроса путем введения карточной системы или других систем нормированного распределения.

Многие экономисты — сторонники неолиберального направления в экономике, т. е. приверженцы ничем не ограниченной свободы рыночных отношений возражают против применения цен пола и потолка, поскольку это нарушает рыночный механизм. Они полагают, что рыночное ценообразование автоматически устраняет излишки и дефицит. Пока цены могут свободно достигать своего уровня равновесия, объем спроса и объем предложения отменить нельзя.

Приверженцы других направлений экономической науки, несколько не умаляя роли рынка и его законов, предлагают не дожидаться автоматического регулирования. Одни считают, что надо регулировать спрос посредством управления занятостью, кредитом и денежной массой (неокейнсианцы), другие рекомендуют регулировать предложение посредством изменений в налоговой политике и инвестициях (сторонники экономики предложения).

Так или иначе, но фирмы, вступающие в дело, должны считаться с уровнем цены, сложившимся на основе взаимодействия спроса и предложения и, возможно, скорректированным путем установления государством верхнего и нижнего (одного или обоих) пределов колебаний. Разрабатывая рыночную стратегию, фирма не может существенно отклониться от этого уровня (если только она не владеет значительной частью рынка, дающей ей право стать монополистом) и при расчете возможной прибыли в основу калькуляции должна заложить рыночную цену.

Рассмотрение законов спроса и предложения, а также принципа формирования равновесной цены позволяет сделать следующие выводы.

1. В рыночной экономике существует механизм, обеспечивающий согласование интересов продавцов и покупателей на рынках:

— фирмы могут расширять и сужать производство в зависимости от изменения спроса, иными словами они свободны в выборе объема и структуры выпуска;

— цены гибкие, меняются под воздействием спроса и предложения;

— существует конкуренция, без которой рыночный механизм спроса и предложения действовать не будет.

2. Если на рынке произойдет какое-то событие, которое нарушит сложившееся равновесие (например, изменение вкусов потребителей и соответствующее изменение спроса), то:

— фирмы-производители обязательно среагируют на изменение рыночных условий (например, увеличение спроса приведет к росту цены данной продукции, поскольку спрос покажет производителям, куда следует направить свои усилия);

— начнется процесс приспособления производителей и потребителей к новым условиям, в результате сформируется новая рыночная цена и новый объем производства, соответствующие изменившимся условиям.

В этом смысле рыночная экономика оказалась более эффективной, чем административно-командная, которая реагировала на возникновение диспропорций в скрытой форме (устойчивый дефицит отдельных продуктов, деформированная структура производства и другие известные всем нам атрибуты плановой системы). Иными словами, предприятия в административно-командной экономике оказались нечувствительными к изменениям в силу отсутствия обратной связи, реакции производства на изменения спроса.

Значительная часть сегодняшних проблем, связанных с чрезвычайно медленным течением структурной перестройки, объясняется во многом и пассивностью предприятий-производителей, ожиданием привычной помощи «сверху», нежеланием формировать у себя рыночный образ мышления, отсутствием информации о том, как должно вести себя предприятие в условиях рынка.

2. Эластичность

Для фирмы при планировании объема и структуры производства чрезвычайно важно знать, от чего зависит спрос на ее продукцию. Как мы уже выяснили, величина спроса зависит от цены товара, доходов потенциальных потребителей, а также от цен на товары, которые являются либо взаимодополняемыми (например, автомобили и бензин), либо взаимозаменяемыми (например, масло и маргарин, отдельные сорта мяса и т. п.). На спрос влияют и другие факторы.

С повышением цен на продукцию фирмы можно ожидать, при прочих равных условиях, снижения спроса на нее, а активная деятельность конкурентов, выпускающих продукты-заменители, продающих их по более низким ценам, также может привести к снижению спроса на изделия фирмы. В то же время с ростом доходов населения фирма может рассчитывать на расширение покупательского спроса и, соответственно, увеличение сбыта предлагаемой продукции.

Однако нас интересует не только направление, но и величина изменения спроса. Как изменится величина спроса при повышении (понижении) цены продукции на 1, 10, 100 рублей? Обычно предприятие, повышая цену, рассчитывает на рост выручки от продаж. Однако возможна ситуация, когда повышение цены приведет не к росту выручки, а, наоборот, к ее снижению за счет сокращения величины спроса и, соответственно, уменьшения сбыта.

Поэтому для фирмы важно определить, какое в количественном отношении воздействие на величину спроса может оказать изменение цены продукции, доходов потребителей или цен на товары-заменители, производимые конкурентами.

Эластичность спроса

Мера реакции одной величины на изменение другой называется *эластичностью*. Эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на один процент. Примером может служить *эластичность спроса по цене*, или ценовая эластичность спроса, которая показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1 %.

Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса E_p :

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P}, \quad (3.1)$$

где ΔQ — прирост величины спроса, %; ΔP — прирост цены, %; «р» в индексе означает, что эластичность рассматривается по цене (англ. price).

Аналогично можно определить показатель эластичности по доходам или какой-то другой экономической величине.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров является отрицательной величиной. Действительно, если цена товара снижается — величина спроса растет, и наоборот. Однако для оценки эластичности часто используется абсолютная величина показателя (знак «минус» опускается).

Например, снижение цены стирального порошка на 5 % вызвало увеличение спроса на него на 10 %. Показатель эластичности будет выглядеть следующим образом:

$$E_p = \frac{10}{-5} = -2; \quad |E_p| = 2.$$

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то мы имеем дело с относительно эластичным спросом. Иными словами, изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса меньше 1, то спрос относительно неэластичен. В этом случае изменение цены повлечет за собой меньшее изменение величины спроса.

При коэффициенте эластичности равном 1 говорят о единичной эластичности. Изменение цены в этом случае приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

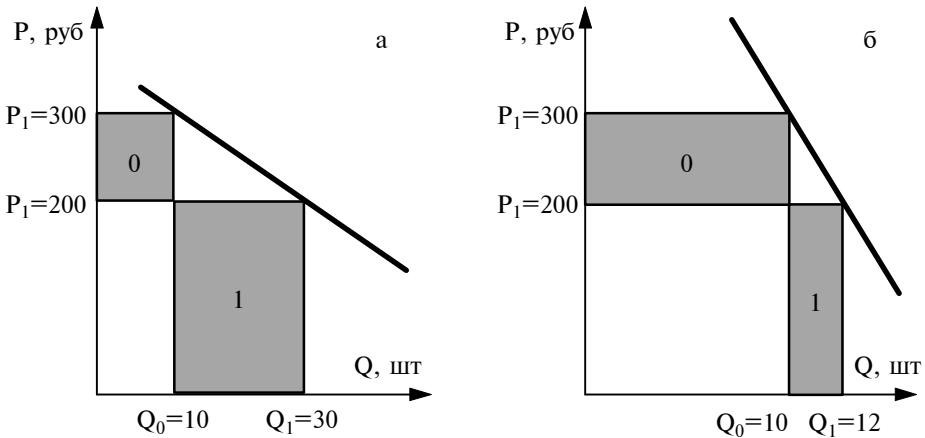


Рис. 3.5. Относительно эластичный (а) и относительно неэластичный (б) спрос

На рис. 3.5 изображены два варианта графиков спроса. На рис. 3.5, а снижение цены с P_0 до P_1 на 100 руб. (на 33 %) приведет к росту величины спроса с Q_0 до Q_1 на 20 шт. (на 200 %). Коэффициент эластичности будет равен 6 (200:33), т. е. больше 1, и спрос эластичен. А что произойдет с выручкой от реализации продукции? Она увеличится с 3000 (300×10) до 6000 руб. (200×30), т. е. вырастет в два раза. Заштрихованные прямоугольники 0 и 1 наглядно показывают увеличение выручки от реализации продукции при снижении цены в условиях эластичного спроса. Площадь прямоугольника 1 заметно больше площади прямоугольника 0.

Рис. 3.5, б иллюстрирует графически пример неэластичного спроса. Снижение цены на 100 руб. с P_0 до P_1 увеличит величину спроса лишь на 2 шт. Выручка от реализации при этом упадет с 3000 (300×10) до 2400 руб. (200×12). Естественно, что при такой ситуации фирма не будет снижать цену своей продукции, не без основания опасаясь снижения своих доходов.

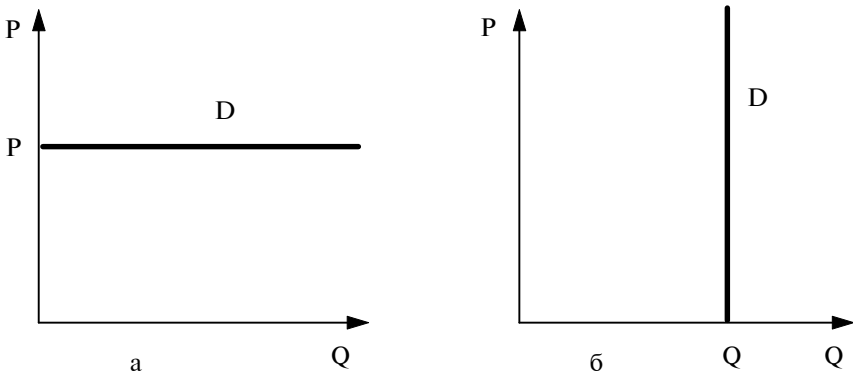


Рис. 3.6. Крайние случаи эластичности:
а — спрос абсолютно эластичен, б — спрос абсолютно неэластичен

Существует два крайних случая. В первом возможно существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены приведет либо к полному отказу от приобретения данного товара (если цена повысится), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена будет снижена). Спрос при этом является абсолютно эластичным, показатель эластичности бесконечен. Графически этот случай можно изобразить в виде прямой, параллельной горизонтальной оси (рис. 3.6, а). Например, спрос на помидоры, продаваемые отдельным торговцем на городском рынке, абсолютно эластичен. Однако рыночный спрос на помидоры не является эластичным.

Другой крайний случай представляет собой пример абсолютно неэластичного спроса: изменение цены не отражается на величине спроса. График абсолютно неэластичного спроса (рис. 3.6, б) выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси. Примером может служить спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись, и т. п.

Таким образом, абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности:

$1 < |E_p| \leq \infty$ — спрос эластичен;

$0 \leq |E_p| < 1$ — спрос неэластичен;

$|E_p|=1$ — спрос с единичной эластичностью.

Измерение эластичности спроса

Как измерить эластичность спроса по цене? Для этого необходимо подчитать процентное изменение величины спроса, процентное изменение цены и соотносить их:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} \quad (3.2)$$

Из этой формулы видно, что показатель эластичности зависит не только от соотношения приростов цены и объема, или от наклона кривой спроса (см. рис. 3.5, а, б), но и от их фактических значений. Даже если наклон кривой спроса является постоянным, показатель эластичности будет различным для разных точек на этой кривой.

Существует еще одно обстоятельство, которое следует учитывать при определении эластичности. Какой объем продукции и какой уровень цены следует использовать при расчете? Существовавший до изменения или полученный после изменения?

Пример 3.1. Допустим, что небольшая булочная выпекает батоны и продает их по свободной цене. Чем ниже будет выбрана цена, тем большее количество батонов булочная сможет продать. Зависимость цены и объема продаж известна (табл. 3.1). Нас интересует, какова эластичность спроса и как ее измерить на различных интервалах, выбранных нами для анализа.

Как измерить изменение величины спроса? Возьмем второй интервал от 1000 до 1500 батонов. Величина спроса изменилась на 500 батонов, или на 50 % ($500 : 1000 = 0,5$). Однако если мы рассмотрим изменение величины спроса в обратном направлении, т. е. с 1500 до 1000 батонов, то в процентном отношении это составит лишь 33 % ($500 : 1500 = 0,33$). Такие различия создают сложности при расчете коэффициента эластичности. Поэтому для измерения процентного изменения каждой рассматриваемой величины используется средняя точка интервала, выбранного нами. В нашем примере это — $1000 + 1500 : 2 = 1250$ батонов.

Таблица 3.1. Расчет коэффициента ценовой эластичности спроса

Число проданных батонов, шт.	Цена, руб.	Выручка, руб.	Коэффициент эластичности
500	350	175000	-
1000	300	300000	4,3
1500	250	375000	2,2
2000	200	400000	1,3
2500	150	375000	0,8

Изменение величины спроса на интервале от 1000 до 1500 батонов будет $500 : 1250 = 0,4$ (или 40 %).

Общая формула для определения процентного изменения величины спроса ΔQ будет выглядеть следующим образом:

$$\Delta Q = \frac{Q_1 - Q_0}{(Q_1 + Q_0):2} \cdot 100, \quad (3.3)$$

где Q_0, Q_1 — величина спроса до и после изменения цены, шт.

Аналогично для определения процентного изменения цены ΔP на выбранном интервале получаем:

$$\Delta P = \frac{P_1 - P_0}{(P_1 + P_0):2} \cdot 100, \quad (3.4)$$

где P_0, P_1 — начальная и новая цена, руб.

Мы определили коэффициент эластичности как отношение прироста величины спроса к приросту цены, или:

$$E_P = \frac{Q_1 - Q_0}{(Q_1 + Q_0):2} \cdot 100 : \frac{P_1 - P_0}{(P_1 + P_0):2} \cdot 100 = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_1 + P_0}. \quad (3.5)$$

Рассчитав коэффициенты эластичности (см. табл. 3.1), мы получили количественные характеристики ценовой эластичности спроса на различных ценовых интервалах. В пределах первых трех интервалов спрос эластичен, на четвертом интервале — неэластичен.

На участках эластичного спроса снижение цены и рост объема продаж приводят к увеличению общей выручки от реализации продукции фирмы, на участке неэластичного спроса — к уменьшению выручки. Поэтому каждая фирма будет стремиться избегать того участка спроса на свою продукцию, где коэффициент эластичности меньше единицы.

Какие факторы влияют на эластичность спроса?

Важным моментом, оказывающим воздействие на эластичность спроса, является наличие товаров-заменителей. Чем больше на рынке продуктов, призванных удовлетворять одну и ту же потребность, тем больше возможностей для покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар.

Например, спрос на хлеб относительно неэластичен. В то же время спрос на отдельные сорта хлеба является относительно эластичным, так как с повышением цены, к примеру, на бородинский хлеб, покупатель может перейти на другой сорт ржаного хлеба и т. п. Спрос на сигареты, лекарства, мыло и другие подобные продукты относительно неэластичен. Однако если рассматривать эластичность по отношению к отдельным видам сигарет, сортам мыла и т. п., то она будет выше.

Та же закономерность применима к изделиям, выпускаемым отдельной фирмой. Если на рынке присутствует значительное число конкурентов, выпускающих аналогичную или близкую по назначению продукцию, то спрос на продукцию нашей фирмы будет относительно эластичным. В условиях совершенной конкуренции, когда много продавцов предлагают одинаковую продукцию, спрос на товар каждой отдельной фирмы будет абсолютно эластичным (см. гл. 5).

Другим важным обстоятельством, влияющим на ценовую эластичность, является ф а к т о р в р е м е н и. В краткосрочном периоде спрос имеет тенденцию быть менее эластичным, чем в долгосрочном. Например, спрос на бензин со стороны индивидуальных владельцев автомобилей относительно неэластичен, и повышение цены, особенно в летний сезон, вряд ли сократит спрос. Однако можно предположить, что осенью значительная часть автовладельцев поставит свои машины в гараж, спрос на бензин сократится, сократится и объем продаж. А к следующему лету часть из них начнет пользоваться пригородными электричками. Несмотря на то, что спрос на бензин относительно неэластичен в обоих случаях, в долгосрочном периоде эластичность выше.

Такая тенденция изменения эластичности во времени объясняется тем, что с течением времени каждый потребитель имеет возможность изменить свою потребительскую корзину, найти товары-заменители.

Различия в эластичности спроса объясняются также з н а ч и м о с т ь ю того или иного товара для потребителя. Спрос на предметы первой необходимости неэластичен, спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. Действительно, при повышении цен мы можем отказаться от дополнительной пары обуви, драгоценностей, мехов, но вряд ли сократим покупки хлеба, масла и молока. Как правило, спрос на продукты питания неэластичен, и сейчас, при снижающемся уровне жизни населения, на их приобретение тратится все большая часть доходов средней российской семьи.

Что такое перекрестная эластичность спроса

Понятие *перекрестной эластичности спроса* используется для определения степени влияния на величину спроса на данный товар изменения цены другого товара. Коэффициент перекрестной эластичности — это отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены товара Б:

$$E_C = \frac{Q_1^A - Q_0^A}{Q_1^A + Q_0^A} \cdot \frac{P_1^B - P_0^B}{P_1^B + P_0^B}, \quad (3.6)$$

где «с» в индексе означает перекрестную эластичность (англ. cross). Значение коэффициента перекрестной эластичности зависит от того, какие товары мы рассматриваем — взаимозаменяемые или взаимодополняемые.

Если товары являются взаимозаменяемыми, коэффициент перекрестной эластичности будет положительным. Так, подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин, снижение цены на бородинский хлеб приведет к сокращению спроса на другие сорта черного хлеба. Если

товары являются взаимодополняемыми, как, например, бензин и автомобили, фотоаппараты и фотопленка, величина спроса будет изменяться в том же направлении, что и цены, а коэффициент эластичности будет отрицательным.

Например, цена батона белого хлеба повысилась с 400 до 500 руб., в результате спрос на черный хлеб увеличился с 2000 до 3000 буханок. Рассчитав коэффициент перекрестной эластичности, который в данном случае равен 1,8, можно сделать вывод, что эти два вида хлеба являются взаимозаменяемыми товарами.

Измерив перекрестную эластичность, мы можем определить, являются ли выбранные товары взаимодополняемыми или взаимозаменяемыми и, соответственно, как изменение цены на какой-то один вид продукции, производимой фирмой, может отразиться на спросе на другие виды продукции той же фирмы. Такие расчеты помогут оценить решения по изменению цен на выпускаемую продукцию.

Эластичность спроса по доходу

Для оценки эластичности спроса может быть выбрана не только цена, но и другие экономические переменные. *Эластичность спроса по доходу* измеряется как отношение изменения спроса на товар к изменению доходов потребителей. Измерив эластичность по доходу, можно определить, относится ли данный товар к категории нормальных (когда рост доходов приводит к росту спроса) или низших (когда реакция обратная).

Основная масса потребительских товаров относится к категории нормальных. С ростом доходов мы больше покупаем одежды и обуви, высококачественных продуктов питания, товаров длительного пользования. Однако есть товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам потребителей. Сюда относится вся продукция «second hand», некоторые виды продовольствия (крупы, сахар, хлеб и т. п.).

Эластичность предложения

Измерив *эластичность предложения по цене*, мы можем получить ответ на вопрос, насколько производство той или иной продукции реагирует на изменение цены. Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается по той же формуле, что и коэффициент ценовой эластичности спроса. Различие лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения:

$$E_s = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_1 + Q_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_1 + P_0}, \quad (3.7)$$

где Q_0 и Q_1 — предложение до и после изменения цены; P_0 и P_1 — цены до и после изменения; «s» в индексе означает эластичность предложения (от англ. supply).

Предложение, поскольку оно связано с изменением производственного процесса, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Фактор времени поэтому является важнейшим в определении показателя эластичности.

Обычно при оценке эластичности предложения рассматриваются три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

1. Под краткосрочным понимается период, слишком короткий для осуществления фирмой каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. Например, садовод, вырастивший яблоки и приехавший на рынок их продавать, не может изменить количество предлагаемых им яблок, какая бы ни сложилась рыночная цена. Предложение в этом случае является неэластичным.

2. Среднесрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается.

3. Долгосрочный период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль в случае расширения спроса или уход при условии сокращения спроса на данную продукцию. Эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях.

Применение теории эластичности

Теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение. Проиллюстрируем применение этой теории на конкретных примерах.

Увеличение производственных издержек толкает предприятие на повышение цены продукции. Что произойдет со сбытом? Снизится ли он значительно или вообще не изменится? Компенсирует ли рост цены сокращение прибыли за счет потери части потребительского спроса? Чтобы ответить на эти вопросы и правильно выбрать ценовую стратегию предприятия, надо знать эластичность спроса и предложения на данный товар. Ниже приведены коэффициенты ценовой эластичности спроса на некоторые виды товаров и услуг¹:

Хлеб.....	0,15
Говядина	0,64
Баранина	2,65
Яйца	0,32
Электричество в домах ...	0,13
Табачные изделия	0,46
Газеты и журналы	0,42
Одежда и обувь	0,20

Приведенные данные об эластичности характерны для экономики США. Для России показатели ценовой эластичности рыночного спроса будут несколько иными в зависимости от наличия товаров-заменителей и других обстоятельств, о которых говорилось выше.

Для фирмы важно иметь в виду, что эластичность спроса на ее продукцию и эластичность рыночного спроса не совпадают. Первая всегда (за исключением абсолютной монополии фирмы на рынке) выше второй (подробнее в гл. 5, 6). Рассчитать ценовую эластичность спроса на продукцию

¹ Маккнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Т. 2. С. 19.

фирмы достаточно сложно, так как необходимо принимать во внимание и реакцию конкурентов на повышение или понижение фирмой цены. Помочь в этом может использование математических моделей или опыт руководителей фирмы.

Если фирма при принятии решения о цене будет руководствоваться только данными об эластичности рыночного спроса, то потери сбыта от повышения цен могут стать более значительными, чем ожидалось. Например, если мы примем эластичность рыночного спроса на табачные изделия 0,46, то это совершенно не означает, что эластичность спроса на сигареты фабрики «Два» или «Дукат» будет иметь то же значение. Конкуренция повысит коэффициент эластичности спроса на сигареты каждой из этих фабрик.

Эластичность спроса является важным фактором, влияющим на ценовую политику фирмы. Предположим, что какая-то фирма построила многоквартирный дом и решает вопрос, по какой цене следует предлагать квартиры сьемщикам. Расходы на строительство и эксплуатацию фактически не зависят от того, сколько квартир будет сдано (за исключением расходов на текущий ремонт, что составляет небольшую долю от общих расходов).

Если фирма знает спрос на квартиры и его эластичность, она может определить, по какой цене следует сдавать эти квартиры, чтобы обеспечить максимальную выручку. При этом максимальная выручка может достигаться даже в том случае, если часть квартир останется пустовать. Проиллюстрируем это графически. Допустим, что фирма столкнулась с линейной кривой спроса, как это показано на рис. 3.7. При арендной плате 100 тыс. руб. в месяц ценовая эластичность спроса равна единице и сумма поступлений от аренды наибольшая. Однако мы можем увидеть, что по этой цене может быть сдано только 80 квартир, а не 100. Если фирма установит арендную плату ниже 100 тыс. руб. в месяц, она сможет сдать оставшиеся 20 квартир, однако ее выручка при этом сократится.

Другим примером практического использования теории эластичности является государственная налоговая политика. При введении косвенных налогов государство преследует цель увеличить объем налоговых поступлений в бюджет для перераспределения ресурсов в экономике, перераспределения доходов населения и поддержки малоимущих, развития социальной сферы, инфраструктуры, обороны и т. п. Однако в зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные виды товаров и услуг налоговое бремя будет распределяться по-разному между производителями и потребителями продукции.

Рассмотрим случай распределения налогового бремени при эластичном и неэластичном спросе на продукцию (эластичность предложения принимается постоянной). На рис. 3.8 показано, как изменится цена и объем продаж после введения налога.

На рис. 3.8, а график D показывает его высокую эластичность. На рис. 3.8, б спрос относительно неэластичен. Графики предложения S_0 отражают предложение до введения налога. До введения налога равновесные цена и объем производства были соответственно P_0 и Q_0 .

Что произошло, когда государство ввело налог? Кривые предложения переместились влево вверх на величину налога. Возникла новая ситуация равновесия P_1 и Q_1 .

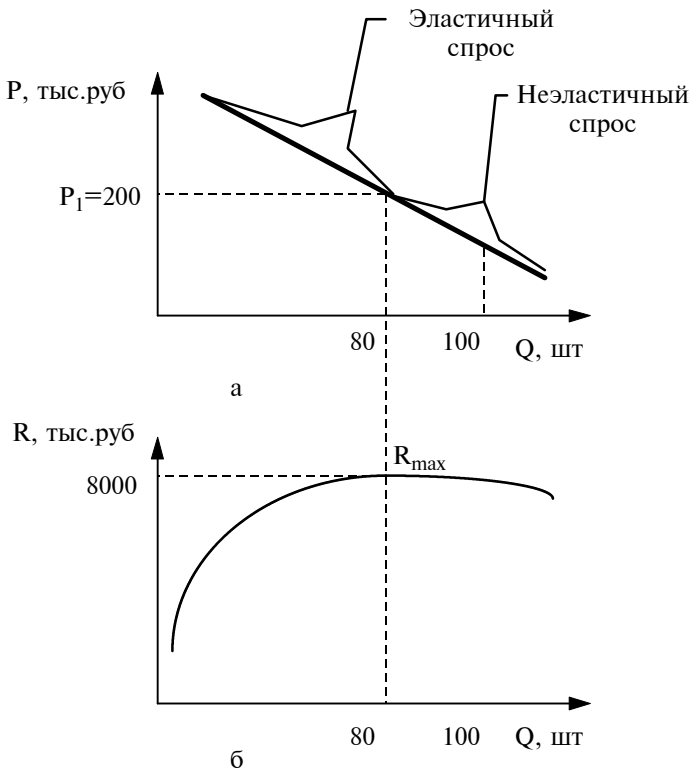


Рис. 3.7. Эластичность спроса (а) и изменение валовой выручки (б):
 P — плата за аренду квартиры, Q — число квартир,
 R — доход (выручка) фирмы от сдачи квартир в аренду

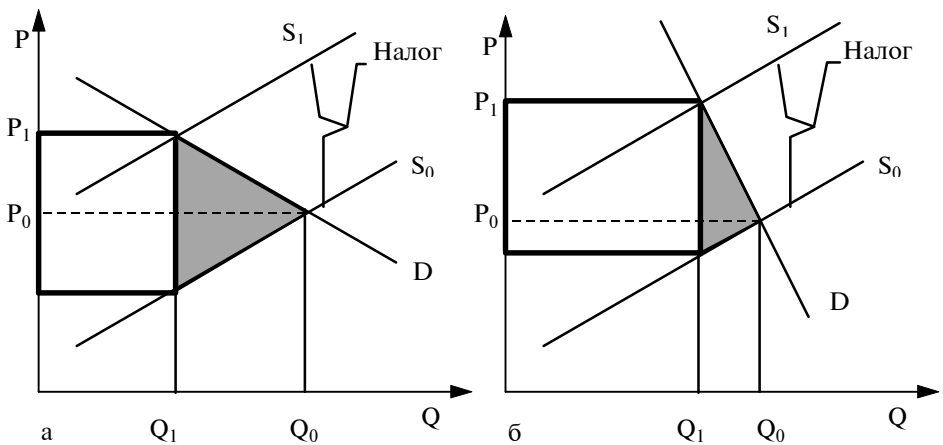


Рис. 3.8. Распределение налогового бремени при эластичном (а) и неэластичном (б) спросе: D — спрос, S_0 , S_1 — предложение до и после введения налога

Таким образом, цена товара будет повышена производителем. Но насколько? Производитель в условиях рыночной экономики не может увеличить цену на сумму налога (хотя в России, в переходной экономике, это часто возможно), установить ее выше равновесной, так как в условиях конкуренции он будет вытеснен с рынка. Единственное, что он может сделать — это поднять цену до равновесного уровня.

В случае, если спрос эластичен, потери производителя будут выше, бремя налога падет в основном на него. На рис. 3.8, а выделенный прямоугольник показывает величину налога, его часть ниже пунктирной линии — потери производителя от налога. Кроме того, производитель будет вынужден сократить производство до Q_1 , потеряв часть покупателей своей продукции за счет более высокой цены на нее.

В случае, если спрос неэластичен, налоговое бремя ляжет преимущественно на потребителя. Кроме того, абсолютно размер налога также будет выше при неэластичном спросе. Именно поэтому государство облагает акцизными и другими косвенными налогами товары, спрос на которые неэластичен (сигареты, алкогольные напитки и т. п.).

Следует обратить внимание и на заштрихованные треугольники на рис. 3.8. Они очерчивают продукцию, которая была бы произведена и куплена, если государство не ввело бы налог. Это те потребители, которые хотят, но не могут купить товар, и те производители, которые хотят, но не могут произвести его. Несовпадение желаний и возможностей является прямым следствием установленного налога и представляет собой потерю для общества. Причем эта потеря будет тем выше, чем выше эластичность спроса на данный товар.

Рассмотрим теперь зависимость распределения налогового бремени от эластичности предложения (эластичность спроса примем постоянной). Рис. 3.9 иллюстрирует ситуацию до и после введения налога.

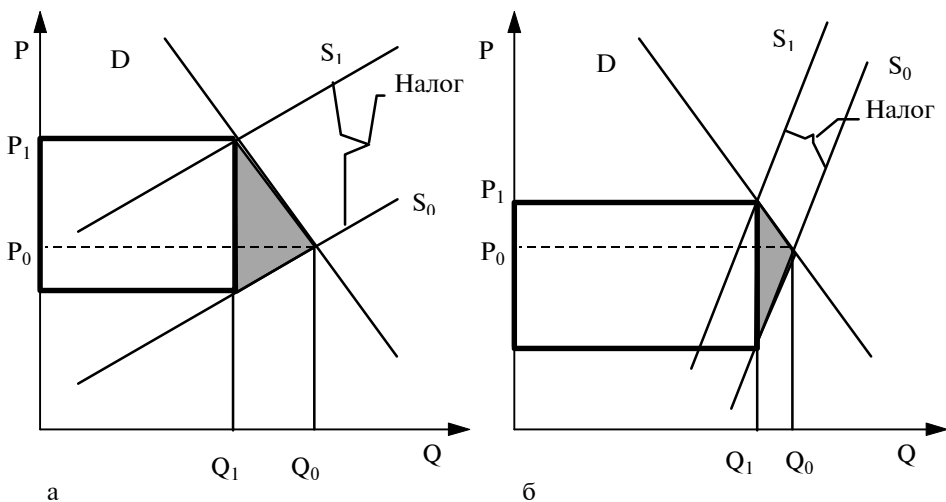


Рис. 3.9. Распределение налогового бремени при эластичном (а) и неэластичном (б) предложении: D — спрос, S₀, S₁ — предложение до и после введения налога

При эластичном предложении налоговое бремя ляжет в основном на потребителя, рост цены и сокращение объема производства будут значительными, сумма налога будет относительно меньше, чем при неэластичном предложении, потери общества выше. При неэластичном предложении наблюдается обратная картина.

3. Потребительское поведение

Предположим, что какая-то фирма разработала новый, усовершенствованный вид товара, качество которого превышает уже производимые ею изделия. Перед фирмой стоит вопрос: по какой цене продавать этот товар? Насколько выше может быть установлена цена по сравнению с ценами похожих товаров? Какая цена окажется приемлемой для потребителей? Какое количество нового товара они приобретут?

Для ответа на поставленные вопросы фирма проведет анализ спроса на продукцию, изменения цен и доходов покупателей, определит, от каких факторов зависит потребительский выбор.

Главным фактором потребительского выбора является полезность того или иного товара. Полезность — понятие сугубо индивидуальное. То, что полезно для одного человека, может быть абсолютно бесполезно для другого. Однако даже если выбранный нами продукт полезен для потребителя, существуют обстоятельства, ограничивающие возможности покупателя в его приобретении. Такими ограничителями являются цена и доход. Например, мясо является очень полезным продуктом для большинства людей, однако высокие цены и ограниченные доходы не всем позволяют потреблять его в больших количествах. Вместе с тем и сама полезность меняется с увеличением количества потребляемой продукции (см. гл. 2).

Закон убывающей предельной полезности

Напомним, что предельной называют дополнительную полезность, полученную от потребления каждой последующей единицы продукции. В сильную жару первый стакан газированной воды будет обладать очень высокой полезностью, второй — меньшей, а пятый может оказаться абсолютно бесполезным. Предельная полезность, таким образом, обратно пропорциональна объему потребления.

Как может быть использован закон убывающей предельной полезности при объяснении потребительского выбора? Предположим, что мы пришли в магазин за покупками, имея 350 руб. Предположим также, что имеется всего два товара: А и Б, цены которых соответственно 50 и 100 руб. Сколько единиц товара А и Б мы купим? Иными словами, как мы распределим наш бюджет на покупку этих товаров исходя из их полезности?

Оценим предельную полезность товаров А и Б в баллах исходя из наших субъективных представлений и поместим данные в соответствующие графы табл. 3.2. Согласно нашей оценке, наибольшее удовлетворение нам принесет покупка товара Б. Однако мы учитываем не только предельную полезность, но и цену товара. А цена товара Б в два раза превышает цену товара А. Мы принимаем решение о покупке, исходя из полезности на единицу затраченных средств, т. е. на 1 руб. Данные предельной полезности на 1

руб. будут иными, поэтому максимально удовлетворит наши потребности покупка трех единиц товара А и двух единиц товара Б.

Таблица 3.2. Выбор сочетания товаров А и Б, максимизирующего полезность

Количество, шт.	Товар А (цена 50 руб.)		Товар Б (цена 100 руб.)	
	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 руб.	Предельная полезность	Предельная полезность на 1 руб.
1	5	0,1	9	0,09
2	4	0,08	6	0,06
3	3	0,06	5	0,05
4	2	0,04	3	0,03
5	1	0,02	1	0,01

Любая другая комбинация количеств товаров А и Б при существующих ценах и определенном размере имеющихся в наличии средств (350 руб.) даст меньшую суммарную полезность для покупателя.

Потребительское равновесие достигается, когда отношения предельных полезностей отдельных товаров к их ценам равны. Обозначив предельную полезность через MU (англ. marginal utility), получим равенство:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \dots = \frac{MU_N}{P_N}. \quad (3.8)$$

В нашем примере 3:50 = 6:100.

Что произойдет, если цена товара Б снизится вдвое? Тогда на те же 350 руб. мы купим три единицы товара А и четыре единицы товара Б. Таким образом, при снижении цены количество купленных товаров будет возрастать.

Эффект дохода и эффект замещения

Нисходящую форму кривой спроса можно объяснить не только базируясь на теории предельной полезности.

Так называемый эффект дохода состоит в том, что если цена на какой-либо товар снижается, то у потребителя высвобождается часть дохода для покупки дополнительных единиц данного или какого-либо другого товара. Падение цены даже одного товара оказывает влияние, пусть незначительное, на общий уровень цен и делает потребителей относительно богаче.

Согласно эффекту замещения потребитель будет покупать больше продукции, цена которой снизилась, и заменять ею другие товары, которые при этом относительно подорожают. Например, снижение цен на куры (или не такой быстрый их рост) заставит нас покупать больше кур по сравнению с говядиной или свиной.

Для нормальных товаров, о которых говорилось выше, действие эффектов дохода и замещения объясняет увеличение спроса при понижении цен и сокращение спроса при их повышении.

Для низших товаров ситуация зависит от степени воздействия каждого из этих эффектов на потребительский выбор. Если эффект замещения действует сильнее эффекта дохода, то кривая спроса на низший товар будет иметь ту же форму, что и на нормальный. Например, с ростом цен на сли-

вочное масло (примерно в 250 раз) мы стали больше покупать относительно дешевого маргарина (рост цен примерно в 150 раз).

Если влияние эффекта дохода выше, чем эффекта замещения, то картина наблюдается обратная: при увеличении цены растет потребление низшего товара. Например, в течение 1992 г. средняя семья в России увеличила потребление сахара, несмотря на повышение цены на него в 200 раз, в то время как цены на шоколадные конфеты выросли примерно в 150 раз. Здесь сработал эффект дохода: общее снижение жизненного уровня населения привело к росту потребления товаров низшей категории (в данном случае сахара).

Кривые безразличия

Более сложным принципом построения кривых спроса на ту или иную продукцию является использование кривых безразличия и бюджетных линий.

Что такое кривые безразличия и как их построить? Вспомним, как не так давно мы покупали продовольственные заказы к празднику. Обычно нам предлагали на выбор несколько вариантов этих заказов. Причем составлялись они таким образом, чтобы быть равноценными, несмотря на различный состав включенных продуктов.

Для упрощения анализа представим, что в каждый набор входит только два продукта — масло и сыр, и составим таблицу равноценных для нас количеств обоих продуктов:

Масло, кг	4,0	2,5	1,5	1,0	0,5
Сыр, кг	0,5	1,0	1,5	2,5	4,0

На основании этой таблицы наших вкусов (набор по вертикали нам безразличен) построим график, или так называемую кривую безразличия. Все соотношения количеств масла и сыра, лежащие на этой кривой, для нас равноценны (рис. 3.10).

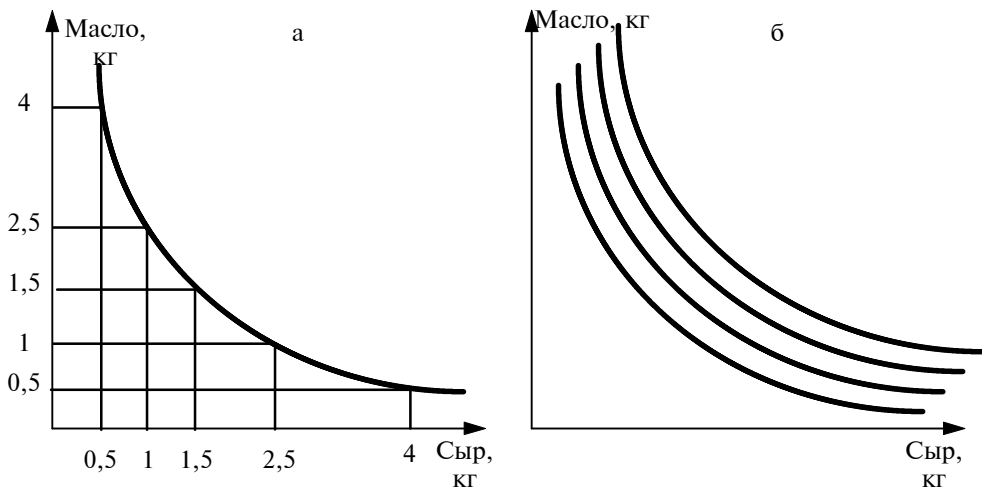


Рис. 3.10. Кривая безразличия (а) и карта безразличия (б)

Взяв другие возможные варианты сочетания продуктов, мы можем составить *карту безразличия*, которая представляет собой семейство кривых безразличия при различных количествах предлагаемых товаров. На рис. 3.10, б изображены четыре кривых безразличия, однако в принципе кривая может быть проведена через любую точку.

Обратим внимание, что, увеличивая потребление сыра, покупатель готов отказаться от все меньшего и меньшего количества масла: при переходе от точки А к точке Б — от 1,5 кг масла ради дополнительных 0,5 кг сыра, от точки Б к точке В — лишь от 1 кг масла и т. д. Количество товара X, от которого мы готовы отказаться ради увеличения потребления товара Y на единицу, называется предельной нормой замещения товара Y товаром X.

$$MRS = \frac{-\Delta X}{\Delta Y}, \quad (3.9)$$

где MRS — предельная норма замещения (от англ. marginal rate of substitution).

В нашем примере предельная норма замещения будет составлять при переходе от точки А к Б -3 ($-1,5/0,5$) и далее -2 ; $-1/2$; $-1/3$.

Исходя из норм замещения можно определить, более или менее значительным является один товар относительно другого для потребителя и насколько он готов отказаться от одного товара ради увеличения потребления другого. На рис. 3.11, а, б показаны предпочтения двух потребителей, А и Б, в отношении масла и сыра: А отдает предпочтение маслу, в то время как Б — сыру.

Теория потребительского выбора широко используется фирмами при разработке новых видов продукции, совершенствовании уже производимых. Для принятия решения об улучшении выпускаемых изделий надо учитывать не только необходимые для этого дополнительные затраты, но и потребительские предпочтения. Какое из свойств товара является более значимым для потенциальных покупателей? На что следует обратить особое внимание?

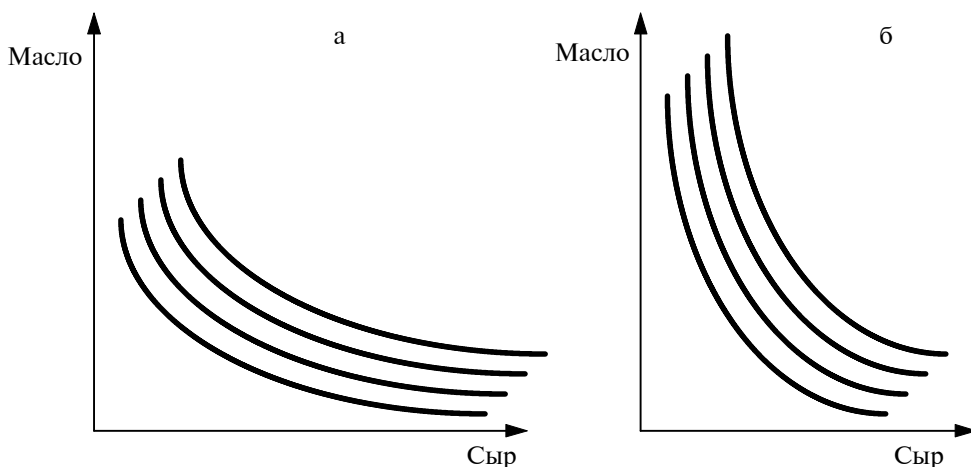


Рис. 3.11. Предпочтения потребителей А (а) и Б (б)

Например, для фирмы, выпускающей обувь, надо знать, что является для потребителей более важным в новых моделях: долговечность, удобство, фасон, цвет кожи? Как правило, фирма проводит опрос среди возможных покупателей. Кривые безразличия по всем четырем указанным параметрам обуви, рассчитанные для каждого опрашиваемого, позволяют выявить предпочтения большинства из них и определить, во что следует вкладывать средства в первую очередь. Может быть, инвестиции в разработку более удобных моделей потребуются меньше, чем в дизайн. Однако если потребители отдают явное предпочтение дизайну, средства следует вкладывать в первую очередь туда.

Бюджетные линии

Склонность потребителя к покупке того или иного товара еще не означает, что он этот товар купит.

Если он явно предпочитает масло сыру, но цена на масло очень высока, потребитель купит сыр. Ограничивают потребление два фактора: цена и доход потребителя.

Предположим, что в нашем распоряжении имеется 4000 руб., которые мы потратим на покупку масла и сыра. Допустим, что цена масла составляет 1000 руб. за 1 кг, а сыра — 500 руб. Тогда мы можем графически изобразить бюджетную линию, т. е. все возможные варианты сочетания покупок масла и сыра, сумма затрат на которые равна 4000 руб.

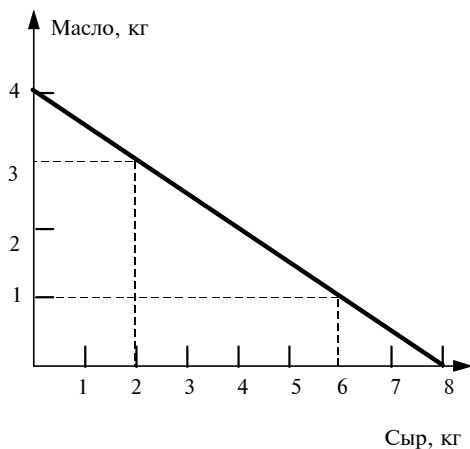


Рис. 3.12. Графическое изображение бюджетной линии

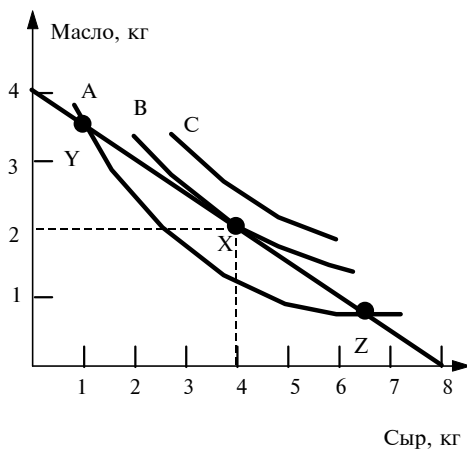


Рис. 3.13. График потребительского выбора

Любая точка, лежащая на прямой (рис. 3.12), удовлетворяет уравнению:

$$P_M * Q_M + P_C * Q_C = I, \quad (3.10)$$

где P_M , P_C — цены масла и сыра, руб./кг; I — доход потребителя, руб. (англ. income).

Мы можем купить 3 кг масла и 2 кг сыра ($3 \times 1000 + 2 \times 500 = 4000$), а также 1 кг масла и 6 кг сыра ($1 \times 1000 + 6 \times 500 = 4000$) и т. д. При любом

возможном сочетании на прямой количеств закупок этих двух продуктов мы потратили свой доход в 4000 руб. Иными словами, мы можем выбрать любое сочетание количеств масла и сыра, однако какое же конкретно мы выберем?

Чтобы ответить на вопрос, как обеспечить максимальное удовлетворение от покупки при ограниченном бюджете, мы должны знать, какой из наборов продуктов мы предпочтем. Наши предпочтения выражаются через кривые безразличия. Вопрос в том, какую точку на кривой безразличия мы выберем. Эта точка должна быть точкой пересечения кривой безразличия и бюджетной линии. Очевидно, это будет точка X на рис. 3.13. Мы не выберем Y или Z, ибо они лежат на кривой безразличия A, находящейся ниже кривой безразличия B, а потому приносят меньше удовлетворения; с кривой безразличия C бюджетная линия не имеет общих точек. Поэтому можно сделать вывод, что мы в своем выборе остановимся на точке, где бюджетная линия является касательной к кривой безразличия. Мы купим 1 кг масла и 4 кг сыра.

Построим кривую спроса на сыр для отдельного потребителя. Что произойдет, если цена сыра изменится с 500 до 600, 700, 800, 900 и 1000 руб. за 1 кг? Бюджетная линия будет иметь другой вид, и потребитель будет приобретать уже иное количество масла и сыра при том же доходе в 4000 руб. (рис. 3.14). Исходя из данных о спросе на сыр при различных его ценах получим график спроса на сыр со стороны выбранного нами потребителя.

Зная данные о спросе на сыр со стороны отдельных покупателей, мы можем получить рыночную кривую спроса на сыр, суммировав количество сыра, которое будет приобретено отдельными лицами при всех возможных уровнях цен.

Выводы

1. Микроэкономика — это часть экономической науки, изучающая процессы принятия экономических решений отдельными субъектами (фирмами, потребителями и др.), а также их взаимодействие на отдельных рынках товаров, услуг и факторов производства.

2. Важнейшими категориями микроэкономического анализа являются спрос и предложение, которые подчинены действию определенных закономерностей. Согласно закону спроса потребитель готов приобрести по низкой цене большее количество продукции, чем по высокой; между ценой и субъектом спроса существует обратная пропорциональная зависимость. Закон предложения в условиях рынка предполагает прямую зависимость между ценой и объемом предлагаемых к продаже товаров: по более высокой цене производитель готов выпускать большее количество продукции, чем по низкой.

3. Рынок сводит продавцов и покупателей, равновесная цена устанавливается в точке, где намерения продавцов и покупателей совпадают. Изменения в спросе или предложении, вызванные действием неценовых факторов (изменение вкусов потребителей, рост издержек и т. п.) приводят в действие рыночные силы, благодаря которым равновесие на рынке восстанавливается в новой точке.

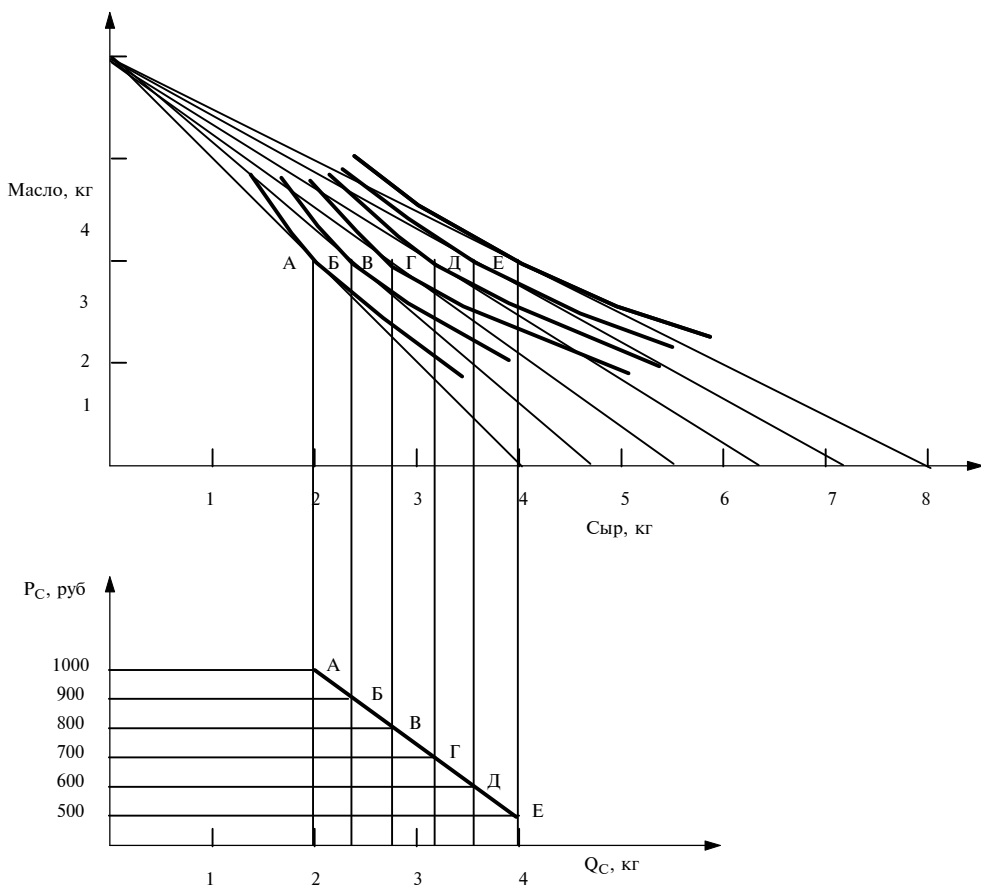


Рис. 3.14. Построение кривой спроса на основе бюджетных линий и кривых безразличия. Точки А, Б, В, Г, Д и Е отражают выбор потребителя при различных ценах на сыр (от 500 до 1000 руб. за 1 кг)

4. Изучение спроса на производимую продукцию является важной задачей фирмы в рыночных условиях. Одним из важнейших показателей является его эластичность. Измерение эластичности спроса (по цене, доходам потребителей и другим показателям) позволяет правильно выбрать стратегию фирмы на рынке. Коэффициенты эластичности спроса и предложения создают для фирмы возможность определить положение кривых спроса и предложения и прогнозировать изменение объема продаж в зависимости от изменения цены какого-либо фактора.

5. Успех каждой фирмы на рынке определяется и тем, насколько точно и своевременно учитываются интересы потребителей, их предпочтения, мотивы, заставляющие совершать покупки. Анализ потребительского поведения на основе кривых безразличия и бюджетных линий позволяет правильно выбрать направления улучшения характеристик уже выпускаемых изделий, а также лучше ориентироваться при разработке новых товаров.

Термины и понятия

Спрос
Закон спроса
Предложение
Закон предложения
Законы рыночного ценообразования
Цены «пола» и «потолка»
Эластичность
Ценовая эластичность спроса
Коэффициент ценовой эластичности спроса
Перекрестная эластичность спроса
Эластичность спроса по доходу
Предельная полезность
Закон убывающей предельной полезности
Кривая безразличия
Карта безразличия
Предельная норма замещения
Бюджетная линия

Вопросы для самопроверки

1. Что изучает микроэкономика?
2. О чем говорят законы спроса и предложения?
3. Как достигается равновесие на рынке товара?
4. Как изменятся равновесная цена и объем производства в случае, если вырастут издержки?
5. Товары *A* и *B* являются взаимозаменяемыми. Как изменится спрос на товар *B*, если цена товара *A* повысится (понижится)? Что произойдет, если товары *A* и *B* дополняют друг друга?
6. Фирма решила повысить цену на свою продукцию. Что произойдет с ее выручкой, если спрос эластичен (неэластичен)?
7. Рассчитайте ценовую эластичность спроса на продукцию фирмы исходя из следующих данных об объемах продаж при разных ценах:

Объем продаж, тыс. шт.	1	2	3	4	5	6	7
Цена, руб.	100	90	80	70	60	50	40

Сколько продукции будет продавать фирма? Насколько целесообразно расширение объема продаж?

8. С повышением заработной платы потребителей со 100 до 150 тыс. руб. спрос на продукцию фирмы вырос на 15 %. Какова эластичность спроса по доходам?
9. Цена товара *X* выросла со 100 до 200 руб., в результате спрос на товар *У* повысился с 2000 до 2500 шт. ежедневно. Рассчитайте перекрестную эластичность спроса. Являются ли товары *X* и *У* взаимодополняемыми или взаимозаменяемыми?

Глава 4. Издержки производства

Любая фирма, прежде чем начать производство, должна четко представлять, на какую прибыль она может рассчитывать. Для этого она изучит спрос и определит, по какой цене продукция будет продаваться, и сравнит предполагаемые доходы¹ с издержками, которые предстоит понести.

¹ В микроэкономике термин «доход» означает выручку от реализации.

1. Структура издержек фирмы

Явные и вмененные издержки

Рассмотрим издержки фирмы в процессе производства и сбыта товаров и услуг. Прежде всего обратим внимание на явные и вмененные издержки, так как те и другие учитываются фирмой в ее деятельности. К *явным* относятся все издержки фирмы на оплату используемых факторов производства. Классическими факторами производства являются труд, земля (естественные ресурсы) и капитал. Современные экономисты склонны выделять в особый фактор предпринимательские способности. Так или иначе, все явные затраты фирмы в конечном счете сводятся к возмещению использованных факторов производства. Сюда входит оплата труда в виде заработной платы, земли в виде аренды, капитала в виде расходов на основные и оборотные фонды, а также оплата предпринимательских способностей организаторов производства и сбыта. Сумма всех явных издержек выступает как себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью — как прибыль.

Однако сумма производственных издержек, если в них включать только явные издержки, может быть заниженной, и прибыль, соответственно, завышенной. Для более точной картины, с тем чтобы принятие фирмой решения о начале или развитии производства было обоснованным, в издержки следует включать не только явные, но и неявные (вмененные) затраты.

Вмененными называются альтернативные издержки (альтернативная стоимость) использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы. Эти издержки не входят в платежи фирмы другим организациям или лицам. Например, собственник земли не платит ренту, однако, обрабатывая землю самостоятельно, отказывается тем самым от сдачи ее в аренду и от дополнительного дохода, возникающего в связи с этим. Работник, занимающийся индивидуальной деятельностью, не нанимается на фабрику и не получает там заработную плату. Наконец, предприниматель, вложивший свои деньги в производство, не может положить их в банк и получать ссудный (банковский) процент.

Учет не только явных, но и вмененных издержек позволит более точно оценить прибыль фирмы. Чистая экономическая прибыль определяется разницей между доходом от реализации продукции и всеми (явными и вмененными) издержками.

Пример 4.1. Вы решили самостоятельно отремонтировать свою квартиру. Вашими затратами будет стоимость обоев, краски, клея и т. п. Однако, потратив на ремонт несколько дней, Вы отказываетесь от другой работы, где могли бы получить заработную плату (например, взяли на работе отпуск за свой счет). Структура Ваших издержек будет выглядеть следующим образом, руб.:

Явные издержки:	
обои	40000
краска	20000
клей.....	5000
<hr/>	
Итого	65000
Вмененные издержки:	
заработная плата на предприятии.....	30000
<hr/>	
Всего	95000

Очевидно, что если ремонтная контора за ту же работу (без стоимости материалов) потребует менее 30 000 руб., то Вы предпочтете обратиться туда, а если более 30 000 руб. — Вы будете ремонтировать квартиру сами.

Проведя различие между явными и вмененными издержками, мы можем определить, что понимается под прибылью в экономической науке.

Бухгалтерская прибыль (финансовая прибыль) представляет собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее явными издержками. На практике, как правило, руководитель сталкивается именно с этим видом прибыли.

Экономическая прибыль является разницей между валовым доходом (выручкой) и всеми (как явными, так и вмененными) издержками фирмы.

Нормальная прибыль — это прибыль, равная вмененным издержкам, вложенным в дело владельцем фирмы. Например, вложив в дело 1 млн. руб., он получит прибыль 7 %. Если в это время процентная ставка составляет также 7 %, то полученная прибыль будет нормальной, отражая вмененные издержки, связанные с возможностью вложения 1 млн. руб. в банк.

Мобильность факторов производства

Деление издержек на явные и вмененные является одним из возможных способов классификации. Факторы производства обладают определенными свойствами и подчиняются определенным законам. Факторы могут заменять друг друга до определенного предела. Так, машины заменяют живой труд и наоборот. Перемещение фактора в пространстве, а также смена его функции называется мобильностью фактора. Чем более мобилен фактор, тем он выгоднее для фирмы.

Однако есть факторы абсолютно мобильные, а есть слабо мобильные, функции которых нельзя, или трудно, или крайне невыгодно изменять. О таких факторах говорят, что они содержат монопольный элемент и соответственно требуют монопольной платы за их использование, называемой монопольной рентой. Редкий талант или специалист редкой профессии, уникальные участки земли (например, земли, пригодные для выращивания уникальных сортов чая, земли в центре города, территории с богатыми месторождениями и т. п.) стоят дорого именно потому, что помимо обычных издержек — заработной платы, арендной платы — их возмещение должно включать и монопольную ренту.

Постоянные, переменные и валовые издержки фирмы

Некоторые факторы производства используются фирмой постоянно, независимо от объемов производства и даже независимо от его временного прекращения. Примером может служить аренда помещения, поскольку арендную плату надо платить в любом случае, сколько бы продукции мы ни производили. То же можно сказать и о возмещении банковского кредита, уплате страховых взносов, коммунальных услуг, об амортизационных отчислениях и т. п. Издержки, связанные с возмещением производственных факторов, размеры которых не зависят от объема производимой продукции, называются *постоянными* издержками фирмы (FC, англ. fixed cost).

К *переменным* издержкам фирмы (VC, англ. variable cost) относят возмещение затрат на выплату заработной платы персоналу, начисляемой в зави-

симости от выработки, платежи за используемое сырье и материалы, топливо, электроэнергию и т. д. Если производство прекратится, то переменные издержки сократятся почти до нуля, в то время как постоянные издержки останутся на том же уровне. С расширением производства переменные издержки будут возрастать, фирме потребуется больше сырья, материалов, работников и т. п.

В сумме постоянные и переменные издержки составляют общие, или *валовые*, издержки производства (ТС, англ. total cost):

$$TC=FC+VC. \quad (4.1)$$

Если постоянные издержки неизменны, а переменные растут по мере увеличения объемов производства, то, очевидно, валовые издержки также будут расти, что представлено в табл. 4.1.

Таблица 4.1. Динамика постоянных, переменных и валовых издержек фирмы А

Выпуск продукции, шт.	Издержки, руб.		
	постоянные	переменные	валовые
0	200	0	200
1	200	200	400
2	200	350	550
3	200	500	700
4	200	700	900

Основу постоянных издержек составляют издержки, связанные с использованием основных фондов (основного капитала), а переменных — оборотных фондов (оборотного капитала).

Деление издержек на постоянные и переменные имеет важное значение для анализа деятельности предприятия, в частности принятия решения о закрытии или об объявлении банкротства в случае убыточной деятельности предприятия.

Само собой разумеется, что ни один предприниматель, организуя дело, не планирует убытки, а намерен получать прибыль. Получение максимальной возможной прибыли является естественной целью предпринимательства, т. е. коммерческой деятельности. Однако в процессе этой деятельности убытки встречаются, увы, нередко. Статистика США гласит, что из пяти вновь организуемых предприятий в первый год деятельности разоряются три. Следовательно, предприниматель должен быть готов к убыточной деятельности, в случае которой его цель максимизации прибыли заменяется на минимизацию убытков, что по сути своей однотипно.

Предприятие, приносящее прибыль, может благополучно продолжать свою деятельность. Предприятие, терпящее убытки (хотя они могут быть и временными), должно решить, продолжать свою производственную деятельность или же закрыться и выйти из дела. Однако не всякое предприятие и не всегда может выйти из дела в любой момент. Это зависит от того, в каком периоде оно находится — в краткосрочном или долгосрочном.

Краткосрочный и долгосрочный период деятельности фирмы

Деятельность фирмы может быть краткосрочной и долгосрочной, в зависимости от соотношения постоянных и переменных факторов, постоян-

ных и переменных издержек. Если у предприятия осталось непоплатенным хоть одно обязательство из ряда постоянных, то предприятие находится в краткосрочном периоде и не может выйти из деда, т. е. прекратить деятельность, а по существующим в мире законодательствам может только объявить себя банкротом.

Банкротство влечет за собой опись имущества, его продажу, оплату долга из вырученных сумм и т. п. Это суровый и неприятный конец, его стремятся по возможности избежать, и, прежде чем выходить из дела, предприниматель старается оплатить все долги по постоянным издержкам. Когда погашено последнее обязательство по самому длительному виду постоянных издержек, краткосрочный период деятельности фирмы превращается в долгосрочный и предприниматель волен решать, заключать ли ему новые долгосрочные обязательства, т. е. продолжать дело или прекратить его.

Краткосрочность и долгосрочность здесь являются понятиями условными, и истинная длительность того или другого периода зависит от характера производства, от его технологического цикла. Деловой период¹ продавца пирожков на улице длится ровно столько, сколько нужно для того, чтобы распродать товар, а деловой период металлургического производства с учетом обязательств по договорам может составить несколько лет. Фирма может закрыться и прекратить коммерческие операции, но она не может выйти из дела до тех пор, пока она не оплатит все свои контрактные обязательства.

Любой из факторов производства может выступать в роли постоянного или переменного, в зависимости от обстоятельств. Например, рента чаще всего относится к постоянным издержкам, однако возможен такой договор между арендатором и собственником недвижимости, согласно которому арендатор платит за арендуемую недвижимость только в том случае, если производится продукция. В этих случаях рента относится к категории переменных издержек.

Прекращать дело или оставаться в деле?

Вернемся к рассуждениям о фирме, терпящей убытки. Если эта фирма выплатила все долгосрочные обязательства, она вольна решать вопрос о прекращении коммерческой деятельности, как она того пожелает. Естественно, что фирма, которая получает прибыль, или, как минимум, сводит баланс с нулем, остается в деле, а фирма, терпящая убытки, выходит из него. Рассмотрим это положение на примерах.

Пример 4.2. I. Постоянные издержки фирмы *A* составляют 6, переменные 8, а предполагаемый доход 12 млн. руб. В долгосрочном периоде фирма должна выйти из дела. Веди она продолжит производить продукцию, то она потеряет 2 млн. руб., если прекратит — то 6 млн. руб. (ее постоянные издержки). В любом случае она терпит убытки и должна закрыться.

II. Постоянные издержки фирмы *B* составляют 6, переменные 7, предполагаемый доход 15 млн. руб. Эта фирма получает прибыль 2 млн. руб. и должна остаться в деле.

Общее правило поведения фирмы (предприятия) в долгосрочном периоде: фирма остается в деле, если предполагаемый доход от реализации ее продукции больше, чем валовые издержки фирмы.

¹ Период от начала производства (включая подготовку) до окончания реализации.

В краткосрочном периоде, когда еще остались непогашенные обязательства, фирма, терпящая убытки, может прекратить коммерческую деятельность, объявив себя банкротом, либо продолжить деятельность. В этом случае она производит продукцию, которая, будучи реализована, принесет доход и позволит фирме свести убытки к минимуму.

Если же фирма прекращает деятельность (объявляет себя банкротом), то она не производит никакой продукции и не получает дохода. Однако ее валовые издержки равны не нулю, а постоянным издержкам, которые фирма должна выплатить по обязательствам. Это можно сделать двумя путями: либо доходами от произведенной продукции, либо поступлениями от продажи имущества фирмы, объявившей себя банкротом. Распродается все ее имущество, включая оборудование, сырье, готовую продукцию и полуфабрикаты. Этот процесс требует времени и может занять от нескольких дней до нескольких лет.

Для фирмы важно, какой из этих двух способов эффективнее обеспечит основную цель фирмы — минимизацию убытков.

Если предприятие продолжает деятельность, оно несет дополнительные издержки, но получает доход. Если прекращает деятельность — то лишается дохода, а его валовые издержки равны постоянным издержкам.

Пример 4.3. I. Допустим, что постоянные издержки фирмы *A* составляют 8, переменные 10, а ожидаемый доход 14 млн. руб. В любом случае предприятие терпит убытки. Но в случае, если оно продолжает деятельность, оно теряет 4 млн. руб. (18 - 14), а в случае ее прекращения потери составят 8 млн. (постоянные издержки). Поскольку задачей фирмы является минимизация потерь, она должна выбрать продолжение деятельности.

II. Постоянные издержки фирмы *B* составляют 7, переменные 10, ожидаемый доход 9 млн. руб. При продолжении деятельности фирма теряет 8 млн. руб. (17 - 9), а в случае банкротства только 7 млн. руб. Фирме имеет смысл объявить себя банкротом, тогда она понесет меньшие убытки.

Отсюда *общее правило объявления банкротства*: фирма объявляет себя банкротом, если предполагаемый доход от реализации продукции будет меньше переменных издержек фирмы, и продолжает деятельность, если этот доход превышает переменные издержки.

Средние издержки

Средними называются издержки на единицу производимой продукции. Сравнивая средние издержки с ценой продукции, можно получить представление о прибыльности работы фирмы. Средние издержки *AC* (англ. average cost) рассчитываются путем деления издержек на объем произведенной продукции *Q* (англ. quantity), таким образом можно рассчитать средние постоянные *AFC* (англ. average fixed cost), средние переменные *AVC* (англ. average variable cost) и средние валовые *ATC* (англ. average total cost) издержки (табл. 4.2).

Рассчитаем средние издержки на базе данных табл. 4.1.

$$AFC = \frac{FC}{Q}; \quad (4.2)$$

$$AVC = \frac{VC}{Q}; \quad (4.3)$$

$$ATC = \frac{FC + VC}{Q} = AFC + AVC. \quad (4.4)$$

Средние валовые издержки можно рассчитать двумя способами: во-первых, путем деления валовых издержек на объем производства и, во-вторых, суммируя средние постоянные и средние переменные издержки.

Таблица 4.2. Динамика средних издержек фирмы А

Выпуск продукции, шт.	Средние издержки, руб.		
	постоянные	переменные	валовые
0	-	-	-
1	200	200	400
2	100	175	275
3	66,67	166,67	233,33
4	50	75	225
5	40	190	230

2. Предельные издержки фирмы

Закон убывающей отдачи

Факторы производства должны использоваться фирмой с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи (возрастающих затрат).

В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приведет к прекращению роста отдачи от него, а затем и к ее сокращению. Часто действие закона предполагает неизменность технологического уровня производства, и поэтому переход к более прогрессивной технологии может повысить отдачу независимо от соотношения постоянных и переменных факторов.

Закон убывающей отдачи применим ко всем видам переменных факторов во всех отраслях. При постепенном введении в производство дополнительных единиц переменного ресурса при условии, что все остальные ресурсы постоянны, отдача от этого ресурса сначала быстро растет, а затем ее прирост начинает снижаться.

Рассмотрим подробнее, как меняется отдача от переменного фактора (ресурса) на краткосрочном временном интервале, когда часть ресурсов или факторов производства остается постоянной. Ведь в течение короткого периода фирма не может менять масштабы производства, строить новые цеха, закупать новое оборудование и т. д.

Допустим, что фирма в своей деятельности использует только один переменный ресурс — труд, отдачей которого является производительность. Как будут изменяться издержки фирмы при постепенном увеличении числа нанимаемых рабочих? Рассмотрим сначала, как будет меняться выпуск продукции при увеличении численности рабочих. По мере загрузки оборуду-

дования выпуск продукции быстро нарастает, затем прирост постепенно замедляется до тех пор, пока рабочих станет достаточно для полной загрузки оборудования. Если продолжать нанимать рабочих, они уже ничего не смогут добавить к объему производимой продукции. В конце концов рабочих станет так много, что они будут мешать друг другу, и выпуск сократится.

Предельный продукт

Прирост продукции за счет увеличения на единицу количества переменного фактора называется *предельным продуктом* этого фактора. В нашем примере предельным продуктом труда MP_L (англ. marginal product) будет прирост объема производства за счет привлечения одного дополнительного рабочего. На графиках (рис. 4.1, а, б) показаны изменения объема выпуска продукции с ростом численности, рабочих L (англ. labour). Мы видим, как прирост производства, сначала быстрый, постепенно замедляется, затем останавливается и наконец становится отрицательным.

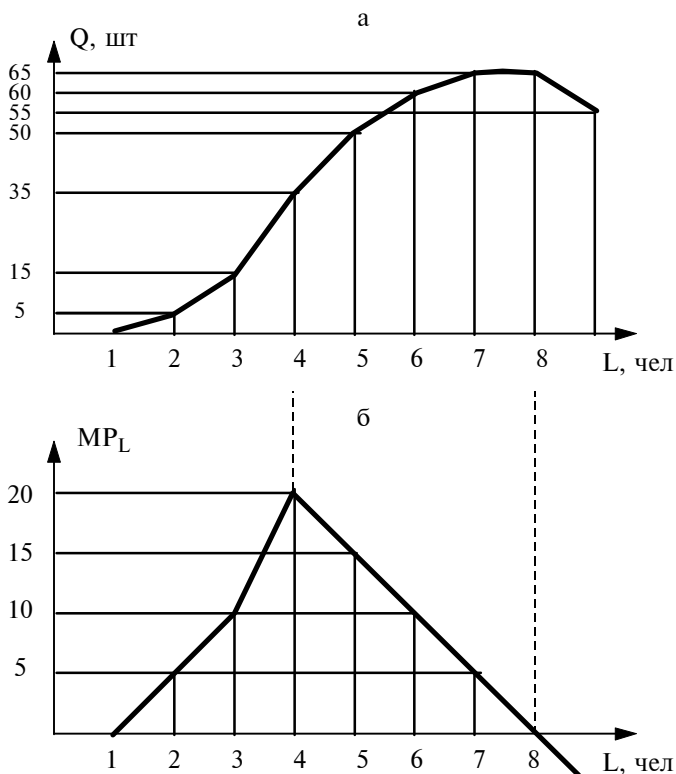


Рис. 4.1. Закон убывающей отдачи. Динамика выпуска продукции с увеличением численности рабочих (а) и динамика предельного продукта (б): Q — объем выпуска, L — численность рабочих, MP_L — предельный продукт труда

Однако фирма в своей деятельности сталкивается в первую очередь не с количеством используемых ресурсов, а с их денежной оценкой: ее интере-

сует не количество нанятых рабочих, а затраты на выплату заработной платы. Как изменятся издержки фирмы (в данном случае на оплату труда) на каждую дополнительную единицу выпускаемой продукции?

Предельные издержки

Прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции, т. е. отношение прироста переменных издержек к вызванному ими приросту продукции, называется *предельными издержками* фирмы МС (англ. marginal cost).

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}, \quad (4.5)$$

где МС — предельные издержки фирмы; ΔVC — прирост переменных издержек, ΔQ — вызванный ими прирост объема производства.

Предположим, что наем каждого рабочего обходится фирме в 1000 руб. В нашем примере один рабочий вообще не в состоянии произвести продукцию, двое рабочих могут произвести 5 единиц, трое рабочих — 15 единиц и т. д. (табл. 4.3).

Таблица 4.3. Издержки и выпуск при одном виде переменных ресурсов

Численность рабочих, чел	Выпуск продукции, шт.	Издержки фирмы, руб.	
		на выплату заработной платы	предельные
1	0	0	-
2	5	2000	400
3	15	3000	100
4	35	4000	50
5	50	5000	66,7
6	60	6000	100
7	65	7000	200
8	65	8000	-
9	55	9000	-

Фирма не будет нанимать восьмого и девятого рабочих, так как восьмой не сможет обеспечить прироста производства, а девятый будет мешать, и производство сократится. Поэтому фирма либо примет решение о расширении производственных площадей, которые позволят эффективно использовать дополнительных рабочих, либо ограничится наймом 2—7 рабочих при уже существующих мощностях. Однако мы не можем ответить на вопрос, сколько конкретно рабочих будет нанято, ибо не располагаем информацией о спросе на продукцию и доходах фирмы от ее реализации (эти вопросы будут рассмотрены в гл. 5, 6, 7).

Мы предположили, что переменным является только один вид ресурсов — рабочая сила. Однако на практике фирма сталкивается с несколькими переменными ресурсами. Для расширения производства ей необходимо больше сырья, материалов, энергии и т. п. Часть же ее издержек останется постоянной: арендная плата, страховые взносы, стоимость используемого оборудования. В краткосрочном периоде, когда мы можем разделить из-

держки на постоянные и переменные, закон убывающей отдачи будет действовать.

В табл. 4.4 приведены данные об издержках фирмы: постоянных, переменных, предельных и средних.

Таблица 4.4. Динамика издержек фирмы X в краткосрочном периоде

Выпуск продукции, шт.	Издержки, руб.				Средние издержки, руб.		
	постоянные	переменные	валовые, гр. 2 + гр. 3	предельные, стр. п* гр. 3 – стр. (п-1) гр. 3	постоянные, гр. 2 : гр. 1	переменные, гр. 3 : гр. 1	валовые, гр. 4 : гр. 1
1	1000	470	1470	470	1000	470	1470
2	1000	890	1890	420	500	445	945
3	1000	1265	2265	375	333,3	421,7	755
4	1000	1600	2600	335	250	400	650
5	1000	1920	2920	320	200	384	584
6	1000	2230	3230	310	166,7	371,7	538,4
7	1000	2535	3535	305	142,9	362,1	505
8	1000	2850	3850	315	125	356,3	481,3
9	1000	3180	4180	330	111,1	353,3	464,4
10	1000	3535	4535	355	100	353,5	453,5
11	1000	3900	4900	365	90,9	354,5	445,4
12	1000	4280	5280	380	83,3	356,6	439,9
13	1000	4680	5680	400	76,9	360	436,9
14	1000	5105	6105	425	71,4	364,6	436
15	1000	5560	6560	455	66,7	370,1	436,8
16	1000	6040	7040	480	62,5	377,5	440
17	1000	6550	7550	510	58,8	385,3	444,1
18	1000	7090	8090	540	55,6	393,9	449,5
19	1000	7665	8665	575	52,6	403,4	456
20	1000	8275	9275	610	50	413,8	463,8

* Здесь п — номер строки (стр.) в таблице

На основе расчетов, приведенных в табл. 4.4, можно построить график изменения средних (постоянных, переменных и валовых) издержек фирмы, а также предельных издержек в зависимости от изменения объема выпускаемой продукции (рис. 4.2). Взаимное расположение кривых на графике всегда подчинено определенным закономерностям. Когда кривая предельных издержек проходит ниже кривой средних переменных издержек, последняя всегда имеет характер понижающейся кривой, так как эти издержки сокращаются.

С момента пересечения кривой предельных издержек и кривой средних переменных издержек (точка А) средние переменные издержки начинают возрастать. Такая же закономерность существует для кривых предельных и средних валовых издержек: кривая предельных издержек пересекает кривую средних валовых издержек в ее минимальной точке (точка Б).

Средние переменные издержки будут минимальными в точке А при производстве девяти единиц продукции (в табл. 4.4 минимальные средние переменные издержки составляют 353,3 руб.). Минимальные средние валовые

вые издержки составляют 436 руб. при производстве четырнадцати единиц товара (точка Б на графике).

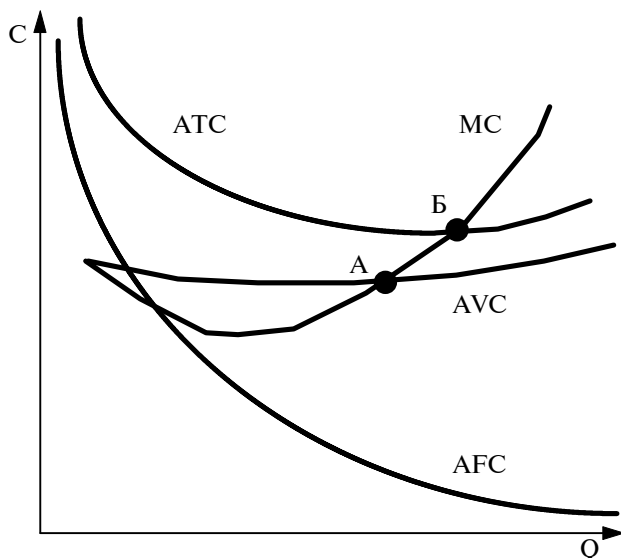


Рис. 4.2. Семейство кривых издержек фирмы в краткосрочном периоде: C — издержки, Q — объем выпуска, AFC — средние постоянные издержки, AVC — средние переменные издержки, ATC — средние валовые издержки, MC — предельные издержки

Построение графика при анализе издержек всегда следует начинать с вычерчивания кривой предельных издержек. Затем следует убедиться, что она пересекает кривые средних переменных и валовых издержек в точках их минимума. Эти точки могут не совпадать в точности с данными, приведенными в таблице, так как таблица дает сведения лишь для целых единиц продукции, а кривые издержек могут отразить производство продукции в долях единицы.

Анализ издержек производства сказывается на выборе фирмой объема выпуска на краткосрочном временном интервале: когда часть издержек постоянна. Например, сколько батонов хлеба сможет выпекать фабрика при существующих производственных мощностях и имеющемся оборудовании? Сколько зерна может быть выращено на фиксированных посевных площадях при имеющемся количестве сельскохозяйственной техники?

3. Эффект масштаба

Положительный и отрицательный эффект масштаба

В долгосрочном временном интервале фирма может менять все используемые факторы производства. Иными словами, все издержки будут выступать в качестве переменных. Анализ изменения долгосрочных издержек важен для выбора стратегии фирмы в области масштабов своей деятельно-

сти. Например, стоит ли создавать для выпуска заданного объема товаров одно крупное предприятие или несколько мелких? Какой вариант позволит минимизировать издержки? Если размеры нашей фирмы удвоились (построили новое здание, закупили новое оборудование), в какой пропорции изменится объем выпускаемой продукции? Почему мы наблюдаем на практике, что в автомобильной, металлургической промышленности существуют крупные предприятия, в то время как производство одежды, сфера услуг сосредоточены, как правило, на мелких фирмах?

Допустим, наша хлебопекарня выпекает булочки. Проанализировав издержки, мы пришли к выводу, что минимальными они будут при производстве 1000 булочек ежедневно. Кривая средних валовых издержек ATC_1 изображена на рис. 4.3. Если фирма будет выпекать большее количество булочек, то ее средние издержки возрастут.

Нивелировать действие закона убывающей отдачи можно только расширив масштабы производства, открыв новый цех с новым оборудованием. На этом новом, более крупном предприятии (кривая средних валовых издержек ATC_2) закон убывающей отдачи начнет действовать при большем объеме выпуска и минимальные издержки на одну булочку будут достигнуты при выпечке 2000 штук ежедневно.

Если мы и дальше будем расширять наше предприятие, то кривая средних валовых издержек ATC_3 поднимется вверх и минимальные издержки при производстве 3000 булочек будут выше, нежели при производстве 2000 булочек. Дуга AC , описывающая кривые ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 , будет представлять собой кривую долгосрочных средних валовых издержек фирмы при разных масштабах производства. Минимальными издержки будут при производстве 2000 булочек ежедневно.

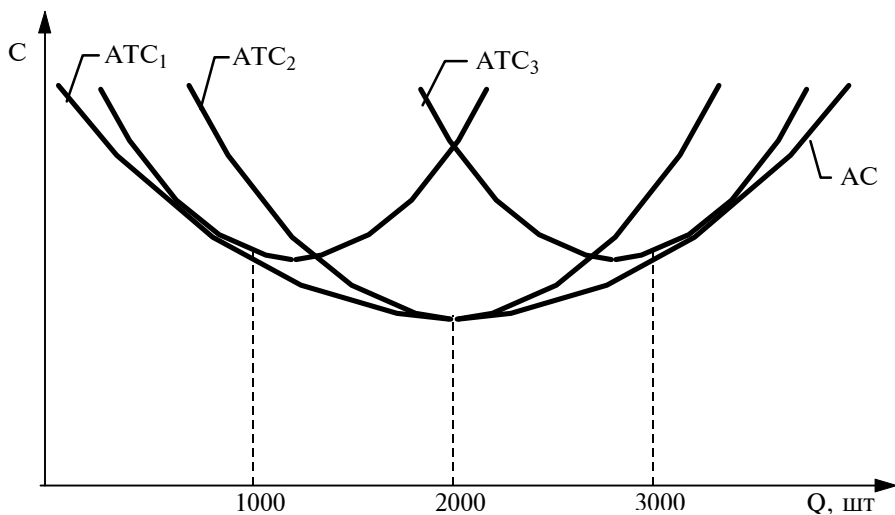


Рис. 4.3. Средние издержки фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах: ATC_1 , ATC_2 , ATC_3 — кривые средних издержек в краткосрочном периоде, AC — кривая средних издержек в долгосрочном периоде

Чем объясняется такое положение кривой средних долгосрочных издержек фирмы? Экономисты связывают его с так называемым положительным и отрицательным *эффектом масштаба*. Эффект масштаба будет положительным, если при увеличении размеров предприятия средние издержки уменьшаются, и отрицательным — если увеличиваются.

Чем объясняется эффект масштаба

Существует много объяснений положительного и отрицательного эффекта масштаба. Экономия, обусловленная расширением масштабов производства, вызвана тем, что:

- по мере роста размеров предприятия увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;
- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование;
- больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме:

- снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится неповоротливой, теряется гибкость;
- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;
- в отдельных подразделениях фирмы возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом;
- с ростом размеров увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т. п.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпускаемой продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. Это отрасли так называемой естественной монополии. С точки зрения экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города. Деятельность естественных монополий регулируется государством.

В некоторых отраслях кривые средних долгосрочных издержек, быстро снижаясь, затем достаточно долго остаются горизонтальными. На горизонтальной участке отдача от роста масштабов производства является постоянной и могут существовать и эффективно работать как мелкие, так и крупные фирмы. Примером могут служить предприятия по производству одежды, обуви, магазины.

В нашем примере оптимальным по размеру является предприятие, выпускающее 2000 булочек ежедневно. Если рыночный спрос превышает это количество, целесообразно создать новое предприятие, а не расширять уже работающее.

Анализ издержек фирмы в кратко- и долгосрочном периодах, приведенный выше, является необходимым, но не достаточным условием при планировании выпуска продукции на ближайшее время и на перспективу.

Минимизация издержек — это не самоцель, а лишь средство повышения прибыли или сокращения убытков, а в конечном счете — обеспечения стабильности и устойчивости положения фирмы в рыночной экономике. На следующем этапе анализируются доходы фирмы, а также прибыли и убытки на различных временных интервалах.

Доход является функцией цены на производимую продукцию и объема производства. В некоторых случаях цена продукции — это внешний по отношению к фирме фактор, в других — фирма, основываясь на анализе потребительских предпочтений, сама определяет цену продукции. Поэтому анализ выбора фирмой объема производства, обеспечивающего ей максимальную прибыль или минимальные убытки, мы начнем с рассмотрения рыночных условий, с которыми сталкиваются отдельные фирмы.

Выводы

1. С точки зрения экономистов, издержки фирмы можно разделить на явные и вмененные. Явными называются издержки, связанные с использованием факторов производства, не принадлежащих фирме, за которые эта фирма должна заплатить сторонним организациям или частным лицам. Вмененные издержки — издержки, обусловленные использованием ресурсов, принадлежащих фирме. Разность между валовым доходом (выручкой) и всеми (явными и вмененными) издержками представляет собой экономическую прибыль.

2. Издержки выступают как постоянные и переменные. Постоянные издержки не зависят от объема производства и не могут быть изменены в течение короткого времени. Переменные издержки меняются в зависимости от количества выпускаемой продукции. В связи с этим анализ издержек фирмы может проводиться на краткосрочном (когда изменяются только переменные издержки) и на долгосрочном (тогда все издержки могут изменяться) временных интервалах.

3. Изменение издержек на краткосрочном интервале подчинено действию закона убывающей отдачи. Его суть состоит в том, что при расширении использования в производстве какого-либо одного переменного ресурса (при условии, что все остальные ресурсы являются постоянными) отдача от него сначала растет, а затем начинает замедляться. В результате предельный продукт (дополнительная продукция, произведенная за счет увеличения количества ресурса на единицу) на определенном этапе начнет сокращаться, а предельные издержки (прирост издержек на каждую дополнительную единицу продукции) — возрастать.

4. Закономерности, которым подчиняется изменение издержек на долгосрочном временном интервале, позволяют фирме правильно выбрать размер предприятия. Если фирма расширяет производство, то на начальном этапе сказывается положительный эффект масштаба и издержки на единицу продукции снижаются. Это происходит за счет преимуществ специализации труда работников, возможности использования более производительного оборудования и т. д.

Однако при дальнейшем увеличении размера предприятия эффект масштаба становится отрицательным, средние издержки увеличиваются. Экономика от масштабов производства в разных отраслях достигается при раз-

личных размерах предприятий. В некоторых случаях максимальная экономия достигается при существовании нескольких или даже одного очень крупного предприятия. Деятельность фирм в отраслях так называемой естественной монополии регулируется государством.

Термины и понятия

Явные издержки
Вмененные издержки
Бухгалтерская (финансовая) прибыль
Экономическая прибыль
Нормальная прибыль
Постоянные издержки
Переменные издержки
Валовые (общие) издержки
Средние издержки
Предельный продукт
Предельные издержки
Положительный и отрицательный эффект масштаба

Вопросы для самопроверки

1. Что такое явные и вмененные издержки фирмы? В чем различия между бухгалтерской и экономической прибылью?

2. Приведите примеры постоянных и переменных издержек фирмы. В чем состоит экономический смысл разделения издержек на постоянные и переменные?

3. Какой принцип лежит в основе выделения кратко- и долгосрочного периодов в деятельности фирмы?

4. В чем состоит действие закона убывающей отдачи (возрастающих затрат) ?

5. Что такое предельные издержки? Какова зависимость между предельными и средними переменными издержками фирмы?

6. Предположим, что Вы решили заняться индивидуальной трудовой деятельностью — вязать и продавать свитеры. Стоимость шерсти составляет 200 тыс. руб. в месяц, вязальная машина обошлась Вам в 300 тыс. руб., однако Вы предполагаете использовать ее в течение 5 лет.

Выручка от реализации продукции в месяц составит 3 млн. руб., налог — 20 %. Вам предлагают пойти работать на фабрику с заработной платой 200 тыс. руб. в месяц. Работая на фабрике и сдавая часть своей квартиры. Вы могли бы получать арендную плату 50 тыс. руб. в месяц. Каковы Ваши явные и вмененные издержки, а также вероятная экономическая прибыль? Каково будет Ваше решение: начать выпуск или отказаться и пойти работать на фабрику?

7. Рассчитайте и начертите кривые средних (постоянных, переменных, валовых) и предельных издержек фирмы, исходя из следующей информации:

Изделие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Переменные издержки, тыс. руб.....	9	17	24	30	37	45	54	65	78	93

Постоянные издержки составляют 3 тыс. руб.

8. Как повлияют на издержки фирмы следующие изменения:

- повышение арендной платы;
- повышение заработной платы работников;
- увеличение процента за кредит;
- повышение ставок налога?

Глава 5. Цена и объем производства

На поведение каждой фирмы влияет характер, тип рынка, на котором она функционирует. Тип рынка зависит от вида продукции, количества

фирм, наличия или отсутствия ограничений на вход в отрасль и выход из нее, доступности информации о ценах, нововведениях и т. д. Различают четыре основных типа рынков или рыночных структур.

Типы рынка

Чистая (совершенная) конкуренция возникает при следующих условиях:

— существует множество мелких фирм, предлагающих на рынке однородную продукцию; потребителю при этом безразлично, у какой конкретно фирмы он приобретает эту продукцию;

— доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения данной продукции настолько мала, что любое ее решение о повышении или понижении цены не отразится на цене рыночного равновесия;

— вступление новых фирм в отрасль не встречает каких-либо препятствий или ограничений; вход и выход из отрасли абсолютно свободен;

— нет ограничений и на доступ той или иной фирмы к информации о состоянии рынка, о ценах на товары и ресурсы, о затратах, качестве товаров, технике производства и т. д.

Монополия является противоположностью совершенной конкуренции. В условиях монополии одна фирма является единственным продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей. Барьеры для вступления других фирм в отрасль практически непреодолимы.

Монополистическая конкуренция представляет собой тип рынка, в условиях которого большое количество мелких фирм предлагает разнородную продукцию. Вход на рынок, как и уход с него, обычно не представляет каких-либо трудностей. Существуют различия в качестве, внешнем виде и других характеристиках товаров, производимых разными фирмами, которые делают эти товары чем-то уникальными, хотя и взаимозаменяемыми; развита неценовая конкуренция.

Олигополия предполагает существование на рынке нескольких крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной (автомобили), так и однородной (алюминий, сталь). Вступление новых фирм в отрасль, как правило, затруднено. Особенностью олигополии является взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию.

В странах с развитой рыночной экономикой преимущественно существуют рынки монополистической конкуренции (производство одежды, обуви, сфера услуг, торговля и т. д.), а также олигополии (автомобильная промышленность, металлургия). Совершенная конкуренция и чистая монополия встречаются довольно редко и скорее являются абстракциями, моделями, на примере которых можно провести анализ поведения фирмы, формирования ее ценовой стратегии и определения объема выпуска, обеспечивающего максимальную прибыль.

Спрос и предложение фирмы в условиях совершенной конкуренции

Хотя совершенная конкуренция — явление редкое, ее анализ позволяет понять, как функционирует рыночная экономика, и сравнить «идеальный» рынок с реальным. Поскольку объем продаж фирмы в условиях совершенной конкуренции составляет лишь малую долю от общего рыночного пред-

ложения, сокращение или увеличение объема производства фирмы не будет влиять на рыночную цену продукции. Если, например, мы предлагаем 1 % от всего количества продаваемых на рынке яблок, то увеличение этой доли до 2 % никак не повлияет на рыночную цену.

Отсюда можно сделать вывод, что спрос на продукцию отдельной фирмы в условиях чистой конкуренции является *абсолютно эластичным*. Если цена 1 кг яблок составляет P_0 , то кривую спроса на них можно изобразить в виде горизонтальной линии d , показывающей, что любое количество предлагаемой нами продукции будет продаваться по цене P_0 (рис. 5.1, а). Напротив, график рыночного спроса на яблоки S будет наклонным, отражая готовность потребителей приобрести различное количество яблок при всех возможных уровнях цен (рис. 5.1, б) при цене P_0 будет приобретено Q_0 яблок.

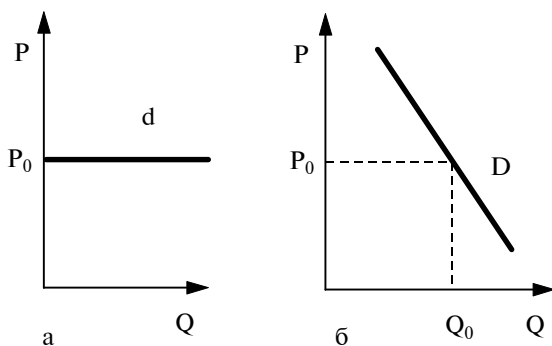


Рис. 5.1. Спрос на продукцию конкурентной фирмы (а) и отраслевой спрос (б)

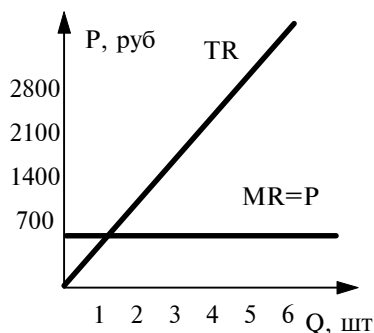


Рис. 5.2. График валового TR и предельного MR доходов конкурентной фирмы

Поскольку цена продукции конкурентной фирмы задана извне и не зависит от объема производства, общий (валовой) доход фирмы EK (англ. total revenue) будет равен произведению цены на количество продукции. При этом *предельный доход* MR (англ. marginal revenue) (прирост дохода, связанный с выпуском каждой дополнительной единицы продукции) будет равен цене продукции. *Средний доход* (валовой доход, деленный на количество проданных товаров) фирмы в условиях совершенной конкуренции также будет равен цене.

Например, мы продали на рынке 5 кг яблок по рыночной цене 700 руб. за 1 кг. Общий (валовой) доход составит 3500 руб. (5×700), средний и предельный доходы будут равны 700 руб. На графике кривые среднего и предельного дохода совпадают между собой, а также с горизонталью спроса на продукцию конкурентной фирмы; валовой доход линейно зависит от объема проданной продукции (рис. 5.2).

Объем выпуска и реализации в условиях совершенной конкуренции

Какой объем производства должен быть достигнут, чтобы обеспечить фирме максимальную прибыль при ограничениях в принятии решений, налаженных динамикой издержек фирмы и спросом на продукцию?

Отвечая на эти вопросы, прежде всего следует провести различия в рассматриваемых временных интервалах. Краткосрочным назовем период, недостаточный для вхождения новых производителей в отрасль или выхода из нее. Долгосрочный период, напротив, является достаточным для вступления новых фирм в отрасль, если представляется возможность получения более высокой прибыли, и выхода из отрасли, если фирма начинает нести убытки.

Как фирма определяет объем производства на краткосрочном временном интервале? Для этого существуют два пути. Первый состоит в том, что фирма сравнивает получаемый ею валовой доход при различных объемах выпуска с валовыми издержками, соответствующими каждому из возможных объемов. Фирма выберет вариант, когда разница между валовым доходом и валовыми издержками будет максимальной, иными словами, будет достигнут максимальный объем прибыли (рис. 5.3, а).

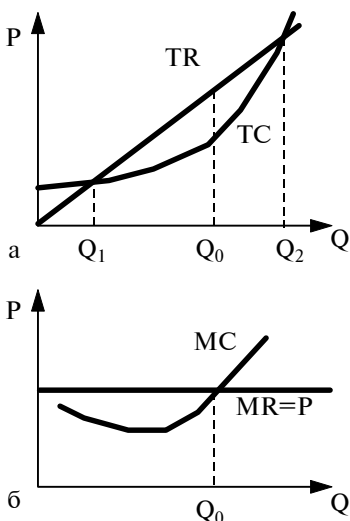


Рис. 5.3. Выбор объема производства фирмой путем сопоставления валовых (а) и предельных (б) дохода и издержек: TC — валовые издержки; TR — валовой доход; MC — предельные издержки; MR — предельный доход

Однако на практике, когда фирма уже занимается производством, перед ней встает вопрос, что ей даст производство еще одной дополнительной единицы продукции? В какой пропорции расширение производства увеличит доход и издержки? Фирма будет сравнивать предельный доход и предельные издержки. До тех пор, пока расширение производства будет обеспечивать более быстрый рост дохода по сравнению с ростом издержек, фирма будет наращивать производство. Когда же дополнительная продукция будет больше добавлять к издержкам, чем к доходу, фирма прекратит расширять объем выпуска. Переломной точкой станет момент, когда будет достигнуто равенство предельного дохода и предельных издержек. То количество продукции, при котором обеспечивается это равенство, и будет выбрано фирмой (рис. 5.3, б).

Объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам, называется *точкой оптимального выпуска*.

Используя либо первый подход (сравнение валовых дохода и издержек), либо второй (сравнение предельных дохода и издержек), фирма выберет объем производства Q_0 , который обеспечит ей максимальную прибыль.

Любой объем производства от Q_1 до Q_2 принесет фирме прибыль (см. рис. 5.3, а), однако лишь в точке Q_0 эта прибыль будет максимальной. Именно при Q_0 предельный доход будет равен предельным издержкам (см. рис. 5.3, б). На участке Q_1Q_0 фирма будет недополучать возможную прибыль, а на промежутке Q_0Q_2 предельные издержки превысят предельный доход и эффективность снизится.

Сравнение предельных дохода и издержек является способом определения объема производства не только в условиях совершенной конкуренции. Как только прирост издержек начнет превышать прирост дохода, фирма перестанет производить дополнительную продукцию.

Выше мы предположили, что фирма работает успешно, получая прибыль, и занимается вопросом, сколько продукции надо произвести, чтобы эта прибыль была максимальной. Однако в краткосрочном периоде фирма может столкнуться с ситуацией убытков, например при снижении рыночной цены. Поведение фирмы может быть двояким: либо она продолжит производство несмотря на убытки, либо прекратит свою деятельность и закроется.

Мы исходим из того, что фирма предпочтет производить даже в случае возникновения временных убытков, при этом ее задачей станет их минимизация. Закрытие — крайне нежелательный вариант. Возможны три ситуации, с которыми сталкивается фирма в условиях совершенной конкуренции. Производя продукцию в количестве Q_0 , при котором обеспечивается равенство цены (предельного дохода) и предельных издержек, фирма получает прибыль, поскольку сложившаяся на рынке цена P_0 превышает минимальные средние валовые издержки (рис. 5.4).

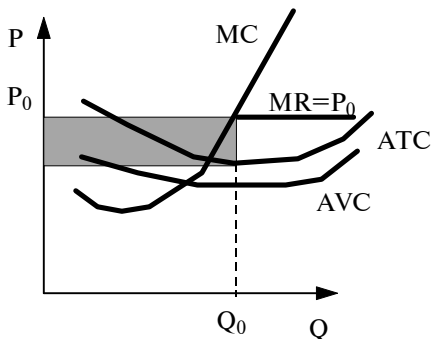


Рис. 5.4. Максимизация прибыли фирмой в условиях совершенной конкуренции

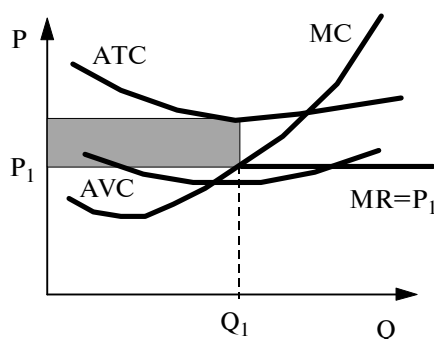


Рис. 5.5. Минимизация убытков фирмой в условиях совершенной конкуренции

Заштрихованный прямоугольник показывает размер прибыли. Предположим, что по каким-то причинам рыночная цена продукции упала до уровня P_1 и стала ниже минимума средних валовых издержек фирмы, од-

нако выше минимума средних переменных издержек. В этом случае фирма продолжит производство в объеме, который позволит максимально сократить возникшие убытки и хотя бы частично компенсировать постоянные издержки (затраты на аренду помещения, оборудование и т. п.).

Потери показаны заштрихованным прямоугольником на рис. 5.5.

Что произойдет, если рыночная цена снизится до уровня P_2 и окажется ниже минимальных средних переменных издержек? В этом случае фирма не сможет компенсировать даже части своих постоянных затрат и единственным приемлемым выходом для нее станет прекращение производства. Подобная ситуация отражена на рис. 5.6.

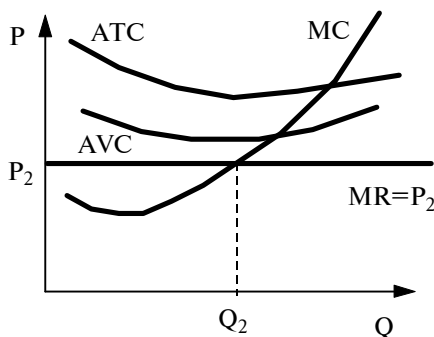


Рис. 5.6. Соотношение цены и издержек, когда единственным выходом для фирмы является прекращение деятельности

Из вышеизложенного можно сделать выводы:

1. Объем производства фирма будет определять, сравнивая валовой доход и валовые издержки либо предельный доход и предельные издержки. В условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене единицы продукции и фирма будет производить до точки, где предельные издержки станут равны цене.

2. В краткосрочном периоде фирма продолжит производство даже в том случае, когда она не сможет получить прибыль, при условии, что цена окажется выше минимальных средних переменных издержек. В такой ситуации задачей фирмы станет минимизация убытков, возникших из-за снижения рыночной цены. Если цена упадет ниже минимальных средних переменных издержек, фирма предпочтет остановить производство и закрыться.

Следует обратить внимание, что на рис. 5.4 и 5.5 при более высокой рыночной цене равенство предельного дохода (цены) и предельных издержек будет достигаться при большем объеме производства данной фирмы. Учитывая это обстоятельство, можно построить график предложения конкурентной фирмы при всех возможных вариантах рыночных цен (рис. 5.7).

Фирма начнет производство при цене не ниже минимума средних переменных издержек (P_1) и будет продолжать увеличивать выпуск до Q_3 при цене P_3 , минимизируя убытки, затем при росте цены до P_4 , и далее до P_5 будет производить от Q_3 до Q_5 , максимизируя прибыль. Кривая X_1X_2 будет кривой предложения фирмы при всех возможных ценах от P_1 до P_5 .

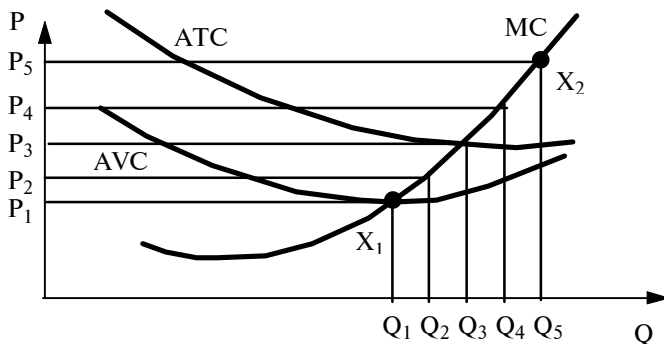


Рис. 5.7. График предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции

Обратимся к примеру с фирмой X (см. гл. 4) и рассмотрим ее действия в каждом из приведенных трех вариантов (табл. 5.1). Поскольку в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене продукции, он составляет для фирмы соответственно 500 (вариант I), 400 (вариант II) и 300 руб. (вариант III). Выравнивая предельный доход и предельные издержки, фирма будет производить 16 единиц продукции при цене 500 руб. за единицу и максимизировать прибыль, 13 единиц при цене 400 руб. и минимизировать убытки, а при цене 300 руб. откажется от производства.

Таблица 5.1. Динамика издержек и доходов фирмы X

Выпуск продукции, шт.	Издержки, руб.			Вариант I		Вариант II		Вариант III	
	средние переменные	средние валовые	предельные	выручка, руб.	прибыль, руб.	выручка, руб.	прибыль, руб.	выручка, руб.	прибыль, руб.
0	-	-	-	-	-1000	-	-1000	-	-1000
1	470	1470	470	500	-970	400	-1070	300	-1170
2	445	945	420	1000	-890	800	-1090	600	-1290
3	421,7	755	375	1500	-765	1200	-1065	900	-1365
4	400	650	335	2000	-600	1600	-1000	1200	-1400
5	384	584	320	2500	-420	2000	-920	1500	-1420
6	371,7	538,4	310	3000	-230	2400	-830	1800	-1430
7	362,1	505	305	3500	-35	2800	-735	2100	-1435
8	356,3	481,3	315	4000	150	3200	-650	2400	-1450
9	353,3	464,4	330	4500	320	3600	-580	2700	-1480
10	353,5	453,5	355	5000	465	4000	-535	3000	-1535
11	354,5	445,4	365	5500	600	4400	-500	3300	-1600
12	356,6	439,9	380	6000	720	4800	-480	3600	-1680
13	360	436,9	400	6500	820	5200	-480	3900	-1780
14	364,6	436	425	7000	895	5600	-505	4200	-1885
15	370,1	436,8	455	7500	940	6000	-560	4500	-2060
16	377,5	440	480	8000	960	6400	-640	4800	-2240
17	385,3	444,1	510	8500	950	6800	-750	5100	-2450
18	393,9	449,5	540	9000	910	7200	-890	5400	-2690
19	403,4	456	575	9500	835	7600	-1065	5700	-2965
20	413,8	463,8	610	10000	725	8000	-1275	6000	-3275

Прибыль фирмы рассчитана как разница между выручкой и валовыми издержками (данные об издержках см. табл. 4.4). При цене 500 руб. прибыль будет максимальной при производстве 16 единиц продукции и составит 960 руб. При цене 400 руб. минимальные убытки составят 480 руб. при выпуске 13 единиц продукции. При цене 300 руб. не существует варианта, когда убытки меньше суммы постоянных издержек фирмы (постоянные издержки приняты 1000 руб.). Если рыночная цена выше 436 руб. (минимальных валовых издержек), фирма максимизирует прибыль. Если цена в интервале 353,3—436 руб. — минимизирует убытки, ниже 353,3 руб. — прекращает деятельность.

В краткосрочном периоде, как отмечалось выше, при определенных условиях фирма может продолжать производство в случае его убыточности. Стабильные убытки в течение длительного времени скорее заставят фирму отказаться от выпуска данной продукции и перенести свою деятельность в другие, более выгодные сферы. С другой стороны, высокие прибыли привлекают новых производителей, которые, войдя в отрасль, увеличат объем предложения данной продукции.

В долгосрочном периоде, когда могут меняться все виды затрат (в том числе и те, которые в краткосрочном периоде были постоянными), решение фирмы об объеме выпускаемой продукции будет приниматься иначе, поскольку можно изменять все производственные факторы, в том числе и размеры предприятия.

Если при существующей рыночной цене несколько фирм терпят убытки и прекращают производство, предложение на рынке сокращается. Результатом сокращения предложения (при постоянном спросе) является повышение цены. Возросшая цена позволит фирмам, оставшимся в отрасли, получать экономическую прибыль. В условиях совершенной конкуренции, когда нет ограничений доступа на рынок, появятся новые фирмы, привлеченные возросшей прибылью. В результате предложение возрастет, а цена снизится, при совершенной конкуренции такие колебания носят постоянный характер.

Равновесие на рынке будет достигнуто, когда у фирм не будет стимулов как для входа в отрасль, так и для выхода из нее. Это достигается при условии, если рыночная цена установится на уровне минимума средних валовых издержек и экономическая прибыль, таким образом, исчезнет.

Графическое решение представлено на рис. 5.8. При цене P_0 объем производства фирмы составит Q_0 . При таком объеме предельный доход равен предельным издержкам, а минимальные средние валовые издержки равны рыночной цене, экономическая прибыль равна нулю. При таких условиях фирма удовлетворена объемом производства и размерами предприятия.

В условиях совершенной конкуренции равновесие достигается, когда экономическая прибыль равна нулю. При такой ситуации нет стимулов для расширения или сокращения объема производства, а также у новых фирм нет мотивов для вступления в отрасль, а у старых — для выхода из нее.

Как будет меняться предложение в конкурентной отрасли при условии изменения спроса?

Предположим, что до изменения спроса на рынке существовало равновесие. График S на рис. 5.9 представляет собой кривую предложения всех фирм, производящих данную продукцию, иными словами, кривую предло-

жения отрасли; D — кривая рыночного спроса на взятый нами в качестве примера товар; P_0 — равновесная рыночная цена, а Q_0 — равновесный объем производства отрасли.

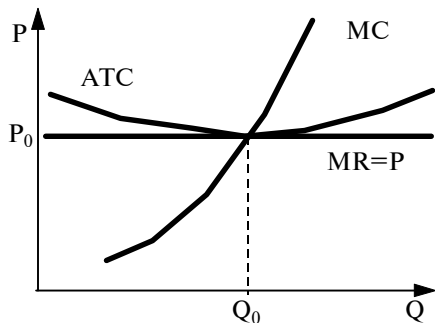


Рис. 5.8. Долгосрочное равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

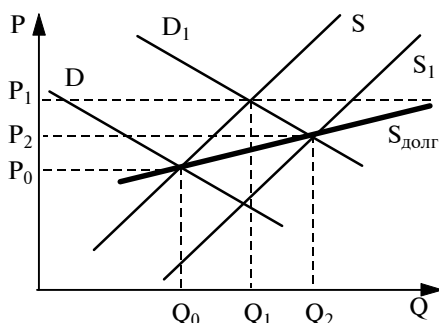


Рис. 5.9. Кривая предложения отрасли в долгосрочном периоде: D, D_1 — отраслевой спрос до и после изменения; S, S_1 — отраслевое предложение до и после изменения; $S_{долг}$ — долгосрочное предложение отрасли

Что произойдет, если по каким-либо причинам (например, при изменении вкусов потребителей или увеличении их доходов) спрос на данную продукцию возрастет? Кривая спроса сдвинется вправо до уровня D_1 . Рынок отреагирует на увеличение спроса повышением цены. Цена возрастет и станет P_1 . Для отдельных фирм и отрасли это будет означать, что цена окажется выше минимума средних валовых издержек, а равенство цены и предельных издержек будет достигаться при большем объеме производства. Фирмы начнут получать экономическую прибыль, что создаст стимулы для расширения производства и вступления новых производителей в отрасль.

Вступление новых фирм, привлеченных возможностью получения экономической прибыли, сдвинет кривую предложения отрасли до S_1 . В результате цена снизится и возникнет новое равновесие при цене P_2 и объеме производства Q_2 . Если предположить, что увеличение объема производства в отрасли не приведет к росту издержек, то кривая долгосрочного предложения будет горизонтальной. Однако в условиях ограниченности ресурсов вовлечение в производственный процесс все большего и большего их количества вызовет рост цен на них, поэтому $P_2 > P_0$, и кривая долгосрочного предложения будет восходящей.

Совершенная конкуренция как эталон эффективности

Анализ модели рынка совершенной конкуренции используется для оценки *эффективности использования* ресурсов в реальной действительности. Экономическая наука рассматривает совершенную конкуренцию как эталон эффективности. Чисто конкурентные рынки решают две основные задачи:

1. Участвующие в производстве фирмы выпускают такой набор продукции, который наиболее предпочтителен, полезен для потребителей.

2. Производство осуществляется таким образом, что издержки для общества становятся минимальными, т. е. товары производятся с наименьшими возможными издержками.

Фирмы в условиях совершенной конкуренции быстро реагируют на изменение потребительского спроса. Так, если спрос на какой-то вид товара возрастает, фирмы, выпускающие его, начнут получать экономическую прибыль за счет разницы между возросшей ценой и издержками. Экономические прибыли привлекают новые фирмы к производству данной продукции, предложение увеличится и спрос будет удовлетворен. Поскольку нет ограничений для входа в отрасль, производство реагирует на спрос максимально гибко.

Долгосрочное равновесие в условиях совершенной конкуренции наступает, когда цена и предельный доход равны минимальным средним издержкам фирмы. А это означает, что при данном уровне техники и технологии производство осуществляется с минимально возможными издержками. Другими словами, фирмы в условиях совершенной конкуренции производят максимально возможное количество продукции с минимальными издержками.

Конкурентная модель выбора оптимального объема производства может быть использована не только применительно к фирмам, действующим в условиях совершенной конкуренции. Рассмотренный принцип применим во всех случаях, когда фирма «соглашается с ценой»: например, если фирма принимает как данную цену, установленную ведущим конкурентом, лидером в отрасли, а также в случае, если цена установлена государством, и т. д.

Выводы

1. Тип рынка определяется следующими основными факторами: количеством фирм, характером выпускаемой продукции, наличием или отсутствием ограничений на вход в отрасль и выход из нее, доступностью информации. Различают четыре основных типа рынка: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия и монополия. Последние три относятся к рынкам несовершенной конкуренции.

2. Совершенная конкуренция характеризуется существованием на рынке множества мелких фирм, производящих однородную продукцию; вход и выход фирм из отрасли абсолютно свободен, каждая фирма имеет свободный доступ к информации; доля каждой фирмы на рынке настолько мала, что ее решение о повышении или понижении цены не отразится на рыночной цене, рыночная цена поэтому является для фирмы заданной извне.

3. Фирма определяет объем выпуска, выравнивая предельный доход, который в условиях совершенной конкуренции равен цене единицы продукции, и предельные издержки. До тех пор, пока предельные издержки ниже цены, фирма будет наращивать производство, вплоть до той точки, когда они сравняются. Дальнейшее увеличение выпуска будет увеличивать издержки в большей степени, чем доход, и производство станет нецелесообразным.

4. Правило равенства предельного дохода предельным издержкам используется фирмами при любых рыночных условиях. Особенностью со-

вершенной конкуренции является равенство предельного дохода и цены. Если рыночная цена установилась на уровне выше минимальных средних валовых издержек фирмы, то ее задачей является получение максимума прибыли. Однако фирма будет продолжать производить, если цена ниже минимума средних валовых издержек, при условии, что она не ниже средних переменных издержек. В этом случае фирма предпочтет выпускать продукцию и минимизировать свои убытки. Если цена окажется ниже минимума средних переменных издержек, фирма предпочтет прекратить свою деятельность.

5. Высокие прибыли и убытки отдельных фирм характерны для краткосрочного периода, когда недостаточно времени для выхода отдельных фирм из отрасли или входа в нее новых фирм. В долгосрочном периоде экономические прибыли привлекут новые фирмы, которые, увеличив предложение отрасли, окажут воздействие на снижение рыночной цены.

С другой стороны, длительные убытки заставят ряд фирм покинуть отрасль, предложение уменьшится и цена повысится. Долгосрочное равновесие в условиях совершенной конкуренции устанавливается, та же цена равна предельным и средним валовым издержкам. В этом случае нет стимулов расширения или сужения производства, а также входа и выхода фирм из отрасли.

6. В условиях совершенной конкуренции фирмы производят такое количество продукции, которое соответствует точке пересечения кривых рыночного спроса и предложения. Кривая предложения каждой фирмы является отрезком кривой ее предельных издержек, лежащим выше кривой средних переменных издержек.

Совокупное предложение отрасли складывается из объемов предложения всех работающих в ней фирм. Реакция на изменение спроса быстрая и гибкая, рынок совершенной конкуренции автоматически реагирует на изменение потребительского спроса расширением или свертыванием производства.

С другой стороны, в условиях долгосрочного равновесия вся продукция выпускается с наименьшими средними издержками, что означает наиболее эффективное использование ресурсов при существующем научно-техническом уровне. Совершенная конкуренция, таким образом, является наиболее эффективной из всех имеющихся рыночных структур.

Термины и понятия

Совершенная конкуренция
Монополия
Монополистическая конкуренция
Олигополия

Вопросы для самопроверки

1. Что такое тип рынка? Назовите основные типы.
2. Назовите характерные черты совершенной конкуренции.
3. Какие существуют способы определения оптимального объема производства?
4. Почему равенство предельного дохода и предельных издержек является важным при определении объема выпуска фирмы в условиях всех рыночных структур?
5. Почему в условиях совершенной конкуренции графики цены, среднего и предельного доходов фирмы совпадают?

6. Кривая предложения фирмы в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой ее предельных издержек на участке, лежащем выше кривой средних переменных издержек. Поясните это утверждение. Проиллюстрируйте графически.

7. Когда достигается долгосрочное равновесие для фирмы в условиях совершенной конкуренции?

8. Постройте кривую долгосрочного предложения конкурентной отрасли.

9. Определите валовой и предельный доходы фирмы при цене единицы продукции 100 руб. и выпуске продукции от 1 до 8 шт. Начертите график валового, среднего и предельного доходов фирмы.

10. На основании приведенных данных о средних постоянных и средних переменных издержках фирмы при различных объемах производства ответьте на следующие вопросы. Будет ли фирма производить, если рыночная цена установится 110 руб.? Какой объем производства выберет фирма? Что станет ее задачей: максимизация прибыли или минимизация убытков? Как поступит фирма, если цена упадет до 32 руб., до 72 руб.

Выпуск продукции, шт.....	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Переменные издержки, руб.....	90	170	240	300	370	450	540	640	750	870

Постоянные издержки составляют 200 руб./шт.

Глава 6. Конкуренция и монополия

Совершенная конкуренция, как мы уже отметили, является скорее абстрактной моделью, удобной для анализа основных принципов формирования рыночного поведения фирмы. В реальной действительности чисто конкурентные рынки встречаются редко, как правило, каждая фирма имеет «свое лицо», и каждый потребитель, выбирая продукцию той или иной фирмы, руководствуется не только полезностью продукции и ее ценой, но и своим отношением к самой фирме, к качеству изделий, присущему именно ей. В этом смысле положение каждой фирмы на рынке в чем-то уникально или, иными словами, присутствует элемент монополизма в ее поведении.

Этот элемент накладывает отпечаток на деятельность фирмы, заставляет ее несколько иначе подходить и к формированию ценовой стратегии, и к определению объема выпуска продукции, наиболее эффективного с точки зрения прибыли и убытков.

1. Теория монополии

Что такое монополия?

Чтобы определить, как влияет монополизм на поведение фирмы, остановимся на теории монополии. Что такое монополия? Как формируются издержки предприятия-монополиста, исходя из каких принципов оно устанавливает цену на свою продукцию и как определяет объем производства?

Понятие чистой монополии также обычно является абстракцией. Даже полное отсутствие конкурентов внутри страны не исключает их наличия за рубежом. Поэтому мы можем представить себе чистую, абсолютную монополию скорее теоретически. Монополия предполагает, что одна фирма является единственным производителем какой-либо продукции, не имеющей

аналогов. Покупатели при этом не имеют возможности выбора, они вынуждены приобретать такую продукцию у фирмы-монополиста.

Не следует отождествлять чистую монополию и *монопольную (рыночную) власть*. Последняя означает возможность для фирмы влиять на цену и повышать экономические прибыли, ограничивая объем производства и сбыта. Когда говорят о степени монополизации рынка, обычно имеют в виду рыночную власть отдельных фирм, присутствующих на этом рынке.

Как ведет себя монополист на рынке? Он полностью контролирует весь объем выпуска товара, если он принимает решение о повышении цены, то не боится потерять часть рынка, отдать его конкурентам, устанавливающим более низкие цены. Но это не означает, что он бесконечно будет повышать цену своей продукции.

Поскольку фирма-монополист, так же как и любая другая фирма, стремится к получению высокой прибыли, в ходе принятия решения о цене продажи она учитывает рыночный спрос и свои издержки. Поскольку монополист является единственным производителем данной продукции, кривая спроса на его продукцию будет совпадать с кривой рыночного спроса.

Какой объем производства должен обеспечить монополист, с тем чтобы его прибыль была максимальной? Принятие решения об объеме выпуска основывается на том же принципе, что и в случае конкуренции, на равенстве предельного дохода и предельных издержек.

Предельный доход монополиста

Как нам уже известно (гл. 5), для фирмы в условиях совершенной конкуренции характерно равенство среднего и предельного доходов и цены. Для монополиста ситуация иная. Кривая среднего дохода и цены совпадает с кривой рыночного спроса, а кривая предельного дохода лежит ниже нее.

Почему кривая предельного дохода лежит ниже кривой спроса? Поскольку монополист — единственный производитель и представляет собой всю отрасль, снижая цену продукции для увеличения объема продаж, он вынужден снижать цену на все единицы продаваемых товаров, а не только на последующую (рис. 6.1).

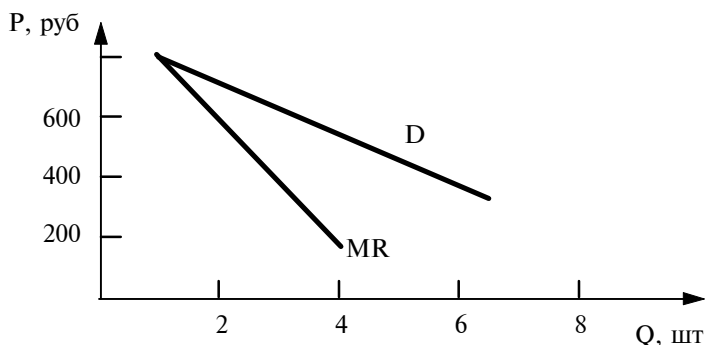


Рис. 6.1. Цена и предельный доход фирмы-монополиста:
D — спрос, *MR* — предельный доход

Например, монополист может продать по цене 800 руб. только одну единицу своей продукции. Чтобы продать две единицы, он должен снизить цену до 700 руб. как на первую, так и на вторую единицу товара. Чтобы продать три единицы — цена должна стать 600 руб. на каждую из них, четыре единицы — 500 руб. и т. д. Доход фирмы-монополиста соответственно составит, руб.:

- 1 единица — 800;
- 2 единицы — 1400 (700×2);
- 3 единицы — 1800 (600×3);
- 4 единицы — 2000 (500×4).

Соответственно предельный (или дополнительный в результате увеличения продаж на одну единицу продукции) доход составит, руб.:

- 1 единица — 800;
- 2 единицы — 600 ($1400 - 800$);
- 3 единицы — 400 ($1800 - 1400$);
- 4 единицы — 200 ($2000 - 1800$).

На рис. 6.1 показаны кривые спроса и предельного дохода как две несовпадающие линии, причем предельный доход во всех случаях, кроме первого, меньше цены. А поскольку монополист принимает решение об объеме производства, выравнивая предельный доход и предельные издержки, цена и количество произведенной продукции будут иными по сравнению с условиями конкуренции.

Максимизация прибыли монополистом

Чтобы показать, при какой цене и объеме выпуска предельный доход монополиста будет максимально приближен к предельным издержкам и получаемая прибыль окажется наибольшей, обратимся к числовому примеру. Представим себе, что фирма X (см. гл. 4, 5) является единственным производителем данной продукции на рынке, и запишем данные об ее издержках и доходах (табл. 6.1).

Мы предположили, что одну единицу своей продукции монополист может продать по цене 500 руб. В дальнейшем при расширении сбыта на единицу он вынужден каждый раз снижать ее цену на 2 руб., предельный доход поэтому сокращается на 4 руб. при каждом расширении объема продаж. Фирма будет максимизировать прибыль, производя 14 единиц товара. Именно при таком выпуске ее предельный доход в наибольшей степени приближен к предельным издержкам. Если она произведет 15 единиц, то эта дополнительная единица больше добавит к издержкам, чем к доходу, и тем самым уменьшит прибыль.

На конкурентном рынке, когда цена и предельный доход фирмы совпадают, было бы произведено 15 единиц продукции, причем цена этой продукции была бы ниже, чем в условиях монополии:

	Конкуренция	Монополия
Оптимальный объем производства, шт.	15	14
Цена, руб.	472	474

Графически процесс выбора фирмой-монополистом цены и объема производства показан на рис. 6.2.

Таблица 6.1. Динамика издержек и доходов фирмы X в условиях монополии (руб.)

Выпуск. про- дукции, шт.	Издержки		Цена	Доход		При- быль
	валовые	предельные		валовой	предельный	
0	1000	-	-	-	-	-1000
1	1470	470	500	500	500	-970
2	1890	420	498	994	496	-894
3	2265	375	496	1488	492	-777
4	2600	335	494	1976	488	-624
5	2920	320	492	2460	484	-460
6	3230	310	490	2940	480	-290
7	3535	305	488	3416	476	-119
8	3850	315	486	3888	472	38
9	4180	330	484	4356	468	176
10	4535	355	482	4820	464	285
11	4900	365	480	5280	460	380
12	5280	380	478	5736	456	456
13	5680	400	476	6188	452	508
14	6105	425	474	6636	448	531
15	6560	455	472	7080	446	520
16	7040	480	470	7520	442	480
17	7550	510	468	7956	438	406
18	8090	540	466	8388	434	298
19	8665	575	464	8816	428	151
20	9275	610	462	9240	424	-35

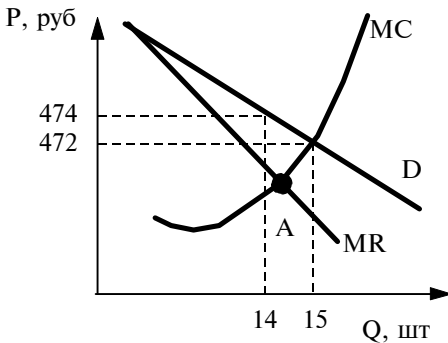


Рис. 6.2. Определение цены и объема производства фирмой-монополистом:
D — спрос, *MR* — предельный доход,
MC — предельные издержки

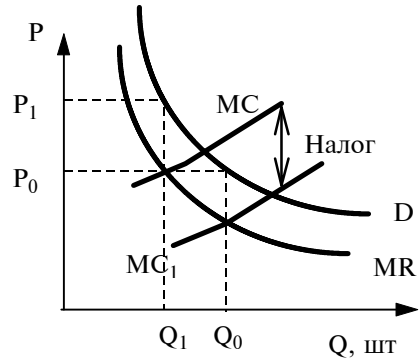


Рис. 6.3. Влияние налога на цену и объем производства фирмой-монополиста:
D — спрос, *MR* — предельный доход,
MC — предельные издержки без учета налога,
MC₁ — предельные издержки с учетом налога

Поскольку в нашем примере производство возможно лишь в целых единицах продукции, а точка A на графике лежит между 14 и 15 единицами, будет произведено 14 единиц продукции. Не произведенная монополистом пятнадцатая единица (а она была бы выпущена в условиях конкуренции) означает потерю для потребителей, так как часть из них отказалась от покупки из-за высокой цены производителя-монополиста.

Любая фирма, спрос на продукцию которой не является абсолютно эластичным, будет сталкиваться с ситуацией, когда предельный доход меньше цены. Поэтому цена и объем производства, приносящие ей максимальную прибыль, будут соответственно выше и ниже, чем в условиях совершенной конкуренции. В этом смысле на рынках несовершенной конкуренции (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция) каждая фирма обладает определенной монопольной властью, которая наиболее сильна при чистой монополии.

Монополия и эластичность спроса

Как нам уже известно, предельный доход в условиях совершенной конкуренции равен цене единицы товара, и спрос на продукцию фирмы совершенно эластичен. При существовании монопольной власти предельный доход меньше цены, кривая спроса на продукцию фирмы является наклонной, что позволяет фирме, обладающей монопольной властью, получать дополнительную прибыль.

Эластичность спроса на продукт (даже в случае, если на рынке присутствует только один продавец этого продукта) влияет на цену монополиста. Имея информацию об эластичности спроса E_p , а также данные, характеризующие предельные издержки фирмы MC , руководитель фирмы может рассчитать цену продукции P по формуле:

$$P = \frac{MC}{1 + E_p^{-1}}. \quad (6.1)$$

Чем выше эластичность спроса, тем более приближены условия деятельности монополиста к условиям свободной конкуренции, и наоборот, при неэластичном спросе у монополии создается больше возможностей «взвинчивать» цены и получать монопольные доходы.

Как влияют налоги на поведение монополиста?

Поскольку налог увеличивает предельные издержки, кривая предельных издержек сместится влево и вверх, от MC до MC_1 , как это показано на рис. 6.3. Фирма теперь будет максимизировать свою прибыль в точке P_1Q_1 .

Монополист сократит производство и повысит цену в результате введения налога. Насколько он повысит цену, можно рассчитать, исходя из уравнения (6.1). Если эластичность спроса, к примеру, составляет $-1,5$, то-

$$\text{гда: } P = \frac{MC}{1 + (-1,5)^{-1}} = 3MC.$$

При этом после введения налога цена увеличится на величину, в три раза превышающую размер налога. Влияние налога на монопольную цену зависит, таким образом, от эластичности спроса: чем менее эластичен спрос, тем в большей степени монополист повысит цену после введения налога.

Оценка монопольной власти

Эластичность спроса является важным фактором, ограничивающим монопольную власть фирмы на рынке. Если мы имеем дело с чистой монополией (только один продавец), эластичность спроса становится единственным рыночным фактором, сдерживающим монопольный произвол. Именно поэтому все отрасли естественной монополии регулируются государством. Во многих странах предприятия естественной монополии являются государственной собственностью. Однако чистая монополия встречается достаточно редко, как правило, монопольная власть делится либо между несколькими крупными фирмами, либо на рынке действует множество небольших фирм, каждая из которых производит отличающуюся от других продукцию.

Таким образом, на рынках несовершенной конкуренции каждая фирма в той или иной степени обладает рыночной властью, что позволяет ей устанавливать цену выше предельного дохода и получать экономическую прибыль.

Разница между ценой и предельным доходом зависит от эластичности спроса на продукцию фирмы: чем более эластичен спрос, тем меньше возможностей получения дополнительной прибыли, тем меньше рыночная власть фирмы.

В условиях чистой монополии, когда спрос на продукцию фирмы совпадает с рыночным, эластичность последнего является определяющей в оценке рыночной власти фирмы. В других случаях, когда рыночная власть делится между двумя, тремя или большим количеством фирм, она зависит от следующих факторов.

1. Эластичность рыночного спроса. Спрос на продукцию отдельной фирмы не может быть менее эластичным, чем рыночный спрос. Чем большее количество фирм представлено на рынке, тем более эластичен будет спрос на продукцию каждой из них. Присутствие конкурентов не позволяет отдельной фирме значительно поднимать цену без опасения потерять часть своего рынка сбыта.

Поэтому оценка эластичности спроса на продукцию фирмы является той информацией, которая должна быть известна руководству фирмы. Данные об эластичности должны быть получены путем анализа сбытовой деятельности фирмы, объема продаж при различных ценах, проведения маркетинговых исследований, оценки деятельности конкурентов и т. д.

2. Количество фирм на рынке. Однако само по себе количество фирм еще не дает представления о том, насколько рынок монополизирован. Для оценки конкурентности рынка используется индекс рыночной концентрации Герфиндаля, характеризующий степень монополизации рынка:

$$H = p_1^2 + p_2^2 + \dots + p_1^2 + \dots + p_n^2, \quad (6.2)$$

где H — показатель концентрации, p_i — процентная доля на рынке.

Пример 6.1. Оценим степень монополизации рынка в двух случаях: когда доля одной фирмы составляет 80 % от всего объема продаж данной продукции, а остальные 20 % распределяются между другими тремя фирмами, и когда каждая из четырех фирм осуществляет по 25 % продаж на рынке.

В нашем примере индекс рыночной концентрации составит:
в первом случае $H = 80^2 + 6,67^2 + 6,67^2 + 6,67^2 = 6533$;

во втором случае $H = 25^2 \times 4 = 2500$.

В первом случае степень монополизации рынка выше.

3. Поведение фирм на рынке. Если фирмы на рынке будут придерживаться стратегии жесткой конкуренции, снижать цены для захвата большей доли рынка и вытеснения конкурентов, цены могут упасть почти до конкурентного уровня (равенство цены и предельных издержек). Монопольная власть и, соответственно, монопольные доходы фирм уменьшатся. Однако получение высоких доходов очень притягательно для любой фирмы, поэтому вместо агрессивной конкуренции более предпочтителен явный или тайный сговор, раздел рынка.

Структура рынка, степень его монополизации должны учитываться фирмой при выборе стратегии деятельности. Для формирующегося рынка России характерна высокомонополизированная структура, поддерживаемая созданием в последние годы различного рода концернов, ассоциаций и других объединений, одной из целей которых является поддержание высоких цен и обеспечение себе «спокойного существования». Вместе с тем предполагаемое усиление открытости российской экономики для мирового хозяйства приведет к конкуренции с зарубежными фирмами и значительно усложнит положение наших монополистов.

Помимо уже рассмотренного выше эффекта масштаба существуют и другие причины монополии. Среди них немалую роль играет установление препятствий для вступления новых фирм на рынок. Такими препятствиями могут стать необходимость получения специального разрешения государственных органов на занятие тем или иным видом деятельности, лицензионные и патентные барьеры, таможенные ограничения и прямые запреты на импорт, сложности в получении кредитов, высокие первоначальные затраты для открытия нового предприятия и др.

Например, для открытия коммерческого банка в России помимо установленного минимального размера уставного фонда требуется специальное разрешение Центрального банка, получить которое достаточно сложно. Не менее сложно и «добыть» относительно дешевый кредит. Введенные новые импортные пошлины на спиртные напитки, табачные изделия, автомобили и др. снижают конкурентные возможности иностранных товаров и укрепляют позиции отечественных производителей.

Вместе с тем получение высоких прибылей является мощным стимулом, привлекающим новые фирмы в монополизированную отрасль. И если отрасль не является естественной монополией (а большинство наших российских монополий таковыми не являются), то фирма-монополист в любой момент может ожидать появления неожиданного конкурента.

Чем выше прибыль предприятия-монополиста, тем больше желающих проникнуть в отрасль, например путем расширения производства и продаж товаров-заменителей. Выход новых фирм на рынок с продукцией, способной эффективно заменить продукцию монополиста, приводит к переключению спроса потребителей. В таких условиях монополист будет вынужден снижать цену, отказываться от части прибыли, чтобы сохранить положение на рынке.

Законодательные барьеры для вступления в отрасль также не вечны. На поддержку государственных деятелей, выражающих их интересы, монополисты тратят значительные средства, которые включаются в издержки, уве-

личивая их. Поэтому в условиях развитого рыночного хозяйства положение фирм-монополистов не является таким уж «безоблачным», как это кажется на первый взгляд.

Ценовая дискриминация

Ценовая дискриминация является одним из способов расширения рынка сбыта в условиях монополии. Производя продукции меньше и по более высокой цене по сравнению с условиями чистой конкуренции, монополист тем самым лишается части потребительского спроса. Эта часть потенциальных покупателей была бы готова приобрести товар, если бы его цена была ниже монопольной. Однако, снижая цену с целью расширения объема сбыта, монополист вынужден снижать цену на всю продаваемую продукцию. Но в некоторых случаях фирма может устанавливать разные цены на одну и ту же продукцию для разных групп покупателей. Если одни покупатели приобретают продукцию по более низкой цене, чем остальные, мы имеем дело с практикой *ценовой дискриминации*.

Ценовая дискриминация может проводиться при следующих условиях:

— покупатель, приобретая продукцию, не имеет возможности ее перепродать;

— существует возможность разделить всех потребителей данной продукции на сегменты, спрос на которых имеет разную степень эластичности.

Действительно, если фирма, производящая любую продукцию, которая может быть перепродана, как, например, телевизоры, холодильники, сигареты и т. п., решила прибегнуть к ценовой дискриминации, она столкнется со следующей ситуацией. Снижение цены на эти товары для пенсионеров и сохранение ее на первоначальном уровне для всех остальных категорий населения приведет к тому, что, покупая эти товары, пенсионеры будут их тут же продавать. К тому же такая ценовая политика может вызвать недовольство покупателей.

Иная ситуация складывается, если продукция не может перепродаваться, сюда относятся прежде всего различного рода услуги, а также авиа- и железнодорожные билеты, которые можно использовать только с предъявлением паспорта. В этом случае для групп потребителей, спрос со стороны которых является более эластичным, устанавливаются различные виды скидок с цены. Иными словами, разные группы потребителей представляя собой разные рынки, эластичность спроса на которых также различна.

Предположим, что какая-то авиакомпания Y продавала 1 млн. авиабилетов на один и тот же маршрут по цене 500 руб. за билет. Такая цена была установлена исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек. Ежемесячный валовой доход компании составлял 500 млн. руб. Однако в результате произошедших изменений (выросли цены на топливо, работникам была повышена заработная плата) издержки компании возросли, и цена была повышена вдвое. Вместе с тем количество проданных билетов сократилось вдвое и составило 500 тыс. шт. Несмотря на то, что общий валовой доход сохранился на уровне 500 млн. руб., существуют возможности получить дополнительный доход, привлекая пассажиров, отказавшихся от полетов из-за высокой цены, через предоставление скидок.

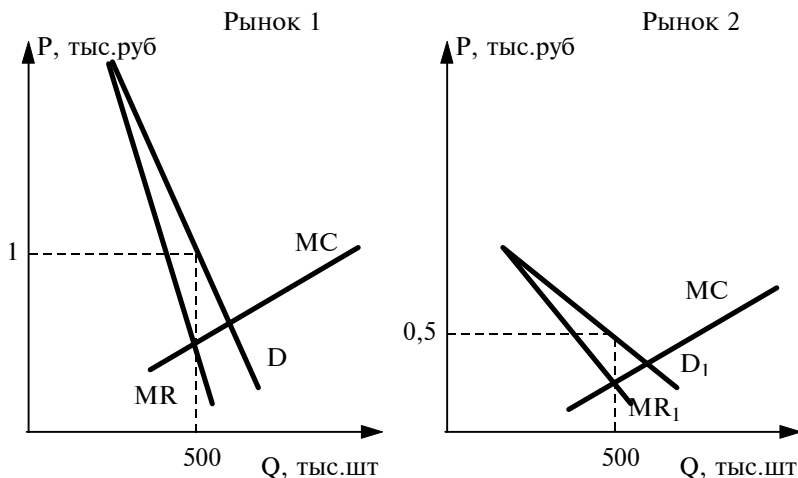


Рис. 6.4. Модель ценовой дискриминации: MC — предельные издержки, D и MR — спрос и предельный доход фирмы на рынке 1, D_1 и MR_1 — спрос и предельный доход фирмы на рынке 2

На рис. 6.4 графически изображена ситуация, когда рынок разделен на два отдельных рынка. Первый представлен состоятельными людьми, бизнесменами, для которых важна быстрота передвижения, а не цена билета. Спрос с их стороны поэтому относительно неэластичен. Второй рынок — это лица, для которых скорость не столь уж важна, при высоких ценах они предпочитают пользоваться железной дорогой. В обоих случаях предельные издержки авиакомпании одинаковы, различна только эластичность спроса.

Из рис. 6.4 видно, что при цене билета 1000 руб. ни один потребитель со второго рынка не воспользуется услугами авиакомпании. Однако если предоставить этой группе потребителей 50 %-ную скидку, то билеты будут проданы и доход компании увеличится на 250 млн. руб. ежемесячно.

Ценовая дискриминация позволяет увеличить доходы монополиста, с другой стороны, большее количество потребителей получают возможность воспользоваться услугой данного вида. Такая политика в области ценообразования выгодна обеим сторонам. Однако в некоторых странах ценовая дискриминация рассматривается как препятствие конкуренции и усиление монопольной власти, и ее отдельные проявления подпадают под антимонопольное законодательство.

Монополия и эффективность

Современные экономисты считают, что распространение монополии снижает экономическую эффективность по крайней мере по трем основным причинам.

Во-первых, объем производства, максимизирующий прибыль монополиста, ниже, чем в условиях совершенной конкуренции, а цена — выше. Это приводит к тому, что ресурсы общества используются не в полном объеме, и при этом часть продукции, необходимая обществу, не производится. Количество выпускаемой продукции не доходит до точки минимальных сред-

них валовых издержек, тем самым производство осуществляется не с минимально возможными при данном уровне технологии издержками. Иными словами, максимальная производственная эффективность не достигается.

Во-вторых, являясь единственным продавцом на рынке, монополист не стремится к снижению производственных издержек. У него не существует стимула использовать наиболее прогрессивную технологию. Обновление производства, снижение издержек, гибкость не являются для него вопросами выживания. По тем же причинам монополист слабо заинтересован в научно-исследовательских разработках и использовании новых достижений НТР.

В-третьих, барьеры для вступления новых фирм в монополизированные отрасли, а также огромные силы и средства, которые монополисты тратят на сохранение и укрепление собственной рыночной власти, оказывают сдерживающее воздействие на экономическую эффективность. Мелким фирмам с новыми идеями трудно пробиться на монополизированные рынки.

Поэтому во всех странах с рыночной экономикой действуют антимонопольные законодательства, контролирурующие и ограничивающие монопольную власть.

2. Монополистическая конкуренция

Мы рассмотрели два крайних типа рынков — совершенную конкуренцию и чистую монополию. Однако реальные рынки не укладываются в эти схемы, они очень разнообразны. Монополистическая конкуренция — распространенный тип рынка, наиболее близкий к совершенной конкуренции. Возможность для отдельной фирмы контролировать цену (рыночная власть) здесь незначительна (рис. 6.5).



Рис. 6.5. Усиление рыночной власти

Отметим основные черты, характеризующие монополистическую конкуренцию:

- на рынке присутствует относительно большое число мелких фирм;
- эти фирмы производят разнообразную продукцию, и, хотя продукт каждой фирмы в чем-то специфичен, потребитель легко может найти товары-заменители и переключить свой спрос на них;
- вступление новых фирм в отрасль не является сложным. Чтобы открыть новую овощную лавку, ателье, ремонтную мастерскую не требуется значительных первоначальных капитальных вложений. Эффект масштаба также не требует развития крупного производства.

Спрос на продукцию фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, не является абсолютно эластичным, однако его эластичность высока. Например, к монополистической конкуренции можно отнести рынок спортивной одежды. Приверженцы кроссовок фирмы «Ри-

бок» готовы заплатить за ее продукцию б'ольшую по сравнению с другими фирмами цену, однако если разница в ценах окажется слишком значительной, покупатель всегда найдет на рынке аналоги менее известных фирм по более низкой цене. То же относится к продукции косметической промышленности, производству одежды, обуви, лекарств и т. д.

Конкурентность таких рынков также очень высокая, что во многом объясняется легкостью доступа на рынок новых фирм. Сравним для примера рынок стальных труб и рынок стиральных порошков. Первый является примером олигополии, второй — монополистической конкуренции.

Выход на рынок стальных труб затруднителен из-за большого эффекта масштаба и крупных первоначальных капиталовложений, в то время как для производства новых сортов стиральных порошков не требуется создавать крупное предприятие. Поэтому если фирмы, производящие порошки, будут получать большие экономические прибыли, это приведет к притоку новых фирм в отрасль. Новые фирмы будут предлагать потребителям новые марки стиральных порошков, иногда мало чем отличающиеся от уже производившихся (в новой упаковке, другого цвета или предназначенные для стирки разных видов тканей).

Цена и объем производства в условиях монополистической конкуренции

Как определяется цена и объем производства фирмы в условиях монополистической конкуренции? В краткосрочном периоде фирмы будут выбирать цену и объем выпуска, максимизирующие прибыль или минимизирующие убытки, исходя из уже известного нам принципа равенства предельного дохода и предельных издержек.

На рис. 6.6 изображены кривые цены (спроса), предельного дохода, средних валовых и предельных издержек двух фирм, одна из которых максимизирует прибыль (а), а другая минимизирует убытки (б). Заштрихованными прямоугольниками показаны соответственно прибыль и убытки этих фирм.

Ситуация во многом сходна с совершенной конкуренцией. Разница состоит в том, что спрос на продукцию фирм не является абсолютно эластичным, и поэтому график предельного дохода проходит ниже графика спроса. Наибольшую прибыль фирма получит при цене P_0 и объеме производства Q_0 , а минимальные убытки — при цене P_1 и выпуске Q_1 .

Однако на рынках монополистической конкуренции экономическая прибыль и убытки не могут существовать долго. В долгосрочном периоде фирмы, терпящие убытки, предпочтут уйти из отрасли, а высокие экономические прибыли станут стимулом вступления новых фирм в отрасль. Новые фирмы, производя близкую по характеру продукцию, получат свою долю рынка, и спрос на товары фирмы, получавшей экономическую прибыль, снизится (график спроса сместится влево).

Сокращение спроса снизит экономическую прибыль фирмы до нуля. Иными словами, долгосрочным девизом фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции, является безубыточность.

Ситуация долгосрочного равновесия показана на рис. 6.7.

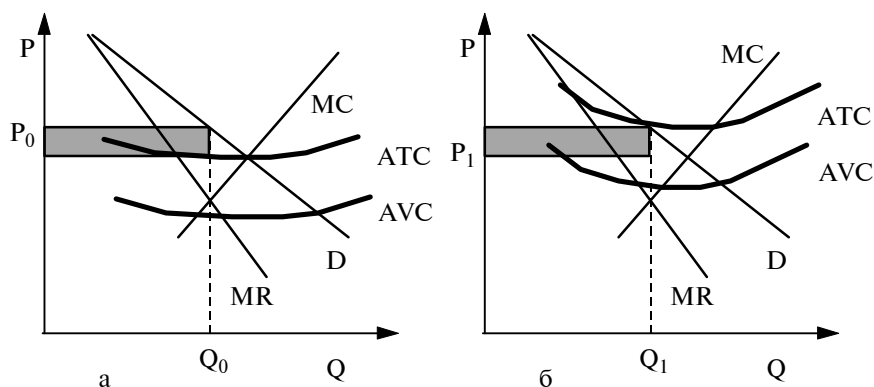


Рис. 6.6. Цена и объем производства фирмы в условиях монополистической конкуренции, максимизирующие прибыль (а) и минимизирующие убытки (б): D — спрос, MR — предельный доход, MC — предельные издержки, AVC — средние переменные издержки, ATC — средние валовые издержки

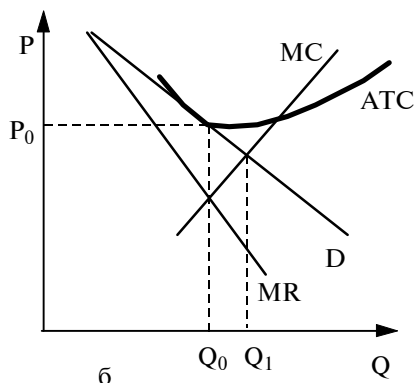


Рис. 6.7. Долгосрочное равновесие фирмы в условиях монополистической конкуренции: D — спрос, MR — предельный доход, MC — предельные издержки, ATC — средние валовые издержки

Отсутствие экономической прибыли лишает новые фирмы стимула для вступления в отрасль, а старые — для выхода из нее. Однако в условиях монополистической конкуренции стремление к безубыточности является скорее тенденцией. В реальной жизни фирмы могут получать экономическую прибыль достаточно длительный период. Это связано с дифференциацией продукции. Некоторые виды продукции, выпускаемые фирмами, трудно воспроизвести. С другой стороны, барьеры для входа в отрасль хоть и не высоки, но все же существуют. Например, чтобы открыть парикмахерскую или заниматься частной медицинской практикой, надо иметь соответствующее образование, подтвержденное дипломом.

Является ли рыночный механизм монополистической конкуренции эффективным? С точки зрения использования ресурсов — нет, поскольку производство осуществляется не с минимальными издержками (см. рис. 6.7): производство Q_0 не достигает величины, где средние валовые из-

держки фирмы минимальны, Q_1 . Однако если оценивать эффективность с точки зрения удовлетворения интересов потребителей, то многообразие товаров, отражающее индивидуальные запросы людей, является для них более предпочтительным, нежели однообразная продукция по более низким ценам и в большем объеме.

3. Олигополия

Что такое олигополия

Олигополией называют тип рынка, на котором несколько фирм контролируют его основную часть. При этом номенклатура продукции может быть как невелика (нефть), так и достаточно обширна (автомобили, химическая продукция). Для олигополии характерно ограничение вступления новых фирм на рынок. Ограничения связаны с эффектом масштаба, большими расходами на рекламу, существующими патентами и лицензиями. Высокие барьеры для входа являются и следствием предпринимаемых ведущими фирмами отрасли действий, с тем чтобы не допустить в отрасль новых конкурентов.

Особенностью олигополии является взаимозависимость решений фирм по ценам и объему производства. Ни одно подобное решение не может быть принято без учета и оценки возможных ответных действий со стороны конкурентов.

Действия фирм-конкурентов — это дополнительное ограничение, которое фирмы должны учитывать при определении оптимальных цены и объема производства. Не только издержки и спрос, но и ответная реакция конкурентов, обуславливают принятие решений. Поэтому модель олигополии должна отражать все эти три момента.

Модели олигополии

Не существует единой теории олигополии. Однако экономистами разработан ряд моделей, на которых мы кратко остановимся.

Модель Курно. Впервые попытка объяснить поведение олигополии была предпринята французом А. Курно в 1838 г. Его модель основывалась на следующих предположениях:

- на рынке присутствуют только две фирмы;
- каждая фирма принимает цену и объем производства конкурента постоянными, а затем принимает свое решение.

Допустим, что на рынке действуют две фирмы — X и Y. Как будет определять фирма X цену и объем производства? Помимо издержек они зависят от спроса, а спрос, в свою очередь, от того, сколько продукции выпустит фирма Y. Однако что будет делать фирма Y, фирме X неизвестно, она может лишь предположить возможные варианты ее действий и соответственно планировать собственный выпуск.

Поскольку рыночный спрос есть величина данная, расширение производства фирмой Y вызовет сокращение спроса на продукцию фирмы X. На рис. 6.8 показано, как сместится график спроса на продукцию фирмы X (он будет сдвигаться влево), если Y начнет расширять продажи. Цена и

объем производства, устанавливаемые фирмой X исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек, будут снижаться от P_0 , Q_0 до P_1 , Q_1 и до P_2 , Q_2 .

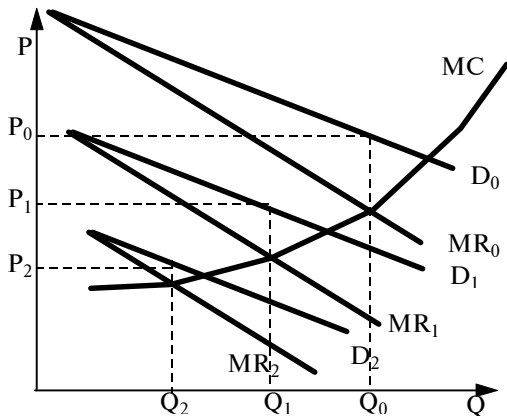


Рис. 6.8. Модель Курно. Изменение цены и объема выпуска продукции фирмой X при расширении производства фирмой Y:
D — спрос, *MR* — предельный доход,
MC — предельные издержки

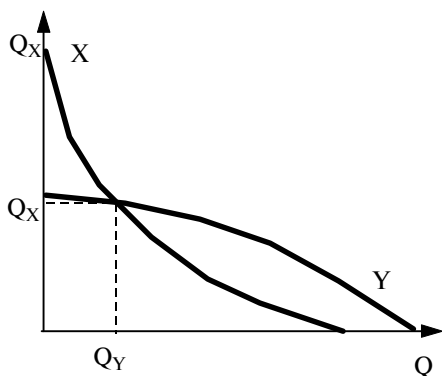


Рис. 6.9. Кривые реакции фирм X и Y на поведение друг друга

Если рассматривать ситуацию с позиции фирмы Y, то можно начертить подобный график, отражающий изменения цены и количества выпускаемой продукции в зависимости от действий, предпринятых фирмой X.

Объединив оба графика, получим кривые реакции обеих фирм на поведение друг друга. На рис. 6.9 кривая X отражает реакцию фирмы X на изменения в производстве фирмы Y, кривая Y — соответственно наоборот. Равновесие наступает в точке пересечения кривых реакций обеих фирм. В этой точке предположения фирм совпадают с их реальными действиями.

В теории Курно не отражено одно существенное обстоятельство. Предполагается, что конкуренты отреагируют на изменение фирмой цены определенным образом. Когда фирма Y выходит на рынок и отнимает у фирмы X часть потребительского спроса, последняя «сдается», вступает в ценовую игру, снижая цены и объем производства. Однако фирма X может занять активную позицию и, значительно снизив цену, не допустить фирму Y на рынок. Такие действия фирмы X не описываются теорией Курно.

«Ценовая война» снижает прибыли обеих сторон. Поскольку решения одной из них влияют на решения другой, существуют основания договориться о фиксации цен, разделе рынка с целью ограничения конкуренции и обеспечения высоких прибылей. Поскольку всякого рода сговоры подпадают под антимонопольное законодательство и преследуются государством, то фирмы в условиях олигополии предпочитают от них отказаться.

Так как ценовая конкуренция не выгодна никому, каждая фирма была бы готова держать более высокую цену при условии, что ее конкурент поступит аналогичным образом. Даже если изменится спрос, или сократятся издержки, или произойдут еще какие-то события, позволяющие снизить цену без ущерба для прибыли, фирма не сделает этого из опасения, что

конкуренты воспримут подобный шаг как начало ценовой войны. Повышение цен также не привлекательно, так как конкуренты могут и не последовать ее примеру.

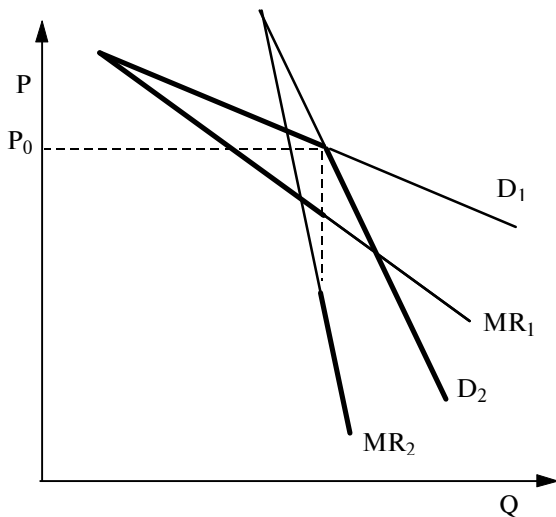


Рис. 6.10. Модель изогнутой кривой спроса: D_1, MR_1 — кривые спроса и предельного дохода фирмы при ценах выше P_0 , D_2, MR_2 — кривые спроса и предельного дохода фирмы при ценах ниже P_0

Реакция фирмы на изменение цен конкурентами отражена в модели *изогнутой кривой спроса* на продукцию фирмы в условиях олигополии. Эта модель была предложена в 1939 г. американцами Р. Холлом, К. Хитчем и П. Суизи. На рис. 6.10 изображены кривые спроса и предельного дохода фирмы X (выделены жирной линией). Если фирма поднимет цену выше P_0 , то ее конкуренты не станут в ответ повышать цены. В результате фирма X потеряет своих потребителей. Спрос на ее продукцию при ценах выше P_0 очень эластичен. Если же фирма X установит цену ниже P_0 , то конкуренты скорее всего последуют за ней, чтобы сохранить свою долю рынка. Поэтому при ценах ниже P_0 спрос будет менее эластичным.

Резкое различие в эластичности спроса выше и ниже P_0 приводит к тому, что кривая предельного дохода прерывается, а это значит, что снижение цены не сможет быть компенсировано расширением объема продаж. Модель изогнутой кривой спроса дает ответ на вопрос, почему фирмы в условиях олигополии стремятся поддерживать стабильные цены, перенося конкурентную борьбу в неценовую область.

Существуют и другие модели олигополии, основанные на теории игр. Так, при определении собственной стратегии фирма оценивает вероятные прибыли и убытки, которые будут зависеть от того, какую стратегию выберет конкурент. Предположим, что фирмы А и В контролируют основную долю продаж на рынке. Каждая из них стремится увеличить объем продаж и тем самым обеспечить себе рост прибылей. Достигнуть результата можно снижением цен и привлечением дополнительных покупателей, активизацией рекламной деятельности и т. п.

Однако результат для каждой фирмы зависит от реакции конкурента. Если фирма А начнет снижать цены, а фирма В последует за ней, то ни одна из них не увеличит своей доли на рынке, а их прибыли сократятся. Однако если фирма А снизит цены, а фирма В не сделает того же, то прибыли фирмы А увеличатся. Разрабатывая свою стратегию в области цен, фирма А просчитывает возможные варианты реакции со стороны фирмы В (табл. 6.2).

Таблица 6.2. Влияние рыночной стратегии на прибыль фирм А (числитель) и В (знаменатель)

Стратегия фирмы А	Реакция фирмы В	
	снизить цену	оставить без изменения
Снизить цену	-1000/-1000	+1500/-1500
Оставить цену без изменения	-1500/+1500	0/0

Если фирма А решит снизить цену, а фирма В последует за ней, прибыли фирмы А сократятся на 1000 руб. Если фирма А снизит цену, а фирма В не сделает того же, то прибыли фирмы А возрастут на 1500 руб. Если фирма А не предпримет никаких шагов в области цен, а фирма В снизит свои цены, прибыли фирмы А сократятся на 1500 руб. Если обе фирмы оставят цены без изменений, их прибыли не изменятся.

Какую стратегию выберет фирма А? Наилучшим вариантом для нее является представленный в верхнем правом углу таблицы, при котором прибыли возрастают на 1500 руб. Однако этот вариант является наихудшим с точки зрения фирмы В. Для обеих фирм было бы целесообразно оставить цены без изменения, прибыли остались бы при этом на прежнем уровне. Вместе с тем, опасаясь наихудшего из возможных вариантов, фирмы снизят свои цены, теряя при этом по 1000 руб. прибыли. Стратегия фирмы А на снижение цены называется *стратегией наименьших потерь*.

Стремлением к наименьшим потерям можно объяснить, почему фирмы в условиях олигополии предпочитают тратить значительные средства на рекламу, увеличивая свои издержки и не добиваясь при этом увеличения доли рынка.

Ни одна из приведенных выше моделей олигополии не позволяет ответить на все вопросы, связанные с поведением фирм на подобных рынках. Однако они могут быть использованы для анализа отдельных аспектов деятельности в условиях олигополии.

Выводы

1. Чистая монополия предполагает, что одна фирма является единственным производителем данной продукции, не имеющей аналогов. Монополист полностью контролирует ее цену и объем выпуска.

2. Причиной монополии является: а) эффект масштаба; б) законодательные препятствия для вступления новых фирм в отрасль, патенты и лицензии; в) нечестное поведение и др.

3. Кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста наклонная и совпадает с кривой рыночного спроса. Издержки и рыночный спрос являются

ограничителями, которые не позволяют монополисту устанавливать произвольно высокую цену на свою продукцию. Максимизируя прибыль, он определяет цену и объем производства, исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек. Поскольку кривая предельного дохода монополиста лежит ниже кривой спроса, он будет продавать по более высокой цене и производить в меньшем объеме по сравнению с условиями совершенной конкуренции.

4. Фактором, ограничивающим монопольную власть на рынке, является эластичность рыночного спроса. Чем выше эластичность, тем меньше монопольная власть, и наоборот. На степень монопольной власти влияют также количество фирм на рынке, концентрация, конкурентная стратегия.

5. Монополия снижает экономическую эффективность. Антимонопольные законодательства разных стран препятствуют возникновению и укреплению власти монополий. Предметом государственного регулирования являются естественные монополии. В отраслях естественной монополии многие предприятия являются государственной собственностью.

6. В реальной жизни частая монополия, так же как и совершенная конкуренция, встречается достаточно редко. Реальные рынки очень разнообразны и характеризуются условиями монополистической конкуренции, постепенно переходящей в олигополию.

7. При монополистической конкуренции множество мелких фирм производит разнообразную дифференцированную продукцию, вступление новых фирм в отрасль не сложно. В краткосрочном периоде фирмы выбирают цену и объем выпуска, максимизирующие прибыль или минимизирующие убытки. Легкое вхождение новых фирм в отрасль приводит к тенденции получения нормальной прибыли в долгосрочном периоде, когда экономическая прибыль стремится к нулю.

8. Олигополистические отрасли характеризуются наличием нескольких крупных фирм, каждая из которых контролирует значительную долю рынка. Особенностью олигополии является взаимная зависимость решений отдельных фирм в области количества выпускаемой продукции и цены на нее. Вступление новых фирм в отрасль существенно затруднено, а эффект масштаба делает неэффективным существование большого количества производителей. Существуют разные модели, описывающие поведение олигополистов, в том числе модель Курно и модель изогнутой кривой спроса. Однако единой теории олигополии, которая могла бы объяснить все многообразие поведения фирм, не разработано.

Термины и понятия

Монопольная (рыночная) власть
Ценовая дискриминация

Вопросы для самопроверки

1. Каковы причины возникновения монополии?
2. Чем определяются цена и объем производства в условиях монополии?
3. Какие факторы оказывают влияние на монопольную власть? Как влияет концентрация производства на монопольную власть? В каком из двух вариантов монопольная власть выше: а) на рынке присутствует 5 фирм, каждая из которых имеет равную долю в совокупном объеме продаж; б) доли продаж распределены следующим образом: 1 фирма — 25 %, 2 — 10 %, 3 — 50 %, 4 — 7 %, 5 — 8 %?

4. Почему монополии прибегают к ценовой дискриминации? Какие условия делают ее возможной? Как влияет ценовая дискриминация на прибыль монополии?

5. Что общего и в чем различия совершенной и монополистической конкуренции? Каковы преимущества и недостатки монополистической конкуренции?

6. Почему можно говорить о тенденции получения нормальной прибыли в долгосрочном периоде для фирм, действующих в условиях монополистической конкуренции?

7. Каковы основные черты олигополии?

8. Почему не существует единой теории, полностью отражающей поведение фирм на рынке? Почему предпочитают неценовую конкуренцию ценовой? В чем состоит равновесие Курно?

9. К какому типу рынка мы можем отнести: автомобильную промышленность, черную металлургию, легкую промышленность, сферу услуг?

10. Какие типы рынков формируются в отдельных отраслях экономики России? Часто говорят, что до 80 % российского машиностроения монополизировано. Так ли это?

Глава 7. Рынки ресурсов

В предыдущих главах мы рассмотрели принципы формирования объемов производства и цен фирмами, действующими в различных рыночных условиях и производящими готовую продукцию. Теперь мы определим общие направления формирования спроса и предложения на ресурсных рынках, имея в виду, что специфика некоторых отдельных рынков ресурсов является предметом последующих глав.

Под *экономическими ресурсами* понимаются все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и услуг. К ним относятся:

- естественные ресурсы (земля, недра, водные и лесные ресурсы);
- трудовые ресурсы (люди с их способностью производить продукцию и услуги);
- средства производства (производственные здания, сооружения, станки, оборудование, сырье, материалы и другие основные и оборотные фонды), которые называют также инвестиционными ресурсами или производственным капиталом;
- предпринимательские способности людей к организации производства.

Иногда в этот перечень включают финансовые ресурсы. Подобный подход может быть справедлив для краткосрочного периода, но в долгосрочном периоде финансовые ресурсы обычно превращаются в другие виды ресурсов (путем покупки, например, естественных ресурсов, средств производства) или опосредуют их деятельность (в виде доходов от использования ресурсов). В микроэкономическом анализе вместо термина «экономические ресурсы» обычно используется термин «факторы производства» (производственные факторы).

Каждый из ресурсных рынков может быть представлен как множество рынков конкретного ресурса. Например, рынок труда состоит из рынка рабочих разных специальностей, экономистов, бухгалтеров, инженеров и т. д.

Поскольку потребителями ресурсов являются производящие товары и услуги предприятия, а «производителями» — собственники ресурсов, то цена ресурса, которую готовы заплатить потребители за его использование, будет являться доходом его владельца:

- цена естественных ресурсов — рента;
- цена труда — заработная плата;

— цена производственного капитала, или инвестиционных ресурсов, — процент;

— цена предпринимательских способностей — предпринимательский доход.

Цены на все виды ресурсов в рыночной экономике формируются через взаимодействие спроса и предложения аналогично ценам готовой продукции.

1. Использование и распределение ресурсов фирмой

Чем определяется спрос на ресурсы со стороны отдельной фирмы? Он зависит от спроса на готовую продукцию, производимую с помощью данных ресурсов, поэтому чем выше спрос на продукцию, тем выше спрос и на ресурсы, необходимые для ее выпуска, с учетом изменения эффективности их использования. Так, в развитых странах спрос на энергоресурсы растет очень медленно. Другим обстоятельством, влияющим на спрос, являются цены ресурсов. Средства фирмы, направляемые на покупку ресурсов, входят в ее производственные издержки, поэтому фирма стремится использовать ресурсы в таком количестве и сочетании, которое позволит ей получить максимальную прибыль.

Количество используемых фирмой ресурсов зависит от их отдачи, или производительности. Последняя подвержена действию закона убывающей отдачи (см. гл. 4). Поэтому фирма будет расширять применение ресурсов до тех пор, пока каждый дополнительный ресурс будет увеличивать ее доход в большей степени, чем издержки.

Каким образом введение в производство дополнительных ресурсов влияет на доход фирмы? Увеличение использования какого-либо ресурса приводит к увеличению выпуска продукции, а это означает увеличение дохода фирмы.

Предельная доходность ресурса

Предположим, что фирма использует только один переменный ресурс. Им может оказаться труд, отдельный вид оборудования и т. п. Прирост выпуска продукции в натуральном выражении, обеспеченный за счет увеличения данного ресурса на единицу, мы назвали предельным продуктом (см. гл. 4). Прирост дохода фирмы за счет дополнительной единицы данного ресурса называется *предельной доходностью ресурса* или доходом от предельного продукта MRP (англ. marginal revenue product). Вспомним, что предельный продукт сначала растет, а затем начинает снижаться в соответствии с законом убывающей отдачи. Поскольку рост предельного продукта происходит на очень коротком участке, мы можем им пренебречь и предположить, что с самого начала он будет сокращаться.

Рассмотрим предельную доходность ресурса фирмы X (табл. 7.1). Если фирма действует в условиях совершенной конкуренции, цена произведенной продукции постоянна и не зависит от объема выпуска. Если та же фирма является несовершенным конкурентом, то она вынуждена снижать цену при расширении объема сбыта. Соответственно предельная доход-

ность ресурса фирмы — несовершенного конкурента и конкурентной фирмы не совпадают.

Таблица 7.1. Предельная доходность ресурса фирмы X в условиях совершенной и несовершенной конкуренции на рынке продукции

Количество ресурса, шт.	Выпуски продукции, шт.	Предельный продукт, шт.	Совершенная конкуренция			Несовершенная конкуренция		
			цена продукции, руб.	доход, руб.	предельная доходность ресурса, руб.	цена продукции, руб.	доход, руб.	предельная доходность ресурса, руб.
1	20	20	100	2000	2000	100	2000	2000
2	38	18	100	3800	1800	99	3762	1762
3	54	16	100	5400	1600	98	5292	1530
4	68	14	100	6800	1400	97	6596	1304
5	80	12	100	8000	1200	96	7680	1084
6	90	10	100	9000	1000	95	8550	870
7	98	8	100	9800	800	94	9212	662
8	104	6	100	10400	600	93	9672	460
9	108	4	100	10800	400	92	9936	264
10	110	2	100	1100	200	91	10010	74

Из данных табл. 7.1 видно, что скорость снижения доходности ресурса для монополиста выше, чем для чисто конкурентной фирмы, и график предельной доходности ресурса для монополиста будет иметь более крутой наклон (рис. 7.1). Это обстоятельство важно для фирмы, так как предельная доходность является одним из факторов, определяющих количество данного ресурса, которое будет использовать фирма.

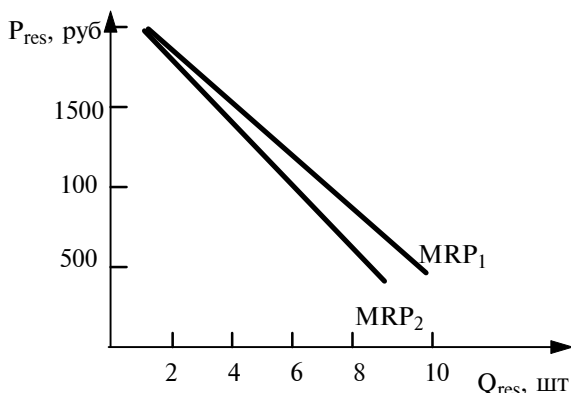


Рис. 7.1. График предельной доходности ресурса для фирмы в условиях совершенной MRP_1 и несовершенной MRP_2 конкуренции на рынке готовой продукции: MRP_1 , MRP_2 — предельные доходности ресурса, Q_{res} , — количество используемого ресурса, P_{res} — цена ресурса

Но чтобы принимать решение о расширении использования в производстве данного ресурса, фирме недостаточно знать, как повлияет дополнительный ресурс на увеличение ее дохода. Она всегда сравнивает доход с из-

держками и оценивает прибыль. Поэтому она должна определить, как покупка и использование дополнительного ресурса повлияют на увеличение издержек.

Предельные издержки ресурса

Прирост издержек за счет введения в производство дополнительной единицы переменного ресурса называется *предельными издержками ресурса*. Когда фирма сталкивается с условиями совершенной конкуренции на ресурсном рынке, ее предельные издержки на ресурс будут равны цене этого ресурса.

Например, если небольшая фирма хочет нанять бухгалтера, то ему заплатят согласно рыночной ставке заработной платы. Поскольку спрос фирмы является лишь малой частью спроса на бухгалтеров, она не сможет повлиять на уровень их заработной платы. Предельные издержки на оплату труда для фирмы будут иметь вид горизонтальной линии (например, см. рис. 7.2).

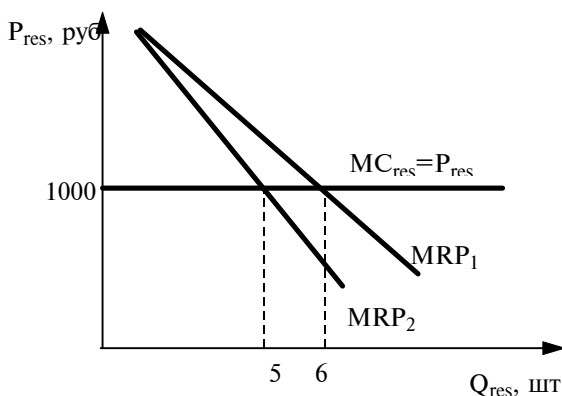


Рис. 7.2. Оптимальное количество используемого ресурса для конкурентной фирмы и для фирмы — несовершенного конкурента на рынке готовой продукции. MRP — предельная доходность ресурса, MC_{рес} — предельные издержки на ресурс

Какое количество ресурса использовать

Принцип выбора фирмой количества используемого ресурса аналогичен принципу определения оптимального объема выпуска. Для фирмы будет прибыльным увеличивать количество используемого ресурса до точки, где его предельная доходность будет равна его предельным издержкам (рис. 7.2). В нашем примере при цене ресурса 1000 руб. фирма в условиях совершенной конкуренции на рынке готовой продукции будет использовать шесть единиц данного ресурса (график предельной доходности MRP₁), а в условиях несовершенной конкуренции — только пять (график предельной доходности ресурса MRP₂).

Мы определили, какое количество переменного ресурса будет использовать фирма при условии, что все остальные ресурсы постоянны. Однако на практике перед фирмой стоит вопрос, каким образом скомбинировать при-

меняемые ресурсы, чтобы получить максимальную прибыль. Иными словами, она сталкивается с ситуацией, когда несколько ресурсов являются переменными и надо выбрать, в каком сочетании их использовать.

Выбор варианта сочетания ресурсов

Выбор производителем варианта сочетания ресурсов, обеспечивающего минимальные издержки, напоминает выбор потребителя (см. гл. 3). Из различных наборов предлагаемых товаров, приносящих ему одинаковое удовлетворение, потребитель выбирает один, соответствующий его ограниченному бюджету.

Производитель из всех вариантов сочетания используемых ресурсов, с помощью которых можно произвести заданное количество готовой продукции, делает выбор, принимая во внимание цены ресурсов.

Допустим, что используются два взаимозаменяемых ресурса. Например, фирма взяла на себя очистку городских улиц от снега. Для этой цели ей нужны дворники и снегоуборочная техника. Сколько техники и сколько дворников ей нужно, чтобы выполнить фиксированный объем работ с наименьшими затратами?

Построим график, показывающий все возможные сочетания числа машин и числа дворников. Мы можем использовать 4 машины и 20 человек, 2 машины и 40 человек, 1 машину и 80 человек, а также любое другое сочетание, отмеченное любой точкой на этой кривой. Кривая, показанная на рис. 7.3, имеет изогнутую форму, с увеличением числа дворников их предельная доходность будет убывать, а машин, наоборот, возрастать. Это происходит вследствие известного нам закона убывающей отдачи. Суммарный доход во всех точках будет одинаков и равен объему убранной территории, умноженному на стоимость уборки единицы площади территории (1 км²).

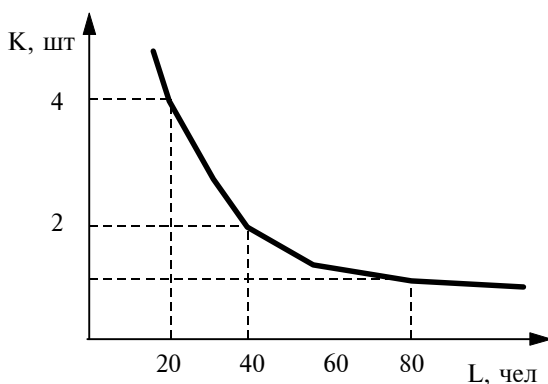


Рис. 7.3. График возможных вариантов сочетания двух видов ресурсов, необходимых для выполнения заданного объема работ: K — число снегоуборочных машин, L — численность дворников

Для того чтобы принять решение о том, сколько закупить машин и нанять рабочих, недостаточно знать, сколько тех и других необходимо для уборки улиц. Следует учитывать издержки фирмы, которые она понесет в

результате применения разного количества ручного труда и машин, и выбрать минимальные. Издержки зависят от цены снегоуборочной техники и заработной платы рабочих.

Предположим, что стоимость машины 2 млн. руб. Для упрощения допустим, что каждая машина будет полностью использована в течение сезона (без учета износа и возможного дохода от ее последующей продажи) и что ее стоимость включает обслуживание и другие расходы, связанные с эксплуатацией. Наем десяти работников обойдется фирме в 1 млн. руб. Тогда сумма общих издержек фирмы, связанных с закупкой машин и наймом рабочих, будет выражаться следующим образом:

$$C = K P_K + L P_L, \quad (7.1)$$

где C — общие издержки фирмы, млн. руб.; K — число машин, шт.; P_K — цена машины, млн. руб.; L — численность рабочих, десятков чел.; P_L — затраты на наем 10 работников, млн. руб.

На рис. 7.4 изображены три графика, соответствующие трем вариантам общих издержек фирмы. Например, график C_1 показывает все возможные сочетания машин и труда, приобретение которых обходится в 6, C_2 — в 8 и C_3 — в 10 млн. руб. Наклон графиков зависит от соотношения цен на машины и на труд.

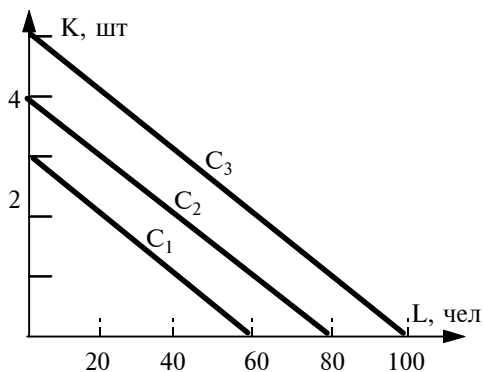


Рис. 7.4. Возможные сочетания двух ресурсов при их одинаковой суммарной стоимости: K — число снегоуборочных машин, L — численность дворников

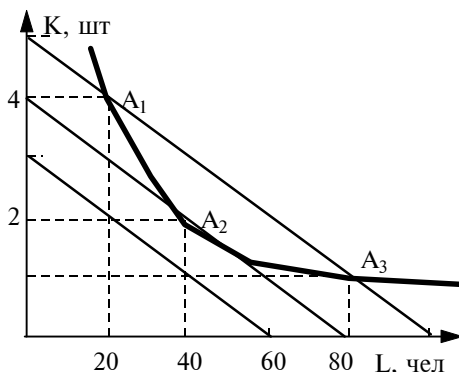


Рис. 7.5. График сочетания двух ресурсов, минимизирующего издержки фирмы

Чтобы определить, какие издержки будут минимальными для выполнения заданного объема работ, сравним графики 7.3 и 7.4 (рис. 7.5).

Кривая на рис. 7.5 наглядно показывает, что ни в точке A_1 , ни в точке A_3 издержки фирмы не будут минимальными, они составят 10 млн. руб., тогда как в точке A_2 издержки будут 8 млн. руб. Иными словами, минимум издержек будет достигнут при покупке фирмой двух снегоуборочных машин и найме 40 рабочих.

Как фирма может найти эту точку, не прибегая к вычерчиванию графиков? Обратим внимание, что в точке A_2 наклон кривой, отражающей различные сочетания числа машин и работников, необходимых для выполнения заданной работы (см. рис. 7.3), и прямой, показывающей сочетания

числа машин и работников, соответствующие данному объему затрат (см. рис. 7.4), совпадают.

Наклон кривой отражает соотношение предельных доходностей используемых факторов производства, а наклон прямой — соотношение цен на эти факторы. Отсюда можно сделать вывод, что фирма будет минимизировать издержки, когда отношения предельной доходности каждого ресурса к его цене будут равны:

$$\frac{MRP_K}{P_R} = \frac{MRP_L}{P_L}, \quad (7.2)$$

где MRP_K , MRP_L — предельные доходности машины и рабочего; P_K , P_L — цена машины и заработная плата рабочего.

Иными словами, фирма будет минимизировать свои издержки, когда затраты на производство дополнительной единицы продукции или на выполнение дополнительного объема работ будут одинаковы, независимо от того, что она использует для этого — новую группу рабочих или новую снегоуборочную машину.

Если цена одного из факторов изменится, то фирма будет минимизировать издержки при другом их сочетании.

2. Рыночный спрос на ресурсы

Если фирма работает на чисто конкурентном рынке ресурсов, или, иными словами, имеет незначительную долю в общем объеме потребления данного ресурса и не может поэтому оказать воздействие на его рыночную цену, то кривая ее спроса на ресурс совпадает с кривой предельной доходности ресурса. Не имеет значения, является ли рынок готовой продукции, производимой из данного ресурса, монопольным или конкурентным. Последнее влияет лишь на эластичность спроса на ресурс со стороны фирмы (спрос монополиста менее эластичен).

Рыночный спрос на ресурс представляет собой сумму спроса, предъявляемого всеми фирмами различных отраслей, использующими данный ресурс в производственном процессе.

Рассмотрим процесс формирования спроса на ресурс в отрасли. Учитывая, что в отрасли существует множество потребителей данного ресурса, а также что спрос на него зависит от спроса на готовую продукцию, кривая отраслевого спроса на ресурс будет зависеть от того, приведет или не приведет изменение цены ресурса к изменению цены готовой продукции.

1. Если цена готовой продукции останется без изменения, кривая отраслевого спроса может быть определена как сумма спроса всех входящих в отрасль фирм.

2. Если в результате снижения цены ресурса цена готовой продукции снизится, то отраслевой спрос будет меньше суммы спроса всех входящих в отрасль фирм. Почему так происходит? Снижение издержек приведет к увеличению отраслевого предложения, что, в свою очередь, снизит равновесную цену. Если бы цена осталась на прежнем уровне, расширение про-

изводства было бы более значительным и для его обеспечения потребовалось бы больше ресурсов.

Поэтому спрос отрасли на ресурс менее эластичен, чем спрос отдельной фирмы.

Спрос на ресурс в экономике можно получить, суммируя спрос на данный ресурс со стороны всех отраслей, его использующих.

Что влияет на эластичность спроса

Отметим основные факторы, влияющие на эластичность спроса на ресурса.

1. Изменение предельной доходности ресурса. Если предельная доходность снижается медленно, то спрос на ресурс относительно эластичен. И наоборот, если скорость падения доходности высока, спрос имеет тенденцию относительной неэластичности.

2. Взаимозаменяемость ресурсов. Если данный ресурс может быть легко заменен другим, спрос на него будет относительно эластичным.

3. Доля ресурса в издержках фирмы. Эластичность спроса на ресурс в условиях рыночной экономики будет тем выше, чем большую долю данный ресурс занимает в структуре затрат предприятия. Например, повышение цен на энергоресурсы заставило производителей сократить их потребление, использовать энергосберегающее оборудование. С другой стороны, затраты на канцелярские принадлежности занимают лишь малую долю в издержках фирмы, и их подорожание вряд ли отразится на объеме их использования.

4. Эластичность спроса на готовую продукцию, производимую с помощью данного ресурса. Спрос на продукты питания, такие как молоко, мясо, хлеб, относительно неэластичен, поэтому спрос на сырье для их производства также будет иметь тенденцию к неэластичности.

5. Эластичность спроса на ресурс со стороны отдельной фирмы зависит также от структуры рынка готовой продукции. Если рынок готовой продукции является чисто конкурентным, то эластичность спроса фирмы на ресурс будет выше, чем в условиях несовершенной конкуренции.

Что влияет на спрос на ресурсы

Какие факторы помимо цены влияют на спрос, сдвигая его кривую вправо или влево? К неценовым факторам спроса на ресурс относятся:

1. Изменение спроса на готовую продукцию, в производстве которой используется данный ресурс. Такие изменения могут произойти в результате роста или снижения доходов потребителей, появления новых товаров и новых потребительских вкусов и т. д. Например, пропаганда здорового образа жизни привела к сдвигу потребительских предпочтений в сторону покупки низкокалорийных продуктов питания, что снизило спрос на кондитерские изделия, содержащие большое количество сахара. А это в свою очередь повлияло на снижение спроса на сахар со стороны пищевых отраслей.

2. Цены на другие ресурсы. Если какой-то другой ресурс является заменителем данного и цена на него снижается, то это при прочих равных ус-

ловиях приведет к снижению спроса на данный ресурс. Если два ресурса дополняют друг друга, то снижение цены одного из них повысит спрос на другой.

Например, повышение цены на нефть в 70-х гг. вызвало увеличение спроса на другие энергоресурсы, цены на которые остались на прежнем уровне. Одновременно наблюдалось снижение спроса на бензин.

3. Изменения в технологии производства. Новая технология способствует экономии всех видов ресурсов, снижению их потребления. Затраты всех ресурсов на единицу выпускаемой продукции сокращаются. Однако сокращение ресурсоемкости производства компенсируется расширением выпуска продукции, и общий объем требуемых ресурсов может увеличиться.

Выводы

1. Экономические ресурсы включают: естественные (земля, недра, водные и лесные) ресурсы, трудовые, инвестиционные (производственные сооружения, станки, оборудование, сырье, материалы и др.) ресурсы, предпринимательские способности. Платой за ресурсы или ценой ресурсов являются соответственно рента, заработная плата, процент и предпринимательский доход.

2. Со стороны отдельной фирмы спрос на ресурсы определяется их предельной доходностью. Предельная доходность любого переменного ресурса медленно понижается в соответствии с законом убывающей отдачи. Фирма будет расширять использование ресурса, пока его предельная доходность будет выше его предельных издержек, до момента, когда эти два показателя сравняются. В условиях, когда спрос фирмы на ресурс составляет малую долю рыночного спроса на него, предельные издержки ресурса для данной фирмы равны его цене.

3. Фирма стремится выбрать такое сочетание используемых ресурсов, которое обеспечит ей минимальные издержки. Это возможно, если предельная доходность каждого ресурса пропорциональна его цене.

4. Рыночный спрос представляет собой совокупный спрос со стороны всех фирм и отраслей, использующих данный ресурс. Рыночный спрос на ресурс имеет тенденцию быть менее эластичным по сравнению со спросом со стороны отдельной фирмы. Ценовая эластичность зависит от предельной доходности ресурса, наличия заменителей, доли данного ресурса в издержках фирмы, а также ценовой эластичности спроса на готовую продукцию, произведенную с использованием данного ресурса. Неценовыми факторами спроса являются изменение спроса на готовую продукцию, цены на другие ресурсы, а также технология производства.

Термины и понятия

Предельная доходность ресурса

Предельные издержки ресурса

Вопросы для самопроверки

1. Что такое экономические ресурсы? Какова их структура?
2. Почему спрос на ресурсы является производным?
3. От чего зависит количество ресурса, используемого фирмой?

4. Что такое предельная доходность ресурса? Чем отличается предельная доходность ресурса для конкурентной фирмы и фирмы-монополиста на рынке готовой продукции?

5. Предположим, что фирма является монополистом на рынке юсовой продукции. Сколько рабочих она наймет при ставке заработной платы 120 тыс. руб. в год? Сколько бы рабочих она наняла в условиях совершенной конкуренции на рынке продукции? Необходимые для ответа на вопрос данные указаны в таблице:

Численность рабочих, чел	Выпуск продукции, шт.	Цена продукции, тыс. руб.	
		монополиста	конкурентной фирмы
1	30	20	20
2	56	19,5	20
3	78	19	20
4	96	18,5	20
5	110	18	20
6	120	17,5	20
7	126	17	20
8	130	16,5	20
9	132	16	20
10	133	15,5	20

Что произойдет, если ставка заработной платы удвоится?

6. Какие факторы влияют на ценовую эластичность спроса на ресурс? Какие факторы воздействуют на изменения в спросе?

7. Фирма производит продукцию, используя два переменных фавора. Ниже приведены данные о предельных продуктах для каждого из используемых ресурсов, шт.

Количество ресурса.....	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Предельный продукт для ресурсов:										
первого	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
второго.....	15	14	12	9	8	7	5	3	2	1

Сколько ресурсов каждого вида будет использовано для производства 127 единиц продукции, если цена первого ресурса 15, а второго — 10 руб.? Нам известно, что фирма работает в условиях совершенной конкуренции, цена готовой продукции не зависит от объема производства и равна 5 руб. Будет ли объем производства в 127 единиц максимизировать прибыли фирмы?

Глава 8. Рынок труда

Рынок труда (рабочей силы) — важная и многоплановая сфера экономической и социально-политической жизни общества. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т. д. Рынок труда отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), т. е. в общественном разделении труда, мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы.

1. Механизм функционирования рынка труда и теоретические подходы к его анализу

Неоклассический подход

В западных экономических теориях рынок труда — это рынок, где реализуется лишь один из прочих производственных ресурсов. Здесь можно выделить четыре основных концептуальных подхода к анализу функционирования современного рынка труда. В основе первой концепции лежат постулаты классической политэкономии. Ее придерживаются в основном неоклассики (Дж. Перри, М. Фелдстайн, Р. Холл), а в 80-х гг. ее поддерживали также сторонники концепции экономики предложения (Д. Гилдер, А. Лаффер и др.). Приверженцы этой концепции полагают, что рынок труда, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия, т. е. основным рыночным регулятором служит цена — в данном случае рабочей силы (заработная плата). Именно с помощью заработной платы, по их мнению, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Инвестиции в образование и квалификацию (в человеческий капитал) — это аналоги инвестиций в машины и оборудование. Согласно модели ценового равновесия, индивид «инвестирует в квалификацию» до тех пор, пока не понижается норма прибыли на эти вложения. Из неоклассической концепции следует, что цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие.

Поскольку всерьез говорить об изменении заработной платы в точном соответствии с колебаниями спроса и предложения, тем более об отсутствии безработицы, не приходится, сторонники этой концепции ссылаются на некие «несовершенства» рынка, которые и приводят к несоответствию их теории с жизнью. К ним относят влияние профсоюзов, установление государством минимальных ставок заработной платы, отсутствие информации и т. п.

Выдвигается также тезис о якобы добровольном характере безработицы. Однако если безработица носит добровольный характер, то почему она колеблется в зависимости от фазы экономического цикла? Выдвигается и тезис о «поиске» рабочего места как явлении, вызывающем нестабильность рынка. Суть его заключается в том, что наемные работники очень разборчивы и стремятся к максимально выгодной работе. Однако и в этом случае не ясно, почему таких работников бывает то 4—5 %, то все 15 %? Но главный вопрос, на который не могут ответить сторонники неоклассического подхода, заключается в том, почему все наемные работники в случае превышения их предложения над спросом не предлагают свою рабочую силу по более низкой цене?

Кейнсианский подход

Иного подхода к объяснению функционирования рынка труда придерживаются кейнсианцы и монетаристы. В отличие от неоклассиков они рассматривают рынок труда как явление постоянного и фундаментального не-

равновесия. Кейнсианская модель (Дж. М. Кейнс, позже Р. Гордон и др.), в частности, исходит из того, что цена рабочей силы (заработная плата) жестко фиксирована и практически не меняется (особенно в сторону уменьшения). Этот элемент модели никак не доказывается, он берется как безусловный факт. Поскольку же цена (заработная плата), поданной концепции, не является регулятором рынка, такой регулятор должен быть привнесен извне. Его роль отводится государству, которое, уменьшая или увеличивая 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.

Монетаристская модель

Как и сторонники кейнсианского подхода, представители школы монетаристов (прежде всего М. Фридмен) исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу, более того — из предпосылки их однонаправленного, повышательного движения. Монетаристами вводится понятие некоего «естественного» уровня безработицы, отражающего структурные характеристики рынка труда, делающего цены на нем негибкими, препятствующими нормальному его функционированию, усугубляющими его неравновесие и, стало быть, безработицу.

По мнению представителей данной школы, для, например, американского рынка труда такими негативными факторами, усиливающими рыночное неравновесие, является установление государством минимального уровня заработной платы, сильные позиции профсоюзов, отсутствие необходимой информации о наличии вакансий и резервной рабочей силы. Для уравнивания рынка монетаристы предлагают использовать инструменты денежно-кредитной политики. Речь, в частности, идет о необходимости использовать, такие рычаги, как учетная ставка центрального банка, размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах центрального банка.

Институционалисты на рынке труда

Еще один распространенный теоретический подход к механизму функционирования рынка труда представлен школой институционалистов (например, Дж. Данлоп, Л. Ульман). Основное внимание в ней уделяется анализу профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы. Здесь прослеживается отход от макроэкономического анализа и попытка объяснить характер рынка особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных демографических групп.

Марксизм об особенностях рынка труда

В марксистской экономической теории рынок труда определяется как рынок особого рода. Его отличает от других рынков разница товара «рабочая сила» и физического капитала. Если рабочая сила в процессе труда создает стоимость, то все прочие виды ресурсов лишь переносятся на новую стоимость самим трудом. В силу этого марксисты полагают, что рынок ра-

бочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, будучи товаром, может в то же время активно влиять на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

Ни один из перечисленных выше подходов не дает полной и адекватной картины механизма функционирования рынка рабочей силы, хотя они и отражают отдельные его элементы.

Представляется, что большинство рассматриваемых концепций построены на неверной посылке о сопоставимости рынка рабочей силы со всеми другими рынками ресурсов, например, о заданности и неизменности ряда параметров рабочей силы, приходящей на рынок труда. Полагают, в частности, что квалификация работника всегда приобретается до прихода его на рынок труда, а это далеко не всегда верно, так как во многих случаях работник получает квалификацию уже на производстве, т. е. после приема на работу. Это значит, что оценить на рынке его потенциал достаточно сложно.

Другой постулат гласит, что производительность труда человека заранее известна. Ясно, что и это не так, поскольку существует множество методов мотивации, способных поднять производительность труда. Очевидно также, что не только заработная плата служит для работника достаточной оценкой его труда и отражением степени его удовлетворенности своим положением в производстве и на рынке труда. Это также ставит под сомнение упрощенный рыночно-ценовой подход к человеку. Весьма нелегко оценить потенциал человека на рынке труда еще и потому, что в процессе труда основной вклад в производство достигается в большинстве случаев путем не индивидуальных, а коллективных усилий.

Рынок, но особого рода

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам механизма своего функционирования представляет собой рынок особого рода, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Регуляторами здесь являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные и социально-психологические, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы — заработной плате.

В реальной экономической жизни на динамику рынка труда действует целый ряд факторов, влияющих как на предложение рабочей силы, так и на спрос на нее. Так, предложение рабочей силы определяется в первую очередь факторами демографическими — уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, его половозрастной структурой. В США, например, среднегодовые темпы прироста населения сократились с 30-х до 90-х гг. с 1,8 до 1 %. Это заметно повлияло на динамику предложения на рынке труда.

Помимо демографического важным фактором динамики рынка является степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения. Например, быстрое вовлечение женщин в состав рабочей силы, обусловленное активизацией их социальной роли, привело к росту предложения рабочей силы. Уровень экономи-

ческого участия женщин в рабочей силе США возрос с 34 % в 1950 г. до почти 60 % в 1992 г.

Серьезное влияние на динамику рабочей силы оказывают процессы иммиграции. В США она составляет в среднем 20 % прироста населения страны. Помимо легальных в США проживает несколько миллионов нелегальных иммигрантов, в основном выходцев из стран Латинской Америки. Ясно, что процесс иммиграции в страну увеличивает общее предложение рабочей силы на рынке труда и усиливает на нем конкуренцию. Процесс иммиграции, как политической, так и трудовой, регулируется в США специальным законодательством. Оно направлено на ограничение въезда в страну низкоквалифицированной рабочей силы, устанавливает соответствующие квоты на въезд, поощряя при этом приезд в США кадров высшей квалификации (так называемая утечка мозгов, brain-drain).

Со стороны спроса главным фактором динамики занятости является состояние экономической конъюнктуры, фаза экономического цикла. Помимо этого серьезное влияние на потребность в рабочей силе оказывает научно-технический прогресс.

Особенности российского рынка труда

Еще совсем недавно рабочая сила не рассматривалась в качестве товара. Несомненно, однако, что в реальной жизни, не очень сопряженной с политэкономическими представлениями, миллионы людей в нашей стране вступали и вступают в отношения найма. Но несомненно и то, что существовавший (да во многом существующий и поныне) рынок труда был в нашей стране своего рода квазирынком, порождением административной экономики, отягощенным многочисленными диспропорциями.

Главное, что отличает наш рынок труда от реального, это наличие административных, правовых и экономических ограничений, все еще препятствующих свободной продаже рабочей силы по наиболее выгодным условиям для большинства работников. Это и наличие прописки, и отсутствие реального рынка жилья при его огромном дефиците, и все еще подавляющее преобладание государственной собственности, и неразвитость механизмов государственного регулирования и социальной поддержки в сфере занятости.

Рынок труда в России несбалансирован. Это относится ко всем его сферам — региональной, профессиональной, квалификационной, отраслевой, демографической. Существуют как трудоизбыточные регионы (юг России, Северный Кавказ, некоторые крупнейшие города), так и регионы, испытывающие хроническую нехватку трудовых ресурсов (центр и север России, Дальний Восток и др.). Ощущается острая нехватка рабочих и специалистов во многих отраслях экономики при растущей безработице.

Несмотря на все эти трудности, можно надеяться, что с нынешним квазирынком будет достаточно скоро покончено. В обстановке конкуренции предприятия будут стремиться к оптимизации состава и численности работников, работники же, в свою очередь, получат возможность поиска работы на наиболее выгодных условиях. Все это, однако, может быть реализовано только при создании подлинно конкурентной среды на основе приватизации, при отмене прописки, препятствующей свободному передвиже-

нию рабочей силы, при создании рынка жилья и действенной системы содействия найму.

2. Сегментация рынка труда. Структура рабочей силы

Большинство исследователей приходят к выводу о двойственности современного рынка труда, где функционируют по крайней мере два конкурирующих друг с другом рынка рабочей силы, или два сегмента единого рынка рабочей силы. Наиболее упрощенная формула этой сегментации — наличие рынков: а) первичных (независимых и подчиненных) и б) вторичных рабочих мест и групп рабочей силы.

Основные сегменты рынка труда

Первичные независимые рабочие места занимают специалисты с высшим и средним специальным образованием, управляющие и администраторы всех звеньев и высококвалифицированные рабочие. Это высокооплачиваемые группы рабочей силы, имеющие высокий уровень квалификации, надежные гарантии занятости. **Первичные подчиненные** рабочие места занимают техники, административно-вспомогательный персонал и рабочие средней квалификации. Здесь также относительно высоки уровень заработной платы и гарантии занятости. **Вторичные** рабочие места, как правило, не требуют специальной подготовки и значительной квалификации. Их занимают работники обслуживания¹, неквалифицированные рабочие, низшие категории служащих. Они концентрируются преимущественно в небольших фирмах и на второстепенных предприятиях.

Однако можно констатировать появление в наиболее развитых странах нового типа сегментации рынка труда: а) рынок, охватывающий быстрорастущие наукоемкие производства и отрасли сферы услуг с гораздо меньшим средним уровнем концентрации и смешанной в квалификационном отношении рабочей силой; б) рынок в старых, традиционных секторах экономики, бывших в недавнем прошлом главными.

Ослабление внутреннего рынка труда и усиление мобильности рабочей силы

Одновременно отметим ослабление так называемого внутреннего рынка труда крупных компаний традиционных отраслей (и не только их) и все большую ориентацию фирм на внешние по отношению к ним источники кадрового обеспечения. Следует помнить, что крупнейшие компании, не полагаясь на общую систему образования, создали свою сеть профессиональной подготовки и переподготовки кадров, она эффективно действует и в настоящее время. Однако с середины 80-х гг. многие фирмы наиболее развитых стран в меньшей степени, чем прежде, осуществляют подготовку непосредственно на рабочем месте, предпочитая принимать готовых спе-

¹ К работникам обслуживания в американской статистике относят: поваров, официантов, медицинский обслуживающий персонал, полицейских, пожарников, прислугу, уборщиков и т. п.

циалистов извне. Кроме того, распространяется тенденция временного найма по контракту для выполнения конкретных задач. Возникло даже немало фирм, которые занимаются посредническими функциями и подготовкой кадров с целью предложения рабочей силы по временному контракту различным компаниям.

Усиливающаяся ориентация компаний на работников, подготовленных и переподготовленных вовне, объясняется также ростом мобильности¹ рабочей силы. Мобильность рабочей силы сегодня все чаще определяется принадлежностью не к фирме (раньше для многих категорий работников преобладало внутрифирменное перемещение и продвижение), а к той или иной профессии. По данным национального бюро экономического анализа США на конец 80-х гг., американские рабочие и служащие в течение трудовой жизни меняли работу в среднем более 10 раз. Среди специалистов-электронщиков Силиконовой долины, например, производственная текучесть² в 80-х гг. составила 30 %. Ясно, что такую высокую текучесть специалистов высшей квалификации никак нельзя отнести на счет плохих условий труда, с чем обычно связана текучесть неквалифицированных групп рабочей силы.

Понятия рабочей силы и занятых

К рабочей силе статистика в развитых странах обычно относит всех занятых (включая военнослужащих) и безработных. Синонимом понятию является категория «экономически активное население». В статистике выделяется также гражданская рабочая сила, исключая военнослужащих. Занятыми считаются: а) лица, работающие в течение недели на момент статистического опроса за плату или на собственных предприятиях; б) лица, проработавшие не менее 15 ч в неделю бесплатно на предприятиях, принадлежащих членам их семей; в) временно нетрудоспособные и находящиеся в отпусках. Всех занятых статистика делит на работающих полную и неполную рабочую неделю. В США, например, к первой категории относятся лица, проработавшие 35 ч и более в течение недели, а ко второй — проработавшие от одного до 34 ч 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.).

¹ Мобильность рабочей силы отражает степень ее межотраслевых и межпрофессиональных перемещений.

² Текучесть рабочей силы — увольнение работников с предприятия, не связанное с производственной необходимостью.

Отраслевая и профессионально-квалификационная структура

В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы в последние десятилетия, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг в связи с ее расширением и превращением в ведущую сферу приложения общественного труда. Занятость в сельском хозяйстве США сократилась с 6,5 млн. чел. в 1955 г. до 3,2 млн. чел. в 1990 г., а в сфере услуг¹ возросла с 30,1 млн. чел. в 1955 г. до 85,3 млн. чел. в 1990 г., составив 75 % от общего числа занятых (табл. 8.1)². В 70—80-х гг. происходил также ускоренный рост занятости в наукоемких отраслях экономики. Занятость здесь растет в два раза быстрее, чем в промышленности в целом.

Таблица 8.1. Отраслевая структура занятости в несельскохозяйственном секторе экономики США, млн. чел. (%)

Отрасли	1955 г.	1980 г.	1990 г.
Материально-вещественное производство	20,5 (40,5)	25,8 (28,5)	24,9 (21,8)
В том числе:			
добывающая промышленность	0,8 (1,6)	1,0 (1,1)	0,7 (0,6)
обрабатывающая промышленность	16,9 (33,4)	20,3 (22,4)	19,1 (16,7)
строительство	2,8 (5,5)	4,5 (5,0)	5,1 (4,5)
Сфера услуг	30,1 (59,5)	64,8 (71,5)	89,1 (78,2)
В том числе:			
транспорт, связь, энерго-, газо- и водоснабжение	4,2 (8,3)	5,1 (5,6)	10,6 (9,3)
торговля	10,5 (20,8)	20,6 (22,7)	25,8 (22,6)
финансовая система	2,3 (4,5)	5,2 (5,7)	6,8 (6,0)
услуги*	6,2 (12,3)	17,7 (19,6)	27,6 (24,2)
государственные учреждения	6,9 (13,6)	16,2 (17,9)	18,3 (16,1)
В с е г о по несельскохозяйственному сектору	50,6 (100)	90,6 (100)	114,0 (100)

* В категорию «услуги» включены: образование, здравоохранение, услуги производству и сфере обращения, рекреационные и бытовые услуги, гостиничное хозяйство.

В России пока отраслевая формула занятости прямо противоположна той, которая сложилась в развитых странах — в материальном производстве у нас занято около 54 % численности рабочей силы, а в сфере услуг — только 46 %.

Заметна эволюция и профессионально-квалификационного состава рабочей силы (табл. 8.2)³. Само понятие «профессионально-квалификационная структура рабочей силы» неоднозначно. Оно включает три самостоятельных, хотя и тесно связанных между собой понятия: профессиональная структура рабочей силы, ее квалификационная структура, содержание квалификации. При этом под профессиональной структурой понимается сово-

¹ К сфере материального производства западная статистика относит обычно обрабатывающую и добывающую промышленность, строительство и сельское хозяйство. Все прочие отрасли экономики относятся к сфере услуг.

² См.: Statistical Abstract of the U.S.— Wash., 1992. P. 397; Historical Statistics of the U.S. Colonial Times to 1970.— Wash., 1975.

³ См.: Statistical Abstract of the U.S.— Wash., 1992. P. 397; Historical Statistics of the U.S. Colonial Times to 1970.— Wash., 1975.

купность представителей различных профессий и профессиональных групп, под квалификационной структурой — совокупность работников различных уровней квалификации. Содержание квалификации различных профессий представляет набор требуемых для выполнения данной работы навыков, знаний, опыта, других компонентов квалификации.

В США, например, преобладающей профессиональной категорией стали работники преимущественно умственного труда, или так называемые белые воротнички (см. табл. 8.2). Они составили в 1991 г. 56 % всей занятой рабочей силы. Сюда относятся инженеры, техники, ученые, административно-управленческий персонал, а также многочисленные группы конторских и торговых служащих. В массе своей это работники наемного труда.

Таблица 8.2. Структура занятости по основным профессионально-квалификационным группам в США, млн. чел. (%)

Профессионально-квалификационные группы	1955 г.	1980 г.	1990 г.*
Работники преимущественно нефизического труда («белые воротнички»)	24,6 (39,0)	50,8 (52,2)	63,0 (56,1)
В том числе:			
специалисты	5,8 (9,2)	15,6 (16,1)	19,9 (17,7)
управляющие, администраторы	6,4 (10,2)	10,9 (11,2)	14,9 (13,3)
конторские служащие	8,4 (13,3)	18,1 (18,6)	16,4 (14,6)
торговые работники	4,0 (6,3)	6,2 (6,3)	11,8 (10,5)
Работники преимущественно физического труда	38,4 (61,0)	46,4 (47,8)	49,4 (43,9)
В том числе:			
рабочие («синие воротнички»)	24,8 (39,4)	30,8 (31,7)	30,0 (26,7)
квалифицированные	8,3 (13,2)	12,5 (12,9)	13,2 (11,7)
полуквалифицированные	12,8 (20,3)	13,8 (14,2)	12,2 (10,9)
неквалифицированные	3,7 (5,9)	4,4 (4,6)	4,6 (4,1)
работники обслуживания	7,1 (11,3)	12,9 (13,3)	15,9 (14,1)
сельскохозяйственные работники	6,5 (10,3)	2,7 (2,8)	3,5 (3,1)
В с е г о з а н я т ы х	63 (100)	97,3 (100)	112,4 (100)

* Данные за 1991 г. получены расчетным путем, поскольку с 1983 г. в США изменена классификация профессиональных групп, включены только наемные работники.

Особенно быстрыми темпами растет численность специалистов принципиально новых профессий, связанных с развитием научно-технического прогресса, — аналитиков систем, специалистов в области генной инженерии, инженеров по электронно-вычислительной технике. В то же время внедрение ЭВМ и иной информационной техники сокращает потребность в ряде категорий высококвалифицированных конторских служащих и низшего управленческого персонала, занятых сбором, систематизацией и первичной обработкой экономической информации. Доля представителей рабочих профессий составила в США в 1991 г. около 27 % рабочей силы. Еще одной укрупненной профессиональной категорией рабочей силы, выделяемой американской статистикой, являются так называемые работники обслуживания. В 1991 г. они составили около 14 % рабочей силы страны.

Говоря о квалификационной структуре, необходимо отметить, что характерной чертой качественной эволюции современной

рабочей силы является рост ее образовательного уровня. Только за период с 1970 по 1992 г. в США удельный вес лиц, получивших среднее образование, возрос в структуре рабочей силы с 52 до 76 %, а получивших законченное и незаконченное высшее образование — с 21 до 38 %. Сходные процессы характерны и для других развитых стран.

Научно-техническая революция вызывает неоднозначные сдвиги в квалификации рабочей силы. В принципе воздействие новой технологии на содержание труда может быть тройным — в результате ее внедрения могут быть ликвидированы некоторые производственные функции, созданы новые функции и, наконец, сами функции, сохранившись, переданы машине. Внедрение компьютерной технологии в общественное производство существенно видоизменяет многие наиболее общие функции работников. Так, функции оценки хода производственного процесса, управления им осуществляются с помощью ЭВМ, функции непосредственного контроля над производственными процессами — с помощью сенсоров и дисплеев, функции физического воздействия на предмет труда — с помощью механических манипуляторов. При этом рутинные функции, как физические, так и умственные, как правило, ликвидируются.

Основное направление происходящей эволюции в содержании к в а л и ф и к а ц и и состоит в переходе от преимущественно физической работы, состоящей в ручном управлении станками и агрегатами, к преимущественно нефизическому труду, выражающемуся в анализе и контроле производственных процессов. Разумеется, это лишь тенденция, в таком положении находится все еще меньшинство рабочих, поскольку новая технология не является господствующей. Непременным атрибутом рабочей квалификации нового типа является ее способность быстро адаптироваться к меняющейся технике, к новым формам организации труда и производства.

Использование ЭВМ существенно меняет характер труда инженерно-технического персонала. Особо в этом плане отметим роль персональных компьютеров, а также систем автоматизированного проектирования. Использование информационной техники требует от инженеров, помимо специальности, знаний математики и программирования.

Коренным образом меняются содержание труда и функции многих категорий конторских рабочих — они становятся операторами ЭВМ, персональных компьютеров или терминальных устройств.

3. Безработица

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. К безработным, согласно социальной статистике многих развитых стран, относятся лица, не занятые на момент проведения опроса о статусе их занятости, предпринимавшие попытки найти работу в течение предыдущих четырех недель и зарегистрированные на бирже труда.

С целью выявления статуса занятости, динамики занятости и безработицы в США, например, проводятся специальные еженедельные опросы рес-

пондентов, представляющих различные социальные, профессиональные и демографические группы рабочей силы, отобранных по специально разработанной методике. Их число в месяц составляет более 70 тыс. человек.

Сущность безработицы

Важно подчеркнуть, что к безработным обычно относят не только уволенных по различным причинам, но и лиц, добровольно оставивших работу и предпринимающих попытку найти новую. Структура безработицы по ее причинам включает четыре основные категории рабочей силы: потерявшие работу в результате увольнения, добровольно оставившие работу, пришедшие на рынок труда после перерыва, впервые пришедшие на рынок труда. Соотношение этих категорий зависит прежде всего от фазы экономического цикла.

Среднемесячный уровень безработицы в течение данного года рассчитывается по формуле:

$$L_{UE} = \frac{UE}{LF_C} \cdot 100\%, \quad (8.1)$$

где L_{UE} — уровень (норма) безработицы, %; UE — среднемесячная численность безработных; LF_C — численность гражданской рабочей силы.

Существует несколько концепций, трактующих феномен безработицы. В марксистской теории ее обычно связывают с процессом накопления капитала, при котором потребность в живом труде (переменном капитале) увеличивается медленнее, чем в машинах и оборудовании (постоянном капитале). В западной экономической науке господствует точка зрения, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования ресурсов, подобно тому как, скажем, степень загрузки производственных мощностей отражает целесообразность и эффективность использования основного капитала. Об этом говорит так называемый естественный уровень безработицы, отражающий структурные диспропорции на рынке труда (между структурой спроса и предложения рабочей силы по квалификации, по демографическим, географическим и иным критериям). К естественной безработице относят также так называемую фрикционную безработицу, связанную главным образом с добровольным переходом трудящихся с одной работы на другую и с сезонными колебаниями в спросе на рабочую силу.

Понятие естественной безработицы

В США в 60-х гг. естественным уровнем безработицы считался показатель в 4,3 %, в 70-х — уже 6,6 %, в 80-х — около 7 %. Превышение же безработицы над естественным уровнем определяется в основном циклическим фактором, т. е. состоянием экономической конъюнктуры в стране. По расчетам американских экономистов, 60 % прироста безработных в США в 60—80-х гг. приходится на структурную безработицу, а 40 % — на циклическую. На динамику безработицы влияют, кроме того, экономическая и социальная политика государства, демографические факторы, изме-

нения в структуре экономики, состояние внешней торговли и вывоз капитала, масштабы военных расходов, позиции и активность профсоюзов.

Разумеется, на практике трудно отделить воздействие структурных факторов от циклических, и поэтому дефиниции, используемые наукой (фрикционная, структурная, циклическая и прочая безработица), достаточно условны. Тем не менее они могут быть полезны, например, для выявления долгосрочных и краткосрочных факторов, влияющих на рынок труда.

Для безработицы 80—90-х гг. в развитых странах рыночной экономики характерным является ее достаточно высокий уровень — в среднем 6—8 % всей рабочей силы. По мере изменений в структуре рабочей силы меняется и состав безработных — все более значительной становится в нем доля работников преимущественно нефизического труда (более 45 % в США) и работников отраслей сферы нематериального производства и услуг (более 55 % в США).

В России, по официальным данным Федеральной службы занятости, к началу 1994 г. было зафиксировано немногим более 1 млн. человек, не имеющих постоянной или временной работы. Из них статус безработного получили 750 тыс. чел., пособие по безработице — около 500 тыс. чел. По официальным прогнозам, к концу 1994 г. численность состоящих на учете в службе занятости составит 3,0 млн. чел., из которых 75 % подучат статус безработного.

Представляется, что официальные данные не отражают истинного положения в сфере занятости в России. В частности, статистика не учитывает в составе безработных лиц, отправленных в неоплачиваемые отпуска, переведенных на график неполной рабочей недели. Весьма несовершенны и методы учета лиц, нуждающихся в трудоустройстве.

В России сегодня преобладает «беловоротничковая» безработица. Большая часть безработных (70 %) — женщины, а также служащие, в том числе и с высшим образованием.

В то же время чрезмерная обеспокоенность по поводу грядущего роста безработицы вряд ли оправданна. В России существуют огромные возможности для занятости. Развитие частного предпринимательства, малого бизнеса, сферы услуг, фермерства, всей рыночной инфраструктуры является хорошей основой для роста занятости в экономике.

4. Государственное регулирование рынка труда. Направления и методы

Вследствие многообразия внутренних регуляторов рынка рабочей силы, а также в силу социальной важности его эффективного функционирования рынок труда нуждается в квалифицированном регулировании. Представляется, что создание такой действенной системы регулирования в сфере занятости является одной из основных социальных задач проводимых в России реформ. Надо сказать, что кое-что в этой области уже сделано. Принят Закон о занятости, создаются биржи труда (службы содействия найму), началась регистрация безработных. Но это действительно лишь начало.

Здесь разумно обратиться к апробированному опыту многих развитых стран.

Основные направления государственного регулирования

Можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда. Во-первых, это программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе, во-вторых, программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы, и, в-третьих, программы содействия найму рабочей силы. Кроме того, правительство принимает программы по социальному страхованию безработицы, т. е. выделяет средства на пособия безработным.

В рамках этих программ в США, например, в послевоенный период были созданы сотни тысяч рабочих мест в государственном секторе (в сфере общественных услуг — образование, медицинское обслуживание, коммунальное хозяйство, а также в строительстве общественных зданий и сооружений и в ремонтно-восстановительных работах). С помощью этих программ уровень безработицы в конце 70-х гг. был искусственно занижен на 0,8 процентного пункта.

Все более важное значение приобретает государственное содействие найму. Так, служба трудоустройства США, имеющая более 2500 местных агентств (бирж труда), занимается регистрацией безработных, пытается подыскать им вакансии, проводит тестирование претендентов на работу для определения их квалификации.

Что касается системы подготовки и переподготовки кадров, то ее основным звеном в США являются высшая и средняя школа, учебные курсы и центры частных корпораций. Государственная система профессиональной подготовки здесь развита гораздо слабее.

Концептуальные основы регулирования

В качестве концептуальной основы деятельности государства на рынке труда многие годы (до конца 70-х гг.) служили воззрения сторонников активной государственной политики (кейнсианцы и институционалисты). В 80—90-х гг. в экономическом регулировании на Западе, в том числе и на рынке труда, возобладали концепции сторонников «экономики предложения», исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику и трактующих безработицу как в значительной степени естественное и добровольное явление, объяснение которому лежит в поведении индивидуумов. Опираясь на эту концепцию, американское правительство в 80-х гг. существенно урезало федеральные расходы на государственные программы и области трудовых ресурсов.

Важной основой регулирования рынка труда в стране с рыночной экономикой является зависимость между безработицей и заработной платой. Речь идет о так называемой кривой Филлипса, графически отражающей нелинейную зависимость между этими двумя величинами (рис. 8.1).

Эта зависимость была рассчитана английским экономистом А. В. Филлипсом на основе английских данных, охватывающих период с 1861 по 1958 г.

Если допустить, что существует одинаковое соотношение между темпами изменений заработной платы и цен, то модель Филлипса может быть преобразована в соотношение между безработицей и темпами изменения уровня цен. Кривая Филлипса дает варианты выбора: или достаточно вы-

сокая занятость с максимальным экономическим ростом, но при быстром повышении цен, или достаточно стабильные цены, но при значительной безработице.

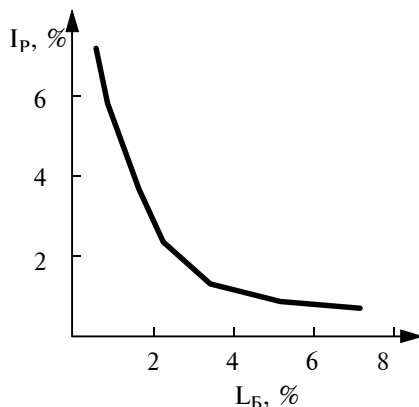


Рис. 8.1. Кривая Филлипса:

I_p — среднегодовой темп роста цен; L_B — уровень безработицы, %

Долгие годы кривая Филлипса служила базой социально-экономического регулирования в США и других странах Запада. Многие западные экономисты и сейчас исходят из того, что существует однонаправленное движение изменений в заработной плате и ценах и разнонаправленное — между данными величинами и безработицей. Однако было немало примеров, когда безработица и инфляция приобретали не обратную, а прямую связь: несмотря на рост безработицы, цены продолжали расти. Это вызывает критику обоснованности кривой Филлипса как надежного регулятора в экономике.

Косвенное регулирование рынка рабочей силы

Перечисленные направления не исчерпывают всех мер воздействия государства на рынок труда. Наряду с ними существует комплекс мер косвенного регулирования рынка рабочей силы: налоговая, денежно-кредитная и амортизационная политика правительства. Кроме того, немалое влияние на рынок труда оказывает и законодательство — о социальном обеспечении, о трудовых отношениях, о равных гражданских правах и т. п. В США, например, большая часть такого рода законов была принята в 30-х гг.

Меры косвенного регулирования рынка рабочей силы одновременно являются и мерами общеэкономического регулирования и воздействуют на динамику занятости и безработицы посредством воздействия на конъюнктуру в стране. Таким образом, современное государственное регулирование рынка труда представляет собой комплекс экономических, административных, законодательных, организационных и иных мер.

Биржи труда и частные посреднические фирмы

Особое место в системе регулирования рынка труда занимает биржа труда (служба занятости, служба содействия найму), являющаяся одной из важных структур рыночного хозяйственного механизма. Она представляет собой специальное учреждение, осуществляющее посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржи труда являются государственными и осуществляют свою деятельность под руководством министерства труда или аналогичного ему органа. Вместе с тем на рынке труда наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм, эффективность деятельности которых очень высока. В США действует около 15 тыс. таких фирм.

Основными направлениями деятельности бирж труда являются:

1) регистрация безработных; 2) регистрация вакантных мест; 3) трудоустройство безработных и других лиц, желающих получить работу; 4) изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней; 5) тестирование лиц, желающих получить работу; 6) профессиональная ориентация и профессиональная переподготовка безработных; 7) выплата пособий.

Следует подчеркнуть, что в современных условиях в развитых странах большинство граждан трудоустраиваются не через биржи труда, а обращаясь непосредственно в кадровые службы предприятий и организаций или с помощью частных посреднических агентств. Крупнейшая в мире американская компания такого типа «Мэнпауэр» (Manpower), имея 1350 своих отделений в разных странах, содействует найму ежегодно 700 тыс. человек и обслуживает примерно 300 тыс. фирм.

Появление в России такого рода частных фирм наряду с деятельностью государственных бирж труда имело бы важное значение для эффективного функционирования рынка рабочей силы. Вместе с тем роль биржи труда в оказании помощи безработным (выплата пособий, трудоустройство, перекавалификация) во многих странах весьма заметна. В США такая помощь оказывается ежегодно в среднем 6—8 млн. безработных.

Законодательство большинства стран содержит основные условия получения пособия по безработице. В США максимальный срок его получения составляет 26 недель (в некоторых случаях он может быть продлен еще на 13 недель), средненедельное пособие по стране (при довольно больших различиях по отдельным штатам) в 1992 г. равнялось 170 долл.

В нынешней ситуации особое значение приобретает зарубежный опыт по созданию так называемых банков рабочих мест, оснащенных электронно-вычислительной техникой. В США такие банки начали создаваться на базе государственных агентств содействия найму (бирж труда), подчиняющихся министерству труда США, еще в конце 60-х гг. В компьютерном центре такого банка собирается и пополняется информация о вакансиях на рабочие места и о предложении рабочей силы. Собранные сведения предоставляются как предпринимателям, так и безработным. В наиболее сложных системах такого рода осуществляется подбор претендентов под имеющиеся вакансии с помощью ЭВМ. Ныне в США насчитывается 300 банков рабочих мест, охватывающих практически всю территорию страны.

Функционирует и общенациональный банк рабочих мест, который обслуживает специалистов с высшим образованием.

На Западе предлагаются различные варианты реконструкции системы страхования безработицы. Один из них состоит, например, в том, что в период ухудшения экономической конъюнктуры предприниматели не увольняют работников, а переводят часть их на сокращенный рабочий день. При этом часть заработной платы (за неотработанное время) этим работникам выплачивает государство. Ясно, что на такую финансовую поддержку работников требуется гораздо меньше финансовых средств из бюджета государства, чем на полную выплату пособий по безработице. Такого рода новшества в системе страхования безработицы уже были введены в США в ряде штатов — в Калифорнии, Аризоне, Орегоне, Вашингтоне.

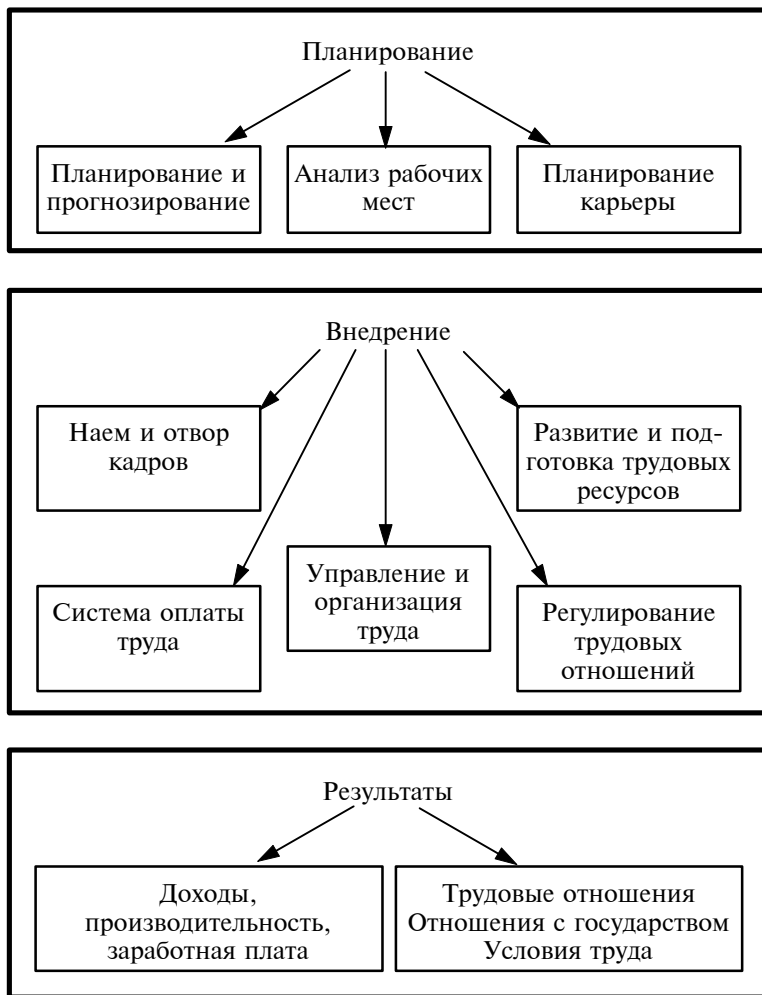


Рис. 8.2. Управление трудовыми ресурсами в корпорации

Большинство экономистов полагают, что проблема безработицы и других диспропорций на рынке труда может быть смягчена только с помощью комбинации различных средств — стимулирования экономического роста, сокращения рабочей недели, создания эффективной системы переподготовки кадров.

5. Кадровая работа в компаниях

Важный элемент рынка труда — кадровая работа на фирме. Она начинается с найма и охватывает весь процесс управления персоналом, включая его мотивацию, формы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку (рис. 8.2).

Наем рабочей силы

Масштабы и методы найма рабочей силы в компании определяются двумя основными обстоятельствами: факторами как внутреннего характера — стратегией развития фирмы и результатами ее деятельности, состоянием внутреннего рынка труда, возможностями подготовки кадров, так и положением на национальном рынке рабочей силы.

Внешний найм осуществляется с помощью пяти основных методов: — найм специалистов из университетов и колледжей;

— тщательный отбор тех претендентов, которые непосредственно обращаются на фирму за работой;

— найм кадров с помощью рекламных объявлений в средствах массовой информации;

— обращение в государственные агентства по содействию найму;

— обращение в частные агентства по содействию найму.

При этом при отборе претендентов аксиомой в кадровых службах компаний считается положение, при котором число рассматриваемых кандидатов на должности как минимум в 2 раза больше, чем количество имеющихся вакансий. Число же интервьюируемых для допуска в претенденты должно быть еще в 1,5 раза больше.

Достаточно сложным и продуманным является сам механизм отбора претендентов. Он включает обычно анализ рабочего места, результатом которого становится его спецификация, а также выбор процедуры отбора. Последняя обычно состоит из анализа информации, содержащейся в банках данных компании об имеющихся претендентах на работу, из процесса интервьюирования претендентов и из проведения разнообразных тестов. Тесты в зависимости от должности, на которую претендует соискатель, могут включать проверку на общий интеллектуальный уровень, тест на уровень подготовки в тех или иных вопросах, как правило, общего характера (умение читать и писать, понимание и изложение текстов, знание основ математики и информатики и т. п.), а также тест на специальные способности и знания.

Всю деятельность по управлению персоналом компании осуществляет специальная кадровая служба. Она состоит из нескольких отделов: трудовых отношений, занятости, управления персоналом, заработной платы, условий труда и борьбы с травматизмом, обучения кадров, учета и

делопроизводства. В составе службы работают квалифицированные специалисты — социологи, специалисты по управлению, трудовым отношениям. Кадровая служба, особенно в крупных корпорациях, реализует целый ряд программ, направленных на непрерывную подготовку и переподготовку различных категорий рабочей силы, на разработку и реализацию всего комплекса мер по мотивации персонала.

Оплата труда и современная практика мотивации труда

Основными особенностями развития системы оплаты труда в последнее десятилетие стали повышение роли повременной заработной платы, широкое распространение поощрительных форм оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения. При этом базой для оценки выполненной работы и начисления заработной платы рабочих является тарифная система. Для более полного учета количества и качества труда используются поощрительные системы оплаты.

Так, система пунктов основана на гарантированном минимуме почасовой заработной платы и премий, выплачиваемых за единицы продукции, выработанных сверх нормы за час или день.

Групповая бонусная система основана на результатах работы бригады и осуществляется путем распределения фонда оплаты между работниками на основе индивидуальных ставок или индивидуальной выработки.

Применяются также формы оплаты труда, включающие учет квалификации работника, объема выполненной работы, ее качества, а также финансовых результатов деятельности компании.

Возрастающее значение приобретает использование метода оценки заслуг, т. е. комплексной оценки результатов труда и личностных характеристик работника, которая учитывает, наряду с выработкой, качество продукции, использование рабочего времени, инициативность, отношение к труду. Традиционно этот метод применяется в организации заработной платы инженерно-технических и руководящих работников. В настоящее время 50 % американских компаний используют этот метод и для оценки труда рабочих.

Среди важнейших принципов, характеризующих современную практику мотивации труда, можно назвать следующие: обогащение содержания труда, стремление сделать его более содержательным и интересным, оптимальное вовлечение работников во все этапы производственного процесса — планирование, процесс труда, контроль за качеством, создание широких возможностей для повышения квалификации и служебного роста, расширение производственной автономии работников, участие работников в акционерной собственности компаний и другие формы участия в прибылях, использование наряду с тарифными ставками системы дополнительных доходов и внутрифирменного социального страхования, укрепление социальных взаимосвязей в производственных коллективах.

В целом можно утверждать, что во многих западных компаниях идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом, модели контроля, основанной на концепции Тэйлора, к модели соучастия, основанной на современных концепциях мотивации — качества трудовой жизни, обогащения и гуманизации труда.

Выводы

1. В экономической науке существует несколько основных концепций функционирования рынка труда. Ведущими среди них являются неоклассический, монетаристский, кейнсианский, институционалистский и марксистский подходы. Каждая из концепций в отдельности не дает полной и адекватной картины механизма функционирования рынка рабочей силы, хотя и отражает отдельные его элементы.

2. Рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, представляет собой рынок особого рода, имеющий ряд существенных отличий от других товарных рынков. Регуляторами здесь являются не только макро- и микроэкономические факторы, но и многие факторы социального и социально-психологического характера.

3. Современный рынок труда в развитых странах с рыночной экономической сегментирован на несколько неконкурирующих рынков. Это рынки квалифицированных (первичных) и неквалифицированных (вторичных) рабочих мест, рынки наукоемких и традиционных отраслей экономики.

4. В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы, прослеживаются две важнейшие тенденции: резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве и существенное увеличение их в сфере услуг. В профессиональной структуре рабочей силы преобладающей категорией стали работники преимущественно умственного труда, так называемые белые воротнички. Численность работников физического труда сокращается как абсолютно, так и относительно.

5. Безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. В западной экономической науке превалирует концепция, согласно которой безработица в своей основе отражает экономическую целесообразность использования трудовых ресурсов. В зависимости от причин возникновения безработицы выделяют несколько ее типов: структурная, циклическая, естественная, фрикционная. В среднем уровень безработицы составляет 5—7 % от численности рабочей силы.

6. Среди основных направлений государственного регулирования рабочей силы можно выделить: 1) программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе; 2) программы по подготовке и переподготовке кадров; 3) программы содействия найму рабочей силы; 4) программы по социальному страхованию безработицы.

7. Теоретической основой деятельности государства на рынке труда длительное время служили кейнсианство и институционализм. С начала 80-х гг. возобладали концепции сторонников «экономики предложения», исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику.

8. Особое место в системе регулирования рынка труда занимают биржи труда (службы занятости, службы содействия найму). Они представляют собой специальные учреждения, осуществляющие посреднические функции на рынке рабочей силы. В их функции входит регистрация безработных, их трудоустройство, изучение конъюнктуры рынка труда, тестирование, профессиональная ориентация и переподготовка безработных, выплата пособий.

9. Важным элементом рынка труда является кадровая работа в компаниях. Она включает процесс найма рабочей силы, мотивацию персонала, формы и методы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку кадров. Можно констатировать, что в настоящее время во многих странах идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом к модели «соучастия», основанной на концепциях «качества трудовой жизни», «обогащения» и «гуманизации» труда.

Термины и понятия

Безработица
Занятость
Рабочая сила
Экономически активное население
Структура рабочей силы
Квалификация
Сегментация рынка труда
Рынок труда
Государственное регулирование рынка труда
Биржа труда
Управление трудом в компаниях
Кадровая служба компаний
Кривая Филлипса
Пособие по безработице
Предложение рабочей силы
Спрос на рабочую силу
Мотивация труда

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит механизм функционирования рынка труда?
2. Каковы основные концепции рынка труда в западной экономической науке?
3. В каком направлении эволюционирует современный рынок труда?
4. Что такое сегментация рынка труда?
5. Что показывает кривая Филлипса?
6. Какова современная отраслевая и профессионально-квалификационная структура рабочей силы?
7. Что понимается в экономической статистике под безработицей?
8. Какова норма безработицы, если численность гражданской рабочей силы насчитывает 80 млн. чел., а число безработных составляет 4 млн. чел.?
9. Каковы основные направления государственного регулирования рынка труда?
10. Чем занимается биржа труда?
11. Что охватывает кадровая работа в компаниях?

Глава 9. Инвестиции

Рассмотрев экономические ресурсы в целом (гл. 7) и трудовые ресурсы (гл. 8), перейдем к анализу капитала, или инвестиционных ресурсов. Капитал в осязаемой форме воплощен в средствах производства, а капитал еще не осязаемый, во вкладываемый в средства производства — в инвестициях.

1. Основной и оборотный капитал

Для термина «капитал» существует много определений. Самое общее из них — капитал как отношение. Распространены и более узкие определения, среди которых можно выделить финансовое и экономическое.

Согласно финансовому определению, капиталом называются все активы (средства) фирмы. По экономическому определению, это только реальный капитал, т. е. средства производства.

Анализ основного и оборотного капитала

Капитал как средства производства делится на средства и предметы труда, т. е. на основной и оборотный капитал, или, по российской терминологии, на основные фонды и оборотные производственные фонды (рис. 9.1). К основному капиталу обычно относят имущество, служащее больше 1 года.

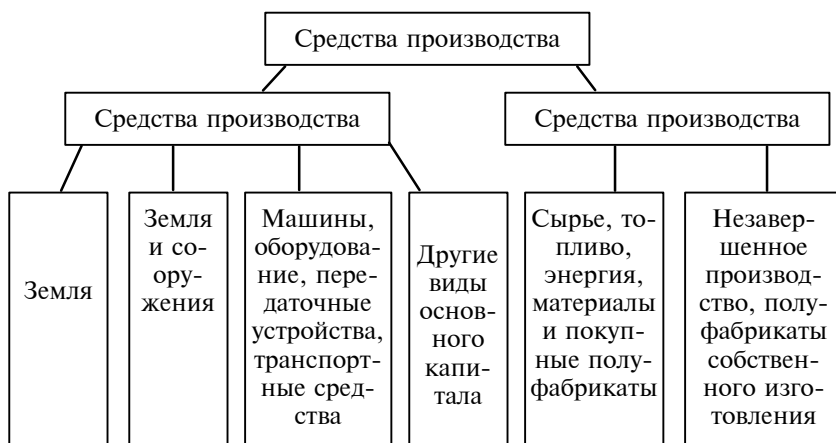


Рис 9.1. Структура средств производства

Основной капитал (основные фонды) анализируются по нескольким направлениям.

1. Динамика основных фондов в рыночных ценах с учетом инфляции. Эту динамику можно сопоставлять с выпуском продукции в неизменных ценах и на этой основе определять, растет отдача от основных фондов или нет.

2. Анализ структуры основного капитала, в том числе:

— производственной (отраслевой) структуры, говорящей о распределении основных фондов по разным производствам (отраслям);

— технологической структуры, показывающей соотношение между активной частью основных фондов (рабочие машины и оборудование, непосредственно участвующие в выпуске продукции) и пассивной (здания, сооружения и др.);

— возрастной структуры, характеризующей основные фонды по их сроку службы. Так, в 1990 г. возрастная структура машин и оборудования в российской промышленности была такова: до 5 лет — 30 %; от 5 до 10 лет

— 29 %; старше 10 лет — 41 %. Средний срок службы по машинам и оборудованию составил в российской промышленности более 20 лет (при среднем нормативном сроке 13 лет) и продолжает увеличиваться, а в Японии в конце 80-х гг. аналогичный показатель составил около 8 лет.

3. Анализ обновления, выбытия и износа основных фондов, которые характеризуются соответствующими коэффициентами:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{в в е д}}}{\Phi_{\text{к}}} \cdot 100; \quad (9.1)$$

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{л и к в}}}{\Phi_{\text{н}}} \cdot 100, \quad (9.2)$$

где $K_{\text{обн}}$, $K_{\text{выб}}$ — коэффициенты обновления и выбытия, %; $\Phi_{\text{введ}}$, $\Phi_{\text{ликв}}$ — стоимость введенных и ликвидированных основных фондов (за год), руб.; $\Phi_{\text{к}}$, $\Phi_{\text{н}}$ — стоимость основных фондов на конец и на начало года, руб.

Причем важны не только величины каждого из этих коэффициентов, но и разница между ними. Например, при высоком коэффициенте обновления и низком коэффициенте выбытия на фирме нарастает груз старых фондов.

Коэффициент износа — это доля тех фондов, возраст которых превышает нормативные сроки. Так, в российской промышленности в 1990 г. этот показатель составил свыше 46 %.

4. Технический уровень основного капитала. Он определяется сравнением с главными конкурентами фирмы на внутреннем и внешнем рынках.

5. Эффективность использования основных фондов характеризуется рядом коэффициентов:

— коэффициентом интенсивности использования основных фондов во времени, в том числе коэффициентом сменности работы оборудования. Правда, этот коэффициент зависит не только от спроса на продукцию, но и от желания работников работать во вторую-третью смену или сверхурочно;

— коэффициентом использования производственной мощности, т. е. отношением фактической мощности оборудования к паспортной;

— фондоотдачей, рассчитываемой по формуле:

$$f = \frac{Q}{\Phi}, \quad (9.3)$$

где f — фондоотдача, руб./руб.; Q — стоимость выпущенной продукции, руб.; Φ — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

Показатель стоимости основных фондов следует рассчитывать по рыночным ценам;

— ростом фондовооруженности в расчете на одного работника в сопоставлении с ростом производительности труда. Это говорит о том, растет ли выпуск продукции преимущественно за счет экономии человеческого труда или в основном за счет наращивания основных фондов.

Анализ оборотного капитала (оборотных производственных фондов) имеет важное значение хотя бы потому, что в себестоимости большинства видов промышленной продукции в России главной статьёй затрат являются расходы на сырьё, топливо, материалы и полуфабрикаты. Конечно, в большинстве случаев стоимость основного капитала фирмы намного больше, чем оборотного. Но основным капитал переносит свою стоимость на изготавливаемую продукцию несколько лет, а оборотный — не более чем за год.

Главным показателем при анализе оборотного капитала является материалоемкость. Она рассчитывается по формуле:

$$\mu = \frac{M}{Q} \cdot 100, \quad (9.4)$$

где μ — материалоемкость, %; M — стоимость использованного сырья, топлива и энергии, материалов и полуфабрикатов, руб.; Q — стоимость выпущенной продукции, руб.

Вариантами этого показателя могут быть энергоёмкость, металлоёмкость и др.

2. Сущность и анализ инвестиций

В процессе хозяйственной деятельности ее участники осуществляют капитальные вложения (капиталовложения, инвестиции). Как и термин «капитал», термин «инвестиции» имеет финансовое и экономическое определение.

Понятие инвестиций (капиталовложений)

По финансовому определению, инвестиции — это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций можно сформулировать следующим образом: инвестиции — это расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала. Ведь изменения в товарно-материальных запасах во многом объясняются движением расходов на основной капитал.

В России в капитальные вложения «включаются затраты на новое строительство, на реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих... предприятий, затраты на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство»¹. Затраты на капитальный ремонт в инвестициях не включаются.

Далее речь пойдет преимущественно об инвестициях в финансовом смысле этого термина.

Анализ инвестиций весьма многообразен. Укажем лишь на некоторые его направления:

1. Анализ динамики инвестиций, очищенный от инфляции, позволяет судить об инвестиционной активности фирмы.

¹ Народное хозяйство РСФСР в 1990 г. Статистический ежегодник. М., 1991. С. 569.

2. Анализ структуры инвестиций, объектами которого могут являться:
 - производственная (отраслевая) структура инвестиций, во многом характеризующая будущую картину производственной диверсификации фирмы;
 - география инвестиций, включая затраченные капиталовложения, во многом характеризующая территориальную экспансию фирмы;
 - воспроизводственная структура инвестиций, т. е. соотношения между вложениями: а) в новое строительство; б) в расширение действующих предприятий; в) в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий. Обычно последние виды вложений обходятся дешевле, чем новое строительство;
 - технологическая структура капиталовложений, т. е. соотношение затрат на строительные-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и на приобретение оборудования, машин, инструмента (активная часть). Наиболее эффективной является такая структура, в которой преобладает активная часть;
 - концентрация инвестиций: чем меньше стоимость незавершенного строительства по отношению к годовому объему инвестиций, тем лучше.
3. Другие направления анализа инвестиций, и прежде всего анализ их доходности.

3. Проектный анализ как концепция

Сущность проектного анализа. Проектный цикл

Планируемые, реализуемые и осуществленные инвестиции принимают форму капитальных (инвестиционных) проектов. Но проекты надо подобрать, рассчитать, выполнить, а главное — оценить их эффективность, и прежде всего на основе сопоставления затрат на проект и результатов его реализации. Для этого и существует проектный анализ (анализ инвестиционных проектов).

Проектным анализом называется процесс анализа доходности капитального проекта. Иными словами, это сопоставление затрат на капитальный проект и выгод, которые будут получены от этого проекта.

А так как выгоды от любого капитального проекта и затраты на него обычно многочисленны и не всегда легко вычисляемы, то определение доходности превращается в длительный анализ всех стадий и аспектов инвестиционного проекта. В результате проектный анализ стал концепцией, которая кладется в основу инвестиционных проектов в странах с рыночной экономикой. В концепции проектного анализа сложился свой подход к стадиям проекта и аспектам его анализа.

По мере подготовки и реализации капитальный проект проходит «жизненный цикл», состоящий из различных стадий. Границы между ними не всегда четки, но тем не менее можно выделить шесть таких стадий (иногда их насчитывают восемь):

- 1, 2. Предиентификация и идентификация проекта (эти две стадии часто объединяют). На этих стадиях вначале рождается сама идея, а затем подготавливаются основные детали проекта, он проходит предварительное

обоснование и сравнивается с набросками других проектов, признается заслуживающим детальной разработки. Иначе говоря, это стадия предварительного технико-экономического обоснования.

3. Разработка проекта. На этой стадии идет детальная проработка всех аспектов проекта, которые окончательно должны обосновать выгодность проекта (см. ниже). Это можно назвать стадией подготовки технико-экономического обоснования.

4. Оценка (экспертиза) проекта. Это экспертиза, которую проходит подготовленный проект (он изучается и обсуждается руководством фирмы, независимыми экспертами, потенциальными кредиторами, министерством и т. д.).

5. Принятие проекта (переговоры по проекту). На этой стадии руководство всех уровней и кредиторы принимают окончательное решение по проекту, а так как у самой фирмы обычно есть альтернативные возможности использовать экономические ресурсы или же у кредиторов есть предложения о финансировании других проектов, то эта стадия может оказаться не такой короткой, как кажется на первый взгляд.

6. Осуществление проекта. Здесь главное — это контроль и наблюдение за реализацией проекта, с тем чтобы он не отклонялся от графика, и одновременное внесение оперативных изменений в проект, если они действительно необходимы.

7, 8. Эксплуатация проекта и оценка его результатов. На этих последних стадиях (часто объединяемых в одну), не только получают выгоды от введенного в строй объекта, но и неоднократно сравнивают полученные результаты с планировавшимися. Это нужно и для анализа выявляющихся отклонений, и для приобретения опыта для подготовки новых проектов. Последняя стадия — обычно самая продолжительная, так как проект начинает наконец-то работать и приносить выгоду.

Направления проектного анализа

На всех стадиях проекта (но особенно на стадии разработки) идет анализ его основных аспектов (часто их называют направлениями анализа или просто анализом).

1. Технический анализ, задачей которого является определение наиболее подходящей для данного инвестиционного проекта техники и технологии.

2. Коммерческий анализ (маркетинговый), в ходе которого анализируется рынок сбыта той продукции, которая будет производиться после реализации инвестиционного проекта, т. е. Сколько нужно производить этой продукции, и рынок закупаемой для проекта продукции (прежде всего цены на нее).

3. Институциональный анализ, задача которого — оценить организационно-правовую, административную и даже политическую среду, в которой будет реализовываться проект, и приспособить его к этой среде, особенно к требованиям государственных организаций. Другой важный момент — приспособление самой организационной структуры фирмы к проекту.

4. Социальный (социально-культурный) анализ, во время которого необходимо исследовать воздействие проекта на жизнь местных жителей, до-

биться благожелательного или хотя бы нейтрального их отношения к проекту.

5. Анализ окружающей среды, который должен выявить и дать экспертную оценку ущербу, наносимому проектом окружающей среде, а также должен предложить способы смягчения или предотвращения этого ущерба.

6. Финансовый анализ.

7. Экономический анализ.

Два последних направления являются ключевыми, и поэтому следует их рассмотреть особо. Оба базируются на сопоставлении затрат и выгод от проекта, но отличаются подходом к их оценке. Экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (страны), финансовый анализ — только с точки зрения фирмы и ее кредитора (если проект кредитруется).

Так, главной целью частной фирмы является максимизация ее прибыли. Затраты, которые несет фирма во время реализации инвестиционного проекта, сводятся преимущественно к расходам на оплату товаров и услуг, необходимых для проекта. В большинстве случаев при расчете проекта фирма использует цены, которые она заплатит за необходимые для проекта товары и услуги, а те цены, которые заплатят потребители за продукцию, получаемую от реализации проекта.

Теневые цены в экономическом анализе

Однако с точки зрения общества эти цены не всегда могут быть приемлемой мерой стоимости затрат и выгод. Например, цены могут быть завышены из-за включения в них расходов на выплату налогов или же занижены из-за их субсидирования государством. Для экономического анализа нужно очищать цены от этих элементов, дабы избежать двойного счета. Двойной счет складывается из-за того, что сначала общество платит производителю завышенную/заниженную цену из-за включения в цену закупаемой продукции налогов/субсидий, а затем отбирает у производителя часть его доходов в виде налога/ дает производителю дополнительный доход в виде субсидии, т. е. считает налоги и субсидии как бы дважды.

В других случаях цены искажаются из-за монополистической практики, из-за их государственного регулирования, таможенных пошлин и т. д., в результате чего они отклоняются от равновесных.

Для очищения цен в экономическом анализе используются расчетные, так называемые теневые цены. Они определяются на базе следующей предпосылки: какими были бы цены на внутреннем рынке при отсутствии вышеуказанных ценовых искажений. Простейший способ определения теневой цены — это взять цену мирового рынка и пересчитать ее в рубли, используя ряд приемов. Поясним это на примере.

Пример 9.1. Предположим, важным элементом затрат инвестиционного проекта является дизельное топливо, экспортный товар. Его биржевая цена в России в октябре 1993 г. составляла около 150 000 руб. за 1 т. Определим теневую (расчетную) цену дизельного топлива:

1. Возьмем мировую цену ФОБ¹ за одну тонну дизельного топлива и переведем ее в рубли по текущему обменному курсу: \$ 250 × 1200 — 300 000 руб.

2. Сделаем поправку на то, что при установлении обменного курса на него сильно влияли российские таможенные пошлины, т. е. одна из форм налогов. Подобная поправка име-

¹ ФОБ — франко-борт (англ. free on board).

нуется коэффициентом перевода. Ее можно рассчитать по отдельным товарным группам (это будут так называемые специальные коэффициенты перевода) и в целом по всем товарам (так называемый стандартный коэффициент перевода). Для простоты используем стандартный коэффициент перевода k_{ct} :

$$k_{ct} = \frac{I_{СИФ} + E_{ФОБ}}{(I_{СИФ} + C_I) + (E_{ФОБ} + C_E)}, \quad (9.5)$$

где $I_{СИФ}$ — импорт СИФ¹; $E_{ФОБ}$ — экспорт ФОБ; C_I — импортные пошлины; C_E — экспортные пошлины.

Во втором полугодии 1993 г. стандартный коэффициент перевода составил в России, по нашим расчетам, около 0,8. Его мы и применим для нашего примера: $300000 \times 0,8 = 240\,000$ руб.

3. Добавим стоимость транспортировки 1 т дизельного топлива на отрезке между ближайшим портом и нашим объектом: $240\,000 + 10\,000 = 250\,000$ руб.

Это упрощенный пример, так как на практике определение теневых цен требует более сложных расчетов. Тем не менее даже из этого примера видно, что при расчете теневой цены мы руководствовались предпосылкой, что для страны реальной альтернативой использованию дизельного топлива для нашего инвестиционного проекта является экспорт этого товара.

Подобный базирующийся на альтернативе подход (но не вышеприведенную методику) можно использовать и при расчете теневых цен на те товары, на которые нет мировых цен: землю, рабочую силу, различные услуги и т. д. Так, если фирма осуществляет проект на своей земле и поэтому стоимость земли фактически не входит в затраты при финансовом анализе, то при экономическом анализе можно определить теневую цену:

а) на базе стоимости аналогичных участков на местном земельном рынке;

б) если этого рынка нет, то на базе стоимости аренды аналогичных участков;

в) если нет аналогов аренды, то на базе стоимости той сельскохозяйственной продукции, которая могла бы быть здесь произведена.

4. Техника и принципы проектного анализа

Проектный анализ осуществляется на базе приемов, которые не являются привилегией проектного анализа, а используются также в других областях теоретической и прикладной экономики. Рассмотрим некоторые из этих приемов.

«С проектом — без проекта»

Анализируя доходность инвестиционного проекта, целесообразно сравнивать две будущие альтернативные ситуации: а) фирма осуществила свой проект; б) фирма не осуществляла этот проект. Подобный прием часто называют «с проектом — без проекта». В модифицированном виде этот прием можно представить в виде формулы:

¹ СИФ — стоимость, страхование, фрахт (англ. cost, Insurance, freight).

$$P_{\text{ИНВ}} = \Delta P_{\text{ПР}} - \Delta C_{\text{ПР}}, \quad (9.6)$$

где $P_{\text{ИНВ}}$ — доходность инвестиционного проекта; $\Delta P_{\text{ПР}}$ — изменения в выгодах/доходах благодаря проекту; $\Delta C_{\text{ПР}}$ — изменения в затратах благодаря проекту.

Пример 9.2. Предположим, что у фирмы есть проект, рассчитанный на семь лет. Как изменятся выгоды (доходы) фирмы, если она осуществит этот проект и если она от него откажется? Без проекта доходы фирмы составят 50, а затраты — 40 млрд. руб. В случае реализации проекта доходы возрастут до 90, а затраты — до 60 млрд. руб. Представим эти данные следующим образом:

	Выгоды	Затраты	Доходность
С проектом	90	60	30
Без проекта	50	40	10
Изменения	40	20	20

Таким образом, реализация проекта повысит доходность фирмы на 20 млрд. руб., несмотря на рост ее затрат из-за проекта.

На рис. 9.2, а видно, что площадь сектора А превышает площадь сектора В, т. е. чистый доход фирмы P при варианте выполнения проекта выше, чем при варианте «без проекта». Однако в жизни чаще бывает, что чистые доходы фирмы даже понижаются, если она не реализует проект (проекты) (рис. 9.2, б).

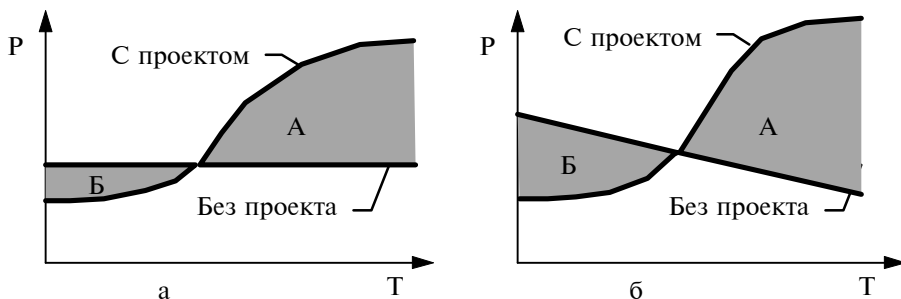


Рис. 9.2. Метод «с проектом — без проекта»:

- а — рост доходов при реализации проекта и их неизменность при отказе от него;
- б — падение доходов в случае отказа от проекта; P — чистый доход, T — годы

Описанный выше прием и многие другие приемы проектного анализа базируются на принципе необходимости измерять денежной меркой все выгоды и затраты. А если это затруднительно или невозможно? Особенно часто это относится к выгодам.

Наименьшие затраты

В тех случаях, когда выгоды заранее заданы, но трудно оценимы в денежном измерении, возможно использование приема «наименьшие затраты». Например, руководство крупной фирмы, действующей в одном городе, поставило цель: обеспечить за счет фирмы содержание детей сотрудников в детских садах. Для достижения этой цели и получения тем самым выгоды (но ее очень трудно перевести в рубли), нужно разработать несколько альтернативных проектов. Например, фирма может: а) построить и

содержать один крупный детский сад; б) содержать в разных районах города несколько небольших детских садов; в) оплачивать сотрудникам содержание их детей в других детских садах города.

Таким образом, выгода у всех этих альтернативных проектов одна и та же (считаем, что качество обслуживания детей одинаково во всех проектах), а вот затраты различны, но соизмеримы в денежном отношении.

Поэтому остается одно: найти наименее дорогостоящий проект, т. е. наиболее эффективный способ осуществления затрат для достижения поставленной цели.

Подход к амортизации и к инфляции

Включать ли в затраты те амортизационные отчисления, которые начисляются в ходе жизненного цикла проекта, особенно на его последней стадии, т. е. после ввода в действие машин, оборудования, зданий, сооружений и других элементов основного капитала? Нет, амортизационные отчисления не включаются в затраты проекта, чтобы избежать двойного счета, потому что амортизационные отчисления все равно будут учтены в цене производимой по проекту продукции, т. е. при определении выгоды от проекта.

Отметим, что вообще в проектном анализе соблюдается принцип: как выгоды, так и затраты должны учитываться весьма тщательно, но только однажды.

Инфляция повышает цены на все товары и услуги. В стране с высокой инфляцией часто стремятся пораньше реализовать проект, так как в будущем он будет стоить дороже. Но если реализовать проект позже, то тоща возрастут и выгоды от него, так как в будущем цены на продукцию проекта будут тоже намного выше. Поэтому неясно, изменит ли инфляция в будущем баланс между выгодами и затратами, подсчитанный на базе сегодняшних цен. Поэтому в странах, где нет гиперинфляции, проекты обычно рассчитывают без учета инфляции, т. е. считая, что она одинаково воздействует на выгоды и затраты.

В тех случаях, когда воздействие на выгоды и затраты неравномерно (а неравномерный рост цен особенно характерен для стран с очень высокой инфляцией), целесообразно учитывать это. Так, если прогнозируется более быстрый рост цен на энергоносители (скажем, в ближайшие 10 лет, по прогнозу, цены в стране возрастут в 5, а на энергоносители — в 7 раз), то при расчете затрат в проект со сроком жизни 10 лет нужно заложить такой прирост стоимости энергоносителей (в 1,4 раза), который будет равен разнице в росте цен на все товары и услуги в стране и росте цен на энергоносители ($7:5 = 1,4$). Если же цены на энергоносители будут расти медленнее, чем обычный рост цен (скажем, вырастут в три раза), то тоща надо будет закладывать снижение (в 1,7 раза) стоимости энергоносителей ($5:3 = 1,7$).

Стоимость денег во времени. Сложный процент и дисконтирование

Один из принципов проектного анализа состоит в том, что необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. Так, затраты на осуществление проекта растягиваются во времени, а дохо-

ды от проекта, помимо растягивания во времени, возникают обычно после осуществления затрат.

Представим, что мы, вместо того чтобы истратить 1 рубль сейчас, ссужаем его на один год, получив взамен долговое обязательство. Мы как бы лишаем себя возможности потратить этот рубль на себя сейчас. Это предпосылка для того, чтобы нам вернули через год не 1 рубль, а больше: ведь рубль, истраченный сейчас, стоит больше, чем рубль через год. Тому есть три причины:

1. Инфляция. Если через год на рубль можно купить набор товаров и услуг, который сейчас стоит 50 коп., то и цена долговому обязательству на год в 1 руб. сейчас составляет 50 коп.

2. Процент. Положенный сегодня в банк на депозит 1 руб. через год превратится в сумму, намного его превышающую (например, в 1 руб. 70 коп., если ставка процента составляет 70). Поэтому если кто-то должен выплатить нам через год 1 руб., то сегодня ему для этого нужно положить под проценты 59 коп.

3. Риск. Всегда есть опасность (большая или ничтожно малая), что тот, кто должен вам выплатить через год 1 руб. по долговому обязательству, откажется сделать это, умрет, обанкротится или же попросит отсрочку. В результате через год долговое обязательство в 1 руб. может быть не погашено.

Поэтому говорят о таком понятии, как *стоимость денег во времени*. Оно означает, что рубль, полученный раньше, стоит больше, чем рубль, полученный позже.

В экономическом и финансовом анализе используют специальную технику для измерения текущей и будущей стоимости одной денежной меркой. Эта техника (технический прием), называется дисконтированием.

Дисконтирование является процессом, обратным начислению сложного процента. Поэтому напомним, как начисляется сложный процент. Процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов называется начислением сложного процента, а сумма, полученная в результате накопления процентов, называется *будущей стоимостью* суммы вклада по истечении периода, на который осуществляется расчет. Первоначальная сумма вклада называется *текущей стоимостью*.

Пример 9.3. Предположим, что мы положили в банк 1 рубль при ставке 10 % в год. Таким образом, текущая стоимость составляет 1 руб.

Начисление сложного процента

Год	Будущая стоимость
1	$1+0,1*1=1*1,10^1=1,1$
2	$1,1+0,1*1,1=1*1,1^2=1,21$
3	$1,21+0,1*1,21=1*1,1^3=1,33$

Формализуем эти объяснения, обозначив будущую стоимость FV (англ. future value); текущую стоимость PV (англ. present value); r — ставку процента; n — число лет.

При начислении сложного процента мы находим будущую стоимость путем умножения текущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет мы делаем расчет:

$$FV = PV (1 + r)^n. \quad (9.7)$$

Теперь предположим, что наша задача — определить, каков должен быть первоначальный вклад, чтобы к концу третьего года он составил 1 руб. 33 коп., исходя из ставки процента 10 % в год. Этот неизвестный нам вклад называется текущей стоимостью будущей стоимости в 1 руб. 33 коп. Процесс определения этой текущей стоимости, обратный начислению сложного процента, и будет дисконтированием.

Таким образом, при дисконтировании мы находим текущую стоимость путем деления будущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет мы делаем расчет:

$$PV = \frac{FV}{(1 + r)^n} = FV (1+r)^{-n}. \quad (9.8)$$

Дисконтирование

Год	Будущая стоимость	Текущая стоимость
1	1	$1:1,10^1=1*0,909=0,91$
2	1	$1:1,10^2=1*0,826=0,83$
3	1	$1:1,10^3=1*0,751=0,75$
...
5	1	$1:1,10^5=1*0,621=0,62$
...
10	1	$1:1,10^{10}=1*0,386=0,39$
...
20	1	$1:1,10^{20}=1*0,149=0,15$

Пример 9.4. Предположим, что в течение двадцати лет будут ежегодно поступать доходы в размере 1 руб. Какова будет текущая стоимость этих будущих рублей?

Для облегчения расчетов при начислении сложного процента и при дисконтировании существуют таблицы, в которых для каждого года и для каждой ставки процента заранее вычислены величины $(1+r)^n$ и $(1+r)^{-n}$. Эти величины называются соответственно факте сложного процента (множитель наращивания) и фактор дисконтирования (дисконтный множитель)¹.

Дисконтирование, как и начисление сложных процентов, базируется на использовании ставки процента. Как определить ставку процента для дисконтирования, так называемую *ставку дисконта*? В экономическом анализе ее определяют как уровень доходности, который можно получить по разным инвестиционным возможностям. Например, если нашему проекту есть две реальные альтернативы — вложить средства в казначейские (государственные) облигации под 60 % годовых или в акции надежных компаний, дающие не менее 80 % годовых, или же положить их в банк под 70 % годовых, то для экономического анализа ставкой дисконта будет 80 %.

При финансовом анализе поступают проще. За ставку дисконта здесь берут типичный процент, под который данная фирма может занять финансовые средства. Если банки кредитуют нашу фирму по ставке 90 %, то это и будет ставкой дисконта. Однако если в проекте уровень риска выше

¹ Подробнее см.: Четыркин Е. М., Васильева Н. Е. Финансово-экономические расчеты. М., 1990.

обычного для данной фирмы, то ставка дисконта должна быть выше, так как рискованность проекта влияет на доходность. Фирме нужно получать больший доход, чтобы компенсировать риск, т. е. возможные потери. Соответственно, и банк будет давать фирме кредит на рискованный проект под более высокий процент, чем обычно.

Таким образом, и в экономическом, и в финансовом анализе дисконтирование — это приведение друг к другу потоков доходов/выгод и затрат год за годом на основе ставки дисконта с целью получения текущей (сегодняшней) стоимости будущих доходов/выгод и затрат.

5. Показатели эффективности в проектном анализе

Чистая приведенная стоимость

Чистая приведенная стоимость характеризует общий абсолютный результат инвестиционного проекта. Ее определяют как разницу между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат на реализацию и функционирование проекта во время всего цикла его жизни.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + t)^t}, \quad (9.9)$$

где NPV — чистая приведенная стоимость (англ. net present value); B_t — доход (выгода) от проекта в году t ; C_t — затраты на проект в году t , i — ставка дисконта; n — число лет цикла жизни проекта.

Для иллюстрации расчета приведем взятый из практики Всемирного банка реальный ирригационный проект с циклом жизни в 30 лет и со ставкой дисконта 10 %.

Пример 9.5. Расчет чистой приведенной стоимости (млн. долл.)

Год, t	Выгоды (доходы), B_t	Затраты				Чистые выгоды (доходы), $B_t - C_t$	Фактор дисконтирования, $(1+i)^{-t}$	Дисконтированные чистые выгоды (доходы), NPV_t
		кап. вложения	экспл. расходы	издержки пр-ва	всего, C_t			
1	0	1,09	0	0	1,09	-1,09	0,909	-0,909
2	0	4,83	0	0	4,83	-4,83	0,826	-3,99
3	0	5,68	0	0	5,68	-5,68	0,751	-4,27
4	0	4,50	0	0	4,50	-4,50	0,683	-3,07
5	0	1,99	0	0	1,99	-1,99	0,621	-1,24
6	1,67	0	0,34	0,33	0,67	1,0	0,565	0,57
7	3,34	0	0,34	0,63	1,97	2,37	0,513	1,22
8	5,0	0	0,34	0,96	1,30	3,70	0,467	1,73
9	6,68	0	0,34	1,28	1,62	5,06	0,424	2,15
10-30	8,37* ¹	0	0,34* ¹	1,61* ¹	1,95* ¹	6,42* ¹	3,668* ²	23,58* ³
Всего NPV								+15,68

*¹ Эти величины одинаковы для каждого из годов с десятого по тридцатый.

*² Это величина фактора дисконтирования сразу за 21 год, с десятого по тридцатый, при ставке дисконта 10 % (называется текущей стоимостью фактора аннуитета или коэффициентом приведения годовой ренты и берется из специальных таблиц).

*³ Это величина NPV всего равномерного потока чистой выгоды за 21 год, с десятого по тридцатый.

Внутренняя норма доходности

Это второй по важности показатель доходности инвестиционного проекта, IRR (англ. internal rate of return). Внутренняя норма доходности (окупаемости) — это расчетная ставка процента, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, т. е. ее можно определить как расчетную ставку процента, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю. Можно дать еще одно определение — это тот максимальный процент, который может быть заплачен для мобилизации капиталовложений проекта.

Пример 9.6. Определение внутренней нормы доходности (на основе данных примера 9.5).

Шаг	Верхняя и нижняя границы, %	NPV верхней и нижней границ, млн. долл.
I	10; 20	15,68; -1,59
II	15; 20	3,61; -1,59
III	17,5; 20	0,49; -1,59
IV	18	0,00

Вычисление внутренней нормы доходности осуществимо только на компьютере со специальной программой или на специальном финансовом калькуляторе. В обычных условиях определить внутреннюю норму доходности можно серией попыток, в которых вычисляется NPV при разных ставках дисконта. Например, NPV положительна при ставке дисконта 10 % и отрицательна при ставке дисконта 20 %. Это означает, что внутренняя норма доходности лежит между 10 и 20 %. Сделаем еще попытку: NPV все еще положительна при 15 %. Это значит, что внутренняя норма доходности лежит между 15 и 20 %. Следующие попытки будут все больше сужать этот диапазон, и в конце концов ставка дисконта, при которой NPV=0, будет найдена. Этот метод расчета называется методом итераций.

Итак, внутренняя норма доходности нашего инвестиционного проекта равна 18 %. Что дает предпринимателю знание этого показателя? Если альтернативные проекты дают фирме меньшую IRR, то наш проект самый выгодный. Если IRR альтернативных проектов больше 18 %, то наш проект менее выгоден по сравнению с ними.

Другие показатели эффективности

К показателям эффективности (доходности) относятся показатель наименьших затрат, рентабельности, срока окупаемости.

Суть приема «наименьшие затраты» была описана в п. 4, показатель наименьших затрат — это величина расходов на проект по наименее дорогостоящему варианту.

Рентабельность проекта определяется как соотношение между всеми дисконтированными доходами от проекта и всеми дисконтированными расходами на проект. Если эти доходы и расходы рассчитать на базе данных примера 9.5, то они составят соответственно 38,6 и 22,9 млн. долл. Тогда показатель рентабельности $38,6 : 22,9 = 1,69$, т. е. 69 %, и чем выше этот показатель, тем более выгоден проект. Но, в сущности, показатель рентабельности выше единицы просто означает, что NPV положительна.

Этот показатель эффективности можно использовать, например, для быстрого проигрывания вариантов с ростом затрат. Если в нашем проекте затраты возрастут на 69 %, то он перестанет быть доходным.

Срок окупаемости проекта показывает, за какой период времени окупается проект, и рассчитывается обычно на базе недисконтированных доходов.

Он полезен для быстрой оценки при выборе альтернативных проектов, но не учитывает фактор времени. Например, проект с затратами в 100 млн. руб., приносящий ежегодно доходы по 20 млн. руб., имеет 5-летний срок окупаемости, так же как и проект с затратами в 100 млн. руб., который принесет доход в 1 млн. руб. в первый год и 99 млн. руб. в пятый год.

Какой показатель эффективности лучше?

В сущности, этот вопрос сводится к выбору между NPV и IRR, так как подсчет наименьших затрат используется лишь в специальных случаях, рентабельность является отражением NPV, а срок окупаемости имеет слишком большие недостатки.

В большинстве случаев у лучшего проекта обычно и максимально положительная NPV, и одновременно его IRR выше, чем у альтернативных проектов. Но нередки и противоположные ситуации. В этом случае рекомендуется ориентироваться прежде всего на NPV как показатель, дающий возможность наиболее объективно подойти к выбору проекта с точки зрения максимизации выгод (доходов).

Однако возможны исключения. Если у фирмы ограничен собственный капитал и она не имеет широкого доступа к ссудному капиталу, то тоща главная цель фирмы — получение наибольшего прироста на ее ограниченный капитал. В этом случае для фирмы IRR будет главным показателем доходности проектов.

Пример 9.7. Рассмотрим два проекта с одинаковой ставкой дисконтирования

Проект А. Фирма вкладывает в проект 1 млн. руб. и через год получает от него доход 2 млн. руб.

Проект Б. Фирма вкладывает в проект 1000 млн. руб. и через год получает от него доход 1250 млн. руб.

Какой проект выбрать? Подсчитаем для этого IRR и NPV. Получим следующие результаты:

	IRR, %	NPV, млн. руб.
Проект А	100	0,909
Проект Б	25	227

В принципе проект Б — лучший, так как его NPV выше. Но при сильной ограниченности средств у фирмы лучшим для нее может считаться проект А.

Выводы

1. Для термина «капитал» существует много определений. Помимо самого общего — капитал как отношение — распространены и более узкие определения. Среди них можно выделить финансовое и экономическое. Согласно финансовому определению, капиталом называются все активы (средства) фирмы. По экономическому определению, капитал — это только средства производства (инвестиционные ресурсы) и его можно разделить

на две части: основной капитал (основные фонды, средства труда) и оборотный капитал (оборотные производственные фонды, предметы труда).

2. Свой основной капитал фирма анализирует по ряду направлений: 1) динамика основных фондов; 2) их структура; 3) обновление, выбытие и износ основных фондов; 4) их технический уровень; 5) эффективность использования. При анализе оборотного капитала изучается прежде всего материалоемкость и ее производные — энергоемкость, металлоемкость и т. д.

3. Термин «инвестиции» также имеет финансовое и экономическое определения. Согласно финансовому определению, инвестициями являются все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Согласно экономическому определению, инвестиции — это расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

4. Анализ инвестиций включает многие направления, в том числе 1) анализ динамики инвестиций; 2) анализ структуры инвестиций; 3) другие направления анализа инвестиций, в том числе проектный анализ.

5. Капитальные вложения осуществляются фирмой для реализации ее капитальных (инвестиционных) проектов, т. е. проектов создания, расширения, реконструкции и технического перевооружения ее основного капитала. Процесс анализа доходности капитального проекта называется проектным анализом. Это сложный и длительный процесс, ставший концепцией, которая кладется в основу инвестиционных проектов в странах с рыночной экономикой.

6. По мере подготовки и реализации капитальный проект проходит жизненный цикл, состоящий из ряда стадий. На всех стадиях проекта идет анализ: 1) технический; 2) коммерческий (маркетинговый); 3) институциональный; 4) социальный; 5) окружающей среды; 6) экономический; 7) финансовый. Два последних направления проектного анализа являются ключевыми и рассматриваются особо.

7. Экономический анализ оценивает доходность проекта с точки зрения всего общества (страны), финансовый анализ — только с точки зрения фирмы и ее кредитора. Для экономического анализа используются особые, очищенные от искажений цены. Они называются теневыми.

8. Проектный анализ осуществляется на базе ряда приемов, демонстрирующих принципы проектного анализа.

Анализируя доходность инвестиционного проекта, целесообразно сравнивать две будущие альтернативные ситуации: а) фирма осуществила свой проект; б) фирма не осуществила свой проект. Подобный прием часто называют «с проектом — без проекта».

В тех случаях, когда выгоды заранее заданы, но трудно оценимы в денежном выражении, используется прием «наименьшие затраты». Суть его в том, что для достижения цели разрабатываются альтернативные проекты и из них выбирается наименее дорогостоящий.

При расчете затрат в них не включаются амортизационные отчисления, которые начисляются в ходе цикла жизни проекта (особенно на его последней стадии), дабы избежать двойного счета, потому что амортизационные отчисления все равно будут включены в цену производимой продукции.

При подходе к инфляции в проектном анализе рекомендуется осуществлять расчеты на базе текущих цен, если инфляция в стране будет идти равномерно на все основные группы товаров и услуг. При неравномерной инфляции рекомендуется корректировать текущие цены (уменьшать или увеличивать) в такой степени, в какой рост цен на эти товары и услуги будет меньше или больше общего роста цен.

9. В проектном анализе, как и в некоторых других областях теоретической и прикладной экономики, используется понятие «стоимость денег во времени». Он означает, что рубль, полученный раньше, стоит больше, чем рубль, полученный позже. Тому есть три причины: инфляция, возможность положить деньги под проценты, риск. В результате рубль обладает текущей стоимостью и будущей стоимостью.

В экономическом и финансовом анализе используют специальную технику для измерения текущей и будущей стоимости одной денежной меркой. Эта техника (технические приемы) называется вычислением сложного процента и дисконтированием. С помощью этой техники сопоставляются (приводятся) разновременные денежные величины.

10. За ставку процента (ставку дисконта) в экономическом анализе берут уровень доходности наиболее доходного из альтернативных проектов. В финансовом анализе для этого используют типичный процент, под который фирма может занять финансовые средства.

11. В проектном анализе дефективность проекта измеряется его доходностью. Главными показателями доходности проекта являются чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности.

Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода) определяется как разница между текущей приведенной стоимостью потока будущих доходов (выгод) и текущей приведенной стоимостью потока будущих затрат. Она дает абсолютную величину чистых приведенных выгод (доходов) от проекта.

Внутренняя норма доходности (рентабельности) — это тот максимальный процент, который может быть заплачен для мобилизации капиталовложений проекта. Если внутренняя норма доходности проекта меньше внутренней нормы доходности альтернативных проектов, то данный проект менее выгоден по сравнению с ними.

12. К другим показателям эффективности (доходности) проекта относятся показатели наименьших затрат, рентабельности, срока окупаемости, которые используются реже.

Термины и понятия

Основной капитал (основные фонды)
Оборотный капитал (оборотные производственные фонды)
Производственная (отраслевая) структура основных фондов
Технологическая структура основных фондов
Возрастная структура основных фондов
Коэффициент выбытия основного капитала
Коэффициент обновления основного капитала
Коэффициент износа основного капитала
Эффективность использования основных фондов
Материалоемкость

Энергоемкость
Металлоемкость
Капитальные вложения (инвестиции)
Производственная (отраслевая) структура инвестиций
География инвестиций
Воспроизводственная структура инвестиций
Технологическая структура инвестиций
Концентрация инвестиций
Капитальный (инвестиционный) проект
Проектный анализ
Стадии жизненного цикла проекта
Теневые (расчетные) цены
«С проектом — без проекта»
Наименьшие затраты
Стоимость денег во времени
Будущая стоимость
Текущая стоимость
Сложный процент
Дисконтирование
Ставка дисконта
Фактор сложного процента
Фактор дисконтирования
Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода)
Внутренняя норма доходности
Рентабельность проекта
Срок окупаемости проекта

Вопросы для самопроверки

1. У фирмы есть значительные активы в виде акций и облигаций. Входят ли эти активы в ее: а) финансовый капитал; б) экономический капитал; в) в финансовый и экономический капитал одновременно?
2. У фирмы есть запас инструментов, которые изнашиваются менее чем за год. Их следует отнести к: а) основному капиталу; б) оборотному капиталу?
3. Коэффициент обновления основных фондов фирмы возрос с 5 до 7 %, коэффициент выбытия — с 3 до 4 %. В результате основной капитал фирмы: а) молодеет; б) стареет быстрее, чем раньше; в) сохраняет свой возраст неизменным.
4. Фирма в прошлом году израсходовала 100 млн. руб. на издержки по выпуску продукции: 20 млн. руб. на сооружение нового корпуса, 5 млн. руб. на закупку сырья и материалов для производства в будущем корпусе, 8 млн. руб. на капитальный ремонт старых корпусов. Каков был у этой фирмы объем инвестиций?
5. Какая стадия проектного анализа является самой длинной?
6. Какова главная задача анализа окружающей среды?
7. Экономический анализ отличается от финансового анализа прежде всего: а) использованием теневых цен; б) учетом технических аспектов проекта; в) учетом результатов маркетинговых исследований?
8. В 1992 г. оптовые цены промышленности в России выросли в 34 раза. Какова была 1 января 1994 г. стоимость 1 рубля, вложенного 1 января 1993 г.?
9. На основе данных примера 9.5 рассчитайте приведенную стоимость выгод (доходов) и приведенную стоимость затрат по проекту.
10. Чем хорош и чем плох показатель срока окупаемости проекта?
11. Чистая приведенная стоимость проекта — это: а) величина стоимости проекта к моменту его завершения; б) величина абсолютного дохода от проекта; в) процент, характеризующий доходность проекта?
12. Внутренняя норма доходности проекта позволяет: а) сравнить уровень доходности данного проекта с альтернативными проектами; б) определить с помощью теневых цен, какова в

реальности, а не по бухгалтерской отчетности, доходность проекта; в) сравнивать доходность проекта с точки зрения отдельных подразделений фирмы?

Глава 10. Экономический анализ новой техники и технологии

Характерная для XX в. постоянная замена старой техника новой, частое изменение технологических процессов порождает особые экономические проблемы. О некоторых из них и пойдет речь.

1. Научно-технический прогресс и научно-технический потенциал. Новая техника и технология

Понятие научно-технического прогресса

Научно-технический прогресс (НТП) — это непрерывный процесс открытия новых знаний и применения их в общественном производстве, позволяющий по-новому соединять и комбинировать имеющиеся ресурсы в интересах увеличения выпуска высококачественных конечных продуктов при наименьших затратах.

В широком смысле на любом уровне — от фирмы до национальной экономики — под НТП подразумевается создание и внедрение новой техники, технологии, материалов, использование новых видов энергии, а также появление ранее неизвестных методов организации и управления производством.

Как правило, выделяют следующие направления НТП:

1. Комплексная механизация и автоматизация производственных процессов;
2. Комплексная автоматизация и регулирование процессов управления производством, включая электронизацию и компьютеризацию;
3. Применение новых видов энергии в технике в качестве движущей силы и в качестве технологического компонента при обработке предметов труда;
4. Применение химических процессов в создании новых видов материалов и в технологии обработки предметов труда (включая биотехнологию).

Протекает НТП в двух основных формах:

- эволюционной, воплощающейся в насыщении производства традиционной, постепенно совершенствующейся техникой;
- революционной, воплощающейся в технологических прорывах, характеризующихся совершенно новыми технологическими процессами и принципами работы машин.

Две формы НТП взаимообусловлены: эволюционное, количественное накопление отдельных достижений в науке и технике приводит к качественным преобразованиям производительных сил. В свою очередь переход к принципиально новым технологиям и технике знаменует собой начало нового этапа их эволюционного развития.

Необходимо подшить, что внедрение новой техники и технологии — это весьма сложный и противоречивый процесс. Принято считать, что совершенствование технических средств снижает трудозатраты, долю прошлого труда в стоимости единицы продукции. Однако в настоящее время технический прогресс «дорожает», так как требует создания и применения все более дорогостоящих станков, линий, роботов, средств компьютерного управления; повышенных расходов на экологическую защиту. Все это отражается в увеличении доли затрат на амортизацию и обслуживание применяемых основных фондов в себестоимости продукции.

В странах, где идет переход к сокращению средней продолжительности рабочей недели, все заметнее тенденция к замедлению темпов снижения затрат живого труда (трудоемкости), т. е. к замедлению снижения доли заработной платы в себестоимости продукции.

Таким образом, НТП вызывает встречное увеличение затрат и в сферах, где создается новая техника, и в сферах, где она применяется, т. е. вызывает не только экономию общественного труда, но и рост его затрат.

Тем не менее конкурентоспособность фирмы, предприятия, их способность удержаться на рынке товаров и услуг зависит, в первую очередь, от восприимчивости производителей товаров к новинкам техники и технологии, позволяющим обеспечить выпуск и реализацию высококачественных товаров при наиболее эффективном использовании материальных ресурсов.

Поэтому при выборе вариантов техники и технологии фирма или предприятие должны четко понимать, для решения каких задач — стратегических или тактических — предназначена приобретаемая и внедряемая техника.

Научно-технический потенциал страны

Роль науки в развитии современного общественного производства настолько возрастает, что ее все чаще считают производительной силой. Это происходит тогда, когда наука обособливается в самостоятельную сферу деятельности с особым профессиональным составом работников, со своей специфической материально-технической базой и конечной продукцией.

Оценка роли и места науки как комплекса достижений человеческого разума, накапливаемых и воплощаемых в общественном производстве данной страны, может быть дана путем анализа научно-технического потенциала, которым располагает национальная экономика.

От научно-технического потенциала страны во многом зависит и научно-производственный потенциал ее национальных фирм и предприятий, их способность обеспечивать высокий уровень и темпы НТП, их «выживаемость» в условиях конкурентной борьбы. Научно-технический потенциал страны создается как усилиями национальных научно-технических организаций, так и с использованием мировых достижений науки и техники.

Анализ и оценка этого потенциала позволяют сделать выводы об уровне экономического развития страны и ее отраслей, о степени ее научно-технической самостоятельности, о возможностях ее экономического и научно-технического сотрудничества, т. е. во многом определяют характеристику и выбор страны — партнера в международных экономических отношениях.

Это справедливо и в отношении выбора партнеров на уровне предприятий и фирм.

Научно-технический потенциал включает материально-техническую базу науки, научные кадры, фонд открытий, изобретений, образцов и организационно-управленческую структуру научной сферы.

Материально-техническая база науки — это совокупность средств научно-исследовательского труда, включая научные организации, научное оборудование и установки, экспериментальные заводы, цехи и лаборатории, вычислительные центры и т. п. На уровне отрасли, фирмы или компании речь идет, как правило, о материально-технической базе прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Их цель — быстрое и эффективное воплощение научных идей в конкретные технические и технологические новшества.

Разумеется, трудно выделить «чистую» техническую базу науки, обслуживающую только научные, проектные и исследовательские центры, так как НИОКР ведутся в рамках многих предприятий, фирм, объединений и опираются на общую производственно-техническую базу отрасли или страны. Поэтому если анализ выявляет наличие крупных специализированных «мозговых» центров с собственной мощной технической базой, то это свидетельствует о том, что наука в данной стране, отрасли, компании уже выступает в роли самостоятельной производительной силы.

Научные кадры — это исследователи, конструкторы, проектировщики, экспериментаторы и др. Для правильной оценки и анализа этого элемента научно-технического потенциала необходимо четкое определение категории и функций научно-исследовательских работников и применение единой технологии подсчета затрат их труда. Так, в 1990 г. в США насчитывалось около 850 тыс. ученых, а в России — около 1 млн. ученых и научных работников. Однако эти цифры отражали результаты применения различных методологий подсчета. В России в это число входили все ученые и исследователи со степенями и званиями независимо от их участия в научных исследованиях. В США численность кадров научной системы была определена по фактическим затратам времени на научные исследования и не включала в себя затраты времени на тиражирование и распространение знаний, на педагогическую работу и т. п.

Фонд открытий, изобретений, образцов фактически представляет собой банк научных знаний, включает организованную информационную систему, охватывающую научные проекты, банк патентов, авторских свидетельств, других информационных сведений, и ее способность к оперативной выдаче необходимой информации.

Организационно-управленческая структура научной сферы — это структура научно-исследовательских организаций и ее «гибкость», т. е. возможность быстрого формирования научно-исследовательских групп для решения срочных задач; система финансирования научных исследований; система управления научными исследованиями в масштабах компании или страны и др.

Научно-технический потенциал — специфический элемент национального богатства, поскольку он не может существовать вне процесса расширенного воспроизводства, постоянного накопления и обновления знаний и способов их применения на практике. Это требует от национальной эко-

номики или отдельной компании выделения значительных ресурсов на специальную подготовку, финансирование и материальное обеспечение исследований и разработок, внедрения их результатов в производство.

Наукоемкие отрасли и производства

На современном этапе развития науки и техники одним из важных показателей, характеризующих распространение так называемой прогрессивной техники и технологии, является удельный вес наукоемких отраслей и производств в структуре производства и экспорта. Это тоже элемент научно-технического потенциала.

Под наукоемкими отраслями понимаются наиболее современные отрасли промышленности, выпускающие продукцию на основе последних достижений науки и техники.

К количественным критериям наукоемкости обычно относят величину затрат на научные исследования и разработки, а также численность занятых в отрасли ученых-исследователей и разработчиков. По методологии ОЭСР (организации экономического сотрудничества и развития), наукоемкими считаются отрасли, где доля расходов на научные исследования составляет не менее 3,5—4 % от оборота, а доля занятого в сфере науки персонала в общей численности рабочих и служащих — не менее 2,5—3 %.

Понятие новой техники и технологии

Каждый менеджер ищет ответ на вопросы: какая техника нужна и должна создаваться, какая техника и технология может быть отнесена к категории новой, прогрессивной, каковы должны быть масштабы и темпы внедрения новой техники и технологии в производство.

Должно быть ясно, что нельзя относить к новой технике предлагаемую модель машины или оборудования лишь с точки зрения даты ее изготовления; не привлечет внимания предпринимателя и новшество, представляющее собой не что иное, как дорогостоящий «технический фейерверк», не могут считаться новыми также и те машины и оборудование, у которых меняется лишь внешняя конструкция при сохранении прежней производительности, ресурсосбережения и т. п.

Мировая практика показывает, что свойствами орудий труда, присущими именно новой технике, являются:

- многофункциональность машины, ее «гибкость» и способность к переналадке на выпуск продукции разных модификаций;
- многократный рост единичной мощности;
- оснащенность электроникой, дающей возможность контроля и саморегулирования машины и выполнения сложного цикла взаимосвязанных операций;
- изменение характера воздействия на предмет труда, применение лучевых, звуковых, биохимических (лазерное излучение, ультразвук, взрывные волны и проч.) процессов;
- более высокая экономичность.

Все эти признаки, как видим, определяют способность машины интенсифицировать процессы производства.

Нередко под новой техникой упрощенно понимается то, что делается впервые. Эта ошибка, как правило, приводит к чисто технократическому подходу при оценке возможностей и целесообразности изготовления и применения новой техники с позиции ее экономической эффективности.

К новой часто относят и модернизируемую технику, у которой изменяются качественные характеристики и которая по своим технико-экономическим показателям отвечает современным требованиям. К новой технике и технологии также причисляют машины, оборудование, приборы и т. п., осваиваемые по лицензиям, образцам, авторским свидетельствам и патентам, т. е. впервые в данной стране, хотя в мировой практике они не являются новинками.

Для анализа новую технику и технологию делят на три категории:

1. Принципиально новая техника, не имеющая аналогов. Она требует для конструирования и изготовления больших финансовых затрат и длительного времени (5—10 лет). Как правило, эта техника резко повышает производительность труда, экономит ресурсы. Ее приобретение обходится фирме или предприятию дорого, но при эффективной эксплуатации такие машины позволяют совершить технологический рывок, опередить конкурентов и окупаются довольно быстро.

2. Новая техника и технология современного научно-технического уровня, но имеющая аналоги.

Эта категория техники, как правило, заимствуется из других отраслей или стран (так называемый имитационный технический прогресс) и требует для изготовления и «привязки» к конкретному производству 3—4 года.

3. Новая техника как результат модернизации и рационализаторской работы. Эта техника требует для внедрения относительно небольших затрат и короткого времени (0,5—2 года).

Принципиальным подходом к понятиям «новая техника», «новая технология» для конкретного производства является оценка возможности с их помощью достичь в короткие сроки целей предприятия или фирмы. Поэтому для какого-либо конкретного производства новой может быть техника и не самая прогрессивная, но позволяющая поднять производительность труда и качество выпускаемого продукта на более высокий уровень.

2. Показатели технического уровня и эффективности новой техники и технологии

В мировой практике применяются многочисленные показатели, позволяющие анализировать технический уровень производства, экономичность новой техники, эффективность использования техники и др. Все это многообразие обобщающих и частных показателей, однако, можно свести к трем группам, характеризующим воздействие новой техники на динамику и эффективность интенсификации производства, т. е. на снижение материальных и трудовых затрат на единицу производимой продукции.

Первая группа оценивает воздействие орудий труда на техническую оснащенность производства;

вторая — воздействие новой техники на предметы труда;

третья — воздействие новой техники на рабочую силу.

Показатели воздействия на техническую оснащенность производства

Движение машин и оборудования на предприятии, приобретение новой и выбытие устаревшей техники характеризуется *коэффициентами обновления и выбытия техники*¹. Эти коэффициенты отражают изменения в состоянии активной части основных производственных фондов (ОПФ) за определенный период (за год). *Активная часть ОПФ* — это рабочие и силовые машины, производственное оборудование и приборы, принимающие непосредственное участие в процессе производства товаров.

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{н}}}{\Phi_{\text{а.к}}}, \quad (10.1)$$

где $K_{\text{обн}}$ — коэффициент обновления, %; $\Phi_{\text{н}}$ — стоимость новой техники — техники, введенной за год, руб.; $\Phi_{\text{а.к}}$ — стоимость активной части ОПФ на конец года, руб.

$$K_{\text{выб}} = \frac{\Phi_{\text{с}}}{\Phi_{\text{а.н}}}, \quad (10.2)$$

где $K_{\text{выб}}$ — коэффициент выбытия, %; $\Phi_{\text{с}}$ — стоимость старой техники, выбывшей за год, руб.; $\Phi_{\text{а.н}}$ — стоимость активной части ОПФ на начало года, руб.

Пример 10.1. Стоимость активной части ОПФ на предприятии на 01.01.92 г. составляла 400 млн. руб. За 1992 г. предприятие приобрело и установило оборудование на 80 млн. руб. и списало старой техники на 20 млн. руб. Таким образом, стоимость активной части ОПФ на 31.12.92 г. составила 460 млн. руб.

$$\text{Тогда} \quad K_{\text{обн}} = 80 / 460 \times 100 = 17,4 \%; \quad K_{\text{выб}} = 20 / 460 \times 100 = 4,3 \%.$$

Эти показатели всегда анализируются вместе, так как раздельное их применение не позволяет дать правильную оценку технического состояния производства и его динамику.

Например, $K_{\text{обн}}$, равный 17,4 %, показывает весьма хорошую динамику насыщения производства новой техникой, однако выявление $K_{\text{выб}}$, равного за тот же период 4,3 %, означает, что в данной отрасли, предприятии или производстве происходит накапливание техники устаревших моделей, тормозящее научно-технический прогресс. Если такое соотношение $K_{\text{обн}}$ и $K_{\text{выб}}$ продолжается на протяжении длительного времени, то это свидетельствует о неправильной технической политике фирмы и может обернуться ее неконкурентоспособностью.

Коэффициент механизации (автоматизации, роботизации) производства — это отношение объема продукции, выработанной с помощью машин, автоматов, роботов, к общему объему продукции. Иногда этот показатель рассчитывается как отношение количества механизированных операций в рассматриваемом технологическом процессе к общему числу операций.

Недостатком, ограничивающим сферу применения этого показателя, является то, что он может быть использован лишь тогда, когда возможно

¹ Эти коэффициенты аналогичны применяемым при анализе основных фондов в целом (см. гл. 9), но следует иметь в виду, что здесь они определяются по отношению только к активной части основных фондов, т. е. той, к которой относится новая техника.

четкое разделение на так называемые ручные и механизированные операции.

Коэффициент физического износа техники определяется отношением фактического срока службы к нормативному, или отношением суммы износа машины (по сумме амортизационных отчислений) к ее первоначальной стоимости.

Средний возраст оборудования определяется отношением общей суммы лет фактической эксплуатации всех машин (агрегатов, аппаратов, приоров) данного вида ΣF_i к количеству единиц этого оборудования m :

$$\bar{t} = \frac{\sum_{i=1}^m F_i}{m}, \quad (10.3)$$

где \bar{t} — средний возраст оборудования, лет.

Пример 10.2. Цех располагает 50 ткацкими станками, из которых 30 работают уже в течение 20 лет, 12 станков — в течение 10 лет и 8 станков — в течение 6 лет.

Тогда средний возраст станков в цехе = $\frac{30 * 20 + 12 * 10 + 8 * 6}{50} = 768 / 50 = 15,4$ года.

Срок службы данного вида техники, определяемый как:

$$f = \frac{100}{A_B q_A}, \quad (10.4)$$

где f — срок службы, лет; A_B — норма амортизации на полное восстановление данного вида техники, %; q_A — коэффициент, уточняющий норму амортизации с учетом конкретных условий эксплуатации машины.

Пример 10.3. При норме амортизации машины 14 % и поправочном коэффициенте 1,25 планируемый срок службы $f = \frac{100}{14 * 1,25} = 5,7$ года.

Фондоотдача рассчитывается как отношение стоимости конечной готовой продукции предприятия к стоимости активной части ОПФ или к стоимости единицы данного оборудования. Этот важный показатель фактически характеризует эффективность использования активной части основных фондов.

Показателю фондоотдачи при экономическом анализе уделяется серьезное внимание: именно он позволяет судить, как в масштабе страны, так и отдельного предприятия, о динамике эффективности внедрения новой техники и ее эксплуатации, он позволяет проводить сопоставительный анализ использования ОПФ по временным периодам, по аналогичным предприятиям, аналогичному оборудованию и т. п.

В наиболее общем виде показатель фондоотдачи отражает количество продукции (национального дохода), произведенной на 1 рубль основных (или основных и оборотных) производственных фондов.

Показатели воздействия на предметы труда

Ведущим показателем этой группы является материалоемкость единицы выпускаемой готовой продукции. Это стоимостной показатель, характеризующий удельный вес и динамику доли сырья, материалов, топлива и энергии в себестоимости единицы продукции. Он определяется отношением стоимости сырья, основных и вспомогательных материалов на выпуск продукции в отчетном периоде к себестоимости выпуска готовой продукции [см. гл. 9, формулу (9.4)].

Но поскольку в этом показателе синтезированы все виды расходуемых материальных ресурсов, а новая техника и технология дают экономию одного или нескольких из них, для определения влияния новой техники на расходуемые предметы труда применяют показатель удельного расхода конкретного вида ресурсов (сырья, материалов, топлива или энергии) на единицу продукции, производимой на новой машине и по новой технологии. Он определяется отношением общего количества (или общей стоимости) данного вида ресурсов M_i к объему выпущенной в отчетном периоде продукции Q :

$$r_i = \frac{M_i}{Q}. \quad (10.5)$$

Весьма важным в этой группе показателей, широко используемым в мировой практике, является, например, расход условного топлива на вырабатываемый 1 кВт/ч электроэнергии, энергоемкость единицы национального дохода и др.

Эти показатели определяются как в натуральном исчислении (в весовых или объемных единицах условного топлива на единицу продукции), так и в стоимостном. Например, по данным Госкомстата, в 1990 г. энергоемкость единицы национального дохода СССР была выше в 1,4–1,5 раза по сравнению с США и другими развитыми странами. Это было следствием применения в народном хозяйстве СССР устаревших технологий, в результате чего для создания единицы национального дохода требовалось на 40–50 % больше энергоносителей.

Экономия сырья и материалов при переходе на новую технику и технологию определяется следующим образом:

$$E_i = N_i Q - M_{\text{фi}}, \quad (10.6)$$

где E_i — экономия материалов 1-го вида; N_i — технологическая норма расхода 1-го вида материалов (сырья, топлива и т. п.) на единицу производимой продукции в соответствующих единицах измерения; Q — объем произведенной продукции за анализируемый период; $M_{\text{фi}}$ — фактическое использование данного вида материалов на производство данного вида продукции.

Разновидностью этого показателя является показатель снижения материалоемкости единицы конечной продукции:

$$e_i = \frac{M_{\phi i}}{N_i} \quad (10.7)$$

Техническая вооруженность труда (W) определяется отношением среднегодовой стоимости активной части ОПФ (основного производственного оборудования) Φ_a к среднегодовой численности рабочих L . Иногда этот коэффициент называют коэффициентом механовооруженности труда:

$$W = \frac{\bar{\Phi}_a}{L}, \quad (10.8)$$

Коэффициент механизации труда — это отношение количества рабочих, занятых на механизированных (автоматизированных) операциях, к общей численности рабочих.

Этот показатель также применим лишь при условии четкого разграничения операций на ручные и механизированные или автоматизированные. Кроме того, этот показатель иногда искажает картину динамики механизации труда на предприятии.

Пример 10.4. В 1990 г. число рабочих на предприятии, занятых механизированным и ручным трудом, соотносилось как 50:50. В 1991 г. за счет установки новых механизмов и автоматов число рабочих на механизированных и автоматизированных операциях уменьшилось до 40 чел, и, следовательно, общее число рабочих снизилось до 90 чел.

Коэффициент механизации труда, составлявший до внедрения машин-автоматов 50 %, в результате снизился до $40/90 \cdot 100 = 44$ %.

Очевидно, что произошло это за счет возрастания удельного веса работников, занятых на ручных операциях, из-за недостаточного внимания к механизации этих участков технологического процесса.

Дополнительными показателями в этой группе могут быть: удельный вес ручных работ, электровооруженность труда (потенциальная или фактическая).

Рост производительности труда как результат применения новой техники и технологии, *снижение трудоемкости* выпуска единицы конечной продукции. Эти показатели требуют расчета числа высвобождаемых работников или снижения затрат рабочего времени, связанных с введением данного технического новшества. Это бывает трудно сделать в связи с широким распространением в производстве «систем машин», где каждая отдельная машина, агрегат или прибор тесно увязаны с многими другими по всем техническим параметрам, и, следовательно, конечный результат производственного процесса зависит, в первую очередь, от заложенных в конструкцию «системы машин» жестких производственных параметров (скорости конвейера, скорости химической реакции, цикла температурной, световой, звуковой обработки и т. п.), поэтому расчет этих показателей ведется, как правило, не по отдельной машине или агрегату, а в целом — по технологической линии или по общим результатам работы предприятия.

3. Обобщающие показатели экономической эффективности новой техники и технологии

Виды показателей

Прежде всего необходимо четко различать понятия экономический эффект и экономическая эффективность новой техники и технологии.

Экономический эффект — это конечный результат применения технологического новшества, измеряемый абсолютными величинами. Ими могут быть прибыль, снижение материальных, трудовых затрат, рост объемов производства или качества продукции, выражаемого в цене, и т. п.

Экономическая эффективность — это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат, породивших этот эффект, т. е. сопоставляются либо размер полученной прибыли, либо снижение издержек (на уровне предприятия), либо прирост национального дохода или валового внутреннего продукта (на уровне страны) с капитальными вложениями на осуществление данного технического мероприятия.

Для расчета экономического эффекта или экономической эффективности могут использоваться два следующих показателя.

Срок окупаемости капитальных затрат на новую технику:

$$T = \frac{K_{\text{вн}}}{\Theta_{\text{н.т}}}, \quad (10.9)$$

где T — срок окупаемости капитальных затрат, лет; $K_{\text{вн}}$ — стоимость внедряемых машин, аппаратов, приборов, комплектующего оборудования, оснастки и т. п., руб.; $\Theta_{\text{н.т}}$ — годовой эффект от внедрения новой техники, руб.

Коэффициент эффективности затрат на новую технику (показатель, обратный сроку окупаемости):

$$E = \frac{\Theta_{\text{н.т}}}{K_{\text{вн}}} = \frac{1}{T}, \quad (10.10)$$

Последний показатель часто называют коэффициентом рентабельности капитальных вложений в новую технику.

Капитальные затраты при внедрении новой техники $K_{\text{вн}}$ складываются из: цены внедряемой машины Ц , комплектующих приспособлений, оснастки и инструментов И , расходов на транспортировку и установку машины C_T и суммы дополнительных оборотных средств (запасы сырья и материалов), связанных с внедрением машины $\text{OC}_{\text{доп}}$, т. е.

$$K_{\text{вн}} = \text{Ц} + \text{И} + \text{C}_T + \text{OC}_{\text{доп}}. \quad (10.11)$$

Если при внедрении новой машины происходит замена старой техники, то в случае продажи этой старой техники на металлолом или какой-либо другой фирме, полученная сумма Л вычитается из $K_{\text{вн}}$, уменьшая тем самым величину инвестиций. В случае, когда старая заменяемая машина не реализуется на сторону, не окупилась себя прибылью предприятия и не вос-

произвела свою первоначальную стоимость в амортизационном фонде, ее остаточная стоимость должна быть приплюсована к $K_{\text{вн}}$ и, таким образом, новая техника должна будет возместить предприятию потери, связанные с ее внедрением.

Пример 10.5. Остаточная стоимость заменяемого агрегата составляет 800 тыс. руб., он реализуется как металлолом по цене 200 тыс. руб. Следовательно, разница $800 - 200 = 600$ тыс. руб. должна быть включена в общую сумму капиталовложений, связанных с покупкой и внедрением нового агрегата.

Как правило, капитальные затраты на приобретение и внедрение новой техники окупаются дополнительной прибылью, получаемой от реализации товаров, вырабатываемых этой новой техникой, за счет роста их цены (при улучшении качества товаров), либо за счет снижения издержек производства (себестоимости) этих товаров, которое обеспечивает новая, более экономичная техника.

Таким образом, эффект может быть рассчитан:

1) как разница в цене на произведенный и реализованный товар¹:

$$\mathcal{E}_{\text{н.т}} = (\Pi_{\text{н}} - \Pi_{\text{с}}) Q, \quad (10.12)$$

где $\Pi_{\text{н}}$ — новая цена за единицу товара более высокого качества; $\Pi_{\text{с}}$ — старая цена за единицу товара; Q — объем реализации за год;

2) как разница в издержках производства:

$$\mathcal{E}_{\text{н.т}} = (C_{\text{ст}} - C_{\text{н}}) Q, \quad (10.13)$$

где $C_{\text{ст}}$, $C_{\text{н}}$ — себестоимость единицы товара до и после внедрения новой техники; Q — объем реализации за год.

Сопоставление $K_{\text{вн}}$ и $\mathcal{E}_{\text{н.т}}$ дает возможность рассчитать срок окупаемости новой техники и отдачу с каждого рубля средств, затраченных предприятием на новую машину.

Пример 10.6. При капитальных затратах на новую технику 10 млн. руб. и годовом эффекте от этой техники в 2 млн. руб. срок окупаемости $T = 10/2 = 5$ лет, а эффективность, отдача этих вложений соответственно $E = 2/10 = 0.2$ руб./руб., или 20 коп, с каждого рубля вложений в новую технику.

Сравнительная эффективность вариантов

В хозяйственной практике предприятий и фирм могут встретиться ситуации, когда имеется возможность выбора новой техники из нескольких предлагаемых на рынке вариантов аналогичных машин, различающихся по мощности, по цене и по себестоимости производимой на них продукции.

В этих случаях практика предлагает метод сравнения вариантов не по срокам окупаемости (они могут оказаться одинаковыми), а по *приведенным затратам*:

$$C + E_{\text{н}} K_{\text{вн}} \quad (\text{min}), \quad (10.14)$$

где C — себестоимость годового выпуска продукции; $K_{\text{вн}}$ — капитальные вложения на внедрение новой техники; $E_{\text{н}}$ — нормативный коэффициент эффективности (минимально допустимая отдача с каждого рубля вложений

¹ Цены лучше брать постоянные, т. е. учитывать инфляцию путем использования индекса цен (см. гл. 14, 17).

в новую технику). Такой нормативный коэффициент экономической эффективности применяется в ряде стран при государственном, бюджетном финансировании внедрения технических и технологических новшеств.

В бывшем СССР нормативный коэффициент эффективности новой техники был установлен для ряда отраслей в диапазоне от 0,1 до 0,5, а средний для народного хозяйства 0,15, что предполагало максимально допустимые сроки окупаемости от 10 до 2, а в среднем около 6 лет.

В условиях рыночной экономики роль нормативного коэффициента может играть ставка дисконта (см. гл. 9).

Пример 10.7. Предприятие имеет возможность выбрать агрегат из трех предложенных вариантов, каждый из которых обеспечивает выпуск запланированного годового объема продукции. Варианты различаются себестоимостью годового выпуска и капитальными вложениями.

Вариант	Капиталовложения на внедрение агрегата, $K_{вн}$, млн. руб.	Себестоимость годового выпуска продукции, С, млн. руб.	Приведенные затраты, млн. руб.
I	40	7,0	$7,0+0,15*40=13,00$
II	45	6,1	$6,1+0,15*45=12,85$
III	50	5,2	$5,2+0,15*50=12,70$

Исходя из минимально допустимой отдачи с каждого рубля инвестиций в размере 15 коп. (0,15 рубля), предприятие предпочтет вариант III как вариант с минимальными приведенными затратами.

При анализе эффективности новой техники необходимо сопоставлять возможности новой техники и цены на нее. В таких странах, как Россия, т. е. испытывающих дефицит в новой технике, и при наличии предприятий-монополистов, ее производящих, или при импортировании новой техники часто бывают случаи, когда прирост единичной мощности машины на 10—15—20 % сопровождается увеличением ее стоимости (в неизменных ценах) на 100—200 %, и более, что резко снижает эффективность технического прогресса.

Вот почему при сбыте новой техники всегда необходим точный экономический расчет предельно допустимого уровня цены, по которой потребитель согласится купить эту новую технику. Ведь потребитель согласится купить ее, лишь когда она обеспечит ему либо снижение издержек производства на единицу выпускаемой конечной продукции, либо более высокое качество производимого товара, гарантирующее его продажу по более высокой цене и получение дополнительной прибыли.

Выводы

1. Научно-технический прогресс — это ведущий фактор развития общественного производства, имеющий две формы: эволюционную и революционную.

2. Комплексным показателем, характеризующим уровень научно-технического развития страны и потенциальные возможности ее научно-технического прогресса, является научно-технический потенциал, включающий материально-техническую базу научных исследований; кадры науки; фонд открытий, изобретений, образцов и организационно-управленческую структуру научной сферы.

3. Свойствами, присущими новой технике, являются:
 - многофункциональность машины;
 - оснащение электроникой, дающее возможность саморегулирования и выполнения сложного цикла операций;
 - многократный рост единичной мощности и производительности;
 - новый характер воздействия на предмет труда;
 - более высокая экономичность.
4. Оценка прогрессивности и эффективности новой техники производится по трем основным направлениям:
 - по воздействию на орудия труда;
 - по воздействию на предмет труда;
 - по воздействию на труд работника.
5. Сводными показателями эффективности новой техники служат срок окупаемости новой техники и коэффициент эффективности затрат на новую технику; при сравнении вариантов может применяться показатель приведенных затрат.

Термины и понятия

Научно-технический прогресс
Научно-технический потенциал
Наукоемкие отрасли
Новая техника
Обновление и выбытие техники
Коэффициент механизации производства
Коэффициент износа техники
Средний возраст машин и оборудования
Фондоотдача
Материалоемкость
Техническая вооруженность труда
Коэффициент механизации труда
Экономический эффект
Экономическая эффективность
Срок окупаемости техники

Вопросы для самопроверки

1. В чем состоит противоречивость нынешнего этапа НТП? Какая техника необходима национальному хозяйству?
2. Что такое новая техника и технология? На какие категории она делится при анализе?
3. Что такое научно-технический потенциал страны? Какова его роль в развитии НТП?
4. Каковы основные показатели роли науки в развитии экономики страны? Показатели темпов и состояния НТП в стране?
5. Почему показатели НТП должны анализироваться не раздельно, а в тесной взаимосвязи?
6. Каковы обобщающие показатели экономической эффективности новой техники?
7. Какова роль научно-технического прогресса в экономическом росте страны?

Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА

Проблемы, интересующие экономическую науку, можно изучать на разных уровнях: во-первых, на уровне отдельных хозяйственных единиц, таких как фирмы, домашние хозяйства, отрасли и отдельные рынки, и, во-вторых, в масштабе всего народного хозяйства и его составляющих с использованием агрегированных величин (например, показателей совокупного спроса и совокупного предложения, сводных таблиц и графиков). Раздел науки о хозяйстве как целом, о проблемах экономического роста и занятости, о возможностях и противоречиях экономического механизма, о функциях государства и экономической политике называется *макрэкономикой*. Она рассматривает размеры и структуру общественного продукта, эффективность экономики в целом.

Между микро- и макроанализом нет непреодолимой границы. Обе сферы человеческой деятельности — на уровне предприятия (отрасли) и в масштабах страны, обе части экономической науки тесно взаимосвязаны. Но разделение уровней, даже если оно в известной степени условно, полезно в методическом плане и отражает реально существующие различия. Интересы отдельного индивидуума, одной фирмы, одной отрасли, отдельного рынка и интересы общества не равнозначны.

Глава 11. Система

национальных счетов и ее показатели

Для анализа экономических событий, сложных хозяйственных взаимосвязей необходима система надежных, взаимодополняющих показателей. От степени достоверности и оперативности информационных потоков зависит и качество управления. Между тем поставляющая информацию статистика не всегда способна успешно решить возлагаемые на нее задачи, оправдать запросы и надежды экономистов, политиков и бизнесменов.

1. Понятие Системы национальных счетов

Статистика в СССР

Службе статистики бывшего СССР был присущ ряд слабостей и недостатков. В СССР на протяжении 70 лет рассчитывался баланс народного хозяйства (БНХ). В его основе лежала концепция А. Смита и К. Маркса о трудовой теории стоимости и о сфере материального производства, в рамках которой создавался национальный доход.

Кроме того, БНХ был разработан в СССР для описания и анализа экономики, основанной на принципах централизованного планирования и распределения материальных ресурсов.

В БНХ не получили должного развития система внешнеэкономических связей (только экспорт и импорт товаров) и значительная часть сферы услуг. Практически отсутствовала нормальная информация о финансах и денежном обращении, охватывающая финансы государства, финансы предприятий, финансы населения и денежно-кредитную систему.

Статистические сводки и отчеты, которыми пользовались хозяйственники и ученые, директора и министры, нередко рисовали неадекватную, искаженную картину. Для примера: сбор зерна исчислялся в бункерном весе, что почти на 10 % превышало фактический; объемы выпуска обуви завышались — по сравнению с данными зарубежной статистики — примерно на 20 % (в общий показатель включалась обувь из резины и полимерных материалов, а эту часть продукции зарубежная статистика обувью не считает); производство консервов в СССР учитывалось по количеству условных банок, а не общепринятому показателю — в метрических тоннах.

Методика, применявшаяся статистической службой СССР, отличалась от общепринятой, международной: а) в основу была положена схема воспроизводства совокупного общественного продукта (валового общественного продукта), которая содержала оценку продукции материального производства, но игнорировала основную часть сферы услуг; б) эта схема содержала повторный счет (исходная и промежуточная продукция учитывались в одном показателе по несколько раз — в отраслях как добывающей, так и перерабатывающей промышленности, что искажало реальные итоги хозяйственной деятельности); в) эта схема имела недостаточно развитую систему показателей, особенно в области финансов.

Чтобы привести статистическую отчетность и информацию в соответствие с международной практикой и возросшими потребностями хозяйственного управления, необходимо было перейти на общепринятую в мире схему, именуемую *Системой национальных счетов* (СНС).

Принципы Системы национальных счетов

Это система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне. На ее основе разрабатываются экономические модели и прогнозы, например, в области налогообложения, кредитования, темпов экономического роста, дефицита госбюджета, регулирования инфляции и т. д. СНС охватывает абсолютно все технические операции, происходящие в экономике, и все ресурсы, которыми располагает страна. Назовем главные принципы, лежащие в основе СНС.

По-иному, чем в практике бывшего СССР, СНС определяет границы сферы производства валового продукта и национального дохода. СНС исходит из того, что валовой продукт и национальный доход страны производятся как в сфере материального производства, так и в сфере услуг, т. е. в сферу производства включается деятельность:

- а) компаний и предприятий, производящих товары и услуги;
- б) частных некорпорированных предприятий;
- в) подсобных хозяйств;
- г) лиц свободных профессий (адвокатов, артистов, журналистов и др.);
- д) работников сферы управления;
- е) финансово-коммерческих организаций;

- ж) некоммерческих организаций (клубов, обществ, ассоциаций);
- з) армии;
- и) наемной прислуги;
- к) владельцев жилья, сдаваемого в аренду.

Практически не учитываются лишь нелегальные виды деятельности (наркобизнес, проституция) и ведение личного домашнего хозяйства.

Другой важный принцип, лежащий в основе СНС, состоит в признании того, что в создании стоимости товаров и услуг наряду и наравне с трудом принимают участие земля, капитал и предпринимательская деятельность, т. е. факторы производства. Создаваемая прибыль рассматривается не как результат только труда, а как результат совокупного использования этих факторов.

Ход и результаты экономических процессов отражаются в показателях СНС с учетом взаимодействия различных сфер и форм хозяйственной деятельности, включая подробную информацию в области внешнеэкономических связей.

Схема Системы национальных счетов

Система национальных счетов дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, включая информацию по стандартному набору (для всех секторов экономики) счетов, в которых и регистрируются операции, относящиеся к основным фазам экономического процесса.

Такими фазами являются:

- 1) производство и образование доходов;
- 2) распределение и перераспределение доходов;
- 3) образование «располагаемого дохода» и его использование на потребление и накопление;
- 4) формирование источников финансирования капитальных затрат;
- 5) инвестиции;
- 6) приобретение финансовых активов и принятие финансовых обязательств;
- 7) изменения в активах, не связанные с нормальными экономическим процессом (в результате стихийных бедствий, катастроф, войн);
- 8) формирование активов и пассивов.

Данные счетов обобщаются и анализируются по секторам.

Секторы экономики — это однородные институциональные единицы, группирующиеся по признаку выполняемых ими функций. Основными секторами экономики по СНС являются:

1. Нефинансовые корпоративные и квазикорпоративные предприятия, занятые производством товаров и услуг, реализуемых на рынке;
2. Финансовые учреждения и корпорации;
3. Органы государственного управления;
4. Частные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
5. Домашние хозяйства (как потребители и как предприниматели);
6. Остальной мир (включая внешнеэкономические связи).

Взаимосвязи между секторами охватывают абсолютно все типы операций с товарами, услугами, доходами, финансами. В конечном итоге вся информация агрегируется для национального хозяйства в целом.

Система национальных счетов постоянно совершенствуется: в 1993 г. ООН утвердила новую стандартную СНС, которая сменил прежнюю, введенную в 1968 г. Новая СНС несколько видоизменяет наименования секторов экономики, стандартных счетов и основных макроэкономических показателей.

В целях приведения российской статистической отчетности и методов экономического анализа в соответствие с мировой практикой с 1988 г. начато внедрение в российскую практику СНС, что потребовало проведения огромной работы по пересчету основных макроэкономических показателей развития нашей страны и существенно изменило картину структуры национального хозяйства, динамики и темпов его развития.

2. Основные макроэкономические показатели

Наиболее широко применяются в экономическом анализе два важнейших показателя: валовой продукт и национальный доход.

Валовой продукт

Центральным показателем Системы национальных счетов является *валовой внутренний продукт* (ВВП). Второй ее макроэкономический показатель — *валовой национальный продукт* (ВНП). Оба они отражают результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства — материального производства и услуг; оба определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год (квартал, месяц). Подсчитываются эти показатели как в текущих (действующих) ценах, так и в постоянных (ценах какого-либо базового года).

Разница между ВНП и ВВП состоит в следующем:

ВВП подсчитывается по так называемому территориальному признаку. Это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг, независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

ВНП — это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в обеих сферах национальной экономики независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).

Таким образом, ВНП отличается от ВВП на сумму так называемых факторных доходов¹ от использования ресурсов данной страны за рубежом (переведенная в страну прибыль от вложенного за рубежом капитала, имеющейся там собственности, заработная плата граждан, работающих за рубежом) за минусом аналогичных вывезенных из страны доходов иностранцев.

Обычно, чтобы рассчитать ВНП, к показателю ВВП добавляют разность между прибылями и доходами, полученными предприятиями и физическими лицами данной страны за рубежом, с одной стороны, и прибылями

¹ К факторным доходам относятся: доход наемных работников, рентный доход, ссудный процент, прибыль корпораций.

и доходами, полученными иностранными инвесторами и иностранными работниками в данной стране, — с другой.

Эта разность весьма невелика — для ведущих стран Запада не более $\pm 1\%$ от ВВП.

В нашей стране переход к новым показателям ВВП и ВВП начал осуществляться с 1988 г. Этот переход ведется путем пересчета валового общественного продукта (ВОП) и национального дохода (НД), представляющих собой соответственно суммы валовой продукции и чистой продукции отраслей материального производства.

Показатель ВОП являлся основным в советской экономической статистике и представлял собой совокупную стоимость всего объема произведенных товаров и услуг в сфере материального производства с включением в нее затрат на сырье, материалы, топливо и др., т. е. не был свободен от повторного счета. Показатель национального дохода рассчитывался в СССР тоже только на базе материального производства.

Коренные различия в методологии подсчета этих показателей от показателей СНС, естественно, приводят к тому, что пересчитанные ВОП и НД бывшего СССР и России могут лишь приблизительно характеризовать ВВП и ВВП СССР и России.

Исключение повторного счета

Главное требование при расчете показателей ВВП и ВВП — это чтобы все товары и услуги, произведенные за год, учитывались только один раз, т. е. чтобы при расчете учитывалась только конечная продукция и не учитывались промежуточные продукты, которые могут покупаться и перепродаваться много раз.

Конечная продукция — это товары и услуги, которые покупаются потребителями для конечного использования, а не для перепродажи. *Промежуточная продукция* — это товары и услуги, которые проходят дальнейшую переработку или перепродаются несколько раз, прежде чем попасть к конечному потребителю.

Если суммировать произведенные в стране товары и услуги во всех отраслях экономики, то неизбежен многократный повторный счет, существенно искажающий реальный объем произведенного валового продукта.

Например, зерно, выращенное в сельском хозяйстве, прежде чем превратиться в конечный продукт — хлеб, проходит четыре стадии обработки: 1) сбор, обмолот и сортировка зерна в сельском хозяйстве; 2) очистка, сушка и хранение на элеваторах; 3) размел зерна на мельницах; 4) выпечка хлеба на хлебозаводах. Если, предположим, цена зерна, произведенного в сельском хозяйстве, составляет n единиц, то при его обработке и переработке на трех последующих стадиях эта цена еще трижды включается в издержки производства на элеваторе, мельнице и хлебозаводе и, в конечном итоге, четырежды суммируется при расчете объема продукции по всем отраслям. Однако реальная стоимость, создаваемая на каждой стадии обработки зерна и охватывающая стоимость производства и доход, предстает лишь в виде заработной платы, амортизации и прибыли этого конкретного предприятия.

Следовательно, для исключения многократного повторного счета ВВП и ВВП должны выступать как стоимость конечных товаров и услуг и включать в себя только стоимость, создаваемую (добавляемую) на каждой промежуточной стадии обработки.

Добавленная стоимость

Так возникает понятие добавленной стоимости. *Добавленная стоимость* (ДС) — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т. е. заработную плату, прибыль и амортизацию конкретного предприятия.

Поэтому стоимость потребленных сырья и материалов, которые приобрелись у поставщиков и в создании которых предприятие не принимало участия, в добавленную стоимость произведенного данным предприятием продукта не включаются.

Иначе говоря, ДС — это валовая продукция предприятия (или рыночная цена выпущенной продукции) за минусом текущих материальных издержек, но с включением в нее отчислений на амортизацию (так как основные фонды предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции). В советской практике этот показатель носил название условно-чистой продукции.

Эти величины добавленной стоимости при суммировании их по всем отраслям и производствам и дают итоговые показатели ВВП и ВВП, свободные от повторного счета. В СНС в состав добавленной стоимости включаются: амортизация, заработная плата, прибыли корпораций и некorporированных предприятий, полученная ими рента, процент на ссудный капитал, а также косвенные налоги на бизнес.

3. Методы подсчета валового продукта

Таким образом, с помощью показателей валового продукта делается попытка измерить объем годового (квартального, месячного) выпуска товаров и услуг в экономике.

Эта общая, сводная величина валового продукта нас интересует, во-первых, с точки зрения того, из чего она складывается, и, во-вторых, на что она расходуется, т. е. если ВВП России в 1992 г. составил 15 трлн руб., то что он включает и на что израсходована эта сумма.

Следовательно, ВВП или ВВП может быть определен одним из трех методов, путем суммирования:

- добавленной стоимости по всем отраслям национальной экономики (ВВП по производству или по отраслям);
- всех расходов на покупку общего объема произведенной в данном году продукции (ВВП по расходам);
- всех доходов, полученных в стране от производства продукции данного года (ВВП по доходам);

Расчет ВВП по отраслям

Анализ показателя ВВП при методике расчета первым методом (по отраслям) позволяет выявить соотношение и роль отдельных отраслей в создании ВВП.

Например, в 1990 г. валовой внутренний продукт России по отраслям составлял, млрд. руб. (%):

Промышленность.....	228	(35,5)
Сельское и лесное хозяйство.....	100	(15,6)
Строительство.....	57	(8,9)
Транспорт и связь.....	43	(6,6)
Другие отрасли сферы материального производства.....	35	(5,5)
Отрасли сферы услуг	163	(25,4)
Прочие отрасли	16	(2,5)
<hr/>		
Всего	642	(100)

Сопоставление ВВП по производству за ряд лет позволяет выявить изменение его структуры и динамику развития отдельных отраслей национальной экономики, свидетельствует о характере осуществляемой в стране экономической и особенно структурной политики.

Сопоставление данного показателя и его структуры с аналогичным показателем других стран довольно широко распространено, однако следует помнить, что оперирование с относительными величинами (удельными весами отдельных отраслей в производстве ВВП) при сравнении всегда требует специальных пояснений.

Так, структура ВВП СССР и США в 1989 г. была следующей (%):

	СССР	США
Промышленность.....	32	21
Сельское хозяйство.....	18	2
Строительство.....	10	5
Сфера услуг.....	40	72
В том числе:		
торговля.....	12	16
транспорт и связь.....	6	9
другие услуги.....	22	47
<hr/>		
ВВП.....	100	100

Наглядно виден высокий удельный вес сферы услуг в США в создании ВВП по сравнению с СССР, однако при этом более низкий удельный вес промышленности в создании ВВП США отнюдь не свидетельствует о том, что уровень индустриального развития страны ниже. Такой вывод — результат чисто «технического» сопоставления относительных величин.

Расчет ВВП по расходам

В соответствии со вторым методом расчета ВВП, по использованию (по расходам), он включает следующие статьи:

1. Конечные потребительские расходы. Это товары повседневного спроса, предметы потребления длительного пользования, расходы на услуги и др.;

2. Конечные расходы органов государственного управления. Это государственные расходы на покупку продукции предприятий и покупку ресурсов для нужд государства. Выражается это в сумме затрат государства на

выплату заработной платы государственным служащим, на закупку товаров и услуг;

3. Валовые капиталовложения, валовые накопления и изменение запасов материальных оборотных средств. Сюда входят: а) валовые капиталовложения в основные фонды, т. е. покупку машин и оборудования, в строительство; б) прирост (уменьшение) запасов материальных оборотных средств, т. е. изменение запасов сырья, материалов, топлива и путовой продукции;

4. Сальдо экспорта и импорта (часть создаваемого ВВП направляется на экспорт, и, с другой стороны, часть средств страны расходуется на товары и услуги, которые импортируются из-за рубежа).

Эта последняя статья часто не выделяется отдельно, если входит составной частью в предыдущие статьи ВВП.

Например, ВВП России по использованию в 1990 г. составлял, млрд. руб. (%):

Конечное потребление населения	295	(46)
Государственное потребление	140	(22)
Валовое накопление	207	(32)
В том числе:		
валовые капиталовложения *1	195	
изменения в запасах материальных оборотных средств	12	
<hr/>		
Всего	642	(100)

*1 Валовые капиталовложения состоят из так называемых чистых капиталовложений и амортизационных отчислений, предназначенных на реновацию, т. е. на полное восстановление основных фондов.

Расчет ВВП по доходам

В соответствии с третьим методом расчета ВВП (по доходам) статистика получает ответ на вопрос: в качестве чего созданный за год валовой продукт поступает в домашние хозяйства и владельцам экономических ресурсов?

Поэтому ВВП/ВНП при расчете по такому методу включает следующие статьи:

1. Заработная плата наемных работников;
2. Прибыль фирм и корпораций;
3. Доходы некorporированных предприятий, находящихся в индивидуальной или семейной собственности, и доходы самостоятельных работников: художников, писателей, адвокатов и других работников, работающих не по найму;
4. Рентные платежи, т. е. доходы, получаемые владельцами собственности: земли, другого недвижимого имущества и т. д.;
5. Процент на ссудный капитал, т. е. выплаты поставщикам денежного (ссудного) капитала, использованного при производстве ВВП;
6. Амортизационные отчисления. Фактически это распределение части ВВП, не связанное прямо с выплатой доходов. Это отчисления на «потребление капитала», т. е. на создание денежного фонда, возмещающего износ основных фондов, участвующих в создании ВВП.

В практике рыночного хозяйства в состав ВВП, подсчитанного по доходам, включаются также косвенные налоги, т. е. налоги на добавленную

стоимость, с продажи, акцизы, таможенные пошлины и др. Это как бы незаработанный доход, который получает государство путем увеличения цен для своего содержания. Из ВВП вычитаются государственные субсидии.

Легко убедиться, что ВВП, подсчитанный поданному методу, представляет собой совокупность доходов, полученных от экономических ресурсов, использованных в процессе производства общественного продукта в течение года (квартала, месяца).

Естественно, что ВВП/ВНП, подсчитанные по доходам и по расходам (по использованию), должны быть равны, т. е. использование ВВП/ВНП является одновременно доходами лиц, располагающих теми или иными факторами производства.

Чего не охватывает ВВП/ВНП

Следует отметить, что, несмотря на то, что ВВП рассчитывается с охватом обеих сфер — материального и нематериального производства, в этот показатель не попадают многие операции и услуги, которые трудно или невозможно учесть:

- работа домохозяек в своем домашнем хозяйстве;
- работа ученых «на себя», не воплощенная в виде готовой продукции: книг, образцов и т. д.;
- бартерный обмен;
- доходы теневого бизнеса;
- оплата в виде чаевых и т. п.

При всех методах подсчета ВВП в него не включаются так называемые непроизводственные сделки, в частности трансфертные платежи. Объем этих платежей, как правило, достаточно велик, но они представляют собой просто перераспределение созданного ВВП.

К числу трансфертных платежей относятся:

- государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, пособия по безработице, стипендии, пенсии; выплаты процентов по государственному долгу и т. п.);
- частные трансфертные платежи (разовые выплаты из частных фондов, стипендии частных лиц и организаций и т. п.).

Не включаются в состав ВВП и чисто финансовые операции (например, купля-продажа ценных бумаг), так как они не увеличивают текущее производство.

Чистый национальный продукт

Как измеритель валового годового объема производства ВВП/ВНП имеет один важный недостаток: он завышает объем производства на стоимость годовых амортизационных отчислений и на сумму косвенных налогов.

Нас интересует прежде всего величина, которую производство реально прибавило к благосостоянию общества, а суммы амортизационных отчислений, накапливаемых в специальных фондах, благосостояние общества не повышают.

Вследствие этого, уменьшив величину ВВП/ВНП на сумму амортизационных отчислений, начисленных за год, можно получить еще одет макроэкономический показатель — *чистый национальный продукт* (ЧНП).

С помощью этого показателя измеряется общий годовой объем производства товаров и услуг, который страна произвела и потребила во всех секторах своего национального хозяйства. Другими словами, ЧНП показывает размер дохода поставщиков экономических ресурсов за предоставленные им землю, рабочую силу, капитал, предпринимательские способности, с помощью которых создан этот ЧНП.

Единственным компонентом, не отражающим истинного вклада экономических ресурсов в ЧНП, являются косвенные налоги. Значит, чтобы определить показатель общего объема заработной платы, рентных платежей и прибыли, необходимо вычесть из ЧНП сумму косвенных налогов. Полученный показатель носит название национальный доход.

Национальный доход

Национальный доход — это вновь созданная за год стоимость, характеризующая, что прибавило производство данного года к благосостоянию общества. Поэтому при его подсчете, в отличие от ВВП, в него не включаются суммы амортизации, косвенных налогов, государственных субсидий.

Это чистый «заработанный доход» общества, этим и определяется важность НД как макроэкономического показателя и его широкое применение при сопоставительном анализе.

В практике различают произведенный и использованный НД. *Произведенный* НД — это весь объем вновь созданной стоимости товаров и услуг. *Использованный* НД — это произведенный НД за минусом потерь (от стихийных бедствий, ущерба при хранении и т. д.) и внешнеторгового сальдо.

В российской практике до сих пор применяется разбивка на два фонда:

фонд потребления — это часть НД, обеспечивающая удовлетворение материальных и культурных потребностей людей и потребностей общества в целом (на образование, оборону и т. д.);

фонд накопления — это часть НД, обеспечивающая развитие производства.

В СНС определяют обычно норму накопления и долю потребления, но в процентах от ВВП, а не от национального дохода.

Выводы

1. Система национальных счетов, которая принята в мировой практике и переход к которой осуществляется в экономическом анализе и статистике России, позволяет применять статистическую информацию для сопоставления и оценки макроэкономических показателей состояния страны.

2. Валовой внутренний продукт (ВВП) как основной показатель экономического состояния общества (ВНП — его модификация) представляет собой добавленную стоимость всех конечных продуктов и услуг, произведенных в течение года. Промежуточные продукты (их повторный счет) исключаются при подсчете ВВП/ВНП.

3. ВВП/ВНП по отраслям (по производству) исчисляется как сумма добавленной стоимости всех отраслей национальной экономики, в том числе сферы услуг.

4. ВВП/ВНП по расходам определяется как сумма конечных потребительских расходов на товары и услуги, государственных закупок товаров и услуг, валового накопления, сальдо экспорта и импорта.

5. ВВП/ВНП по доходам рассчитывается как сумма заработной платы наемных работников, прибыли фирм и корпораций, доходов некорпорированных предприятий, доходов самостоятельных работников, рентных платежей, процента и двух не связанных с доходами платежей: амортизации и косвенных налогов на бизнес.

6. Из ВВП/ВНП можно получить другие важные показатели: чистый национальный продукт (ЧНП) и национальный доход (НД). ЧНП представляет собой ВНП за вычетом амортизации; НД рассчитывается путем вычета из ЧНП косвенных налогов.

Термины и понятия

Система национальных счетов
Валовой общественный продукт
Валовой внутренний продукт
Валовой национальный продукт
Добавленная стоимость
Чистый национальный продукт
Национальный доход

Вопросы для самопроверки

1. Каковы отличия СНС от принятой ранее в СССР и в России статистической отчетности?
2. В чем отличия ВВП от ВНП?
3. Как рассчитываются ВВП по доходам, по расходам, по производству?
4. Как рассчитывается НД? Каковы его основные элементы?
5. Каковы принципы сопоставления стоимостных макроэкономических показателей?
6. Используя приведенные ниже условные данные СНС (млрд. ден. ед.), рассчитайте:
а) ВВП; б) НД.

Заработная плата наемных работников	200,0
Амортизация	15,0
Государственные закупки товаров и услуг	60,0
Чистые внутренние инвестиции	70,0
Личные потребительские расходы	250,0
Косвенные налоги на бизнес	18,0
Экспорт товаров и услуг	16,0
Импорт товаров и услуг	20,0
Доходы от собственности	100,0
Рентные платежи	31,0
Поступления процентов от вложенного капитала	10,0

Глава 12. Совокупный спрос и совокупное предложение

Задача макроэкономики состоит в том, чтобы выяснить, как функционирует экономическая система в целом. Макроэкономический анализ предполагает изучение массовых явлений и процессов, которые в своей совокупности отражают взаимосвязи, складывающиеся на рынке и вместе с тем воздействующие на все основные фазы и сферы производства.

Рассмотрение общих взаимосвязей и взаимозависимостей в рамках экономической системы как целого требует и соответствующего агрегирования экономических категорий.

Агрегирование показателей — предпосылка макроанализа

На реальном рынке встречаются не два контрагента — продавец и покупатель, а множество продавцов и покупателей, к примеру, продавцов рубашек и галстуков и тех, кто, располагая соответствующими денежными средствами, желает приобрести эти, а возможно, и другие товары. Цены, по которым предлагаются (реализуются) и покупаются рубашки и галстуки, как и любые иные товары, устанавливаются на основе многих, можно сказать массовых, а не единичных сделок. Объемы предложения и спроса на рынке товаров и услуг устанавливаются в соответствии с регулирующей ценой, а цена, в свою очередь, зависит от объемов спроса и предложения, от соотношения между ними.

В данном случае речь идет не об индивидуальном спросе и не об отдельном предложении одного конкретного товара, а о совокупных, агрегированных спросе и предложении в рамках национального рынка. Иными словами, конкретные товары — галстуки и рубашки, холодильники и телевизоры, коньяки и макароны — объединяются в совокупную массу товаров, выражаемую не в штуках, тоннах или метрах, а в стоимостном измерении в виде *совокупной цены*. А спрос выступает не как спрос отдельных покупателей или групп населения, а в виде совокупного платежеспособного спроса в масштабе национального хозяйства. Это, с одной стороны, совокупный спрос потребителей, предприятий и государства, исчисляемый обычно в масштабе года, с другой стороны, это предложение годового национального продукта, как правило, соответствующего объему годового производства, рассчитанному применительно к сложившемуся уровню цен.

Итак, *совокупный спрос* — это спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен. *Совокупное предложение* — это общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен. Совокупный спрос — спрос на потребительские и инвестиционные товары (и услуги). Совокупное предложение соответствует или, другими словами, равно валовому национальному продукту (ВНП).

Совокупный спрос и совокупное предложение могут быть измерены в текущих или неизменных ценах, изображены в виде модели (кривой, графика). Постоянное движение цен создает определенные трудности с описанием этих категорий, поэтому для измерения объема и динамики агреги-

рованных совокупностей используются индексы, при которых показатели спроса и предложения исчисляются по отношению к базовому или отчетному периоду.

Зависимость между совокупным спросом и уровнем цен — обратная, т. е. такая же, как между спросом на отдельный товар и его ценой. Зависимость между совокупным предложением и уровнем цен — прямая: с ростом цен растет и предложение. Подобная же зависимость существует между предложением отдельного товара и ценой на этот товар.

Взаимосвязь совокупного спроса и совокупного предложения

Однако при рассмотрении агрегированных показателей имеется и различие. Дело в том, что совокупный спрос и совокупное предложение — не просто механическая сумма индивидуальных величин (спроса и предложения), а качественно новая категория, знакомство с «поведением» которой позволяет вскрыть особенности и взаимосвязи национальной экономики в целом, уточнить и детализировать ее структуру, закономерности развития.

Обратимся к совокупному спросу. Вполне очевидно, что он растет вместе с ростом доходов, но растет не строго пропорционально росту доходов, поскольку с увеличением доходов не все они направляются на потребление, а частично откладываются на увеличение сбережений. Если продолжить наше рассуждение, то мы приходим к выводу, что предложение на определенном этапе начинает обгонять спрос. Часть предложения товаров и услуг, растущего вместе с ростом национального продукта, оказывается излишней по отношению к изменившемуся объему и структуре спроса. В этом случае производители не могут полностью реализовать производимую продукцию; увеличиваются запасы непроданных товаров. Предприниматели несут убытки. Они вынуждены либо снижать цены (этому нередко препятствуют высокие производственные издержки), либо сокращать производство.

Может возникнуть и иная ситуация, кстати, достаточно характерная на протяжении длительного времени для нашей страны. Ее отличает иное соотношение динамики агрегированных величин: не предложение опережает спрос, а, напротив, совокупный спрос обгоняет совокупное предложение. В этом случае взаимоотношения спроса и предложения в обществе основываются на модели централизованного регулирования, роль цены сведена до минимума. Отсутствует механизм обратной связи, механизм саморегулирования, который должен был бы своевременно подтягивать производство по объему и структуре к изменяющемуся спросу. Отсюда постоянное нарушение сбалансированности, растущий дефицит потребительских товаров, нехватка инвестиционных ресурсов.

Причина усугубляющегося несоответствия — в наличии различных видов монополии, ведомственных перегородок, бюрократических барьеров и посредников. В результате производство и предложение перестают реагировать на спрос. Постоянно производится недостаточное — по отношению к совокупному спросу — количество товаров и услуг. По мере углубления общественного разделения труда, усложнения экономических связей проблема соответствия между ростом доходов и — соответственно — спроса и

отстающим от него производством становится все более острой и трудно-разрешимой.

Обобщая сказанное, следует подчеркнуть, что описываемое обычно в учебных курсах «нормальное» взаимодействие между совокупным спросом и совокупным предложением носит несколько упрощенный, схематичный характер. Выделяя факторы, определяющие размеры и динамику совокупных спроса и предложения, мы получаем лишь самое общее представление о тенденциях и закономерностях их развития. Реальные сценарии, складывающиеся в рамках той или иной системы или конкретной страны, намного сложнее, многообразнее и противоречивее.

Когда в условиях развитого рыночного хозяйства возникает ситуация, при которой спрос несколько опережает предложение, то в действие тотчас вступает корректирующий механизм цен. Предложение подчиняется ценовым сигналам и следует за ростом цен. Это обычная реакция, позволяющая подтолкнуть совокупное предложение, если оно отстало или оторвалось от изменившихся потребностей спроса.

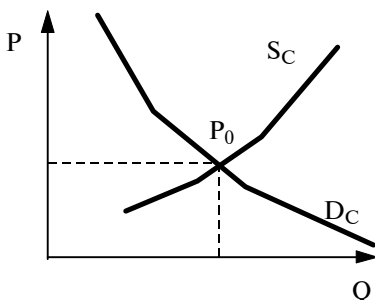


Рис. 12.1. Взаимодействие совокупных спроса D_c и предложения S_c

На графике (рис. 12.1) подобная или несколько иная ситуация, отображающая процесс согласования предложения и спроса, может быть изображена в виде двух кривых: по горизонтали откладывается количество произведенных товаров, по вертикали — уровень цен. Кривая предложения растет снизу вверх. Кривая спроса — сверху вниз. При росте цен растет предложение, снижается спрос. При движении цен в обратном направлении предложение сокращается, увеличивается спрос. В какой-то момент агрегированные спрос и предложение пересекаются в точке равновесия P_0 — равновесная цена совпадает с равновесным объемом производства.

Ценовые и неценовые факторы

Цена — регулирующий фактор — определяет точку встречи кривых совокупного спроса и совокупного предложения. Каждый продавец должен выходить на конкурентный рынок не со своей индивидуальной ценой, а с ценой, обусловливаемой взаимодействием спроса и предложения, рыночной. Эта цена в определенной степени стабильна; она имеет свойство восстанавливаться после конъюнктурных колебаний.

Но почему кривые встречаются именно в этой точке? Какие факторы влияют на формирование совокупного спроса и совокупного предложения?

Рыночная экономика стремится к равновесному уровню под воздействием собственных, прежде всего ценовых факторов. Определяющую роль играет закон спроса и предложения, суть которого в приспособлении производства и предложения по объему и структуре к общественным потребностям, проявляющимся в виде спроса. Это закон взаимодействия предложения и спроса с ценами; закон прямой (предложение) и обратной (спрос) связи основных рыночных параметров с движением цен.

Разумеется, предложение и спрос формируются — в реальной действительности — под воздействием как ценовых, так и неценовых факторов. Совокупный спрос зависит от денежных доходов населения и уровня цен. Снижение цен равнозначно увеличению доходов, напротив, повышение цен ведет к снижению доходов и падению покупательной способности. На размеры и структуру спроса влияют также система налогообложения, возможности и условия предоставления кредита, состояние денежного обращения. Совокупный спрос формируется и под воздействием демографических процессов, географических особенностей, национальных и исторических традиций, профессиональной структуры, имущественной дифференциации населения. Столь же многообразны факторы совокупного предложения при определяющей роли цен на сырье, топливо и комплектующие, от чего зависит уровень производственных издержек и степень прибыльности.

Функционирование рыночного механизма иногда сравнивают с взаимодействием и строгим сопряжением элементов часового или другого подобного механизма. Однако это сравнение весьма условно. Рыночный механизм действует успешно, когда нет резкого колебания цен, непредвиденного и опасного воздействия внешних факторов (политических потрясений, войн, кризисов). Глубокие и непредсказуемые скачки цен приводят в замешательство рыночную экономику. Не срабатывают привычные финансовые и правовые регуляторы. Рынок не желает возвращаться в равновесное состояние или приходит в норму далеко не сразу, со значительными издержками и потерями. Во всяком случае, существует немало различий между традиционной картиной, складывающейся на агрегированном рынке, командные высоты на котором занимают равновесные цены, и «нетипичной» ситуацией, порождаемой нетрадиционным поведением кривых совокупного спроса и совокупного предложения.

Три нетипичных варианта взаимодействия

Рассмотрим некоторые из нетипичных вариантов.

I. Не исключена ситуация, когда под влиянием внешних факторов движение цен приобретает резко падающий, обвальный характер по отношению к какой-то группе товаров, а это, в свою очередь, отражается на рыночной конъюнктуре в целом, ибо рынки взаимосвязаны, воздействуют друг на друга. Если на одном из товарных рынков цена утрачивает свою координирующую роль, оказывается неспособной согласовать спрос и предложение, то это состояние может передаваться «по цепочке» на смежные сегменты.

Как возникает начальный негативный импульс? Он может образоваться, к примеру, в результате необычно высокого урожая овощей, других сель-

скохозйственных культур. В итоге рынок оказывается перенасыщенным. На него выбрасываются все новые и новые партии сельскохозяйственных товаров. Цены постепенно снижаются. Но наступает момент, когда спрос достаточно насыщен. Поступление новых партий товаров нарастает, каждый производитель торопится реализовать свою продукцию, пока еще сохраняется относительно нормальный уровень рыночных цен. Однако даже, казалось бы, небольшой перевес предложения приводит к тому, что неожиданно цены равновесия (P_1 , P_2) резко обрываются и падают вниз (P_3). Чтобы поддержать падающие цены и окупить издержки, производители (и поставщики) уничтожают часть урожая: на графике (рис. 12.2) кривая предложения S_C пошла влево.

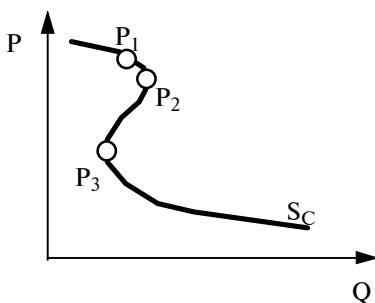


Рис. 12.2. Обвальное падение цен (рынок перенасыщен)

Но рынок в данном сегменте дезорганизован. Сброс части продукции не помогает удержанию цен. Некоторое сокращение поставок должно было бы поднять точку равновесия, а она продолжает падать вниз. Временная потеря координирующей функции цен на одном участке (сегменте) рынка вызывает напряжение на других, задержки с расчетами, непредвиденные ценовые колебания. Вместо относительно плавного, постепенного движения цен наблюдаются скачки, обвалы, нарушается устойчивость системы в целом или на ее отдельных, но существенных горизонтах.

II. Рассмотрим несколько иной вариант, связанный с катастрофическими скачками мировых цен на наиболее важные товары. Так произошло, в частности, в 70-х гг. в результате резкого повышения цен на нефть со стороны стран — членов ОПЕК, что произвело достаточно серьезное и продолжительное воздействие на экономику многих стран, в том числе на экономику США. За сравнительно короткий срок цены на нефть выросли в три-четыре раза. Это вызвало цепную реакцию во всей структуре мировых цен, вздорожание импорта, ухудшение платежных балансов, обострение конкурентной борьбы. Усилилась инфляция, снизилась покупательная способность (совокупный спрос) населения.

Никакие равновесные цены оказались не в состоянии успокоить взбунтовавшуюся экономику. Своеобразный парадокс в том, что именно цены вызвали резкие колебания совокупного спроса, создали предпосылки для структурных перемен в производстве и, следовательно, в совокупном предложении, в его структуре, но в создавшейся ситуации привести основные параметры рыночной экономики в норму ценовому механизму оказалось не под силу. В нестандартной ситуации потребовались нестандартные госу-

дарственные меры регулирования. Чтобы преодолеть негативные последствия «нефтяного шока», потребовалось срочно корректировать или разработать новую экономическую политику.

III. Следует иметь в виду, что рыночные сигналы не всегда правильно ориентируют в отношении совокупного спроса. Как отмечает венгерский автор Б. Хамори, если по каким-то причинам цены повышаются, то рынок может ввести в действие механизмы накопления и спекуляции, которые вновь и вновь вызывают повышение цен. Отсюда производители и поставщики могут прийти к выводу о наличии более обширного спроса, чем в действительности. Чем сложнее хозяйство, тем в большем количестве звеньев экономической цепочки отражается спекулятивный эффект и тем позже предприятия обнаруживают, что натолкнулись на рамки спроса. Возможность использования кредитов на товары и капиталовложения еще больше увеличивает этот эффект¹.

Парадокс взаимодействия макроспроса и макропредложения

Рассмотрим, наконец, еще одну ситуацию, возникшую в процессе либерализации и реформирования экономики России. Специфика положения на российском рынке заключается в том, что после отпуска цен и ослабления механизма государственного регулирования одновременно развернулись процессы как падения совокупного спроса (исчезновение сбережений, структурные сдвиги в потреблении), так и сокращения производства, в том числе производства и предложения потребительских товаров.

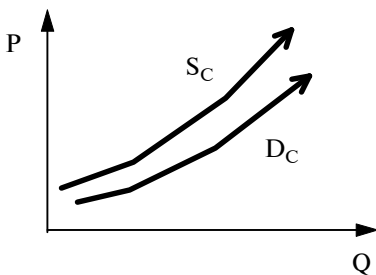


Рис. 12.3. Парадокс взаимодействия совокупных спроса и предложения

В результате мы столкнулись с непривычной с точки зрения макротехники картиной. Анализируя ситуацию, экономисты обратили внимание на своего рода парадокс макроанализа². Его суть в том, что вместо привычной картины, когда под воздействием роста цен спрос сокращается, а предложение растет, складывается совсем иная: кривые совокупного спроса и совокупного предложения ведут себя однозначно, двигаются в одном направлении. На графике это выглядит таким образом, что кривые спроса и предложения между собой не пересекаются (рис. 12.3)³. Количество наличных денег у населения растет: с января 1992 г. по январь 1994 г. оно увеличи-

¹ См.: Хамори Б. Теория социалистического хозяйства. Новосибирск, 1991. С. 278.

² См.: Абалкин Л. На перепутье. М., 1993. С. 130—134.

³ Кривые совокупного спроса и совокупного предложения построены на основе текущих цен. При использовании неизменных (сопоставимых) цен кривые спроса и предложения будут «двигаться» справа налево и снизу вверх, т. е. в обратном направлении.

лось в десятки раз, расширяются товарные запасы, а производители вынуждены сокращать выпуск продукции из-за трудностей сбыта. Снижается спрос на потребительские товары, в том числе на многие виды продовольствия, на промышленные товары народного потребления, включая одежду, ткани, обувь — продукцию легкой промышленности.

Чем объясняется создавшееся положение? Общей обстановкой в «рыночной» экономике, которая далеко еще не стала рыночной. Отсутствует конкурентная среда, не работает рыночная инфраструктура, сохраняется монополизм поставщиков, производителей, посредников, нарушены привычные хозяйственные связи, среди участников хозяйственных отношений доминирует психология инфляционных ожиданий. Сложилась инфляционная модель потребительского спроса, ограничивается потребление ценных продуктов питания и многих предметов личного обихода; вместе с тем приобретаются вещи, чтобы спасти обесценивающиеся деньги. Требуется определенное время и кардинальные перемены в хозяйственной ситуации, чтобы свободные цены побуждали производство к расширению и совершенствованию.

В условиях финансовой нестабильности и продолжающейся инфляции равновесие нарушено, связь между спросом и предложением разорвана. Более обстоятельно проблема равновесия, существо и взаимосвязь общего и частичного равновесия и другие вопросы, конкретизирующие различные стороны этой проблемы, рассматриваются в гл. 22.

Выводы

1. Для анализа экономической деятельности в масштабе национального хозяйства и выработки действенных рычагов и методов регулирования необходимо опираться на агрегированные показатели (параметры) рыночной экономики — совокупный спрос и совокупное предложение. Структура и динамика совокупного спроса и совокупного предложения определяются законом прямой (предложение) и обратной (спрос) связи с движением цен, законом рыночного равновесия.

2. Основная модель совокупного спроса и совокупного предложения представляет лишь общую схему их взаимодействия. Она помогает понять и изучить конкретные ситуации на рынке товаров и услуг, складывающиеся как под воздействием определяющих — ценовых, так и иных, неценовых факторов.

3. Воздействие внешних сил на экономические процессы способно оказать существенное влияние на регулируемую функцию равновесных цен, нарушить работу ценового механизма, снизить результативность экономических мероприятий государства.

4. В условиях перехода экономики к системе рыночного регулирования может сложиться картина парадоксального поведения кривых макроспроса и макропредложения, которые, в отличие от классической модели, начинают двигаться не в различных, а в одном направлении. Кривые не пересекаются в равновесной точке, цена равновесия практически отсутствует. Отсюда необходимость проведения комплекса мер, последовательной реализации программы выхода из кризисной ситуации, всемерного стимулирования потребительского спроса и экономического роста.

Термины и понятия

Агрегирование
Совокупный спрос
Совокупное предложение
Закон спроса и предложения
Равновесный уровень цен

Вопросы для самопроверки

1. Какие неценовые факторы оказывают в настоящее время наиболее существенное влияние на совокупный спрос и совокупное предложение в российской экономике?
2. Возможна ли ситуация, при которой совокупные расходы населения будут превышать их доходы? Если в 1992 г. все доходы населения нашей страны составили 7696 млрд. руб., а все расходы 6834 млрд. руб., как это могло отразиться на объеме наличных денег у населения? На совокупном спросе?
3. Какое влияние на совокупный спрос и совокупное предложение окажут следующие факторы:
 - отпуск цен на нефть;
 - сокращение экспорта нефти вследствие падения производства;
 - снижение мировых цен на жидкое топливо и цветные металлы;
 - изменение структуры потребительского спроса: увеличение доли продовольственных товаров, сокращение удельного веса промышленных товаров;
 - изменение курса рубля по отношению к доллару?
4. В каких случаях совокупный спрос может превышать совокупное предложение?
5. Если ВВП увеличился на 4 %, а совокупный доход на 2 %, к каким последствиям это должно привести? Что произойдет, если, напротив, ВВП вырастет на 2 %, а совокупный доход на 4 %?
6. Какими причинами объясняется парадокс макроэкономики: кривые совокупного спроса и совокупного предложения на начальном этапе экономической реформы двигаются в одном направлении и не могут пересечься в равновесной точке?

Глава 13. Экономический рост и структурные изменения

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом самого пристального внимания экономистов и политиков. От того, какие процессы происходят в динамике развития, какие при этом происходят структурные изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах.

1. Экономический рост и развитие

Сущность и показатели экономического развития

Экономическое развитие общества — это эволюция его производительных сил и производственных отношений, обычно идущая на базе расширенного воспроизводства. Показатели динамики экономического развития многочисленны, не всегда поддаются количественной оценке и могут быть сведены примерно в такие группы:

— показатели экономического роста (ВВП/ВНП, отдельных отраслей, товаров и услуг);

— показатели развития и качества жизни (весьма многочисленны, подробнее см. гл. 17 и 24).

Исходя из этих показателей, можем ли мы сказать, что в первой половине 90-х гг. в России идет процесс экономического развития? Ответом будет «да». Во-первых, даже не анализируя отдельные показатели, можно твердо говорить об огромной эволюции производственных отношений в стране за этот период. Во-вторых, несмотря на ухудшение большинства показателей динамики экономического развития, некоторые из них улучшились. Из показателей макроэкономической эффективности — это материалоемкость, из показателей экономического роста — это производство некоторых потребительских товаров длительного пользования, из показателей уровня и качества жизни — это прежде всего резкое уменьшение дефицита потребительских товаров. В-третьих, надо учитывать, что идущая с 1992 г. экономическая реформа, приведя на первых порах к резкому ухудшению многих показателей экономического развития, одновременно закладывает предпосылки для их улучшения в ближайшем будущем.

Экономическое развитие общества — это многофакторный, противоречивый и трудноизмеряемый процесс. Вероятно, он должен рассматриваться только за средне- и долгосрочные периоды времени.

Измерение экономического роста

В связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют *экономический рост*, т. е. изменение объема производимых в стране товаров и услуг, хотя это лишь один из критериев экономического развития.

Быстрый или, наоборот, нулевой и даже отрицательный экономический рост не всегда говорят о быстром экономическом развитии, топтании на месте или экономической деградации. Приведем несколько примеров.

Структурные изменения в экономике страны (подробнее см. п. 3) могут привести к такой ситуации, когда стагнация или сокращение выпуска одних видов продукции из-за падающего или неизменного спроса на них сопровождается быстрым ростом других видов продукции. Так, в США в 80-х гг. не росло потребление стали, сельхозпродукции, легковых автомобилей, но одновременно увеличивался выпуск сложных изделий, например персональных компьютеров. Но и в выпуске компьютеров количественный рост недостаточно отражает другие аспекты их производства: продажи персональных компьютеров в США за 1981—1988 гг. выросли с 1,1 до 9,5 млн. шт., по стоимости — с 3,1 до 27,7 млрд. долл., а доллар за это время обесценился на 25 %. Таким образом, персональные компьютеры дешевели, хотя их технические характеристики и качество росли. При подсчете комплексного показателя экономического роста — ВВП — вышеуказанные моменты привели к тому, что он не до конца отражал динамику экономического развития США за 80-е гг.

Тем не менее, при всех его недостатках, экономический рост остается наиболее употребимым критерием экономического развития. Экономический рост может измеряться в физическом выражении (физический рост) и стоимостном (стоимостной рост). Первый способ более надежен (так как позволяет исключить воздействие инфляции), но не универсален: при рас-

чете темпов экономического роста трудно вывести общий показатель для производства разных изделий. Второй способ употребляется чаще, однако не всегда возможно до конца «очистить» его от инфляции. Правда, в статистике ряда стран измеряют макроэкономический рост на базе роста производства наиболее важных для этих экономик товаров, используя при этом их удельные веса в общем объеме производства.

На макроэкономическом уровне ведущими показателями динамики экономического роста являются:

- рост объема ВВП / ВВП или НД;
- темпы роста ВВП/ВВП и НД в расчете на душу населения;
- темпы роста промышленного производства в целом, по основным отраслям и на душу населения.

В экономической статистике для изучения динамики используются коэффициенты роста, темпы роста и темпы прироста. Коэффициент роста x исчисляется по формуле:

$$x = \frac{y_1}{y_0}, \quad (13.1)$$

где y_1 , y_0 — показатели соответственно изучаемого и базового периода.

Темп роста равен коэффициенту роста, умноженному на 100. Темп прироста равен темпу роста минус 100. Однако на практике под темпом роста часто понимают темп прироста.

В СССР в течение многих десятилетий экономический рост измерялся произведенным НД, и лишь с 1987 г. начали применять показатель ВВП. В 90-х гг. в России ВВП стал основным показателем динамики народного хозяйства.

Факторы экономического роста

Экономический рост определяется рядом факторов. В экономической науке широкое распространение получила теория трех факторов производства, родоначальником которой был Ж.-Б. Сэй. Суть ее заключается в том, что в создании стоимости продукта принимают участие труд, земля и капитал.

Позднее трактовка производственных факторов получила более глубокое и расширительное толкование. К ним обычно относят:

- труд (количество и качество трудовых ресурсов);
- землю (количество и качество естественных ресурсов и полученных на их основе оборотных фондов);
- капитал (капитальные вложения (инвестиции) и основные фонды с учетом их технологического уровня, который обеспечивается научно-техническим прогрессом);
- предпринимательские способности (понимаются не только как хозяйственная деятельность предпринимателей, но и как хозяйственный механизм, способствующий (или мешающий) этой деятельности).

Фактически это уже знакомые нам факторы производства (производственные факторы), они же экономические ресурсы, но называемые факторами роста в связи с тем, что при рассмотрении экономического роста они анализируются под несколько другим углом.

Факторы экономического роста сильно взаимосвязаны и переплетены. Так, труд весьма производителен, если работник использует современное оборудование и материалы под руководством способного предпринимателя в условиях хорошо работающего хозяйственного механизма. Поэтому точно определить удельный вес того или иного фактора экономического роста достаточно сложно. Более того, все эти крупные факторы являются комплексными, состоят из ряда более мелких элементов. Благодаря этому факторы можно перегруппировывать.

Так, по внешне- и внутриэкономическим элементам можно выделить *внешние* и *внутренние* факторы (например, капиталовложения делятся на поступающие в страну извне и на мобилизуемые внутри страны, а эти последние можно разделить на используемые внутри страны и на вывозимые за пределы страны и т. д.).

Распространено и деление факторов на две другие группы — в зависимости от характера роста (количественного или качественного).

К *экстенсивным* факторам роста относятся:

— увеличение объема инвестиций при сохранении существующего уровня технологии;

— увеличение числа занятых работников;

— рост объемов потребляемого сырья, материалов и топлива.

К *интенсивным* факторам роста относятся:

— ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники и технологий путем обновления основных фондов);

— повышение квалификации работников;

— улучшение использования основных и оборотных фондов;

— повышение эффективности производства за счет лучшей его организации.

При преобладании экстенсивных факторов роста говорят об экстенсивном типе развития экономики, при преобладании интенсивных факторов роста — об интенсивном типе.

Экстенсивный и интенсивный рост

При экстенсивном типе развития экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства, а при интенсивном — путем качественного их совершенствования и лучшего использования.

Более того, в этом случае экономический рост возможен и при уменьшающихся темпах капитальных вложений, и даже при уменьшении их физического объема.

В условиях экстенсивного роста изменение соотношения между его факторами происходит сравнительно равномерно и достижение максимума производства продукции ставится в зависимость главным образом от состояния экономических ресурсов, сочетания затрат труда и капитала и лишь в определенной степени от технического прогресса. Это, в частности, нашло отражение в производственной функции, выдвинутой в 20-х гг. американскими учеными Х. Коббом и П. Дугласом, в которой предполагалась взаимозаменяемость труда и капитала, а технический прогресс рассматривался очень расплывчато и упрощенно: под ним подразумевался рост обра-

зования и квалификации, уровень организации и управления производством.

Производственная функция Кобба-Дугласа имеет следующий вид:

$$V = AL^{\alpha}K^{\beta}, \quad (13.2)$$

где V — объем производства в стоимостном выражении; L — затраты труда; K — основные фонды в стоимостном выражении; A — коэффициент пропорциональности, величина которого зависит от K , L и V ; α , β — коэффициенты эластичности.

В последующих многочисленных исследованиях экономистов (Б. Уолл, Э. Денисон, Р. Солоу) формула Кобба-Дугласа была модифицирована и развита путем ввода других факторов роста: возраста основного капитала, масштаба производства, квалификации работников, продолжительности рабочей недели и т. д.

О том, что НТП ныне является ведущим элементом экономического роста, впервые со всей определенностью высказался в 50-х гг. профессор Массачусетского технологического института Р. Солоу. Исследование роли НТП имело большое практическое значение, так как привлекло всеобщее внимание к нематериальным факторам роста.

По мере того как в развитых странах наука и образование становились одним из приоритетов долгосрочной государственной политики, затраты на НИОКР включались в производственную функцию.

С развитием и освоением достижений НТП интенсивные факторы роста становятся преобладающими. Однако в реальной жизни экстенсивный и интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Поэтому лучше говорить о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе экономического роста.

2. Эволюция теорий экономического роста

Источники современных теорий

Современные теории экономического роста сформировались на основе двух источников: неоклассической теории, уходящей своими корнями к теоретическим взглядам Ж.-Б. Сэя и получившей законченное выражение в работах Дж. Б. Кларка (США); кейнсианской теории макроэкономического равновесия.

В центре неоклассического направления стоит идея оптимальности рыночной системы, рассматриваемой как совершенный саморегулирующийся механизм, позволяющий наилучшим образом использовать все производственные факторы не только каждому экономическому субъекту, но и экономике в целом.

Свободная конкуренция автоматически через рыночные цены обеспечивает общее равновесие, или состояние оптимальности, создав условия для получения максимальной полезности. В соответствии с этим моделировались системы оптимального роста совершенной конкуренции, в которые, однако, в дальнейшем был введен ряд предпосылок: необходимость полной информированности хозяйственных субъектов об условиях в области пред-

ложения и спроса, о технических возможностях производства на всех рынках и т. д.

Кейнсианство делает упор на исследование народного хозяйства в целом. Центральная проблема макроэкономики для кейнсианской теории — факторы, определяющие уровень и динамику национального дохода, его распределение. Эти факторы кейнсианство рассматривает с позиции реализации в условиях формирования эффективного спроса. Кейнс предложил обратиться прежде всего к проблеме реализации и в связи с этим сосредоточил усилия на изучении основных составных частей спроса, т. е. потребления и накопления, а также факторов, от которых зависит движение этих составных частей и спроса в целом. Именно с движением потребления и накопления Кейнс связывал объем и динамику национального дохода.

Неокейнсианство

Неокейнсианство исследовало проблемы динамики эффективного спроса, использование инвестиций, понятие мультипликатора. Другие же аспекты теории Кейнса, относящиеся к денежной сфере (динамика денежной массы, верш процента, цены), были признаны несущественными и в моделях экономического роста и цикла почти никакой роли не играли. Если в теории Кейнса признавалась важность денег и их особые пути воздействия на экономические процессы, то в неокейнсианских теориях экономического роста деньги остались за пределами экономического анализа.

В послевоенный период наибольшую известность в экономической литературе Запада получили неокейнсианские модели экономического роста, выдвинутые английским экономистом Т. Ф. Харродом, американскими — Б. Домаром и Э. Хансеном.

Экономическая теория Харрода, дополненная Домаром, анализирует не момент нарушения равновесия в экономике и восстановления его (статическое равновесие Кейнса), а длительный период устойчивого экономического роста (динамическое равновесие), теоретически обосновывая устойчивые темпы роста рыночной экономики.

Устойчивый темп роста производства, который обеспечивается всем приростом населения (это, по Харроду, один фактор экономического роста) и всеми возможностями увеличения производительности труда (это второй фактор роста), Харрод называет естественным темпом роста. Третьим фактором роста Харрод считает размеры накопленного капитала¹.

Темп экономического роста в этой модели в конечном итоге зависит от дали накопления в национальном доходе и капиталоемкости продукции. Следует отметить абстрактный характер модели, так как в ней отражены лишь самые общие зависимости процесса общественного производства: между накоплением, потреблением и темпами роста национального дохода при данных и неизменных технико-экономических условиях. По сути, рассматривается экстенсивный тип роста.

Вопросы циклического развития рыночной экономики от подъемов к спадам разрабатывались в динамической теории цикла, наиболее видным представителем которой является американский экономист Э. Хансен. Основная рекомендация Хансена — расширение спроса за счет государствен-

¹ Харрод Т. Ф. К теории экономической динамики. М., 1959. С. 42.

ного бюджета, что неизбежно развязывает инфляцию и сводит в конечном счете на нет попытку преодолеть противоречие между производством и потреблением, так как финансирование осуществлялось бы за счет государственного долга.

Экономический кризис 1973—1975 гг. способствовал формированию нового течения — посткейнсианства, — признанным лидером которого является представительница английской кембриджской школы Дж. Робинсон. Оригинальность посткейнсианства как самостоятельного течения проявилась наиболее отчетливо в разработке теории экономического роста и распределения продукта, в основу которой положена идея, что темпы роста общественного продукта — зависят от распределения национального дохода, которое, в свою очередь, является функцией накопления капитала. Именно скорость накопления капитала определяет норму прибыли, а следовательно, и долю прибыли в национальном доходе. Доля же заработной платы определяется как остаточная величина. Реальное значение посткейнсианской теории состоит в том, что в ней предпринята попытка увязать пропорции распределения с пропорциями воспроизводства.

Советская макроэкономическая теория роста

За время, предшествующее распаду СССР, эта теория прошла три этапа. В СССР в 30-х гг. сформировались и безраздельно господствовали до 60-х гг. представления о том, что высокие темпы развития объективно присущи плановой экономике. Была разработана и претворялась в жизнь теория социалистической индустриализации, основанная на представлении о неограниченности источников роста промышленности, в первую очередь ресурсов сырья и рабочей силы. Это было, по существу, отражением экстенсивного пути развития экономики, обеспечивающего как в первые пятилетки, так и в послевоенные годы высокие темпы роста за счет увеличения объема капитальных вложений, быстрого освоения природных богатств страны и развития топливно-энергетического комплекса, вовлечения в производство огромной массы рабочей силы.

Второй этап (60-е и 70-е гг.) в развитии теории экономического роста в СССР был связан с обоснованием неизбежности перехода к преимущественно интенсивному типу развития, главным источником которого должен стать НТП, для этого требовалась глубокая и комплексная реформа экономической системы и хозяйственного механизма, обеспечивающего реализацию достижений НТП. Реформирование экономики началось с 1965 г., но не дало ощутимых результатов.

В начале 80-х гг. советская экономическая наука выдвинула теорию нового качества экономического роста. Согласно этой теории, ускорение означает не только повышение темпов экономического развития, но и снижение трудовых, капитальных и текущих затрат на базе ресурсосберегающих технологий, создание продукции с высокими потребительскими свойствами, социальную переориентацию экономического роста, исключаящую «остаточный» принцип выделения средств на развитие социальной сферы. Однако практически на протяжении трех последних десятилетий в СССР происходило затухание темпов роста основных народнохозяйственных по-

казателей, и проблема перехода к интенсивному типу экономического роста не была решена.

Государственное регулирование экономического роста

Государственная стратегия стимулирования экономического роста в развитых странах на различных этапах их развития имела свою специфику и брала на вооружение различные концепции, умело сочетая рецепты неоклассического, кейнсианского и неокейнсианского направлений.

Сложившаяся в США после «великой депрессии» 1929—1933 гг. система государственного регулирования была ориентирована преимущественно на управление факторами спроса, или совокупным спросом. Стимулирование расширения капиталовложений происходило на основе низких ставок процента, ограничение — путем их повышения. Через общественные работы регулировалось движение занятости населения.

С приходом к власти неоконсерваторов во главе с Р. Рейганом была провозглашена новая экономическая политика, суть которой заключалась в переходе от экономики стимулирования совокупного спроса к экономике предложения на основе стимулирования инвестиций в машины и оборудование, перспективные технологии.

Сторонники экономики предложения сделали упор на факторы, повышающие производственный потенциал экономической системы. Наметились три направления воздействия государства на экономический рост:

- стимулирование НТП и развитие научных исследований;
- увеличение расходов на образование, подготовку и переподготовку квалифицированных кадров в государственном масштабе;
- глубокая перестройка налоговой системы.

Главной целью этой политики стали высокие темпы роста производства, решение социальных проблем занятости, безработицы, бедности, повышение уровня доходов (подробнее см. гл. 15).

3. Структурные изменения в экономическом развитии

Сущность экономической структуры

Народное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из многих макроэкономических элементов, теснейшим образом связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами и представляет собой *экономическую структуру*.

Экономическая структура имеет огромное значение для сбалансированности народного хозяйства, его эффективного и устойчивого роста.

Так, успех в экономическом росте большинства стран Запада в немалой степени объясняется глубокими структурными изменениями, обеспечившими общий динамизм производства и другие положительные качественные изменения.

Быстрый рост производства в ряде новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии произошел прежде всего за счет форсирования нестандартных для этих стран отраслей, т. е. в результате резкого изменения структуры хозяйства.

В СССР в первые десятилетия советской власти была осуществлена глубокая структурная перестройка в пользу индустриального развития. Это позволило в сравнительно короткие сроки вывести страну на одно из ведущих мест в мире по общему объему промышленного производства. Вместе с тем сформировавшаяся структура экономики оказалась далеко не оптимальной. В рамках промышленности неоправданно высокую долю (абсолютную и относительную) получили добывающие отрасли и производство вооружений. В целом структура хозяйства все более утрачивала прогрессивную социальную направленность. Возникло отставание сельского хозяйства и производства товаров народного потребления. Это крайне обострило процесс перехода к рыночной экономике и сделало проблему структурной перестройки одной из центральных для выхода из глубокого кризиса, в котором оказалась наша страна.

Теория структуры занимает достаточно почетное место в экономике. В частности, большое внимание этим проблемам уделено американскими учеными В. Леонтьев, С. Кузнец, Дж. Гэлбрейт и многие другие.

Структурный эффект

Экономическая теория сформулировала критерий положительных результатов изменений структуры — так называемый *структурный эффект*. Он отражает связь между индексом изменений структуры (главным образом отраслевой) и ростом важнейших показателей динамики хозяйства.

Индекс изменений структуры K определяется по формуле:

$$K = \frac{|a_1| + |a_2| + \dots + |a_i| + \dots + |a_n|}{n}, \quad (13.3)$$

где a — абсолютное значение изменения доли (удельного веса) i -го элемента структуры в системе народного хозяйства; n — число структурных элементов.

Естественно, что динамика народного хозяйства не может всецело определяться глубиной структурных изменений. Вместе с тем логическое выделение из общей массы факторов того влияния, которое оказали структурные изменения на развитие народного хозяйства, вполне возможно. А следовательно, возможно хотя бы приблизительно определить структурный эффект. Он положителен, когда значительный рост индекса изменений структуры сопровождается высокими темпами роста экономики. Он отрицателен, если индекс изменения структуры невысок (народнохозяйственные пропорции консервативны, отсюда застой или даже падение уровня производства).

Структура экономики — многоплановое понятие, рассматривать ее можно с разных точек зрения, показывающих соотношение различных элементов хозяйственной системы. Обычно выделяют социальную, отраслевую, воспроизводственную, региональную и внешнеторговую структуру.

Социальная структура

Социальная структура отражает соотношение между различными организационно-правовыми формами предпринимательства. В большинстве стран Запада продолжается процесс концентрации и централизации капи-

тала. Объем выпуска продукции сосредоточивается в руках немногочисленных, но крупных хозяйств (табл. 13.1).

Таблица 13.1. Структура бизнеса США в 1987 г.¹

Организационно- правовая форма	Число предприятий		Оборот	
	тыс.	%	млрд. долл.	%
Единоличные владения	13091	71,3	610,8	6,0
Товарищества	1648	9,0	411,4	4,0
Корпорации	3612	19,7	9185,5	90,0
В с е г о	18351	100	10207,7	100

Из этих данных видно, что единоличные владения и товарищества составляют более 80 % всех форм бизнеса, но на них приходится лишь 10 % всего оборота.

Продолжается процесс слияний и поглощения. Теряют самостоятельность не только мелкие, но и очень крупные фирмы. Например, нефтяная компания «Шеврон» (Chevron) в 1984 г. поглотила «Галф ойл» (Gulf Oil) с капиталом в 13,2 млрд. долл.

Наряду с этим идет интенсивное развитие малого и среднего бизнеса. В США в 50-х гг. ежегодно создавалось не более 100 тыс. новых малых фирм, а в 80-х гг. уже свыше 650 тыс. Идет непрерывный процесс ротации мелкого бизнеса. В США каждая четвертая фирма терпит банкротство на первом году своей деятельности и 90 % всех вновь возникающих фирм не могут продержаться более четырех лет.

В ФРГ на мелких и средних предприятиях сосредоточено 70 % всего занятого населения. Жизнестойкость этих предприятий объясняется их высокой специализацией, гибкостью, быстрым реагированием на технические новшества. В ряде стран малый бизнес обеспечивает до 80 % новых рабочих мест.

Социальная структура включает дифференциацию доходов различных групп населения. В ней отражены проблемы равенства и справедливости. В различных странах степень дифференциации неодинакова. Рыночная экономика, как правило, предполагает глубокую разницу в уровне доходов. Так, в США в конце 80-х гг. беднейшие 20 % семей получили менее 5 % суммарного личного дохода, в то же время богатейшие 20 % семей получили около 44 %. Таким образом, богатейшая часть населения получила доход, в 9 раз превышающий доход беднейшей части населения². Вместе с тем в современных развитых странах идет относительный и абсолютный рост средних по уровню доходов групп населения, что несколько смягчает общий уровень социальной дифференциации.

Социальная структура в России претерпевает существенные изменения в ходе создания современной рыночной системы. В прежних условиях социальная структура отличалась высокой концентрацией производства и почти безраздельным господством государственной собственности в несельскохозяйственных отраслях. В конце 80-х гг. на промышленных предприятиях с численностью персонала свыше 1000 чел. работало более 88 %, а на пред-

¹ См. Statistical Abstract of the U.S., 1991. P. 526.

² Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Т. 1. С. 106.

приятных со штатом менее 200 чел. — только 1,7 % всех занятых¹. В среднем на одном промышленном предприятии в СССР работало 833 чел., тогда как в ФРГ и Японии — 150, в США — лишь 53 чел.

Осуществление реформ в странах СНГ с достаточной радикальностью меняет социальную структуру. По оценке Госкомстата России, количество зарегистрированных новых хозяйственных формирований в 1992 г. достигло 950 тыс.; среди них более 400 тыс. товариществ, 12 тыс. ассоциаций, концернов, консорциумов. К концу 1993 г. из общего количества занятых всеми видами деятельности в России (71 млн. чел.) на государственных предприятиях работали 42 млн. чел., а 29 млн. — на частных и смешанных.

Вместе с тем надо отметить сравнительно медленное развитие малых предприятий. В 1992 г. они произвели немногим более 4 % промышленной продукции.

Отраслевая структура

В индустриально развитых странах общая закономерность отраслевых сдвигов заключается в заметном снижении удельного веса сырьевых отраслей и сельского хозяйства, в технической модернизации промышленности и быстром росте отраслей сферы услуг. Наиболее радикальные изменения происходят на уровне подотраслей, в рамках которых самую высокую динамику имеют наукоемкие производства. Так, в обрабатывающей промышленности США уменьшение численности занятых происходило в основном за счет традиционных отраслей с высокой трудоемкостью производства (пищевой, текстильной, швейной, кожевенной), а также за счет капиталоемких отраслей (в частности, металлургии). В то же время в электротехнической промышленности и приборостроении численность занятых выросла за последние 5 лет более чем в 1,5 раза.

Характерные изменения происходят в отраслевой структуре развивающихся стран, в особенности так называемых новых индустриальных стран (НИС). Эти страны, в первую очередь восточно-азиатская четверка (Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Гонконг), все в большей мере специализируются на технически сложных и наукоемких производствах при опоре на качество продукции и высокую квалификацию работников. Преимущества в производстве наиболее простых трудоемких изделий (например, текстиля, одежды, обуви) удается сохранить лишь странам с более дешевой рабочей силой, позднее вступившим на путь экспортной экспансии (Шри-Ланке, Индонезии, Филиппинам, Бангладеш). Они добиваются конкурентоспособности там, где НИС из-за роста стоимости рабочей силы утратили свои позиции. Поэтому трудоемкие производства активно перемещаются из более развитых в менее развитые государства. Наибольшего успеха добиваются при этом те из них, которым удается сочетать преимущества дешевой рабочей силы с выборочным использованием современных научно-технических достижений.

Изменения в отраслевой структуре имеют актуальное значение и для нашей страны. Долгие годы соотношение между важнейшими отраслями экономики России оставалось довольно стабильным. Это подтверждает до-

¹ Промышленность СССР: Статистический сборник. М., 1988. С. 14.

ля отраслей народного хозяйства в производственном национальном доходе (%)¹:

	1985 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.
Промышленность.....	48,6	47,2	44,4	44,5	43,1
Сельское хозяйство.....	14,1	15,3	18,7	18,8	18,3
Транспорт и связь.....	6,5	6,7	6,6	5,8	7,6
Строительство.....	10,5	12,8	13,1	13,0	12,4
Торговля, заготовки, материально-техническое снабжение и др.	20,3	18,0	17,2	17,9	18,6

Как видно из этих данных, отраслевая структура народного хозяйства России была довольно стабильной, хотя и не оптимальной. В ней отражались явное отставание сельского хозяйства, торговли, материально-технического снабжения.

Воспроизводственная структура

Это срез хозяйственной системы, который отражает возможности роста экономики и ее эффективности. Наиболее важны три соотношения: между подразделениями общественного воспроизводства; между потреблением и накоплением; между элементами основных фондов.

Оценка соотношения между I и II подразделениями — это традиционная для советской экономической науки проблема. Долгое время считалось, что условием технического и экономического прогресса и расширенного воспроизводства является преимущественный рост I подразделения. Реализация этого принципа в Советском Союзе привела к тому, что удельный вес производства средств производства в промышленности достиг в 1986 г. максимального уровня, 75,3 %. В последующие годы несколько быстрее росло производство предметов потребления, но выше 27,6 % (1990 г.) их удельный вес пока не поднялся. Между тем во многих индустриально развитых странах доля производства предметов потребления значительно более весома и это не препятствует экономическому подъему.

Соотношение между потреблением и накоплением — важное условие расширенного воспроизводства. В принципе чем выше доля накопления, тем выше темпы роста экономики. Для бывшего Советского Союза была характерна норма накопления, составляющая примерно 15 % национального дохода. За последние годы эта норма снизилась и в 1990 г. была на уровне 20,7 %. В России в 1991—1992 гг. шло дальнейшее падение накопления (и относительно, и абсолютно). Структурная перестройка экономики России в 1992 г. осуществлялась в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов. Объем капитальных вложений продолжал снижаться. Удельный вес накоплений в ВВП сократился до 8 %. При этом наибольший спад инвестиций произошел в отраслях, определяющих динамику и направление структурной политики.

За счет сокращения инвестиций можно временно расширить объем потребления, в особенности если удастся повысить эффективность капиталовложений. Однако в перспективе свертывание инвестиционных программ может отрицательно сказаться на общей динамике хозяйства.

¹ Рассчитано по данным статистического ежегодника: Народное хозяйство РСФСР в 1990 году. М., 1991. С. 18.

В других развитых странах сложились довольно разнообразные и нестабильные пропорции между накоплением и потреблением. Многое зависит от циклической конъюнктуры. Чаще всего накопление колеблется в пределах 15—20 % национального дохода. Однако, например, в Японии в отдельные годы норма накопления поднималась выше 30 %.

В воспроизводственной структуре важную роль играет пропорция между отраслями, выпускающими материальную продукцию, и теми элементами экономической системы, которые обеспечивают функционирование этих отраслей, — это так называемая *инфраструктура*. Она подразделяется на две группы: производственную и непроизводственную. В первую группу включаются отрасли, непосредственно обслуживающие материальное производство: железные и шоссейные дороги, энерго-, водо- и газоснабжение, природоохранные сооружения и др. Во вторую группу включаются отрасли, опосредованно связанные с процессом производства: общее и профессиональное образование, здравоохранение и т. д.

Отрасли инфраструктуры имеют двойственный характер. С одной стороны, без их развития резко снижается эффективность всего общественного производства. В современных условиях четко обнаруживается прямая зависимость количественного и качественного развития экономики от состояния инфраструктуры. С другой стороны, элементы инфраструктуры, как правило, не приносят быстрой прибыли тому, кто осуществляет капиталовложения в них. Вместе с тем без этих капиталовложений обойтись невозможно. Неразумная экономия на инфраструктуре рано или поздно проявится в отставании технического уровня производства, что видно на примере России.

Региональная структура. Структура внешней торговли

Региональную структуру определяет прежде всего размещение производительных сил по территории страны, рациональное размещение предполагает оптимальную связь местоположения предприятий с источниками сырья, энергоснабжения, районов потребления, с наличием трудовых ресурсов. В условиях глубокого общественного разделения труда возникают постоянно действующие связи по выпуску определенных видов продукции, т. е. *производственная кооперация*. Желательно, чтобы связи по кооперированию были максимально сопряжены с географическим размещением производительных сил и обеспечивали минимальные затраты на грузовые перевозки.

Структура внешней торговли является своеобразным зеркалом народного хозяйства. Для промышленно развитых стран характерен высокий удельный вес экспорта промышленной продукции, в особенности конечной, технологичной и наукоемкой. В экспорте большинства развивающихся стран преобладают сырье и материалы.

В импорте развитых стран преобладают сырьевые товары, энергоносители, продукты экологически вредных производств. В то же время эти страны активно закупают оборудование, машины, транспортные средства, широко используя международное разделение труда. Так, в конце 80-х гг. доля этой продукции в импорте США составляла около 40, Великобритании — 32 %.

Структура внешней торговли бывшего СССР являлась неэффективной. В экспорте был велик удельный вес энергоносителей и сырьевых материалов, что свидетельствует о слабом использовании возможностей, заложенных в индустриальном производстве. К сожалению, переход к рыночной экономике пока не внес в структуру внешнеэкономических связей прогрессивных изменений — вот какова товарная структура экспорта России (%):

	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.
Топливо, минеральное сырье, металлы	53,0	52,0	51,4	62,2	70,6
Химическая и резинотехническая продукция.....	3,3	3,4	3,8	8,0	6,4
Прочее сырье.....	4,9	4,9	4,6	8,5	6,1
Продовольствие	1,1	1,3	1,7	3,3	2,7
Машины и оборудование.....	17,1	16,8	17,5	7,9	9,3
Прочая продукция обработ. промышленности	20,6	21,7	20,9	10,2	4,9

Как видно из приведенных данных, в России после распада Советского Союза топливно-сырьевой характер экспорта усугубился, а доля продукции машиностроения и других отраслей обрабатывающей промышленности заметно сократилась.

В то же время в российском импорте наряду с оборудованием и транспортными средствами продолжают занимать неоправданно высокое место продукция сельского хозяйства и товары народного потребления. В частности, в первом полугодии 1994 года товарная структура импорта России сложилась так: в общем объеме импорта на продукцию машиностроения приходилось 19 %, в то же время на продукцию легкой промышленности — 30, а на продукцию пищевой промышленности и сельскохозяйственное сырье — 41 %.

Методы воздействия на экономическую структуру

Экономическая структура не остается раз и навсегда данной. Она подвержена изменениям, причем чем быстрее совершаются эти изменения, чем эластичнее подгоняется структура к требованиям времени, тем успешнее развивается экономика. Структурные изменения после второй мировой войны захватили практически все страны; хотя пути их не были одинаковыми, можно выделить из них два основных.

В одном превалируют стихийные силы, рождаемые чисто рыночными отношениями. Структура меняется в результате изменений в норме прибыли. Разоряются или удовлетворяются меньшей доходностью хозяева предприятий в элементах структуры, переставших быть перспективными. Капитал, рабочая сила, предпринимательская энергия устремляются туда, где сегодня стало выгоднее.

Другой путь — широкое использование государственных рычагов для ускорения прогрессивных структурных изменений. Здесь обычно применяют необходимые прогнозные оценки, которые помогают заранее определить, какие элементы структуры должны подвергнуться сокращению, а каким элементам целесообразно оказать содействие.

Первый путь с известной степенью условности можно назвать американским. По нему в 80-х гг. шла и Великобритания. Здесь опорой служила преимущественно стихия рынка при пассивном государственном вмешательстве. Этот путь оказался долгим, чреватым значительными социальными

ми издержками, сопровождался замедленным темпом роста эффективности производства.

Второй путь — это японский (по которому за Японией вот уже 30 лет идет и Южная Корея), путь с опорой на централизованные рычаги регулирования, государственное планирование и ускоренный межотраслевой перелив ресурсов. Это путь более быстрый, с меньшими социальными издержками и значительными темпами роста производительности.

Для определения приоритетной отрасли применялся ряд критериев. Рассмотрим их на примере Южной Кореи.

1. Экспортный потенциал. Отрасль должна прежде всего продемонстрировать возможности быстрого наращивания экспорта, базируясь на сравнительных преимуществах национальной экономики. Рассматриваются и оцениваются перспективы усиления конкурентоспособности данной отрасли на внешнем рынке. Естественно, при оценке экспортного потенциала отрасли составляются прогнозы рыночной конъюнктуры применительно к той или иной продукции на мировом рынке.

2. Перспективы спроса на продукцию отрасли на внутреннем рынке. Идея состоит в смягчении зависимости экономики от импорта посредством растущего внутреннего производства. Здесь применяются в основном традиционные определения эластичности спроса на продукцию по доходу.

3. Развитие нации в целом. Приоритетная отрасль промышленности должна содействовать достижению страной более высокой индустриальной стадии. Так, в Южной Корее пятый пятилетний план определил прогресс науки и техники в качестве необходимой основы благосостояния страны в будущем, а значит, приоритет отдавался отраслям, способным поднять научный и интеллектуальный потенциал страны.

4. Минимизация зависимости от импорта сырья и энергии, снижение ресурсоемкости хозяйства.

5. Минимизация дефицитов в торговом балансе страны.

6. Благоприятный побочный эффект. Если ускоренное развитие данной отрасли способствует повышению эффективности производства в других секторах или отраслях экономики, то она также может быть признана приоритетной.

После того как приоритеты были определены и необходимые акценты расставлены, начали разрабатываться и осуществляться планы структурных сдвигов.

Специфика реализации структурной политики

Реализация структурной политики в различных странах обладает определенной спецификой. В США в структурной политике применялись традиционные рычаги регулирования: кредитные и налоговые льготы, тарифная внешнеэкономическая политика. В этой стране, как и в других странах Запада (например, в Великобритании с приходом к власти М. Тэтчер), экономическая политика правительства направлялась на защиту интересов производителей отраслей, находящихся в депрессии (металлургия, судостроение, текстильная промышленность, угледобыча), с целью их постепенного сокращения без стихийного «обвала».

В США налоговые и кредитные льготы, предоставленные администрацией Р. Рейгана в начале 80-х гг. для преодоления кризисных явлений, распространялись на все отрасли. Львиная доля финансового выигрыша осела в секторах корпораций базовых, прежде всего капиталоемких отраслей промышленности. Политика Конгресса в области импортных тарифов поощряла сохранение в США предприятий, чья продукция была конкурентоспособна на мировых рынках.

Для Японии и ряда других азиатских стран характерна более активная структурная политика. С начала 50-х гг. в Японии стали создаваться «депрессивные картели» в отраслях, переживающих экономические трудности, застой и спад производства. Цель подобных образований — снижение общих объемов производства в отрасли, утратившей перспективность. За решением Министерства внешней торговли и промышленности Японии о целесообразности дальнейшего развития угольной промышленности в 60-х гг. последовали государственные программы ликвидации шахт с высокими издержками и профессиональной переподготовки уволенных шахтеров. К концу 70-х гг. работали лишь высокоэффективные шахты, численность работников угольной промышленности уменьшилась в 10 раз.

Когда возросли издержки на заработную плату в текстильной промышленности и она начала утрачивать свои былые преимущества, в Японии была принята программа сокращения и в этой отрасли. Только в первой половине 70-х гг. было закрыто свыше 800 фабрик, на которых работали 42 % занятых в этой отрасли.

В 70-х гг. выросла трудоемкость и замедлились темпы роста производительности труда в судостроении. Вслед за этим началось свертывание японского судостроения. Из-за роста цен на энергоносители стала малорентабельной алюминиевая промышленность; к 1985 г. она была свернута на 15 %. В то же время ускорено развивалось автомобилестроение, электронная промышленность, производство синтетических материалов. Все это осуществлялось под воздействием государственных программ. В 1978 г. появился закон «О специальных мерах по стабилизации некоторых депрессирующих отраслей промышленности», в 1983 г. его сменил закон «О специальных мерах по совершенствованию структуры некоторых отраслей промышленности».

По закону 1978 г. отрасль квалифицировалась как депрессирующая по следующим критериям: 1) серьезный избыток производственных мощностей; 2) более чем 50 % предприятий находятся в тяжелых финансовых условиях; 3) более 70 % фирм ощущают потребность в перепрофилировании.

Активную роль в перепрофилировании в Японии играло Министерство внешней торговли и промышленности. На него возлагалась ответственность за разработку плана стабилизации положения в отрасли и сокращения объемов производства в ней.

Правительство не имело административных полномочий по выполнению этого плана. Компаниям выдавались лишь рекомендации и выкладки, подкрепленные серьезным анализом и необходимой информацией.

В соответствии с законом 1983 г. правительство содействовало перепрофилированию путем удешевления кредита, субсидий на проведение НИОКР, ускоренной амортизации. В результате существенному перепрофилированию подверглись 26 отраслей промышленности.

Опыт структурных изменений в развитых странах говорит о том, что наибольший эффект они приносят при оптимальном сочетании стихийных рычагов с активным организационным воздействием государства.

Направления перестройки экономической структуры России

Чрезвычайно важные и ответственные задачи в области структурной политики стоят перед Россией. Они должны существенно изменить структуру по всем срезам. Социальная структура требует изменений в системе собственности (приватизация предприятий, демонополизация, развитие малых предприятий, в том числе быстрый рост фермерских хозяйств).

Отраслевая структура должна изменяться в сторону преимущественного развития производства предметов потребления, решительной конверсии военной промышленности.

Одновременно есть насущная необходимость развивать (а по многим позициям заново создать) отрасли, соответствующие сегодняшнему уровню технического развития. К ним относятся: производство средств микроэлектроники, вычислительной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций, информационных сетей, ЭВМ пятого и последующих поколений.

Вопросы структурной перестройки отражены во всех программах экономических реформ в СНГ. В частности, в Программе углубления эконо-

мических реформ Правительства Российской Федерации есть специальный раздел «Структурная политика». В нем говорится, что на первой фазе структурной перестройки будет ощущаться острый недостаток инвестиционных ресурсов, так как незрелость финансового рынка, отсутствие эффективных институциональных инвесторов обуславливают низкую мобильность капиталов и препятствуют повышению эффективности имеющихся инвестиционных ресурсов. Поэтому структурный маневр требует строгого лимитирования потенциальных возможностей, предполагает гибкое межотраслевое и внутриотраслевое перераспределение ресурсов.

Реализация этой программы, как и других программ реформ, требует поэтапного осуществления ряда глубоких изменений в народном хозяйстве, рассчитанных на многие годы. В рабочей программе Совета Министров — Правительства Российской Федерации на 1993—1995 годы «Развитие реформ и стабилизация российской экономики» говорится: «Правительство на первом этапе структурной перестройки российской экономики в 1993—1995 гг. видит главную задачу в переводе переживаемого экономикой спада производства из общего в структурный, когда наряду со свертыванием и перепрофилированием объективно ненужных и недееспособных производств замедляется падение, а стабилизируется выпуск пользующейся спросом продукции, создаются условия для оживления и развития перспективных видов деятельности, формирующих реальный экономический потенциал страны».

В условиях перехода к рынку позитивные изменения структуры предполагают активную деятельность всех рыночных субъектов не только на макро-, но и на микроуровне. В частности, многое зависит от деятельности отдельных объединений и фирм. С учетом структурной политики, проводимой в стране, каждый хозяйственный субъект должен определить свою перспективу. В ряде случаев возникает необходимость изменить свой производственный или коммерческий профиль, диверсифицировать выпуск продукции с целью достижения определенной гибкости и маневренности.

Важно и уметь воспользоваться льготами государственных программ структурной перестройки, т. е. активно реагировать на косвенные регуляторы, используемые в государственных структурных программах.

Особую роль в структурной перестройке играет внешнеэкономическая деятельность предприятий и фирм. Желательно, чтобы эта деятельность активизировалась на тех направлениях, которые обеспечивают максимальную эффективность внешнеэкономических связей и приносят наибольшую выгоду как на микро-, так и на макроуровне.

Выводы

1. Экономическое развитие общества — это эволюция его производительных сил и производственных отношений, обычно идущая на базе расширенного воспроизводства. Показатели динамики экономического развития многочисленны, не всегда поддаются количественной оценке и часто движутся разнонаправленно.

2. В связи с трудностями измерения процесса экономического развития в макроэкономике чаще всего анализируют экономический рост, т. е. изменение объема производимых в стране товаров и услуг, хотя это лишь

один из критериев экономического развития. Экономический рост может измеряться в физическом и стоимостном выражении.

3. Экономический рост определяется рядом факторов производства: трудом, землей, капиталом, предпринимательскими способностями. Они, в свою очередь, состоят из более мелких факторов (элементов), что позволяет перегруппировывать их на внешне- и внутриэкономические факторы или на экстенсивные и интенсивные факторы роста.

4. Экономический рост экстенсивен, если достигается благодаря количественному увеличению факторов производства, и интенсивен — если происходит путем их качественного совершенствования и более рационального использования.

5. Ведущим элементом экономического роста в настоящее время является научно-технический прогресс. С развитием и освоением достижений НТП интенсивные факторы становятся преобладающими.

6. Современные теории экономического роста развиваются в рамках неоклассического, кейнсианского, некейнсианского и посткейнсианского направлений, что находит отражение в государственной стратегии экономического развития общества, методах и формах государственного регулирования экономического роста.

7. Народное хозяйство — это сложная система, состоящая из многих макроэкономических элементов, теснейшим образом связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами и представляет собой экономическую структуру. Обычно выделяют социальную, отраслевую, воспроизводственную, региональную и внешнеторговую структуру.

8. Социальная структура отражает соотношение между различными организационно-правовыми формами предпринимательства и дифференциацию доходов различных групп населения.

9. Отраслевая структура свидетельствует о соотношениях между различными отраслями, внутри отраслей.

10. Воспроизводственная структура отражает соотношение между I и II подразделениями, между потреблением и накоплением, между инфраструктурой и остальными отраслям.

11. Региональная структура определяется размещением производительных сил по территории страны.

12. Структура внешней торговли является своеобразным зеркалом народного хозяйства, она характеризуется соотношением различных товарных групп в экспорте и импорте.

13. Экономическая структура подвержена изменениям. Можно выделить два основных пути изменения структуры: стихийный и государственно-регулируемый.

Термины и понятия

Экономическое развитие

Экономический рост

Факторы экономического роста

Коэффициент роста, темп роста, темп прироста

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста

Функция Кобба-Дугласа

Экономическая структура

Структурный эффект
Социальная структура
Отраслевая структура
Воспроизводственная структура
Региональная структура
Внешнеторговая структура

Вопросы для самопроверки

1. Что такое экономическое развитие и как его можно измерить?
2. Что такое экономический рост? Чем он отличается от экономического развития?
3. Как измеряется экономический рост?
4. Каковы основные факторы экономического роста?
5. В чем сущность экстенсивного и интенсивного типов экономического роста?
6. В чем преимущества интенсивного типа экономического роста?
7. Назовите основные направления воздействия НТП на экономический рост.
8. В чем суть и различия кейнсианского, некейнсианского и неоклассического направлений в государственной политике регулирования экономического роста?
9. Какова взаимосвязь между качеством жизни и экономическим ростом?
10. Что такое структурный эффект?
11. Какие структурные сдвиги обеспечивали быстрый экономический рост в Японии и ряде других стран в послевоенные десятилетия?
12. Что отражает структура внешней торговли России?
13. Какие структурные изменения необходимы для России в первую очередь?

Глава 14. Инфляция: причины, виды, управление

В мире почти нет стран, где бы во второй половине XX в. не существовала инфляция. Она как бы пришла на смену прежней болезни рыночной экономики, которая стала явно ослабевать, — циклическим кризисам. Очень остра сегодня проблема инфляции для России.

1. Инфляция как многофакторный процесс

Что такое инфляция?

Инфляция — это обесценение денег, снижение их покупательной способности. Обычно инфляция имеет в своей основе не одну, а несколько взаимосвязанных причин, и проявляется она не только в повышении цен — наряду с открытой, ценовой имеет место скрытая, или подавленная, инфляция, проявляющаяся прежде всего в дефиците, ухудшении качества товаров.

Напомним, что не всякое повышение цен служит показателем инфляции. Цены могут повышаться в силу улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топливно-сырьевых ресурсов, изменения общественных потребностей. Но это будет, как правило, не инфляционный, а в определенной мере логичный, оправданный рост цен на отдельные товары.

Например, переход в России на выпуск новых модификаций автомашин с экономичным дизельным двигателем, соответствующим международным стандартам, очевидно, будет связан с повышением отпускной цены: более

совершенная и качественная продукция требует больших затрат и стоит дороже. С другой стороны, систематический рост цен на серийно производимые автомобили одной и той же марки, без каких-либо улучшений, а нередко и с ухудшением отделки и понижением надежности в эксплуатации, носит ярко выраженный инфляционный характер.

Существует и несколько иной взгляд на природу инфляции, что вполне естественно, ибо инфляция представляет собой чрезвычайно сложный, противоречивый, недостаточно изученный процесс. Как считают некоторые экономисты, под инфляцией следует понимать повышение общего уровня цен в экономике. Полемизуя с этой точкой зрения, П. Хейне писал, что не следует забывать: изменяются цены не только товаров, но и измерителей их ценности, т. е. денег. Инфляция — это не увеличение размера предметов, а уменьшение длины линейки, которой мы пользуемся. Он обращает внимание на то, что в условиях натурального обмена (при отсутствии денег) мы никоим образом не столкнулись бы с инфляцией, одновременное повышение всех цен было бы логически невозможно¹.

Бесспорно одно: падение покупательной способности денег и повышение цен теснейшим образом взаимосвязаны. Инфляция — это снижение покупательной силы денег и, можно сказать, это повышение денежных цен на блага. В буквальном переводе с латинского инфляция означает «вздутие», т. е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Причины инфляции

Причины инфляции многообразны. Обычно в основе инфляции лежит несоответствие денежного спроса и товарной массы — спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота, что создает условия для того, чтобы производители и поставщики поднимали цены независимо от уровня издержек. Диспропорции между спросом и предложением, превышение доходов над потребительскими расходами могут порождаться дефицитом госбюджета (расходы государства превышают доходы); чрезмерным инвестированием (объем инвестиций превышает возможности экономики); опережающим ростом заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда; произвольным установлением государственных цен, вызывающим перекосы в величине и структуре спроса; другими факторами.

Сошлемся в качестве примера на резкое обострение дефицита госбюджета в нашей стране во второй половине 80-х гг. С 1985 г. по 1989 г. разрыв между доходной и расходной частями государственного бюджета вырос с 18 до 120 млрд. руб., или с 3.5 до 19 % к национальному доходу страны. Возросший дефицит нанес огромный вред денежному обращению, подстегнул инфляцию. Неоправданные денежные выплаты резко ухудшили положение на потребительском рынке.

¹ См. Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992. С. 484.

Внешние причины

Причины возникновения инфляции могут быть как внутренние, так и внешние. К внешним причинам относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов. Инфляционный процесс у нас усиливало падение цен на мировом рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью нашего экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерновых. В Венгрии, экономика которой в большей мере зависит от состояния внешнеэкономических связей, именно внешний фактор (ухудшение условий международной торговли, увеличение внешнего долга) играл едва ли не определяющую роль в усилении инфляционных процессов. При этом политика наращивания экспорта и сдерживания импорта снижала насыщенность внутреннего рынка и — при неизменном спросе — порождала рост внутренних, оптовых и потребительских цен.

Внутренние причины

Инфляционный рост цен наряду с отмеченными факторами обуславливается более глубокими причинами, имеющими основополагающий характер. Рассмотрим их на примере России.

Во-первых, как правило, одним из истоков инфляционных процессов служит деформация народнохозяйственной структуры, выражающаяся в существенном отставании отраслей потребительского сектора при явно гипертрофированном развитии отраслей тяжелой индустрии, и особенно военного машиностроения.

Во-вторых, неспособность преодолеть инфляцию порождается недостатками хозяйственного механизма. В условиях централизованной экономики практически отсутствовала обратная связь, не было эффективных экономических рычагов, которые были способны регулировать соотношение между денежной и товарной массой; что касается административных ограничителей, то они «работали» недостаточно эффективно. В системе финансового планирования определяющую роль играл Госплан, а не Минфин и не Госбанк, которые «работали» под него, подкрепляя плановые задания финансовыми и денежными ресурсами без каких-либо ограничений.

Ставшая традиционной политика высоких темпов экономического развития игнорировала реальные ресурсные возможности. Чтобы поддержать темпы, постоянно наращивались капиталовложения. В результате сдерживался рост потребления; эффективность капиталовложений падала, что отрицательно сказывалось на экономическом росте и текущем производстве. Средств на новую технологию не хватало, а непрерывные приросты фонда накопления не давали желаемого результата. Проблема упиралась уже не в количество капитальных вложений, а в их эффективность, структуру, перестроить которую мешал сам хозяйственный механизм.

Противоречия и дефициты пожирали все больше средств, а финансовые и бюджетные ограничители были очень слабы или практически отсутствовали. Несбалансированность имела место не только на потребительском рынке. Ее основа — нарастающие диспропорции в самом производстве, углубление материально-финансового неравновесия, недочеты в системе пла-

нирования, в механизме денежного обращения, в отсутствии антиинфляционного регулирования.

Известный экономист В. Новожилов отмечал, что сложность проблемы инфляции и вместе с тем ее ахиллесова пята — в том, что приспособить количество денег к количеству товаров необычайно трудно, а произвести бумажные деньги в желаемом размере не столь сложно и — главное — практически ничего не стоит. Это является огромным искушением для тех, кто обладает правом создавать деньги. Личный интерес каждого, кто создаст «нематериальные» деньги, создавать их все больше и больше: для денег нет предела насыщения, для них нет перепроизводства. Правда, продолжал В. Новожилов, при избытке деньги обесцениваются, но зато они и ничего не стоят. И если все народное хозяйство в целом от избытка денег не выигрывает, то эмитент получает вполне реальное приращение богатства, источником которого является ущерб тех, кто находится далеко от эмиссии¹.

Инфляция спроса и инфляция издержек

Рассматривая причины инфляции, экономисты проводят различие между двумя ее видами — «инфляцией покупателей» (инфляцией спроса) и «инфляцией продавцов» (инфляцией издержек). В сущности это две, как правило, взаимосвязанные, но неравнозначные причины инфляции: одна лежит со стороны спроса (избытка денежных средств у покупателей), другая — со стороны предложения (роста производственных издержек).

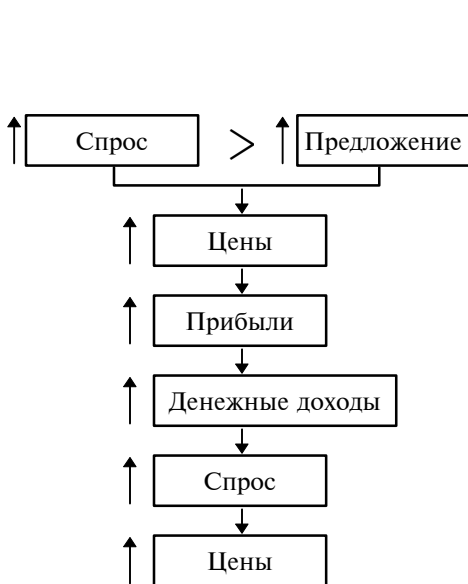


Рис. 14.1. Инфляция спроса

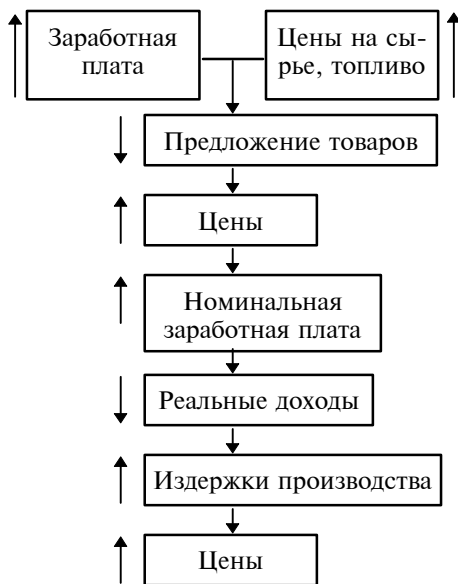


Рис. 14.2. Инфляция издержек

Что такое инфляция спроса? Это вид инфляции, порождаемый избытком совокупного спроса, за которым по тем или иным причинам не успевает производство (рис. 14.1). Избыточный спрос приводит к взлету цен.

¹ Новожилов В. Пределы инфляции // Экономическая газета. 1989. № 3. С. 17.

Этот феномен иногда можно охарактеризовать таким образом: слишком много денег охотится за слишком малым количеством товаров.

В условиях роста цен создаются возможности для повышения прибылей. Предприниматели расширяют производство, привлекают дополнительную рабочую силу. Давление безработицы в результате этого падает, что способствует повышению заработной платы, а следовательно — дальнейшему росту спроса и повышению цен. Между инфляцией и безработицей существует обратная связь.

Другой вид инфляции — инфляция издержек. В этом случае механизм инфляции начинает раскручиваться в силу того, что растут издержки. Возможны два исходных момента: издержки начинают расти в результате повышения зарплаток (давление профсоюзов, требования рабочих) или в силу удорожания сырья и топлива (рост импортных цен, изменение условий добычи, повышение транспортных расходов и т. п.) (рис. 14.2).

Совокупный спрос на рынке не стал избыточным, но предложение товаров уменьшается в силу роста издержек производства. В свою очередь это вздет к повышению цен, затем — к новому витку инфляции. В данном случае не спрос, а издержки (и сокращение выпуска и предложения) служат толчком к инфляции.

В реальной действительности разделить два вида инфляции весьма сложно. Но важно иметь в виду, какой вид инфляции является генератором инфляционного роста цен. В России в результате проведения мероприятий по либерализации цен спрос населения на потребительские товары уменьшился; важную роль стала играть инфляция издержек (возросли цены на сырье, топливо, комплектующие). Но инфляционный спрос продолжает поддерживаться в результате роста доходов отдельных групп населения, не всегда последовательной финансовой политики.

В условиях сдержанной инфляции (что типично для большинства индустриально развитых стран Запада) инфляция издержек способна к своеобразному саморегулированию: если растут расходы, повышаются цены, то производство и предложение товаров постепенно сокращаются, и это в конечном счете может привести к некоторому сдерживанию роста издержек. Вообще для указанных стран характерны сравнительно невысокие темпы инфляции. После некоторого повышения темпов инфляционного роста цен во второй половине 70-х — начале 80-х гг., когда они в ряде стран достигли двузначной цифры, темпы снизились. Ниже приведены среднегодовые темпы инфляции в индустриально развитых странах (%):

	1971—1980 гг.	1981—1990 гг.	1991 г.	1992 г.	1993 г.
США	7,8	4,7	4,2	2,7	2,7
Япония.....	9,0	2,0	3,2	1,9	1,7
ФРГ	5,1	2,6	3,6	5,5	4,6
Великобритания.....	13,6	6,5	4,3	3,7	-
Италия	14,0	9,6	6,4	5,0	4,0

В отдельные периоды (ФРГ — 1986, Япония — 1987 г.) наблюдалось даже некоторое снижение потребительских цен. По прогнозу, темпы инфляции в ближайшие годы несколько замедлятся. Иная картина наблюдается в некоторых развивающихся странах, например, в Колумбии, Перу, Боливии, где темпы инфляции достигали сотен и тысяч процентов. В Бразилии в на-

чале 80-х гг. инфляция в год превышала 200 %, в 1992 г. она составила 1174 %.

Измерение и показатели

Показатели инфляции призваны дать количественную оценку инфляционных процессов. Одним из широко используемых показателей служат индексы роста цен, в том числе индексы роста цен в потребительском секторе экономики.

Индексы — это относительные показатели, характеризующие соотношение цен во времени. Они рассчитываются по разным методикам; обычно цены базисного года принимаются за 100, а цены последующих лет пересчитываются по отношению к базисному. Чтобы определить темп роста цен в отчетном году по отношению к базисному, исчисляется индекс отчетного года (на основе данных об уровне цен отдельных товаров и количества проданных товаров). Разница показателей отчетного и базисного года делится на показатель отчетного года и умножается на 100. Так, например, если индекс розничных цен 1991 г. был равен 200, а индекс 1990 г. составил по отношению к предыдущему году 105, то темп роста цен = $\frac{200 - 105}{105} \times 100 = 47,5 \%$.

Индексы цен рассчитываются по разным методикам, зачастую они не в полной мере отражают реальную динамику цен и, соответственно, темпы инфляции. Индексы розничных цен, рассчитывавшиеся у нас до 1989 г., отражали изменения прейскурантных, а не реальных (наблюдаемых) цен. Они практически не учитывали открытое повышение цен, вымывание дешевых товаров, слабо отражали сезонные колебания цен, игнорировали влияние договорных и цен свободного рынка. Поэтому официально признаваемый темп роста розничных цен (-1 % в год) далеко не соответствовал действительной динамике.

В настоящее время методика исчисления розничных и оптовых цен пересмотрена. Например, увеличено количество товарных групп для регистрации цен, вносятся коррективы в связи с изменениями ассортимента, сдвигами в структуре производства, в индексах цен находят некоторое отражение изменения в параметрах качества реализуемой продукции.

Показателями инфляции могут служить и другие данные, в том числе индексы розничных цен на отдельные виды товаров (по 70 наименованиям) в различных городах (132 города); индексы розничных цен набора из 25 важнейших видов продуктов питания; количество наличных денег в обращении и выпуск денег в обращение; индекс стоимости жизни — показатель, характеризующий динамику стоимости набора потребительских товаров и услуг (в соответствии с фактической структурой потребительских расходов населения).

В качестве косвенного показателя уровня инфляции используются данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения: сокращение запасов и рост вкладов свидетельствуют о повышении степени инфляционного напряжения. Данные о превышении доходов населения над расходами в процентах к доходам также могут характеризовать уровень

инфляции. Если доходы растут быстрее или даже одинаково с ценами, это свидетельствует об опасности раскручивания инфляционной спирали.

Основные типы инфляции

В зависимости от характера инфляции и темпов нарастания инфляционных процессов различают следующие типы инфляции:

1. *Ползучая инфляция*, для которой характерны относительно невысокие темпы роста цен, примерно до десяти или несколько больше процентов в год. Такого рода инфляция присуща большинству стран с развитой рыночной экономикой, и она не представляется чем-то необычным. Данные за 70-е, 80-е и начало 90-х гг. по США, Японии и западноевропейским странам, приведенные выше, как раз и говорят о наличии ползучей инфляции. Средний уровень инфляции по странам Европейского сообщества составил за последние годы около 3—3,5 %.

2. *Галопирующая инфляция* в отличие от ползучей становится трудноуправляемой. Темп ее роста выражается, как правило, двузначными цифрами. Такие высокие темпы в 80-х гг. наблюдались, к примеру, во многих странах Латинской Америки, некоторых странах Южной Азии. По подсчетам Центрального банка России, индекс потребительских цен в нашей стране в 1992 г. поднялся до 2200 %; еще стремительнее рос индекс оптовых цен — 3400 %. Потребительские цены опережали рост денежных доходов населения. Ниже приведены индексы потребительских цен и темпы роста номинальных денежных доходов в странах СНГ (1992 г. к 1991 г., раз):

	Потребительские цены	Среднедушевой доход
Азербайджан	12,1	5,0
Армения	9,0	2,8
Белоруссия	11,6	8,2
Казахстан	10,7	6,7
Киргизка	11,9	4,3
Молдавия	12,1	4,9
Россия	15,7	7,5
Таджикистан	10,1	3,4
Туркменистан	8,7	7,1
Узбекистан	5,1	5,2
Украина	12,5	-

Высокий и неравномерный рост сохранялся и в 1993 г. Галопирующий рост цен проявляет себя неодинаково и не имеет строго обозначенных количественных параметров. Инфляционные процессы зависят от уровня развития страны, социально-экономической структуры, несхожего механизма регулирования ценовых процессов. В послевоенный период капитализм пережил две большие волны инфляции: при переходе от военной экономики к экономике рыночного типа (1945—1952 гг.) и под воздействием «нефтяных шоков», резко перетряхнувших всю структуру мировых и внутренних цен (1974—1981 гг.). Но западным странам удалось утихомирить инфляционные процессы, используя различные методы антиинфляционного регулирования. Для небольших стран, например Швеции, важно было избежать импортируемой инфляции, для чего использовалось повышение курса национальной валюты. Другие страны, например США, ФРГ,

прибегали к методам сдерживания инфляции посредством денежно-кредитной финансовой политики.

3. Наибольшую опасность представляет *гиперинфляция*. Ее условный рубеж — ежемесячный (в течение трех—четырёх месяцев) рост цен свыше 50 %, а годовой будет выражаться четырехзначными цифрами. Особенность гиперинфляции в том, что она оказывается практически неуправляемой; обычные функциональные взаимосвязи и привычные рычаги управления ценами не действуют. На полную мощность работает печатный станок, развивается бешеная спекуляция. Производство дезорганизуется. Чтобы остановить или притормозить гиперинфляцию, приходится прибегать к чрезвычайным мерам. Но нет однозначного представления о том, как именно бороться с гиперинфляцией. Предлагаются различные, нередко весьма противоречивые рецепты.

Чтобы опередить неизбежное, ожидаемое всеми повышение цен, владельцы «горячих» денег стремятся как можно быстрее избавиться от них. В результате разворачивается ажиотажный спрос; раскупаются в первую очередь те товары, которые могут служить средством частичного сохранения сбережений (недвижимость, предметы искусства, драгоценные металлы). Люди действуют по давлению «инфляционного психоза», а это подстегивает рост цен, и инфляция начинает кормить сама себя.

Классический пример гиперинфляции — обстановка, сложившаяся в Германии, ряде других стран после первой мировой войны. В Германии в 1923 г. уровень роста цен исчислялся десятизначными и двенадцатизначными числами; заработную плату следовало расходовать немедленно, ибо в течение дня цены на продукты повышались неоднократно. В России количество денег в обращении выросло с 27 миллиардов в январе 1918 г. до 219 триллионов 845 миллиардов к декабрю 1921 г. Эмиссия привела к падению покупательной способности рубля в 10 миллионов раз.

Инфляция представляет собой весьма сложный, необычайно противоречивый феномен. Не следует проводить прямой аналогии между инфляцией цен и эмиссией денег, хотя в литературе этого различия подчас не делается.

Денежная эмиссия в нашей стране выросла с 28 млрд. рублей в 1990 г. до 89 млрд. в 1991 г. и 1513 млрд. в 1992 г. При этом денежная масса отставала от реальных потребностей в силу опережающего роста цен. Все это усиливало инфляционные процессы, вело к развалу денежно-кредитной системы.

Приведенное нами определение инфляции как процесса обесценения денег и переполнения каналов обращения бумажными деньгами не исчерпывает полностью сути этого неоднозначного явления, оказывающего нередко существенное воздействие на общее состояние экономики. В некоторых случаях применяется даже специальный термин — инфляционная экономика, чтобы подчеркнуть многогранность инфляционного воздействия на различные стороны и сферы народного хозяйства и кумулятивный, самоподдерживающийся характер инфляционных процессов.

Последствия инфляции

В какой-то мере, говоря о показателях и типах инфляции, мы уже затронули вопрос о последствиях инфляции, ее влиянии на экономику. В западных странах инфляция стала практически неотъемлемым атрибутом рыночной системы хозяйствования. Это позволяет вести речь не просто о следствиях, но о некоторых специфических функциях инфляции.

Многие экономисты придерживаются той точки зрения, что незначительная инфляция, скажем, при ежегодном повышении цен на 3—4 %, сопровождаемая соответствующим ростом денежной массы, способна стимулировать производство. В соответствии с уравнением обмена $MV=PQ$ (см. гл. 18) некоторый рост денежной массы M создает своеобразный стимул для увеличения объема выпускаемой продукции Q . При этом расширение производства будет тем значительнее, чем больше имеется неиспользуемых факторов производства. Рост массы обращающихся денег ускоряет платежный оборот, способствует активизации инвестиционной деятельности. В свою очередь, рост производства приведет к восстановлению равновесия между товарной и денежной массой при более высоком уровне цен.

Процесс этот противоречив. С одной стороны, увеличиваются денежные прибыли, расширяются капиталовложения, а с другой — рост цен ведет к обесценению неиспользуемого капитала. Выигрывают не все, а прежде всего наиболее сильные фирмы, имеющие современное оборудование, наиболее совершенную организацию производства. В лучшем положении оказываются социальные группы, живущие на нефиксированные доходы, если их номинальные доходы будут расти темпом, обгоняющим рост цен.

В условиях инфляционных ожиданий предприниматели стремятся обезопасить себя от риска, в частности от предполагаемого роста цен на импортируемые товары (сырье, топливо, комплектующие). Чтобы избежать потерь, вызываемых обесценением денег, производители, поставщики, посредники повышают цены, подстегивая тем самым инфляцию.

От инфляции могут выиграть люди, взявшие деньги в кредит, если не оговорено, что процент за кредит должен учитывать инфляционный рост цен. Взяв в качестве ссуды, к примеру, один миллион рублей, дебитор должен через оговоренный срок вернуть взятую сумму (с процентами). Но если за это время покупательная способность рубля упадет вдвое, то сумма, которая будет возвращена банку, по своей реальной покупательной способности окажется наполовину меньше — по сравнению с взятой в кредит (без учета процентов).

Почему нужно бояться инфляции?

Но каковы бы ни были позитивные функции инфляции, выходя из-под контроля и даже оставаясь относительно слабой, регулируемой, инфляция оказывает на ход экономического развития целый комплекс сугубо отрицательных, негативных влияний. Отметим кратко лишь некоторые из них.

Инфляция — и это общепризнано — сужает мотивы к трудовой деятельности, ибо она подрывает возможности нормальной реализации ценовых заработков (правда, слабая, ползучая инфляция влияет на процесс «съедания» доходов в небольшой степени). Инфляция, особенно в условиях

существенного роста цен, усиливает социальную дифференциацию населения, разрыв между «крайними» группами получателей доходов.

Негативная функция инфляции состоит также в том, что она сужает возможности накопления. Сбережения в ликвидной форме сокращаются, частью принимают натуральную форму (скупку недвижимости). Соотношение между потребляемой и сберегаемой частями доходов сдвигается в сторону потребления. Выпуск ценных бумаг нередко не достигает желаемой цели, ибо оказывается не в состоянии «связать» деньги у населения.

Инфляция ослабляет позиции властных структур. Стремление государственных органов получить посредством эмиссии дополнительные средства для решения неотложных задач имеет своим следствием рост недовольства, усиление нажима со стороны различных социальных групп в целях увеличения зарплаток, получения дополнительных льгот и субсидий. Снижается доверие к программам и мероприятиям, намечаемым и проводимым правительством. Реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке, в производстве принимает нередко довольно острые формы.

К негативным последствиям инфляционных процессов относятся:

- снижение реальных доходов населения (при неравномерном росте номинальных доходов);

- обесценение сбережений населения (повышение процентов на вклады, как правило, не компенсирует падение реальных размеров сбережений);

- потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешевых товаров);

- ограничение продажи сельскохозяйственных продуктов в городе деревенскими производителями в силу падения заинтересованности, в ожидании повышения цен на продовольствие;

- ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, доходы которых формируются за счет госбюджета).

2. Регулирование инфляции

Одним из сложнейших вопросов экономической политики является управление инфляцией. Способы управления неоднозначны, противоречивы по своим последствиям. Диапазон параметров для проведения такой политики может быть весьма узок: с одной стороны, требуется сдерживать раскручивание инфляционной спирали, а с другой — поддерживать стимулы производства, создавать условия для насыщения рынка товарами.

Управление инфляцией предполагает использование комплекса мер, помогающих в определенной мере сочетать рост цен (незначительный) со стабилизацией доходов. Инструменты управления процессом, применяемые в странах Запада, отличаются в зависимости от характера и уровня инфляции, особенностей хозяйственной обстановки, специфики хозяйственного механизма. В целом в индустриально развитых странах (в частности, в США и большинстве стран Западной Европы) темп инфляционного роста — после периода послевоенной стабилизации — удается удерживать в довольно узких пределах.

Антиинфляционная политика

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики:

1. Политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование — регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах — в соответствии с темпом роста ВВП.

2. Политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины (см. гл. 17) и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной платы, ограничиваться выдача кредитов и т. д.

Воздействие на инфляционный процесс в условиях резкого роста цен требует специальных мер. Так, для устранения последствий «нефтяного шока», ударившего по экономике США во второй половине 70-х гг., были повышены учетные ставки, усилены требования к размерам резервных фондов, пересмотрена система налогообложения. Снизить темпы инфляционного роста цен удалось не сразу: с 13—14 % в 1979 г. они снизились до 4 % спустя примерно три года — в 1982 г.

Как свидетельствует опыт, остановить инфляцию с помощью одних организационных мер весьма трудно, если не сказать невозможно. Для этого необходима структурная реформа, направленная на преодоление возникших в экономике диспропорций.

Конкретные методы сдерживания инфляции, «дозировка» и последовательность применения привлекаемых для лечения лекарств зависят от постановки правильного диагноза. Поставить диагноз — значит определить характер инфляции, выделить основные и связанные с ними факторы, подстегивающие раскручивание инфляционных процессов. В данном случае не следует рассчитывать на какие-либо готовые схемы, и серией чрезвычайных мер невозможно покончить с инфляцией. Каждая инфляция специфична и предполагает применение таких рецептов, которые соответствуют характеру и глубине «заболевания».

Инфляция может носить монетарный или преимущественно структурный характер, ее источниками могут быть чрезмерный спрос (инфляция спроса) или опережающий рост заработков и цен на материалы и комплектующие (инфляция издержек). Инфляция может стимулироваться неоправданно низким курсом национальной валюты (бегство от дешевых денег) или неоправданным снятием ограничений на регулируемые цены ценообразующих товаров (топливо, сельскохозяйственное сырье). Практически же действует не одна, а комплекс причин и переплетающихся, взаимосвязанных факторов. Поэтому и методы борьбы с инфляционным заболеванием должны носить комплексный характер, своевременно уточняться, корректироваться, максимально соответствовать конкретной ситуации.

Управление инфляцией в условиях реформируемой экономики

Вполне очевидно, что управление инфляцией в обстановке реформирования централизованной экономики предполагает обращение к нестандартным мерам, поскольку специфичны сама природа инфляции, ее причины, методы проявления. По сути дела, в наших условиях следует вали речь об особой форме инфляции, порожденной конкретными условиями, противоречиями переходного периода.

При разработке различных вариантов развития российской экономики в зависимости от глубины и последовательности преобразований предполагалось, что переход к свободным ценам неизбежно приведет к их повышению. Это вытекало из теоретических рассуждений и расчетов, об этом говорил опыт других стран, например Венгрии, Польши, Югославии. Намечалось, что освобождение цен явится предпосылкой перехода к ценам равновесия, к последующей стабилизации общего уровня цен. О такого рода сценариях упоминалось в программных документах, говорилось в прогнозах.

Обосновывая путь решительных преобразований и отмечая методы «косметического ремонта», Я. Корнай, в частности, писал: «Одной из основных задач «хирургической» операции является приостановка инфляционного процесса». Необходимо перейти к свободной игре цен, и в этой ситуации «при определенном уровне цен будет достигнуто равновесие». Даже если уровень цен превысит среднюю норму инфляции, какой она была раньше, «это все же не приведет к ускорению инфляции в будущем»¹.

Следует признать, что ни в Венгрии, ни в России, ни в других странах, вставших на путь экономических преобразований, расчеты на укрощение стихии цен и пробуждение заинтересованности у производителей — поскольку будет введен в действие новый хозяйственный механизм — не оправдались. Запустить новую систему хозяйственного регулирования оказалось далеко не просто. Переход от одной системы к другой, от централизованно управляемой — к основанной на действии рыночных сил, натолкнулся на беспрецедентные проблемы, которые не были предвидимы ни в деталях, ни в целом. Управлять инфляционным процессом в переходной экономике оказалось необычайно трудно. Возник новый тип инфляции, который не отвечает привычным оценкам и слабо реагирует на традиционные методы воздействия. В случае затяжного инфляционного «заболевания» складывается ситуация своего рода консервации инфляционного климата, негативного или неподвижного реагирования на попытки вывести экономику из состояния инфляционного шока.

Применительно к России — на начальном этапе экономической реформы — целесообразно выделить следующие особенности хозяйственной ситуации.

1. Наличие общего структурного неравновесия и отсутствие конкурентной среды. Сжатие спроса на многие потребительские товары, произошедшее в результате отпуска цен, само по себе не ведет к конкуренции между производителями. Зачем перестраивать конвейер для выпуска новой моде-

¹ Корнай Я. Путь к свободной экономике. М., 1990. С. 72, 73.

ли автомобиля, если можно сбывать прежние, давно апробированные модели, подняв цену менее чем за два года более чем в 500 раз?

2. Ценовые перекосы и диспропорции не устранены в ходе либерализации цен. Свободные цены не стали ценами равновесия и не работают на улучшение производственной структуры. В наиболее сложном положении в результате непредвиденных скачков цен оказались именно те отрасли, которые призваны непосредственно обеспечивать потребительский рынок, — легкая и пищевая промышленность, машиностроение. Новые цены не согласуются с изменениями в структуре потребительского спроса и не способствуют формированию эффективного спроса.

3. Давление внешнего долга, резко сужающего маневр валютными ресурсами. Практически отсутствуют страховые фонды — материальные и финансовые. Постепенно свертывается внешнеторговый оборот, слаба и неэффективна внешняя поддержка.

Вместо консолидации внутренних факторов, восстановления разорванных связей — углубление противоречий между республиками и регионами; усиление сепаратистских и националистических настроений.

Результативность макроэкономической политики зависит от последовательности ее реализации в взаимодействии многих факторов. Так, например, то, что допустимо при сбалансированном рынке, оказывается бесполезным и даже вредным при рынке несбалансированном, не обладающем должной инфраструктурой. Серьезной проблемой для наших условий становится сокращение расходных статей государственного бюджета, что ведет к развалу социальной сферы, свертыванию капитальных вложений, порождает новые, зачастую невыполнимые задачи. Не просчитанные в деталях в не обеспеченные ресурсно и организационно меры таят опасность возникновения «эффекта стадиона»¹ — дальнейшего раскручивания цен и повышения доходов по нарастающей.

Отмеченные здесь и некоторые другие особенности, во-первых, напоминают об ограниченности пространства для маневрирования, о неправомерности применения стандартных рецептов сдерживания инфляции. Во-вторых, сложившаяся в стране ситуация предполагает весьма осторожные, тщательно взвешенные меры, скажем, по регулированию курса национальной валюты, по изменению цен на топливные ресурсы, по денежному регулированию темпов инфляции.

Своего рода парадокс в том, что преодолеть инфляцию можно только перестроив хозяйственный механизм, включив рыночные регуляторы. А решение этой проблемы, разрешение парадокса предполагает достижение политической стабильности и договоренности, согласия населения на проведение жестких мер регулирования, завершение реформы, связанное с новыми трудностями, ожиданиями и жертвами. Без этого самые разумные — с позиции экономической теории — рецепты и рекомендации не дадут желаемого результата.

¹ Если зрителям плохо видно происходящее на стадионе, встает один ряд, затем другой, третий и далее — все остальные. Становится не видно никому, но остановить процесс оказывается невозможным.

Выводы

1. В настоящее время инфляция — один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

2. По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться как прямой результат только определенной политики, политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, ибо рост цен оказывается не просто следствием «злой воли» и непродуманных акций государственных чиновников, а неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т. д. В итоге процесс инфляции — в различных его проявлениях — носит не случайный характер, а весьма устойчивый и практически неизбежный.

3. В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако она не представляет серьезной угрозы, поскольку там отработаны и достаточно широко используются методы ограничения и регулирования инфляционных процессов. В последние годы в США, Японии, странах Западной Европы преобладает тенденция замедления темпов инфляции.

4. В отличие от Запада в России и других странах, осуществляющих преобразование хозяйственного механизма, инфляционный процесс развертывается, как правило, в возрастающих темпах. Это весьма необычный, специфический тип инфляции, плохо поддающийся сдерживанию и регулированию. Инфляцию поддерживают инфляционные ожидания, нарушения народнохозяйственной сбалансированности (дефицит госбюджета, отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, растущая внешняя задолженность, излишняя денежная масса в обращении).

5. Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. Необходимо учитывать при этом многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них — стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, изменение обменного курса рубля, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

Термины и понятия

Инфляция
Причины инфляции
Виды инфляции
Показатели инфляции
Антиинфляционное регулирование

Вопросы для самопроверки

1. Что такое инфляция? Прокомментируйте утверждение, согласно которому инфляция носит многофакторный характер.
2. В чем особенности инфляционного процесса, протекающего в России?
3. Поясните различие между инфляцией издержек и инфляцией спроса.
4. Как известно, инфляция ведет к перераспределению доходов, одни группы населения проигрывают, — другие выигрывают. Какие социальные группы населения в нашей стране в результате инфляции оказались в худшем положении и кто оказался в выигрыше?
5. Для сопоставления стоимости товаров принят условный набор из 25 продуктов питания, исходя из минимальных норм потребления для мужчины в трудоспособном возрасте (хлеб, сахар, масло растительное и животное, колбаса, молоко, овощи и другое продукты). В июне 1993 г. стоимость одного набора в России составила 2971 руб. по сравнению с 182 руб. в 1990 г. Можно ли на основании этих показателей оценить темп инфляции?

Глава 15.

Государственное регулирование экономики

Во всех экономических системах государство регулирует экономику. Ясно также, что подобное регулирование в современной рыночной экономике осуществляется в намного меньших масштабах, чем в административно-командной системе. Тем не менее и здесь экономическая роль государства велика, особенно по сравнению с системой свободной конкуренции.

1. Понятие государственного регулирования экономики. Субъекты регулирования

Сущность государственного регулирования

Государственное регулирование экономики (ГРЭ) в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

По мере развития рыночного хозяйства возникали и обострялись экономические и социальные проблемы, которые не могли быть решены автоматически на базе частной собственности. Появилась необходимость значительных инвестиций, малорентабельных или нерентабельных с точки зрения частного капитала, но необходимых для продолжения воспроизводства в национальных масштабах; отраслевые и общехозяйственные кризисы, массовая безработица, нарушения в денежном обращении, обострив-

шаяся конкуренция на мировых рынках требовали *государственной экономической политики* (ГЭП).

Теоретически понятие ГЭП шире ГРЭ, так как первая может основываться и на принципе невмешательства государства в хозяйственную жизнь (известный принцип экономического либерализма *laissez faire — laissez passer*). В современных условиях невмешательство государства в социально-экономические процессы немислимо. Уже давно споры идут не о необходимости ГРЭ, а о его масштабах, формах и интенсивности. Поэтому термины «государственное регулирование экономики» и «государственная экономическая политика» в наше время идентичны.

Объективная возможность ГРЭ появляется с достижением определенного уровня экономического развития, концентрации производства и капитала. Необходимость, превращающая эту возможность в действительность, заключается в нарастании проблем, трудностей, с которыми и призвано справиться ГРЭ.

В современных условиях ГРЭ является составной частью процесса воспроизводства. Оно решает различные задачи: это, например, стимулирование экономического роста, регулирование занятости, поощрение прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре, поддержка экспорта. Конкретные направления, формы, масштабы ГРЭ определяются характером и остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период.

В силу ряда причин наиболее развитый механизм ГРЭ сложился в некоторых странах Западной Европы (во Франции, ФРГ, Нидерландах, Скандинавских странах, Австрии, Испании), в Японии, ряде быстро развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Слабее развито ГРЭ в США, Канаде, Австралии, где в отличие от Европы не было социально-экономических потрясений, аналогичных последствиям второй мировой войны, возникновению лагеря социализма, а затем его распаду и где частный капитал обладал особенно сильными позициями. Тем не менее ГРЭ и в этих странах играет заметную роль, особенно в периоды ухудшения конъюнктуры, при высоких показателях безработицы и инфляции.

Особенно важна роль ГРЭ в развивающихся странах, создающих независимую экономику, в бывших социалистических странах, осуществляющих переход от планового хозяйства на базе государственной собственности к рыночному хозяйству на базе частной собственности.

Для уяснения механизма ГРЭ целесообразно охарактеризовать его субъекты, объекты, цели, инструменты или средства, а также этапы развития ГРЭ.

Субъектами экономической политики являются носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов.

Носители хозяйственных интересов

Носители хозяйственных интересов — это социальные группы, отличающиеся друг от друга по ряду признаков: имущественному, по доходам, по видам деятельности при аналогичных доходах, по профессиям, отраслевым и региональным интересам. Это наемные рабочие и хозяева предприятий, фермеры и земельные собственники, мелкие и крупные предприниматели,

управляющие и акционеры, лица свободных профессий, государственные служащие, текстильщики и рабочие военно-промышленного комплекса, крестьяне виноградных районов Франции и жители Рурского угольного бассейна и т. д. У каждой из этих групп есть свои интересы, обусловленные их социально-экономическим положением, а также принадлежностью к тому или иному региону, виду деятельности.

Представители этих групп индивидуально выражают свои интересы в средствах массовой информации, на митингах и обращаясь с просьбами, протестами, пожеланиями в государственные учреждения, ответственные за экономическую и социальную политику.

Это первая линия связи хозяйственных интересов с государственным аппаратом, регулирующим хозяйство.

Реакция органов ГРЭ на инициативы носителей экономических интересов различна. Письмо французского винодела в Министерство экономики Франции с предложением ограничить импорт дешевого итальянского вина может быть воспринято в лучшем случае как информация о настроении определенных профессиональных и региональных групп. Хотя и эта информация при отлаженной системе ГРЭ имеет значение для анализа текущего и перспективного состояния экономических интересов.

Иная ситуация возникает, если с ходатайством или требованием обращается крупная фирма, занимающая господствующее положение в отрасли (например, судостроительный концерн «Бурмайстер» (Burgmeister), олицетворяющий всю судостроительную промышленность Дании). Не реагировать на пожелания такой фирмы государственные хозяйственные органы не могут, так как от нее в определенной степени зависит состояние национальной экономики. Фирма, кроме официального обращения в инстанции, может организовать лоббирование своих интересов в структурах власти. Но это вовсе не значит, что органы ГРЭ сразу и полностью выполняют пожелания фирмы. Может быть, эти пожелания идут вразрез с интересами других фирм, лиц, работающих по найму, пенсионеров, экологии данного региона, с целями ГЭП или просто возможностями бюджета.

Выразители хозяйственных интересов

Носители экономических интересов объединены в развитых странах рыночного хозяйства в многочисленные союзы, ассоциации: это профсоюзы, союзы предпринимателей, фермеров, различных торговцев, студентов, маклеров, аптекарей и т. п. Некоторые из этих союзов насчитывают миллионы членов (профсоюзы, например), другие играют огромную роль в экономике страны из-за представляемых ими капиталов (союзы предпринимателей, банковских учреждений, торговые палаты). Есть и совсем малозначачие объединения, например, ассоциация физических и юридических лиц, заинтересованных в приватизации конкретного земельного участка, принадлежащего муниципалитету. Такие объединения являются *выразителями хозяйственных интересов*.

Самые могущественные выразители хозяйственных интересов — это союзы предпринимателей и профсоюзы. Они осуществляют собственные концепции социально-экономической политики, стремясь оказать максимальное воздействие на ГЭП. У выразителей хозяйственных интересов есть

печатные издания, значительные финансовые ресурсы, центры подготовки кадров и связей с общественностью. Союзы предпринимателей и профсоюзы построены по отраслевому и территориальному признаку, все местные и отраслевые союзы иерархически подчинены общенациональным центрам, которые, в свою очередь, входят в международные региональные и мировые объединения.

Рекомендации, советы, консультации, меморандумы, различные каналы влияния этих выразителей хозяйственных интересов на органы государственного экономического регулирования — это вторая линия связи хозяйственных интересов с ГЭП.

Выразителями социально-экономических, политических, религиозных, культурных, экологических, специфических региональных интересов являются политические партии. В отличие от выразителей экономических интересов, которые заявляют, от чьего имени они выступают, политические партии часто действуют под знаменем общенациональных интересов, например демократическая и республиканская партия в США.

Партии тесно связаны с выразителями и носителями экономических интересов. Во всем мире социал-демократические партии тесно связаны с профсоюзами, а союзы предпринимателей поддерживают консервативные, христианско-демократические, либеральные партии.

С точки зрения оценки перспектив ГЭП важнейшее значение имеет изучение социально-экономических разделов программ партий, реально претендующих на победу на следующих парламентских выборах. Тогда эти партийные программы могут стать основой правительственной программы или составной частью (в случае формирования правительства коалицией партий).

Исполнители хозяйственных интересов

Проводить в жизнь программу государственной экономической политики будут субъекты ГРЭ — исполнители хозяйственных интересов. Это главная, третья линия трансформации частных экономических интересов в ГЭП.

Исполнителями хозяйственных интересов — субъектами ГРЭ — являются органы трех ветвей власти, построенные по иерархическому принципу, а также центральный национальный банк. В государствах с федеративным устройством (США, Канада, Индия, ФРГ, Испания, Бразилия, Малайзия и др.) существуют федеральные и местные парламенты и правительства, соответственно защищающие общегосударственные и местные экономические интересы. Заметна тенденция усиления роли центральных органов власти среди субъектов ГРЭ, все более независимыми в осуществлении ГРЭ от законодательной власти становятся исполнительные органы.

Интересным с точки зрения изучения механизма ГРЭ является слияние субъектов государственной и частной экономической политики и возникновение в результате этого новых регулирующих органов, не вписывающихся теоретически в классическую схему парламентской или президентской республики. Например, создается орган из представителей союзов предпринимателей, профсоюзов и исполнительной власти для регулирования тарифных соглашений между предпринимателями и трудящимися.

Организируются комитеты, советы по поддержанию или развитию отдельных отраслей из представителей министерства экономики и отраслевых союзов предпринимателей. Аналогичные советы создаются для осуществления государственных региональных программ.

Эти органы не избираются и не всегда назначаются парламентом, а формируются чаще всего центральными и местными властями вместе с заинтересованными союзами — выразителями экономических интересов. Часто они непосредственно проводят в жизнь, а иногда и принимают решения по мерам экономического и социального регулирования.

Основная часть таких органов формально осуществляет консультативную деятельность, но в действительности решающим образом воздействует на ГЭП. К таким органам относятся различные советы экспертов при правительстве (известный «совет мудрецов» при канцлере ФРГ), министерствах экономики, финансов, социального обеспечения, отдельных их управлениях, центральном банке, правлениях государственных железных дорог, почт и телеграфа и др.

В совете, консультирующем министерство экономики по судостроительной промышленности, находящейся в большинстве развитых стран в состоянии затяжного кризиса, заседают чиновники соответствующих отделов министерства, представители судостроительных компаний и независимые эксперты. Рекомендации совета не имеют силы правительственного постановления, но с большой вероятностью будут вскоре формализованы в правительственные меры по регулированию, санированию судостроительной промышленности.

Подразделения федерального и регионального учреждения, ответственные за ГРЭ судостроения, имеют дело с несколькими (три—пять, а в некоторых странах одна—две) судостроительными компаниями. От этих компаний сильно зависит спрос на продукцию сотен крупных предприятий в регионе и во всей стране, состояние национального экспорта, платежного баланса (отечественные судовладельцы могут заказывать суда на верфях у себя дома или за рубежом). Но самое главное, от положения судостроительных фирм в значительной мере зависит занятость в регионе, доходы местного бюджета и настроение избирателей. В результате органы федерального и местного правительств вынуждены учитывать и выполнять пожелания судостроительных фирм, сформулированные в рекомендациях советов или отраслевых союзов предпринимателей, в той мере, в какой это не противоречит другим целям ГРЭ.

Другая группа государственно-частных органов хозяйственного регулирования — это советы по сферам деятельности, например, научно-технический, военно-технический, по региональной политике, по внутренним водным путям сообщений, по профессиональному образованию. В отличие от отраслевых советов в них входят наряду с сотрудниками правительственных органов и экспертами представители самых разных отраслей, банков, различных фондов, объединений инженеров, профсоюзов, общественных движений. Их рекомендации относятся к принципиальной ориентации ГЭП, к направлениям расходования средств из бюджета и различных фондов.

Это четвертая линия связи между носителями экономических интересов и ГРЭ: носители (в данном случае заинтересованные фир-

мы) — выразители (союзы предпринимателей) — советы при государственных регулирующих органах. По этой линии происходит корректировка интересов частного хозяйства с интересами других социальных, профессиональных, общественных (например, экологических) групп.

Существуют многочисленные возможности воздействия носителей и выразителей хозяйственных интересов на ГЭП: через органы массовой информации, демонстрации и манифестации, сбор подписей, обращения в суды — от местных до международных, кампании гражданского неповиновения и т. д. Наиболее действенная из них — обоснованное обращение в суд в случае нарушения государственными органами хозяйственного регулирования экономических интересов, защищаемых конституцией или законами.

Обратная связь ГРЭ с носителями хозяйственных интересов

Обратная связь между ГРЭ и носителями хозяйственных интересов довольно жесткая. Во-первых, успех ГРЭ проявляется в темпах роста, улучшении структуры хозяйства, росте занятости, здоровом платежном балансе, снижении темпов инфляции, повышении жизненного уровня.

Во-вторых, успехи ГРЭ отражаются в показателях, не всегда поддающихся точному количественному измерению: в уровне социальной напряженности (забастовки, демонстрации, выступления профсоюзов, торговых промышленных палат с критикой экономической политики правительства), оценка ГРЭ средствами массовой информации, состояние окружающей среды, качество жизни в городах.

В-третьих, носители хозяйственных интересов прямо и через свои объединения поддерживают или не поддерживают правительство. Могущественные объединения предпринимателей или профсоюзы могут выступить с предупреждением в адрес правительства в связи с несовместимостью государственных мер регулирования с их интересами. Наконец, союзы — выразители хозяйственных интересов своих членов, так же как и отдельные юридические и физические лица, финансируют или отказывают в средствах финансирования той или иной партии на выборах, избиратели голосуют за партию, а значит, и за экономическую часть программы этой партии, или нет. Потеря доверия избирателей и объединений хозяйственных интересов к правящей партии или партиям — это главная линия обратной связи между ГЭП и носителями хозяйственных интересов.

Органы ГРЭ не могут позволить себе выяснять реакцию носителей хозяйственных интересов на общую направленность и конкретные меры ГЭП во время выборов, дожидаться, когда недовольство экономической ситуацией примет крайние формы (забастовки, бегство капитала). Правительственным органам нужна оперативная информация, по возможности достоверный прогноз поведения хозяйственных субъектов в случае осуществления той или иной меры государственного регулирования. Для этого существует отработанный механизм в виде анкетных опросов.

Анкетирование как форма обратной связи

Опросы постоянно проводятся специализированными научно-исследовательскими центрами. Такие центры во Франции, ФРГ, Нидерландах и Швеции, например, проводят анкетирование определенного круга компаний и индивидуальных предпринимателей, отражаю-

щих по отраслевой структуре и размерам капитала и оборота социально-экономическую структуру страны. Предприниматели за ответы на анкеты на льготных условиях получают от научного центра обзоры и прогнозы, в которых они заинтересованы, и с готовностью сотрудничают с центром.

В анкетах задаются вопросы, как бы прореагировали фирмы в своей экономической политике на конкретную государственную регулируемую акцию. Например, если бы были изменены налоговые ставки или нормы амортизационных списаний основного капитала, то как бы это отразилось в количественном выражении на издержках, ценах, капиталовложениях, отчислениях в резервы, расходах на научные исследования, кадровой политике предприятия. Ответы должны содержать и оценку регулирующей акции.

Работая с фирмами в течение ряда лет, сотрудники исследовательского центра получают возможность сравнивать ответы в анкетах с реальным поведением хозяйственных субъектов, отраженным в ежегодных отчетах, и на этой базе оценивать степень достоверности ответов, дифференцированных по группам опрашиваемых, по типам регулирующих мер и в зависимости от состояния конъюнктуры. После обобщения и обработки данных определяют количественный эффект мультипликатора, степень сравнительной эффективности отдельных инструментов (при помощи какого инструмента расходование единицы государственных средств принесет максимальный эффект в достижении конкретной цели), взаимозаменяемость и совместимость отдельных инструментов. Далее при помощи межотраслевого болона определяют конечное воздействие потенциальных регулирующих мер на экономику страны и разрабатывают конкретные рекомендации для министерств экономики и финансов в зависимости от приоритетов целей ГЭП и от реальных средств, находящихся в распоряжении у органов ГРЭ.

При помощи анкетного метода исследуют эффективность инструментария не только бюджетного, но и монетаристского регулирования, и воздействия государственных закупок и заказов, инвестиций в государственный сектор.

Анкетный метод исследования эффективности ГРЭ не может полностью исключить элементы неопределенности при разработке рекомендаций. Несмотря на это, он сыграл значительную роль в разработке арсенала средств ГЭП, завоевал большой авторитет не только в научных кругах, но и в государственном аппарате, занимающемся хозяйственными вопросами. Этот метод превратился в рабочий инструмент ГРЭ, обеспечивающий обратную связь между регулирующими органами и носителями экономических интересов.

Мы рассмотрели идеальную картину зависимости ГРЭ от экономических интересов, механизм этой зависимости и обратной связи. В реальной жизни наблюдается масса отклонений от модели — идет борьба между отдельными группами интересов за влияние на органы регулирования, широкое распространение получил лоббизм, известны факты коррупции в органах ГЭП в разных странах. Но механизм ГРЭ функционирует все-таки не по отклонениям, а по правилам.

2. Объекты и цели государственного регулирования экономики

Объекты ГРЭ

Объекты ГРЭ — это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Основные объекты ГРЭ — это:

- экономический цикл;
- секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства;
- условия накопления капитала;
- занятость;
- денежное обращение;
- платежный баланс;
- цены;
- НИОКР;
- условия конкуренции;
- социальные отношения, включая отношения между работодателями и работающими по найму, а также социальное обеспечение;
- подготовка и переподготовка кадров;
- окружающая среда;
- внешнеэкономические связи.

Очевидно, перечисленные объекты носят совершенно различный характер; они охватывают макроэкономические процессы — хозяйственный цикл, накопление капитала в масштабах страны, отдельные отрасли, территориальные комплексы и даже отношения между субъектами — условия конкуренции, отношения между профсоюзами и объединениями предпринимателей, между государственными регулирующими органами. Рассмотрим важнейшие из них.

Суть государственной антициклической политики, или регулирования хозяйственной конъюнктуры, состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного и бурного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления — рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу над предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации задача ГРЭ — притормозить рост спроса, капиталовложений в производство, чтобы по возможности сократить перепроизводство товаров и перенакопление капиталов и, таким образом, уменьшить глубину и продолжительность возможного спада производства, инвестиций и занятости в будущем.

ГРЭ в области отраслевой и территориальной структуры также осуществляется при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одних случаях поддержка оказывается отраслям и территориальным единицам, находящимся в состоянии затяжного кризиса; в других — поощряется развитие новых отраслей и видов производств — носителей научно-технического прогресса, призванных привести к прогрессивным структурным изменениям внутри отраслей, между отраслями и во всем народном хозяйстве в целом, к повышению его эффективности и конкурентоспособности. В то же время могут приниматься меры по притормаживанию чрезмерной концентрации производства.

Важнейшим объектом ГРЭ является накопление капитала. Производство, присвоение и капитализация прибыли всегда служат главной целью хозяйственной деятельности в рыночной экономике, поэтому ГЭП поощрения накопления в первую очередь соответствует экономическим интересам субъектов хозяйства. Одновременно государственное регулирование накопления опосредованно служит и другим объектам ГРЭ. Создавая дополнительные стимулы и возможности в разное время всем инвесторам или отдельным их группам по отраслям и территориям, регулирующие органы воздействуют на экономический цикл и структуру.

Регулирование занятости — это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Соотношение это должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Однако соотношение между спросом и предложением не должно вести к чрезмерному росту заработной платы, который может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательно и резкое снижение занятости, оно ведет к увеличению армии безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту расходов на пособия и, самое главное, опасно социальными последствиями.

Постоянным объектом внимания государственных регулирующих органов является денежное обращение. Основная направленность регулирования денежного обращения — борьба с инфляцией, представляющей серьезную опасность для экономики. Регулирование денежного обращения опосредованно воздействует и на другие объекты — условия накопления, цены, социальные отношения.

Состояние платежного баланса является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса путем воздействия на экспорт и импорт, движение капитала, повышение и понижение курсов национальных валют, торгово-договорной политики и участия в международной экономической интеграции.

Еще один из главных объектов регулирования — цены. Динамика и структура цен отражает состояние экономики. В то же время сами цены сильно влияют на структуру хозяйства, условия капиталовложений, устойчивость национальной валюты, социальную атмосферу.

Государственные регулирующие инстанции стремятся влиять и на другие объекты ГРЭ, например, заинтересовать частные фирмы в развитии научных исследований и внедрении их результатов, в экспорте товаров, капиталов и накопленных знаний и опыта. Изучаются и совершенствуются законы по соблюдению правил конкуренции, социальной защите, охране окружающей среды.

Объекты ГРЭ различаются в зависимости от уровня решаемых ими задач. Это следующие иерархические уровни: уровень фирмы; региона; отрасли; сектора экономики (промышленность, сельское хозяйство, услуги); хозяйства в целом (хозяйственный цикл, денежное обращение, НИОКР, цены); глобальный (социальные отношения, экология); надна-

циональный (экономико-политические отношения с зарубежными странами, интеграционные процессы).

Цели ГРЭ

Генеральной целью ГРЭ является экономическая и социальная стабильность и укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация его к изменяющимся условиям.

От этой генеральной цели распространяется дерево так называемых опосредующих конкретных целей, без осуществления которых генеральная цель не может быть достигнута. Эти конкретные цели неразрывно связаны с объектами ГРЭ. Цель — выравнивание экономического цикла — направлена на объект, т. е. на экономический цикл; совершенствование отраслевой и региональной структуры хозяйства — на секторальную и отраслевую, региональную структуру; улучшение окружающей среды — на окружающую среду и т. д.

Очевидно, что названные цели, во-первых, неодинаковы по значению и масштабам и, во-вторых, находятся в тесной взаимосвязи. Чаще всего одна цель не может быть поставлена и достигнута вне зависимости от других. Например, невозможно представить стимулирование НИОКР без создания благоприятных условий накопления капитала, без выравнивания конъюнктуры, совершенствования отраслевой структуры экономики, стабильного денежного обращения.

Конкретные частные цели могут служить опосредующими для достижения других, более высоких для данного текущего момента целей. Так, конкретная цель — обеспечение дополнительных капиталовложений на модернизацию угольных шахт — может быть опосредующей для: стабилизации и снижения издержек в отечественной угледобывающей промышленности; снижения импорта твердого топлива и улучшения топливно-энергетического баланса; поддержания занятости в отрасли и хозяйственной конъюнктуры в угледобывающих районах; снятия в этих районах социального напряжения, вызванного угрозой закрытия шахт; оказания давления на цены нефтяных и газовых компаний.

Перечисленные цели частично перекрывают друг друга, одна может оказаться временно более важной и подчинить себе другие в зависимости от реальной хозяйственной и социальной ситуации, уровня осознания этой ситуации субъектами ГРЭ и от установленной правительственными органами на данный отрезок времени системы приоритетов целей. Любая из вышеназванных целей может служить, содействовать или препятствовать достижению другой цели.

Итак, в дереве целей ГРЭ существуют не только отношения подчинения конкретных целей генеральной, но и отношения соподчинения и взаимозависимости между самими конкретными целями, т. е. конкретные цели внутри дерева целей могут быть первичными, вторичными, третичными и т. д.

Положение отдельных целей в дереве целей ГРЭ нестабильно. Оно постоянно изменяется в зависимости от хозяйственной ситуации, экономических задач, выступающих на передний план. В условиях кризиса первичной целью становится выход из кризиса в узком конкретном смысле —

оживление конъюнктуры. Все остальные цели отступают и подчиняются ей. В условиях длительного дефицита платежного баланса, роста внешней задолженности, уменьшения валютных резервов на первый план выступает цель — оздоровление платежного баланса и подчиненные ей цели — привлечение капитала в страну, повышение национальной конкурентоспособности на мировых рынках.

3. Средства (инструменты) государственного регулирования экономики

Средства государственного регулирования подразделяются на административные и экономические.

Административные средства

Административные средства не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба. Они базируются на силе государственной власти и включают в себя *меры запрета, разрешения и принуждения*.

Приведем несколько примеров по запретам и разрешениям. Французские власти запретили строить новые промышленные предприятия в пределах Парижской агломерации, и для достижения этой цели они не увеличили налоги на новые предприятия, не ввели драконовские штрафы — это были бы экономические меры, а просто прекратили выдачу лицензий на новое промышленное строительство.

Правительство Нидерландов разрешило использовать бывшую военноморскую базу в качестве пассажирского и торгового порта, создав, таким образом, новую сферу приложения капитала. В результате в районе порта возросла хозяйственная активность.

В африканской стране правительство разрешило (раньше было запрещено) использовать государственный национальный парк в целях организованного туризма, чем воспользовались местные и иностранные туристические компании.

Меры принуждения можно проиллюстрировать тем, что государственные органы всех развитых стран обязывают промышленные предприятия организовывать у себя производственное обучение молодежи, создавать определенные бытовые удобства для занятых, устанавливать очистные сооружения.

Административные средства регулирования в развитых странах с рыночной экономикой используются в незначительных масштабах. Их сфера действия в основном ограничивается охраной окружающей среды и созданием минимальных бытовых условий относительно слабо социально защищенных слоев населения. Однако в критических ситуациях их роль сильно возрастает, например, во время войны, критического положения в экономике. Самыми крупномасштабными государственными административными акциями по регулированию экономики в послевоенной Японии были денежная реформа и разукрупнение ведущих концернов.

Экономические средства: денежно-кредитные и бюджетные

Экономические средства государственного регулирования подразделяются на средства денежно-кредитной и бюджетной политики.

Самостоятельным комплексным инструментом ГРЭ (и одновременно его объектом) является государственный сектор в экономике. Высшая форма ГРЭ — это государственное экономическое программирование, охватывающее многочисленные цели и весь набор инструментов ГРЭ. О государственном секторе и экономическом программировании речь пойдет ниже.

Основные экономические средства — это: а) регулирование учетной ставки (дисконтная политика, осуществляемая центральным банком); б) установление и изменение размеров минимальных резервов, которые финансовые институты страны обязаны хранить в центральном банке; в) операции государственных учреждений на рынке ценных бумаг, такие как эмиссия государственных обязательств, торговля ими и погашение (см. гл. 18).

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на финансовом рынке (рынке ссудных капиталов) в желаемом направлении. По мере относительного снижения роли рынков свободных капиталов в финансировании капиталовложений и особенно в связи уменьшением роли фондовой биржи и ростом самообеспечения крупных компаний финансовыми средствами действенность этих инструментов в наиболее развитых странах несколько ослабела.

Прямое государственное хозяйственное регулирование осуществляется средствами бюджетной политики. Государственный бюджет — это доходы и расходы центрального правительства и местных властей (см. гл. 16).

Главным инструментом мобилизации финансовых средств для покрытия государственных расходов являются налоги. Они также широко используются для воздействия на деятельность субъектов хозяйства. Нас сейчас интересует в первую очередь не фискальная, а регулирующая роль налогов. Государственное регулирование при помощи налогов зависит в решающей степени от выбора налоговой системы, высоты налоговых ставок, а также видов и размеров налоговых льгот.

Введение в первые послевоенные годы в ФРГ налога на занятость — им облагалась сумма заработной платы и жалования, выплачиваемая работодателями, — оказало сильное воздействие на структуру затрат компаний. Предприниматели оказались заинтересованными экономить на живом труде и для этого проводить модернизацию основного капитала и внедрять в производство новейшие достижения науки и техники.

В направлении стимулирования замены живого труда овеществленным и поощрения капиталовложений в новейшие отрасли действовали многочисленные налоговые реформы во всех развитых странах.

Налоги в ГРЭ играют двоякую роль: с одной стороны, это главный источник финансирования государственных расходов, материальная основа бюджетной политики, с другой стороны, это инструмент регулирования. Задача государственных бюджетных органов — не просто обложить налогами те или иные источники поступления средств, а создать тонко настраиваемый механизм воздействия на хозяйственное поведение юридических и

физических лиц. Для этого используются временно или селективно предоставляемые налоговые скидки, отсрочка уплаты налогов.

Ускоренная амортизация

Особое место среди средств ГРЭ, осуществляемого при помощи налогов, играет ускоренное амортизационное списание основного капитала и связанные с ним образование и реализация скрытых резервов, осуществляемые в рамках разрешений министерств финансов.

Ускоренное амортизационное списание основного капитала в современных условиях является главным средством стимулирования накопления, структурных изменений в экономике и важным инструментом воздействия на хозяйственный цикл, занятость и НИОКР. Суть его — в отрыве физического процесса снашивания машин, оборудования, зданий и сооружений от калькулируемого в издержках производства переноса стоимости вещественных носителей основного капитала на производимые товары и услуги. Изменяя ставки и порядок амортизационного списания, государственные регулирующие органы определяют ту часть чистой прибыли, которая может быть освобождена от налогов путем включения в издержки производства и затем перечислена в амортизационный фонд для финансирования в дальнейшем новых капиталовложений.

Нормы амортизационных списаний по видам вещественных носителей основного капитала (станки, оборудование, транспортные средства, здания, очистные сооружения) с подробной разбивкой по типам регулярно публикуются министерствами финансов. При проверке правильности уплаты налога с прибыли налоговые инспекторы соглашаются с калькуляцией издержек производства или услуг только если амортизационные отчисления были произведены в соответствии с нормами, разрешенными министерством финансов. От этого зависит величина балансовой прибыли, ставка и размер налога, а также выплачиваемые дивиденды.

В настоящее время в странах рыночной экономики используются следующие виды амортизационных списаний:

- линейное, или пропорциональное;
- дополнительное (когда сумма амортизационных отчислений превосходит первоначальную стоимость списываемого объекта);
- особое (когда в целях общего или селективного оживления хозяйственной деятельности временно увеличивают норму амортизационных отчислений сверх установленных ранее льгот);
- предварительное (когда амортизационное списание осуществляется до начала функционирования машин или сооружения);
- дегрессивное (убывающее).

В странах Европы распространен вариант дегрессивных отчислений — списание с уменьшающегося остатка (когда отчисления производятся не от первоначальной, а от балансовой стоимости вещественных носителей основного капитала).

Пример 15.1. Предположим, на предприятии установлено определенного типа оборудование на 100 тыс. денежных единиц. Министерство финансов разрешает списывать с его балансовой стоимости 30 % в год. Технический срок службы оборудования 10 лет. Ежегодные амортизационные отчисления, тыс. ден. ед., выглядят так:

	1-й год	2-й год	3-й год
Сумма отчислений	30	21	14,7
Балансовый остаток	70	49	34,3

За три года списано 65,7 тыс. при технологическом износе (три года из 10 — 30 %) в 30,0 тыс., т. е. 35,7 тыс. — это прибыль, укрытая в издержках производства, таким образом полностью освобожденная от налогообложения и перечисленная в амортизационный фонд. Средства из амортизационного фонда могут быть использованы только для капиталовложений.

В действительности окончательная картина финансирования за счет амортизационных отчислений выглядит несколько иначе. Как видим в примере 15.1, отчисления в амортизационный фонд год от года снижаются в связи с уменьшением балансового остатка, одновременно растет балансовая прибыль и, следовательно, суммы налоговых платежей. С этим предприниматели мириться не хотят. Обратим внимание на амортизационный фонд. За три года в нем накопилось 65,7 тыс., и сумма эта все три года находилась без движения. В реальной жизни такого быть не может.

Пример 15.2. Чтобы избежать роста налоговых платежей и сокращения чистой прибыли, а также реализовать возможность получения предпринимательской прибыли с сумм, поступающих в амортизационный фонд, а не ограничиваться получением с них банковского процента, предприниматели вынуждены сейчас же вкладывать все списанные средства вновь в основной капитал.

В 1 год со 100 тыс. списывается 30 тыс. и сразу же вновь инвестируется; балансовый остаток в результате — 100 тыс.

Во 2 год со 100 тыс. вновь списывается 30 тыс. и сразу же инвестируется, и так далее каждый год.

В результате размеры ежегодных списаний в амортизационный фонд и размеры укрываемых в нем прибылей, а также чистая реальная прибыль не сокращаются, не уменьшается и балансовый остаток стоимости основного капитала. Сумма списаний и валовых капиталовложений в основной капитал составит за три года не 65,7 тыс., как в примере 15.1, а 90 тыс. при реальном износе в 30 тыс.

Одним из вариантов дегрессивного (уменьшающегося) списания является принятая в США система, называемая «сумма чисел». Поясним эту систему на примере.

Пример 15.2. Предположим, какой-то элемент основного капитала служит семь лет. Пишем ряд последовательных чисел срока службы: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7; подсчитываем их сумму — 28. Числа последовательного ряда в обратном порядке делятся на их общую сумму, т. е. в первый год разрешается списать $7/28$ первоначальной стоимости, во второй — $6/28$, в третий — $5/28$ и т. д. Точно так же, как и при списании балансовой стоимости, списание будет все время проводиться по максимально возможной ставке, так как отчисленные в амортизационный фонд средства не могут долго там оставаться — это невыгодно, да и норма списания при этом будет, как мы видим, год от года уменьшаться. Отчисленные суммы вместе с нераспределенными прибылями вновь в самые короткие сроки будут вложены в основной капитал и в течение года вновь списаны по ставке первого года.

Редко применяемое на практике линейное, или пропорциональное, списание в современных условиях тоже, как правило, является ускоренным, так как проводится по разрешению министерства финансов в сокращенные по сравнению с действительным периодом физического и морального износа сроки.

Перед нами мощный рычаг государственного регулирования инвестиций — освобождения прибылей от налогов, укрытия их в амортизационном фонде и принудительного использования для новых капиталовложений

(никуда больше эти средства использовать нельзя, а без движения они лежать не могут).

Эффект ускоренной амортизации

Ускоренное амортизационное списание основного капитала имеет наряду с возможностью временного стимулирования капиталовложений, независимо от состояния конъюнктуры, еще ряд последствий. Во-первых, дополнительное сокращение доли налогов в прибыли за счет того, что по мере уменьшения балансовой прибыли ее налогообложение из-за прогрессивного характера налоговых ставок сокращается. Например, при сокращении балансовой прибыли (но не действительной, частично укрытой в амортизационном фонде) в 3 раза, налог платится по пониженной ставке и чистая балансовая прибыль сократится менее чем в 2 раза.

Во-вторых, ускоренное списание приводит к отрыву балансовой стоимости основных средств от их реальной цены. В примере 15.2 только за счет финансирования из амортизационного фонда за 3 года в основной капитал было вложено 90 тыс., действительный износ составил 30 тыс., чистый прирост основного капитала составил 60 тыс., а балансовая стоимость — по-прежнему 100 тыс. Это привело к существенному увеличению производственных мощностей, их реальная стоимость составила через 3 года 160 тыс. ($100 - 30 + 90$).

Разница между балансовой стоимостью основного капитала и его реальной рыночной ценой является с к р ы т ы м р е з е р в о м фирмы. При его реализации (например, продаже оборудования внутри страны, экспорте за рубеж или проведении с разрешения министерства финансов переоценки основного капитала) с этой разницы уплачивается, как правило, льготный налог, а оставшуюся сумму (чистые реализованные скрытые резервы) разрешается, так же как и амортизационный фонд, использовать только для финансирования капиталовложений.

Варьирование норм ускоренного амортизационного списания основного капитала широко используется во всех развитых странах как средство государственной конъюнктурной и структурной политики, а также для стимулирования научных исследований и внедрения их результатов, для финансирования природоохранных мероприятий. Эффект варьирования норм амортизационных отчислений заметен в годы благоприятной конъюнктуры, т. е. в периоды спадов и кризисов действенность амортизационной политики ослабевает. Чем хуже конъюнктура, тем труднее реализовать прибыль, меньше возможностей для самофинансирования, а амортизационные льготы, предоставляемые государством, становятся менее привлекательными стимулами для частных инвестиций. Льготы по ускоренному амортизационному списанию равнозначны сокращению поступлений от налогов с прибылей в государственный бюджет. Результатом может быть повышение других налогов или рост государственной задолженности.

В качестве инструментов государственного регулирования используются в расходы бюджета на хозяйственные цели. Это, в первую очередь, государственные кредиты, субсидии и гарантии (поручительства), а также затраты на закупку товаров и услуг в частном секторе (см. гл. 16).

Государственный сектор

Государственные капиталовложения осуществляются в значительной степени в государственном секторе экономики, играющем важную роль в ГРЭ. Он является одновременно объектом и инструментом воздействия на частное хозяйство.

Государственный сектор (ГС) представляет собой комплекс хозяйственных объектов, целиком или частично принадлежащих центральным и местным государственным органам. ГС существовал во многих странах задолго до развития капитализма, включая почту, частично транспортную службу, изготовление оружия и др. По мере становления системы ГРЭ государство строило, выкупало у частных собственников хозяйственные объекты, главным образом в сфере инфраструктуры, тяжелой промышленности, функционирование которых было всегда выгодно и необходимо для экономики страны, но не всегда выгодно с точки зрения частного капитала.

В одних странах ГС возник в основном в результате национализации ряда отраслей и предприятий (во Франции, Италии, Великобритании, Австрии), в других государство строило либо приобретало разоряющиеся хозяйственные объекты (в ФРГ, США, Швеции, Японии). В первой группе стран доля ГС в национальном богатстве выше, чем во второй.

Значительная часть ГС — это объекты инфраструктуры, в большинстве своем нерентабельные. Другая часть — государственные предприятия в сырьевых и энергетических отраслях, где требуются большие инвестиции, а оборачиваемость капитала медленная. Рентабельность государственных фирм, как правило, ниже, чем частных. Часть ГС — это пакеты акций смешанных частно-государственных компаний.

Существование в условиях рыночного хозяйства секторов, которые в своей деятельности руководствуются принципами, несколько отличающимися от принципов частных фирм, позволяет использовать ГС для решения общегосударственных экономических задач, повышения прибыльности частного хозяйства.

Монопольная прибыль, а зачастую и прибыль вообще, не является первостепенной целью деятельности ГС в инфраструктуре, энергетике, сырьевых отраслях, НИОКР, в подготовке и переподготовке кадров, в области охраны окружающей среды, так как высоких прибылей от этих сфер никто не требует, а убытки покрываются из бюджета. Поэтому ГС стал поставщиком дешевых услуг (в частности, транспортных, почтово-телеграфных), электроэнергии и сырья, снижая, таким образом, издержки в частном секторе.

Активно используется ГС как средство ГРЭ. Так, в условиях ухудшения конъюнктуры, депрессии или кризиса, когда частные капиталовложения сокращаются, инвестиции в ГС, как правило, растут. Таким образом правительственные органы стремятся противодействовать спаду производства и росту безработицы. ГС играет заметную роль в государственной структурной политике. Государство создает новые объекты или расширяет и реконструирует старые в тех сферах деятельности, отраслях или регионах, куда частный капитал притекает недостаточно. Так, ГС играет огромную роль в НИОКР, подготовке и переподготовке кадров. Государственные фирмы

занимаются и внешней торговлей, вывозом капитала за рубеж, зачастую выступая пионерами во внедрении национального капитала в какую-либо страну (пример — участие германского концерна «Фольксваген» (Volkswagen), частично находящегося в собственности федерального и земельного правительств, в автомобильной промышленности Чехии).

В целом ГС служит дополнением частного хозяйства там и в такой мере, где и насколько мотивация для частного капитала оказывается недостаточной. В результате ГС служит повышению эффективности народного хозяйства в целом и является одним из инструментов перераспределения ВВП.

Размеры ГС, его доля в национальной экономике, изменяются не только в результате нового строительства и приобретения, но и как следствие приватизации — продажи рентабельных, реконструированных объектов ГС частному капиталу. В 80-х и 90-х гг. эта тенденция заметно усилилась.

Внешекономическое регулирование

Наряду с перечисленными инструментами ГРЭ, имеющими внутриэкономическую направленность, существует арсенал средств внешнеэкономического регулирования.

Практически все рычаги воздействия на процесс воспроизводства внутри страны оказывают существенное влияние на внешнеэкономические связи: изменение учетной ставки, налогообложения, новые льготы и субсидии на инвестиции в основной капитал и др.

Однако имеются и специальные инструменты непосредственного воздействия на хозяйственные связи с границей. Это, в первую очередь, меры стимулирования экспорта товаров, услуг, капиталов, научно-технического и административного опыта: кредитование экспорта, гарантирование экспортных кредитов и инвестиций за рубежом, введение или отмена количественных ограничений, изменение пошлины во внешней торговле; меры по привлечению или ограничению доступа иностранного капитала в экономику страны, изменение условий его функционирования и репатриации, качественная селекция (с точки зрения отраслевой направленности и технического уровня) поступающего из-за границы капитала, привлечение в страну иностранной рабочей силы, участие в международных экономических организациях, интеграционных межгосударственных объединениях.

Отдельные инструменты государственной экономической политики могут употребляться в различных целях, в разных сочетаниях и с разной интенсивностью. В зависимости от характера целей будет меняться место того или иного инструмента в арсенале средств ГРЭ в конкретный период.

4. Государственное экономическое программирование

Высшей формой ГРЭ является государственное экономическое программирование. Его задача — комплексное использование в глобальных целях всех элементов ГРЭ.

По мере усложнения задач по регулированию хозяйства правительства стали формулировать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные задачи, определять порядок их решения и органы, ответственные за исполне-

ние этих решений, выделять необходимые средства и определять порядок финансирования.

Объектами таких целевых программ обычно являются отрасли (в частности, сельское хозяйство); регионы; социальная сфера (например, социально-экономическая адаптация переселенцев, их обеспечение работой, и жильем); различные направления научных исследований.

Виды программ

Программы бывают *обычные* и *чрезвычайные*. Обычные среднесрочные общеэкономические программы составляются, как правило, на пять лет с ежегодной корректировкой и продлением на один год (скользящее программирование). Чрезвычайные программы разрабатываются в критических ситуациях, например, в условиях кризиса, массовой безработицы, опасной инфляции; они, как правило, краткосрочные. В инструментарии их осуществления заметное место занимают средства административного регулирования.

Уровень развития государственного программирования в отдельных странах различен. Практически во всех странах рыночной экономики осуществляются *целевые* программы. Одна из самых старых целевых программ — регионально-энергетическая по освоению бассейна р. Теннесси в США, программа развития ядерной энергетики во Франции, хозяйственного развития юга Италии. Успешно выполняется международная долгосрочная целевая программа научных исследований «Эврика», в которой с недавнего времени участвует Россия.

Известны общенациональные чрезвычайные программы по восстановлению экономики Южной Кореи после войны, по структурной перестройке и приватизации новых земель (Восточной Германии) после присоединения ГДР к ФРГ.

На базе опыта целевых и чрезвычайных национальных программ в конце 60-х гг. в ряде стран перешли к общенациональному среднесрочному программированию, охватывающему важнейшие показатели народного хозяйства, пионерами в этой области стали Франция, Япония, Нидерланды, Скандинавские страны. Южная Корея. Кроме вышеназванных стран общеэкономическое среднесрочное программирование в настоящее время получило сильное развитие в Германии, Австрии, Испании, Финляндии, Индии, Турции, Кувейте, ряде стран Латинской Америки. В цитадели рыночного хозяйства — США — общенационального программирования нет, но широко применяются целевые и чрезвычайные программы. Очевидно, различия в степени развития программирования в отдельных странах зависят от характера и масштабов задач, которые экономическая и социальная ситуация ставят перед государством.

Субъекты экономического программирования — государственные учреждения, ответственные за составление программ, их непосредственное осуществление и контроль над ними. Программы разрабатываются специальным государственным органом (например, Комиссариатом по планированию во Франции), а если его нет, то министерствами экономики и финансов или специальным межминистерским органом. При этом министерство экономики, как правило, готовит проект самой программы, формулирует иерар-

хию целей, сроки и последовательность осуществления отдельных мероприятий, называет инстанции, несущие ответственность за исполнение. Министерство финансов разрабатывает план финансирования программы. К разработке программ широко привлекаются представители центрального банка, союзов предпринимателей, торгово-промышленных палат, профсоюзов, создаются различные комиссии и советы экспертов.

Программа и финансовый план ежегодно (в связи со скользящим принципом продления) утверждаются парламентом, также раз в год заслушиваются отчеты об их исполнении.

Границы эффективности

Государственное экономическое программирование оказалось достаточно эффективным при решении ряда хозяйственных и социальных задач, однако у этой эффективности есть объективные границы. В условиях рыночной экономики программирование может быть только индикативным, т. е. носить целевой рекомендательно-стимулирующий характер. Тем не менее оно оказалось достаточно эффективным средством решения хозяйственных задач разного уровня; если государственные программы часто и не реализовывались полностью, они все-таки обеспечивали социально-экономическое развитие в желательном направлении. Не менее важно и то обстоятельство, что программирование позволяет синтетически использовать все средства ГРЭ, избежать противоречивости и несогласованности регулирующих мероприятий отдельных государственных учреждений.

Государственное финансовое стимулирование, заказы и закупки в рамках экономических программ оказывают заметное и неравномерное влияние на конкурентоспособность отдельных компаний, положение отраслей, регионов, социальных групп и вызывают сопротивление тех, чьи интересы оказались ущемленными. На государственные программирующие органы поэтому постоянно оказывается разностороннее влияние, отражающее противоречивые интересы отдельных групп, общественных сил, политических партий.

Экономическое программирование в отдельных государствах Западной Европы развивается в направлении все большей взаимной координации экономической политики стран ЕС.

5. Механизм государственного регулирования на примере политики цен

Вопреки распространенному у нас мнению, что в странах рыночной экономики ценообразование происходит совершенно стихийно, в действительности цены являются объектом постоянного внимания и регулирования со стороны государства. Цены являются одной из критических точек экономической и социально-политической жизни, где сталкиваются групповые интересы производителей и потребителей, оптовых и розничных торговцев, профсоюзов и союзов предпринимателей, экспортеров и импортеров. Цены затрагивают интересы каждого и, естественно, вокруг них идет борьба в партиях и парламентах, в правительстве и на переговорах социальных партнеров, на международных совещаниях.

Воздействие на цены служит глобальным целям ГРЭ, целям конъюнктурной и структурной политики, борьбе с инфляцией, усилению национальной конкурентоспособности на мировых рынках и смягчению социальной напряженности. Воздействие государственной экономической политики на другие объекты регулирования, в свою очередь, отражается на процессах формирования цен.

Конкретные акции в области цен могут иметь краткосрочные или даже экстренные цели, которые могут в данный конкретный момент не совпадать с другими целями, но в конечном итоге они всегда служат генеральной цели государственного регулирования — оптимизации темпов и прорывов экономического развития и стабилизации социальной системы.

Когда государство начало воздействовать на цены?

Классическая политическая экономия рассматривала свободно складывающиеся на рынке цены как главный элемент механизма поддержания равновесия между спросом и предложением. Однако в действительности идеальной всеобщей и полной свободы ценообразования никогда не было. Весь вопрос в степени и формах ограничения свободной игры цен. Даже если абстрагироваться от возможностей сговора производителей или продавцов, на протяжении всей истории капитализма можно проследить воздействие государства на цены.

Тарифы на услуги государственных железных дорог, почты, телеграфа, государственные монопольные цены на «акцизные» товары, продажа продовольствия из государственных запасов в неурожайные годы, таможенная политика и косвенное налогообложение, существенным образом воздействующее на внутренние цены, — вот далеко не полный перечень мер государственного регулирования цен за последние 100—150 лет.

Первая мировая война, начавшаяся вслед за ней депрессия и кризис послужили переломным моментом в истории государственного регулирования цен. Германский экономист Х. Мюллер писал по этому поводу, что политические и экономические потрясения в государстве и обществе вызвали осознание того, что в интересах лучшего функционирования хозяйства, более равномерного распределения и избежания опасности революционного переворота было ил целесообразно, чтобы государство взяло на себя заботу по регулированию хозяйственного процесса и поддержанию справедливых цен.

Попытки регулировать цены в условиях инфляции и кризиса путем внешнеторговой политики оказались несостоятельными. К середине 30-х гг. во многих развитых странах с рыночной экономикой были приняты законы, предоставляющие государству полномочия по воздействию на цены, вплоть до их замораживания, и государственные мероприятия по воздействию на цены стали составным элементом ГРЭ.

Государственные мероприятия по регулированию цен могут носить законодательный, административный и судебный характер. Принятые парламентами законы создают правовую основу отношений между хозяйственными субъектами, а также между ними и государством в сфере ценообразования. Комплекс этих законов представляет собой *ценовое право*, входящее составной частью в гражданское право. На основе этого права уполномо-

ченные государственные органы осуществляют административную деятельность по регулированию цен. В случае нарушения законов виновные могут быть привлечены к судебной ответственности.

Законопроекты по ценам, как и по другим хозяйственным вопросам, вносятся в парламенты партийными фракциями, независимыми депутатами или правительством, непосредственно мероприятия по регулированию цен осуществляют министерства экономики, финансов и центральный банк. В ряде стран существуют министерства торговли, сельского хозяйства. Они также оказывают влияние на ценообразование. Во многих странах в конце 60-х — в 70-х гг. были созданы межминистерские советы по ценам, они имеют наблюдательно-совещательные функции.

В каждой стране при правительстве или отдельных его органах существуют экспертные комитеты, куда входят известные специалисты, и советы, в которых заседают представители профсоюзов, союзов крестьян, торговцев, предпринимателей и представители государственных органов; комитеты призваны консультировать государственные органы по вопросам цен и выражать свое мнение по поводу ценовых законопроектов.

Рассмотрим государственное регулирование цен в исторической и логической последовательности.

Наблюдение и косвенное воздействие на цены

Наблюдение за ценами является первичной формой государственной активности в этой области. Дело не только в том, что с него исторически началось государственное регулирование цен; в настоящее время наблюдение за ценами служит основой, на которой базируются все государственные акции в этой области. Наблюдением за ценами занимаются центральные статистические управления. Самостоятельные исследования движения цен часто проводят научно-исследовательские центры профсоюзов, специальные комиссии по заданиям руководства партий, международных организаций.

Главная цель наблюдения за ценами со стороны государственных органов и социальных партнеров — измерение роста стоимости жизни для определения индекса ежегодного номинального повышения заработной платы и пенсий, а также для выяснения влияния роста цен на издержки производства и национальную конкурентоспособность. Государство может оказывать воздействие на цены, вводя или отменяя количественные и таможенные ограничения во внешней торговле, вступая в интеграционные союзы, изменяя учетную ставку, варьируя налоги, осуществляя эмиссию денег и т. д. Косвенное влияние на цены оказывают, по существу, все государственные регулирующие акции, какой бы цели они ни служили.

Государственное вмешательство в процесс ценообразования

Государственное вмешательство осуществляется путем санкционированного правительственными органами завышения издержек производства через включение в себестоимость завышенных амортизационных списаний и отчислений в другие фонды. В результате этого в целых отраслях возникает ситуация, когда «издержки подпирают цену», т. е. расчетные (а не действительные) издержки производства оказываются на всех предприятиях отрас-

ли в результате объявленных правительством льгот настолько высоки, что повышение цен становится само собой разумеющимся явлением, а так как льготы распространяются на всю отрасль, то внутриотраслевая конкуренция в условиях благоприятной конъюнктуры не может быть достаточным препятствием для роста цен.

Прямым государственным вмешательством в процесс ценообразования является государственная политика установления цен на так называемые акцизные товары.

Непосредственное воздействие на формирование цен оказывают государственные субсидии. Один из видов таких субсидий — ценовые — предусматривает снижение цен путем специальных доплат производителю или потребителю.

Прямое воздействие на цены и лидерство в ценах имеет место в отраслях, где доля государства в потреблении товаров и услуг значительна, например, в военных отраслях промышленности, в ряде подотраслей строительства. Правительственные органы, являясь постоянными покупателями или заказчиками определенных видов товаров и услуг у частных фирм, устанавливают по договоренности с партнерами «конкретные цены», которые становятся затем базовыми ценами для отрасли.

Эффективным средством регулирования цен является налог на добавленную стоимость. Этот налог производители включают в цену товара или услуги, и дифференцированные изменения ставок этого налога непосредственно воздействуют на цены.

Особым направлением ГЭП является государственное воздействие на внешнеторговые цены. Государственное поощрение экспорта, освобождение экспортеров от налогов (возврат налогов), а в некоторых странах — экспортные субсидии, предоставление льготных кредитов и транспортных тарифов существенным образом отражаются на условиях ценовой конкуренции на мировом рынке.

Установление фиксированных цен на товары и услуги

Установление цен на минеральное сырье, добываемое в государственных шахтах, на электроэнергию с государственных электростанций и железнодорожные, почтово-телеграфные тарифы — пример фиксации цен на товары и услуги г о с с е к т о р а.

Эти искусственно заниженные цены и тарифы способствуют снижению издержек производства в частном хозяйстве и повышению национальной конкурентоспособности за счет искусственно пониженной рентабельности или дефицитности этих объектов государственной собственности.

Фиксация цен или установление пределов их повышения в н е г о с у д а р с т в е н н о м с е к т о р е — типичное средство административного хозяйственного регулирования. Применяется оно редко и, как правило, в условиях рыночного хозяйства является неэффективным в долгосрочном и даже среднесрочном аспекте. Используется чаще всего в исключительных случаях в качестве средства ослабления социальной напряженности.

Контроль над ценами на определенные виды товаров осуществляется национальными органами.

Примерами могут служить установление цен на уголь и черные металлы Европейским объединением угля и стали (ЕОУС), ежегодное установление закупочных цен на сельскохозяйственные продукты в ЕС, меры по унификации транспортных тарифов и налогов внутри ЕС, участие стран в международных конференциях, организациях по отдельным видам товаров, тарифам на морские и воздушные перевозки.

6. Этапы развития государственного регулирования экономики. Границы его эффективности

Существующая ныне система ГРЭ сложилась не сразу. В процессе своего развития она прошла несколько этапов.

Этапы ГРЭ

1. Создание общих благоприятных условий для воспроизводства частного капитала; сосредоточение усилий государства на разработке трудового, налогового, торгового, социального законодательства, таможенной политики, на обеспечении устойчивости денег. Строительство и приобретение объектов в сырьевых и инфраструктурных отраслях.

2. Несогласованные между собой акции антикризисной и структурной направленности, попытки воздействовать на занятость и цены.

3. Эксперименты с использованием денежно-кредитных и бюджетных средств регулирования хозяйства. Волна приватизации объектов государственной собственности.

4. Переход в ряде стран к отраслевому и региональному среднесрочному программированию; попытки повысить действенность ГРЭ путем изучения совместимости и взаимозаменяемости инструментов регулирования, определения их эффективности.

5. Осуществление во все большем числе развитых стран общегосударственного среднесрочного программирования в сочетании с выработкой долгосрочных перспективных ориентиров. Все более адресное, дозированное и комплексное использование инструментов регулирования.

6. Меры по согласованию общегосударственных среднесрочных программ на межгосударственном уровне в рамках интеграционных объединений; шаги в направлении наднационального программирования в ЕС.

На масштабы, инструменты и эффективность ГРЭ решающее воздействие оказывали задачи, встававшие перед экономикой отдельных стран, материальные возможности государства, отраженные в доле перераспределяемого им ВВП и в абсолютных размерах средств, которые оно готово использовать на ГРЭ, накапливаемый опыт и успехи в научных разработках проблем ГЭП в условиях рыночного хозяйства. Споры между неокейнсианцами и неолибералами позволили яснее понять степень необходимости, пределы допустимости, условия и средства ГРЭ. Наряду с общетеоретическими работами со второй половины 60-х гг. в развитых странах стало публиковаться все больше конкретных прикладных исследований, посвященных количественному анализу последствий мер ГРЭ. Активизировалось и сотрудничество ученых с правительственными органами, ответственными за принятие экономико-политических решений.

Характер и направления научных исследований в области ГРЭ за последние три-четыре десятилетия претерпели существенные изменения. Если в начале и середине 50-х гг. обсуждался вопрос: «Регулировать или не регулировать экономику?», то позднее — «Какова должна быть степень этого регулирования?», далее — «С какими целями, в каких направлениях и каким средствами надо регулировать?». Активизация сторонников монетаристской концепции привела к изменениям в арсеналах ГРЭ, но не отменила общих тенденций регулирования.

Однако возможности ГРЭ не безграничны. Экономической основой ГРЭ является часть ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет и внебюджетные фонды, и государственная собственность. Эффективность ГЭП при прочих равных условиях тем выше, чем выше государственные доходы, чем большая доля ВВП перераспределяется государством, чем большую роль в экономике играет государственный сектор. Но у государственных доходов и у государственного сектора есть относительные границы роста.

Границы роста государственных доходов и государственной собственности

В 50-х, 60-х и частично 70-х гг. государственные доходы в наиболее развитых странах с рыночной экономикой проявляли общую тенденцию к росту более высокими темпами, чем показатели ВВП и доходы юридических и физических лиц. В настоящее время наблюдается обратная тенденция, так как дальнейший рост налогообложения прибылей и капиталов подрывает мотивацию предпринимательской деятельности, снижает стимулы для инвестиций и может послужить толчком для бегства капиталов.

Повышение налогов и сборов с лиц, работающих по найму, фермеров и лиц свободных профессий также не может продолжаться беспредельно. Налоги не могут забирать у населения основную часть доходов. Государственные доходы без увеличения налогов могут возрастать даже при некотором снижении налоговых ставок в условиях хозяйственного подъема, когда увеличивается база налогообложения.

Итак, существуют определенные относительные границы роста государственных доходов:

- границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;
- социальные границы налогообложения лиц, работающих по найму, и средних слоев;
- границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Ограниченны и возможности государственной собственности. Государственный сектор не может расти, захватывая все новые позиции в ключевых отраслях хозяйства, — это противоречит интересам частной собственности. Не случайно в конце 80-х и в 90-х гг. во многих развитых странах, в частности в США, Великобритании, ФРГ, Италии, проводилась широкая приватизация объектов государственной собственности.

Границы регулирования при помощи самофинансирования

Определенные пределы имеет и ГРЭ, поощряющее самофинансирование. Конечной материальной основой самофинансирования является валово-

вая прибыль — разница между ценой и действительными издержками производства. Самофинансирование осуществляется как один из вариантов санкционированного государством использования прибылей, а возможности присвоения прибылей и их размеры неразрывно связаны с фазой производственного цикла, в которой находится экономика страны.

ГРЭ при помощи самофинансирования базируется на возможности отрыва чистой прибыли от валовой, т. е. на возможности искусственно увеличивать стимулы для инвестиций во время спада. Но деятельность государства в этой области ограничена возможностями бюджета. В условиях ухудшения конъюнктуры, когда бюджетные доходы сокращаются, а расходы на поддержание экономики растут, оно вынуждено предоставлять фирмам дополнительные инвестиционные льготы для самофинансирования и тем самым еще больше сокращать свои доходы.

Составной частью самофинансирования являются нераспределенные прибыли. Поощрение роста доли нераспределенных прибылей в ущерб дивидендам тоже не беспредельно. На пути этого стоят интересы акционеров.

Одним из важнейших и действенных средств ГРЭ и главным элементом самофинансирования является ускоренное амортизационное списание основного капитала, механизм которого мы уже рассматривали. Но и этот действенный инструмент сам оказывается в сильной зависимости от состояния конъюнктуры.

В период кризиса или депрессии сокращается загрузка производственных мощностей и выпуск продукции, а правительство разрешает списывать все большую часть основного капитала в амортизационный фонд. Но издержки и без того растут — затрудняются платежи покупателей, разоряются поставщики, растут затраты на хранение и сбыт, дорожает кредит. Даже если амортизационные отчисления рассчитываются по прежним нормам списания, они раскладываются на меньшее число единиц продукции в связи с сокращением производства. Возможности роста цен в кризисной ситуации если не исключены, то существенно ограничены по сравнению с периодами благоприятной конъюнктуры.

Уменьшение валовых прибылей может привести к такому положению, когда возможности укрытия прибылей в амортизационный фонд в целях их дальнейшего использования для финансирования инвестиций будут исключены, т. е. правительственные разрешения на увеличение доли списания основного капитала не будут использованы, так как разрешенные списания окажутся больше действительной прибыли.

Приведенные выше соображения можно выразить следующими формулами:

$$П = Ц - \frac{A + Z_{пост} + Z_{пер}}{B}, \quad (15.1)$$

где $П$ — прибыль; $Ц$ — цена единицы продукции; A — амортизационные отчисления; $Z_{пост}$ — другие постоянные затраты; $Z_{пер}$ — переменные затраты; B — выпуск продукции в натуральных единицах.

При сокращении производства, измеряемом коэффициентом K_1 , и при предположении, что цена остается неизменной, формула выглядит следующим образом:

$$П_1 = Ц - \frac{A + 3_{noc} \cdot K_1 3_{nep}}{K_1 B}. \quad (15.2)$$

В связи с тем, что $K_1 < 1$, знаменатель уменьшается быстрее числителя, издержки растут и прибыль уменьшается.

Представим, что правительство в целях симулирования экономики повысило норму амортизационных списаний. Увеличение нормы списаний обозначено коэффициентом K_2 .

$$П_2 = Ц - \frac{K_2 A + 3_{noc} \cdot K_1 3_{nep}}{K_1 B}. \quad (15.3)$$

Числитель растет еще быстрее, чем во втором случае, издержки еще более увеличиваются. Они могут возрасти до такой степени, что сравнятся с ценой или превысят ее.

Пример 15.4. Предположим, что на фирме производство характеризуется следующими показателями (в условных денежных единицах): $Ц=100$; $A=200000$; $3_{пост}=500\,000$; $3_{nep}=100000$; $B=10\,000$ усл. натуральных единиц. Рассчитаем прибыль по формуле (15.1):

$$П = 100 - \frac{200000 + 100000 + 500000}{10000} = 100 - 80 = 20.$$

При сокращении производства на 30 %, т. е. при $K_1 = 0,7$, определим $П_1$ по формуле (15.2):

$$П_1 = 100 - \frac{200000 + 100000 + 0,7 \cdot 500000}{0,7 \cdot 10000} = 100 - 92,8 = 7,2$$

При повышении правительством нормы амортизационных списаний на 25 %, т. е. при $K_2 = 1,25$, определим $П_2$ по формуле (15.3):

$$П_2 = 100 - \frac{1,25 \cdot 200000 + 100000 + 0,7 \cdot 500000}{0,7 \cdot 10000} = 100 - 100 = 0.$$

В последнем случае прибыль исчезла совсем. Исчезли возможности налогообложения прибыли, соответственно сократились бюджетные доходы, ГРЭ через дополнительные льготы по амортизационным списаниям невозможно. Если правительство разрешит еще больше повысить амортизационные отчисления — фирмы не смогут им воспользоваться. То же самое в нашем примере произойдет, если нормы списания останутся прежними, а объем производства упадет до 60 % первоначального или произойдет падение цены.

Итак, ГРЭ через налоги наставки амортизационных отчислений с основного капитала имеет границы, во-первых, бюджетные, вытекающие из пределов возможного отказа от бюджетных доходов, во-вторых, социальные, связанные с пределами готовности физических и юридических лиц мириться с налоговым гнетом, и, в-третьих, границы прибыльности, определенные ростом издержек производства единицы продукции по мере сокращения производства и достижения предела амортизационных отчислений для данной ситуации. Даже накопленные льготным образом в рамках самофинансирования средства инвестировать в условиях недогрузки мощностей невыгодно.

Эффективность ГРЭ через государственные расходы ограничена тем, что потребность в финансировании государственных регулирующих мер резко возрастают именно тогда, когда возможности мобилизации средств для финансирования (налоговые поступления, возможности заимствования средств на рынке ссудных капиталов) резко сокращаются.

Главная граница ГРЭ — возможное несовпадение его цепей с частными интересами собственников капитала в условиях относительной свободы принятия хозяйственных решений.

Частный капитал только в том случае участвует в осуществлении государственной программы, если государство гарантирует ему прибыли более высокие, чем он мог бы получить, отказавшись от сотрудничества с программой. Государство может гарантировать определенную норму и массу прибыли частному капиталу в меру своих финансовых возможностей, а они всегда ограничены. В то же время условия присвоения прибылей вне государственных программ постоянно меняются. Частный собственник индивидуально использует эти условия и принимает решения, исходя из собственной оценки перспектив возрастания капитала.

Перечисленные границы ГРЭ в условиях рыночного хозяйства носят относительный характер. В этих границах ГРЭ продолжает развиваться и доказывать в самых разных обстоятельствах свою эффективность.

Механизм ГРЭ постоянно совершенствуется, независимо от того, ориентируются правительства на монетаристские принципы экономической политики или склонны использовать более жесткие бюджетные инструменты регулирования. В современных условиях практика ГРЭ оказалась достаточно результативной, чтобы не допустить всеобщих кризисов и социально-опасных масштабов безработицы.

Выводы

1. Государственное регулирование экономики представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям. ГРЭ является реакцией на трудности и противоречия в социально-экономическом развитии. Уровень развития и конкретные формы ГРЭ в отдельных странах сильно различаются.

2. Субъектами ГРЭ являются носители, выразители и исполнители экономических интересов. Между субъектами, с одной стороны, целями и средствами ГРЭ, с другой, существуют многообразные прямые и обратные связи.

3. Основные объекты ГРЭ — экономический цикл, хозяйственная структура, условия накопления, занятость, денежное обращение, платежный баланс, цены, НИОКР, условия конкуренции, социальные отношения, подготовка и переподготовка кадров, окружающая среда, внешнеэкономические связи.

4. Важным элементом ГРЭ является дерево целей, постоянно изменяющееся в зависимости от конкретных проблем, стоящих перед экономикой страны.

5. Средства ГРЭ подразделяются на административные и экономические; последние состоят, в свою очередь, из средств денежно-кредитной и бюджетной политики, государственного сектора в экономике. Наиболее широко используемые и эффективные средства бюджетного регулирования — изменения налоговых систем, налоговые скидки, ускоренное амортиза-

ционное списание основного капитала, льготы при реализации скрытых резервов.

6. Высшей формой ГРЭ является государственное экономическое программирование, развивающееся от чрезвычайных и обычных целевых программ к государственному среднесрочному общеэкономическому программированию.

7. В своем развитии ГРЭ прошло ряд этапов, от создания общих благоприятных условий для воспроизводства частного капитала путем разработки законодательных норм до осуществления мер по межгосударственному согласованию среднесрочных общеэкономических программ и участию в составлении и выполнении международных целевых программ.

8. Важнейшие относительные границы эффективности ГРЭ:

- границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;
- социальные границы налогообложения;
- границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Можно подсчитать пределы возможностей ГРЭ путем поощрения самофинансирования.

Пределы эффективности государственного регулирования при помощи государственного бюджета зависят от того, что потребности в финансировании государственных регулирующих мер резко возрастают именно тогда, когда возможности мобилизации средств для финансирования резко сокращаются.

Границы экономического программирования также зависят от финансовых возможностей государства обеспечить частному капиталу достаточную прибыль в качестве мотивации для деятельности в соответствии с государственными программами.

9. Несмотря на существующие границы эффективности ГРЭ, оно продолжает развиваться и позволяет разрешить или смягчить многие серьезные проблемы, возникающие в рыночной экономике.

Термины и понятия

Государственное регулирование экономики (ГРЭ)

Государственная экономическая политика (ГЭП)

Субъекты ГРЭ

Объекты ГРЭ

Цели ГРЭ

Средства ГРЭ

Ускоренное амортизационное списание основного капитала

Государственный сектор в экономике

Государственное экономическое программирование

Вопросы для самопроверки

1. Чем вызвана необходимость ГРЭ в условиях рыночного хозяйства?
2. Как осуществляется взаимодействие хозяйственных интересов с ГРЭ?
3. Что такое субъекты ГРЭ?
4. На какие объекты направлено ГРЭ?
5. Какие цели преследует ГРЭ?
6. Как осуществляется государственное регулирование при помощи денежно-кредитных средств?
7. Что такое административные средства регулирования?
8. Каковы соотношения между целями регулирования? Что такое дерево целей ГРЭ?

9. Как воздействуют на экономику изменения учетной ставки?
10. Какова роль налогов в ГРЭ?
11. Зачем министерства финансов разрешают фирмам проводить ускоренное амортизационное списание основного капитала?
12. Что такое скрытые резервы фирмы, как они возникают и используются?
13. Какую роль в ГРЭ играет государственный сектор?
14. Как осуществляется государственное экономическое программирование?
15. Чем определяются границы эффективности ГРЭ?

Глава 16. Бюджет и налоги

Главным средством перераспределения ВВП служат *государственные финансы*, которые состоят из государственного бюджета и внебюджетных фондов. Через государственные финансы перераспределяется значительная часть ВВП стран с развитой экономикой: в Японии — 1/3, во Франции, Нидерландах, Норвегии — примерно 1/2, в Швеции — около 2/3. В России эта величина составляет примерно 1/2.

1. Государственные финансы. Структура государственного бюджета

Бюджет и внебюджетные фонды

Основная часть государственных доходов и расходов проходит через государственный бюджет, включающий в себя бюджеты центрального правительства и местных властей. В зависимости от административно-территориального устройства той или иной страны (двухступенчатого — центральное правительство и местные органы власти или трехступенчатого — центральное правительство; правительства республик, краев, областей, земель, провинций, штатов; местные органы власти) бюджеты соответственно бывают центральными; областными, земельными, провинциальными и т. д.; местными.

Часто под местными подразумевают все бюджеты, кроме бюджета центрального правительства. Между ними существуют довольно сложные отношения, связанные с разделом источников бюджетных доходов, финансированием местных бюджетов со стороны центрального правительства путем перераспределения средств в масштабе страны и др. Государственный бюджет представляет собой, таким образом, не только бюджет центрального правительства, но совокупность бюджетов всех уровней государственных административно-территориальных властей.

К бюджету тесно примыкают *внебюджетные фонды (средства)* — денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в государственный бюджет. Внебюджетные средства находятся в распоряжении центральных или местных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определенных нужд. Примером может быть Пенсионный фонд РФ. Внебюджетные фонды создаются за счет специальных (целевых) налогов, займов, субсидий из бюджета.

Внебюджетные фонды расширяют возможности вмешательства государства в экономику, минуя бюджет, и, следовательно, парламентский контроль. Кроме того, создается видимость уменьшения дефицитности бюджета.

Понятие государственного бюджета

Государственный бюджет — это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия. Проект бюджета ежегодно осуждается и принимается законодательным органом — парламентом страны, штата или муниципальным собранием. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности до мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым в предыдущем году законом о бюджете.

Государственный бюджет всегда представляет собой компромисс, отражающий соотношение сил основных групп носителей различных социально-экономических интересов в стране. Это компромисс между собственниками и работающими по найму по вопросам налогообложения собственности, доходов и заработной платы, по поводу бюджетных расходов на социальные цели; компромисс между общегосударственными и местными интересами; компромисс между промышленными и сельскохозяйственными районами в отношении распределения налогов и бюджетных дотаций, ориентиров государственной территориальной структурной политики, компромисс между интересами отдельных отраслей и монополий по поводу налогов и субсидий, льготных кредитов и государственных заказов, подрядов на строительство, инвестиционных премий. Каждый такой компромисс сопровождается политической борьбой, предвыборной и в стенах парламента, фракционной внутри партий и на страницах печати (подробнее см. гл. 15).

Статьи государственного бюджета

Структура бюджетных расходов и доходов и удельный вес отдельных статей в государственном бюджете стран с рыночной экономикой выглядят приблизительно следующим образом (%):

Расходы

Затраты на социальные услуги: здравоохранение, образование, социальные пособия, субсидии бюджетам местных властей на эти цели.....	40—50
Затраты на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру. Дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ.....	10—20
Расходы на вооружение и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам.....	10—20
Административно-управленческие расходы: содержание правительственных органов, полиции, юстиции и проч.....	5—10
Платежи по государственному долгу.....	до 7—8

Доходы

Налоги (в том числе акцизные сборы и таможенные пошлины, гербовый сбор).....	75—85
Неналоговые поступления: доходы от государственной собственности, государственного сектора в экономике, государственной торговли.....	5—8
Взносы в государственные фонды социального страхования, пенсионный, страхования от безработицы.....	10—12

Бюджетные расходы

Расходы государственного бюджета выполняют функции политического, социального и хозяйственного регулирования.

Первое место в бюджетных расходах занимают социальные статьи: социальные пособия, образование, здравоохранение и др. В этом проявляется главная цель бюджетной политики, как и всей государственной экономической политики вообще — стабилизация, укрепление и приспособление существующего социально-экономического строя к меняющимся условиям. Эти расходы призваны смягчить дифференциацию социальных групп, неизбежно свойственную рыночному хозяйству. Впрочем, облегчение доступа представителей относительно менее обеспеченных слоев к получению квалификации, достойному медицинскому обслуживанию, гарантированной минимальной пенсии и сносному жилью играет не только социально стабилизирующую роль, но и обеспечивает хозяйство важнейшим фактором производства — квалифицированной и здоровой рабочей силой, а значит, увеличивает национальное богатство страны.

В затратах на хозяйственные нужды обычно выделяются бюджетные субсидии сельскому хозяйству, которые имеют также социальную, политическую и хозяйственную направленность. Ни одно государство не может быть заинтересовано в ускоренном и массовом разорении своего крестьянства, фермерства. И хотя в своей внешнеэкономической политике правительства иногда временно жертвуют интересами отечественных производителей аграрных товаров, допуская иностранную сельскохозяйственную продукцию на внутренний рынок в ответ на уступки торговых партнеров, как правило, правительства поддерживают свое среднее и крупное фермерство.

Фермеры представляют заметную силу на выборах, неизменно пользуются симпатией общественного мнения, от темпов перемещения рабочей силы из деревень в города зависит уровень безработицы, степень самообеспечения (или импортной зависимости) страны по продовольствию и сельскохозяйственному сырью, от их покупательной способности зависит положение в нескольких важных отраслях производства и услуг.

Расходы на вооружение и материальное обеспечение внешней политики, а также административно-управленческие расходы воздействуют на спрос на потребительские товары и услуги.

Конъюнктурным целям бюджетного регулирования служат расходы по внутреннему государственному долгу (например, досрочное погашение части долга), размеры расходов на кредиты и субсидии частным и государственным предприятиям, сельскому хозяйству, на создание и совершенствование объектов инфраструктуры, на закупку вооружений и военное строительство.

Размеры этих расходов существенно воздействуют на масштабы спроса и величину инвестиций. В периоды кризисов и депрессий расходы государственного бюджета на хозяйственные цели, как правило, растут, а во время перегрева конъюнктуры — сокращаются.

Структура расходов государственного бюджета оказывает регулирующее воздействие на размеры спроса и капиталовложений, а также на отраслевую и региональную структуру экономики, на национальную конкурентоспособность на мировых рынках.

Расходы на кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов и вывозимого капитала, финансируемые из бюджета, стимулируют экспорт и в долгосрочном плане улучшают платежный баланс, открывают для экономики страны новые зарубежные рынки, способствуют укреплению национальной валюты, обеспечению поставок на внутренний рынок необходимых товаров из-за рубежа. Это внешнеэкономический аспект политики бюджетных расходов.

Действенность ГРЭ с помощью бюджетных расходов зависит, во-первых, от относительных размеров расходуемых сумм (их доли в ВВП); во-вторых, от структуры этих расходов; в-третьих, от эффективности использования каждой единицы расходуемых средств.

Поскольку уровни развития ГРЭ, его конкретные цели, национальный опыт программирования, доли государственной собственности в экономике в разных странах неодинаковы, неодинакова и роль бюджетных расходов в хозяйстве.

В целом, однако, следует отметить, что расходы бюджета играют в ГЭП несравненно меньшую роль, чем бюджетные доходы, в первую очередь такие инструменты, как налоги и ускоренное амортизационное списание основного капитала.

Проблема сбалансированности госбюджета

Идеальное исполнение государственного бюджета — это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т. е. превышение доходов над расходами. Образовавшийся остаток правительство может использовать при непредвиденных обстоятельствах, для досрочных выплат или перевести его в доход бюджета следующего года.

Превышение расходов над доходами ведет к образованию *бюджетного дефицита*, который покрывается *государственными займами* — внутренними и внешними. Они осуществляются в виде продажи государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (например, у фонда страхования по безработице или пенсионного фонда) и в порядке получения кредитов у банков (эта форма финансирования бюджетного дефицита часто практикуется местными властями).

Государственные займы — не единственный путь покрытия дефицита государственного бюджета. У большинства развитых стран со времен перехода от золотого к бумажно-денежному обращению накоплен значительный опыт покрытия бюджетного дефицита путем дополнительной эмиссии денег. Правительства особенно часто прибегают к этому средству в критических ситуациях — во время войны, длительного кризиса. Широко практикуется избыточная эмиссия денег в развивающихся странах, особенно в ряде государств Латинской Америки и Африки, а в последнее время в России и других странах СНГ.

Последствия такой эмиссии общеизвестны. Развивается неконтролируемая инфляция, подрываются стимулы для долгосрочных инвестиций, раскручивается спираль цены — заработная плата, обесцениваются сбережения населения, воспроизводится бюджетный дефицит.

В целях сохранения хозяйственной и социальной стабильности правительства развитых стран всемерно избегают неоправданной эмиссии денег.

Для этого в систему рыночной экономики встроен специальный блок-предохранитель: конституционно закрепленная в большинстве стран независимость национального эмиссионного банка от исполнительной и законодательной власти. Эмиссионный банк не обязан финансировать правительство, таким образом ставится заслон инфляционному взрыву, который мог бы произойти, если бы деньги печатались по желанию правительства.

Государственные займы менее опасны, чем эмиссия, но и они оказывают определенное негативное воздействие на экономику страны. Во-первых, в определенных ситуациях правительство прибегает к принудительному размещению государственных ценных бумаг и нарушает таким образом рыночную мотивацию деятельности частных финансовых институтов. Во-вторых, если даже правительство создает достаточные стимулы для приобретения юридическими и физическими лицами правительственных ценных бумаг, то государственные займы, мобилизуя свободные средства на рынке ссудных капиталов, сужают возможности получения кредита частными фирмами. Фирмы, особенно мелкие и средние, не являются для банков такими надежными заемщиками, как государственные органы. Увеличение спроса на кредиты на рынке ссудных капиталов из-за новых государственных займов способствует удорожанию кредита — росту учетной ставки.

Государственный долг

Задолженность правительственных органов накапливается и превращается в государственный долг. Его приходится выплачивать с процентами. Говорят, что сегодняшние государственные займы — это завтрашние налоги. Некоторые налогоплательщики являются владельцами государственных ценных бумаг. Они получают проценты по этим бумагам и одновременно платят налоги, которые частично идут на выплату государственных займов и кредитов. Как правило, из текущих бюджетных доходов не удается выплачивать полностью проценты и в срок погашать государственные займы. Постоянно нуждаясь в средствах, правительства прибегают к все новым займам; покрывая старые долги, они делают еще большие новые.

Государственный долг растет в разных странах разными темпами. Превышение государственного долга над ВВП более чем в 2,5 раза считается опасным для стабильности экономики, особенно для устойчивого денежного обращения.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний, а также на краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 5 лет) и долгосрочный (свыше 5 лет). Наиболее тяжелыми являются краткосрочные долги. По ним вскоре приходится выплачивать основную сумму с высокими процентами. Такую задолженность можно пролонгировать, но это связано с выплатой процентов на проценты. Государственные органы стараются консолидировать краткосрочную и среднесрочную задолженность, т. е. превратить ее в долгосрочные долги, отложив на длительный срок выплату основной суммы и ограничиваясь ежегодной выплатой процентов. В ряде стран существуют специальные управления государственного долга при министерстве финансов, которые осуществляют погашение и консолидацию старых долгов и привлечение новых заемных средств.

Проблема внешнего долга

Предметом особого внимания является внешний долг. Если платежи по нему составляют значительную часть поступлений от внешнеэкономической деятельности страны, например 20—30 %, то привлекать новые займы из-за рубежа становится трудно. Их предоставляют неохотно и под более высокие проценты, требуя залогов или особых поручительств. В некоторых развивающихся и среднеразвитых странах ежегодные обязательства выплаты по займам превышают все поступления от внешнеэкономической деятельности.

Обычно правительства стран-должников принимают все возможные меры, чтобы не попасть в положение безнадежных должников, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам. Для этого возможно несколько путей.

1. Традиционный путь — выплата долгов за счет золотовалютных резервов — для закоренелых должников, как правило, исключен, так как у них эти резервы исчерпаны или очень ограничены.

2. Консолидация внешнего долга означает превращение краткосрочной и среднесрочной задолженности в долгосрочную, т. е. перенос предстоящих в скором времени платежей на отдаленное будущее. Такая консолидация возможна только с согласия кредиторов. Кредиторы создают специальные организации — клубы, где вырабатывают солидарную политику по отношению к странам, которые не в состоянии выполнять свои международные финансовые обязательства.

Наиболее известные — Лондонский клуб, в который входят банки-кредиторы, и Парижский, объединяющий страны-кредиторы. Оба названных клуба неоднократно шли навстречу просьбам стран-должников (в том числе России) об отсрочке выплат, а в ряде случаев частично списывали долги.

3. В некоторых странах практикуется сокращение размеров внешнего долга путем конверсии — превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции. В счет долга иностранным кредиторам предлагают приобрести в стране-должнике недвижимость, участие в капитале, права. Одним из вариантов превращения внешней задолженности в иностранные капиталовложения является участие хозяйственных субъектов страны-кредитора в приватизации государственной собственности в стране-должнике. В таком случае заинтересованные фирмы страны-кредитора выкупают у своего государства или банка обязательство страны-должника и с обоюдного согласия используют для приобретения собственности.

Такая операция ведет к увеличению доли иностранного капитала в национальной экономике без поступления в страну из-за рубежа финансовых ресурсов, вещественных носителей основного капитала, новых технологий, но она облегчает бремя внешнего долга, делает возможным получение новых кредитов из-за рубежа и стимулирует последующий приток частных иностранных инвестиций и реинвестиций в приобретенные таким путем хозяйственные объекты.

4. Обычным является обращение страны-должника, попавшей в тяжелое положение, к международным банкам — региональным, Всемирному банку. Такие банки, как правило, предоставляют льготные кредиты для преодоления кризисной ситуации, но обуславливают свои кредиты жесткими

требованиями к ГЭП, в частности к эмиссионной, кредитной политике, поощрению конкуренции, сведению до минимума дефицита государственного бюджета. К таким кредитам в 90-х гг. часто обращаются постсоциалистические страны.

В истории XX в. встречались и другие примеры регулирования внешней задолженности. Так, и после первой, и после второй мировой войны Великобритания и Франция оплатили часть внешней задолженности своими иностранными активами. Некоторые развивающиеся страны, чтобы смягчить кредиторов, предоставляли им право пользования своей морской хозяйственной зоной, континентальным шельфом, право строительства военных баз, станций слежения за спутниками.

2. Налоги

Главной статьёй бюджетных доходов являются налоги.

Сущность налога и налоговой системы

Под *налогом*, *сбором*, *пошлиной* и другим платежом понимается обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.

Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей (далее — налоги), а также форм и методов их построения образует *налоговую систему*. *Объектами налогообложения* являются доходы (прибыль), стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имуществом юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость продукции, работ и услуг и другие объекты, установленные законодательными актами.

Виды и группы налогов

Налоги бывают двух видов. Первый вид — налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налоги на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют *прямыми* налогами.

Второй вид — налоги на товары и услуги: налог с оборота — в большинстве развитых стран в настоящее время заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Это налоги *косвенные*. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Основные налоги

1. *Индивидуальный подоходный налог* (налог на личные доходы) является вычетом из доходов (обычно годовых) налогоплательщика — физического лица. Платежи осуществляются в течение года, но окончательный расчет делается в конце года. Налоговые системы разных стран, будучи в основном похожими, обладают каждая своим собственным набором налоговых ставок и изъятий из налогообложения, налоговых кредитов и дат выплаты налогов. Одновременно в большинстве налоговых систем товарищества (партнерства) не рассматриваются как отдельные объекты налогообложения. Они рассматриваются как каналы, через которые прибыли поступают партнерам товариществ, и поэтому налогом на доходы облагаются партнеры, а не сами товарищества. Ниже приведены высшие ставки подоходного налога в промышленно развитых странах в 1993 г. (%):

Канада	29
США	31
Великобритания	40
Россия	40
Австралия	47
Япония	50
Италия	51
Германия	53
Франция	57
Швеция	72

В последние два десятилетия заметна тенденция понижения ставок подоходного налога. Многие экономисты полагают, что для «справедливой» налоговой системы нужны ярко выраженные прогрессивные ставки подоходного налога, т. е. богатые должны платить больший налог, чем бедные. Вообще же спор о том, что низкие налоги являются двигателем экономического роста, а прогрессивные ставки налогообложения являются признаком справедливой налоговой системы, рассматривается далее в этой главе.

2. *Налог на прибыль корпораций (фирм, предприятий)* взимается в случае, если корпорация (фирма) признается юридическим лицом. Однако для некоторых корпораций в мелком бизнесе делается исключение: они признаются юридическими лицами, но налоги платят не они, а их владельцы через индивидуальный подоходный налог.

Налог на прибыль корпораций (корпоративный налог) составляет основную часть налоговых выплат фирм. Обложению налогом подлежит чистая прибыль фирмы (валовая выручка за вычетом всех расходов и убытков). Налогообложение той части чистой прибыли, которая подлежит распределению между акционерами (пайщиками) в виде дивидендов, в разных странах осуществляется по-разному. Полученные дивиденды подпадают под действие подоходного налога с физических лиц, в результате чего одна и та же сумма может дважды облагаться налогом — вначале корпоративным налогом как часть прибыли фирмы, а затем личным подоходным налогом как распределяемая прибыль, которая превращается с точки зрения налогообложения в доход акционеров.

В зависимости от подхода к этому двойному налогообложению распределяемой прибыли можно сгруппировать национальные системы взимания налога на прибыль корпораций в следующие системы:

— описанная классическая система, при которой распределяемая часть прибыли облагается налогом на прибыль корпораций, а затем личным подоходным налогом (Бельгия, Люксембург, Нидерланды, США, Швеция, Швейцария, а также Россия);

— система снижения налогообложения на уровне компании, при которой распределяемая прибыль облагается по более низкой ставке корпоративного налога (Австрия, Германия, Португалия, Япония) или же частично освобождается от обложения (Исландия, Испания, Финляндия);

— система снижения налогообложения на уровне акционеров, при которой либо акционеры частично освобождаются от уплаты подоходного налога на получаемые ими дивиденды независимо от того, удержан ли корпоративный налог с распределяемой прибыли (Австрия, Дания, Канада, Япония); либо налог, уплаченный компанией с распределяемой прибыли, частично засчитывается при налогообложении акционеров, т. е. действует так называемый *налоговый кредит* (Великобритания, Ирландия, Франция);

— система полного освобождения распределяемой прибыли от корпоративного налога на уровне фирмы (Греция, Норвегия) или акционеров (Австралия, Италия, Новая Зеландия, Финляндия).

3. *Социальные взносы* (социальные налоги) охватывают взносы предприятий на социальное обеспечение и налоги на заработную плату и рабочую силу. Они представляют собой выплаты, которые осуществляются частично самими работающими, частично их работодателями. Они направляются в различные внебюджетные фонды: по безработице, пенсионный и т. д. Государство также принимает участие в финансировании этих фондов. Налоги на фонд заработной платы и рабочую силу выплачиваются только работодателями.

4. *Поимущественные налоги*, прежде всего налоги на имущество, дарения и наследство. Размер этих налогов определяется задачей перераспределения богатства. В некоторых странах налоги на имущество, дарения и наследство включаются в акцизные сборы, взимаемые при совершении сделок.

5. *Налоги на товары и услуги*, прежде всего таможенные пошлины, акцизы, и налог на добавленную стоимость (НДС). Он схож с налогом с оборота, при котором всю его тяжесть несет конечный потребитель. Налогоплательщики, которые в процессе работы добавляют стоимость к поступившим в их распоряжение предметам труда, облагаются налогом с этой добавленной стоимости. Но каждый налогоплательщик включает эту сумму в цену своего товара, который движется по цепочке вплоть до конечного потребителя.

Налог на добавленную стоимость взимается в России и во всех странах ОЭСР¹ (кроме Австралии, США, Швеции). Налог на добавленную стоимость взимается с фирм-продавцов товаров и услуг в размере от 5 до 38 % стоимости их товара и распространяется на наиболее ходовые товары и услуги. Обычно в стране применяется основная (стандартная) ставка этого налога (в странах ЕС, например, она колеблется вокруг 15 %), а также повышенная, пониженная; с отдельных товаров и услуг этот налог не взимается.

¹ Организация экономического сотрудничества и развития (OECD), Organization for Economic Cooperation and Development).

Местные и центральные налоги

Налоговые платежи поступают в центральный и местные бюджеты. Существует определенный порядок распределения поступающих средств. Как правило, в местные бюджеты целиком поступают акцизные сборы (акцизы), налоги на недвижимость и некоторые незначительные налоги. Поступления от налогов на прибыль, на индивидуальные доходы делятся между центральными и местными бюджетами в заранее согласованных пропорциях. Местные бюджеты в случае необходимости получают из центрального бюджета субсидии.

В связи с определенными противоречиями интересов центрального правительства и региональных экономических интересов вокруг распределения налоговых поступлений между центральным и местными бюджетами идет политическая борьба. Местные жители и власти заинтересованы, чтобы больше средств поступало в бюджеты штатов, земель, муниципалитетов, общин, так как из этих средств финансируется образование, здравоохранение, благоустройство территории, местное общественное строительство, охрана порядка и окружающей среды. У центрального правительства, в свою очередь, постоянно не хватает финансовых средств на административно-военные расходы, решение глобальных экономических и социальных задач. Кроме того, центральное правительство обычно должно погашать значительный государственный долг и выплачивать по нему проценты.

Общая долгосрочная тенденция — все большая доля совокупных налоговых поступлений направляется в бюджет центрального правительства в ущерб местным бюджетам. Наиболее высоки местные налоги в Скандинавских странах и Швейцарии.

Таблица 16.1. Базовые ставки налогообложения акционерных компаний в 1989 г. (% от налогооблагаемой прибыли до ее распределения)

Страна	Доля прибыли, идущая на уплату налогов, всего	Доля, зависящая от размеров прибыли	Доля, не зависящая от размеров прибыли
ФРГ	70,8	55,4	15,4
Япония	64,1	50,1	14,0
Франция	60,9	28,4	32,5
Швеция	58,0	52,0	6,0
Италия	46,4	46,4	-
США	45,3	45,3	-
Канада	44,4	39,4	5,0
Швейцария	36,4	32,0	4,4
Великобритания	35,0	35,0	-
Монако	35,0 ^{*1}	-	-
Гибралтар	35,0 ^{*2}	-	-
Мальта	35,2 ^{*2}	-	-
Лихтенштейн	15,0 ^{*2}	-	-

^{*1} Для финансовых и банковских операций эта величина составляет 17,6 %.

^{*2} Для оффшорных компаний предусмотрены льготы по налогообложению: в Гибралтаре налоги на них составляют 250—1000 фунтов стерлингов в год, в Лихтенштейне на уплату налогов идет сумма, составляющая от 0,65 до 0,1 % капитала, на Мальте сумма колеблется от 0 до 5 %.

Налоговое бремя

Величина налоговой суммы (так называемого подоходного бремени) зависит прежде всего от размеров прибыли компании (табл. 16.1)¹. В 80-х — 90-х гг. на Западе в большинстве стран идет снижение ставок налогов. В результате, если в целом по ОЭСР фирмы выплачивали в 1986 г. в счет налогов 46 % своей прибыли, то в 1990 г. — 36, а в 1993 г. — 31 %. Шло как снижение ставок налогообложения, так и увеличение различных налоговых льгот.

На практике у большинства компаний на выплату налогов уходит доля прибыли меньшая, чем ставка налогообложения. Во-первых, компании могут легально уменьшать размер подлежащей налогообложению суммы за счет увеличения отчислений в необлагаемые фонды (амортизационный, пенсионный и др.). Во-вторых, используются различные налоговые льготы. В-третьих, компании с небольшим оборотом облагаются во многих странах более низким налогом (например, в Великобритании ставка налога для компаний с прибылью менее 750 тыс. ф. ст. составляет не 35, а 25—35 %). В-четвертых, в ряде стран налог на прибыль корпораций может выплачиваться не только отдельной фирмой, но и ее материнской компанией (если фирма входит в группу компаний), что на практике позволяет снизить налоговую базу компаний группы. В-пятых, почти всюду действует система покрытия убытков компании за счет ее прибылей нескольких предшествующих лет (carry back), или за счет ее будущих прибылей (carry forward). В первом случае разрешается вычитать из ранее полученной прибыли потери текущего года (так называемый перенос убытков назад), в результате чего выплаченная ранее фирмой сумма налогов оказывается чрезмерно высокой и это превышение компенсируется за счет снижения текущих налогов. Во втором случае (перенос убытков вперед) убытки текущего года вычитаются из будущей прибыли. Например, в Нидерландах разрешается перенос убытков назад на 3 года и перенос убытков вперед на 8 лет.

В результате средний уровень налогообложения компаний намного ниже базового (т. е. максимального). В ФРГ он составлял в конце 80-х гг., например, около 50 % (базовый равнялся 71 %).

Структура налогообложения

Роль отдельных налогов в формировании доходной части бюджета в развитых странах с рыночной экономикой обычно такова (%):

Налоги на личные доходы	40
Налоги на прибыль корпораций (фирм)	10
Социальные взносы	30
Налог на добавленную стоимость	10
Таможенные пошлины	5
Прочие налоги и налоговые поступления	5

Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Из них легче всего дело обстоит с налогами на землю и на другую недвижимость: они включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции.

¹ См.: International Tax Summaries. N-Y., 1990; Business International.

Косвенные налоги переносятся на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя (см. гл. 3). Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов.

В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности.

3. Принципы и механизм налогообложения

На протяжении всей истории человечества ни одно государство не могло существовать без налогов. Налоговый опыт подсказал и главный принцип налогообложения: «Нельзя резать курицу, несущую золотые яйца, т. е. как бы велики ни были потребности в финансовых средствах на покрытие мыслимых и немыслимых расходов, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности».

Принципы налогообложения

Современные принципы налогообложения таковы.

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т. е. уровня доходов. Поскольку возможности разных физических и юридических лиц неодинаковы, для них должны быть установлены дифференцированные налоговые ставки, т. е. налог с дохода должен быть прогрессивным (см. п. 4). Принцип этот соблюдается далеко не всегда, некоторые налоги во многих странах рассчитываются пропорционально. Однако идея необходимости обложения налогами доходов и имущества по прогрессивным ставкам в течение столетий владеет умами значительной части человечества, постоянно присутствует в политической жизни, межпартийной борьбе, отражается в той или иной степени в партийных программах, налоговом законодательстве.

2. Необходимо прилагать все усилия, чтобы налогообложение доходов носило однократный характер.

Многokратное обложение дохода или капитала недопустимо. Примером осуществления этого принципа служит замена в развитых странах налога с оборота, где обложение оборота происходило по нарастающей кривой, на НДС, где вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз вплоть до его реализации.

Пример 16.1. Фирма-производитель чугуна закупает железную руду, лом черных металлов, кокс, оборудование для замены изношенных основных средств и продает чугун — она платит налог на добавленную стоимость с разницы между стоимостью проданных и закупленных товаров и услуг, т. е. с чистого прироста стоимости, созданной ей. Завод-покупатель чугуна превращает его в стальной прокат и платит налог на стоимость, добавленную им в процессе переработки чугуна, но в облагаемую налогом сумму не входят стоимость железной руды, кокса, и средства, затраченные на превращение их в чугун. Следующее производствен-

ное звено превращает прокат в детали машин и платит налог на добавленную стоимость с разницы в стоимости закупленного проката и готового изделия, а не со всей выручки от продажи, как это было бы при расчете налога с оборота.

В результате каждая надбавка к цене сырья, возникающая по мере его прохождения по производственной цепочке, вплоть до конечного продукта, облагается только один раз (в отличие от налога с оборота). В этом одно из главных преимуществ НДС.

3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа. Система штрафов и санкций, общественное мнение в стране должны быть такими, чтобы неуплата или несвоевременная уплата налогов были менее выгодными, чем своевременное и честное выполнение обязательств перед налоговыми органами.

4. Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям.

6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом ГЭП — этот принцип относится к регулирующей функции налогообложения.

Налоговая база. Налоговые льготы

Во многих странах сумма, с которой взимаются налоги, называется налоговой базой. В случае налогов на доходы ее можно назвать *налогооблагаемым доходом (прибылью)*.

Налогооблагаемый доход (прибыль) равен разности между объемом полученного дохода (прибыли) и налоговыми льготами.

Налоговая льгота (льгота на налоги) устанавливается, как и налог, в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами. Распространены следующие виды налоговых льгот:

- необлагаемый минимум объекта налога;
- изъятие из обложения определенных элементов объекта налога (например, затрат на НИОКР);
- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий налогоплательщиков (например, ветеранов войны);
- понижение налоговых ставок; — вычет из налоговой базы (налоговый вычет);
- налоговый кредит (отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину).

Пример 16.2. Годовой объем прибыли фирмы составляет 100 000 руб. Установлен налог на прибыль 32 %. Фирма имеет возможность использовать налоговый вычет в размере 10000 руб. или налоговый кредит тоже в размере 10000 руб. Фирма должна заплатить налог в первом случае $(100\,000 - 10\,000) \times 32\% = 28\,800$ руб., а во втором случае $100\,000 \times 32\% - 10\,000 = 22\,000$ руб.

Таким образом, налоговый вычет уменьшает величину налоговой базы, а налоговый кредит — величину суммы налога (так называемого *налогового обязательства*).

Налоговая ставка и ее виды

Та часть налоговой базы, которую налогоплательщик обязан выплатить в виде того или иного налога, называется *налоговой ставкой* (нормой налогообложения).

Различают минимальные, максимальные и средние налоговые ставки. Например, в США подоходный налог с физических лиц прогрессивен: а) годовой доход до 21 450 долл. включительно облагается по ставке 15 % (это минимальная налоговая ставка подоходного налога); б) годовой доход от 21 450 до 51 900 долл. облагается налогом по ставке 3 217,5 долл. + 28 % с суммы, превышающей 21 450 долл.; в) годовой доход свыше 51 900 долл. облагается налогом по ставке 11 743,5 долл. + 31 % с суммы, превышающей 51 900 долл. (это максимальная ставка).

Пример 16.3. Предположим, молодой американец имеет годовой доход 25000 долл. В этом случае величина его налогового обязательства такова: $3217,5 + (25000 - 21450) \times 28\% = 4211,5$ долл. В данном случае он заплатил по средней налоговой ставке. Как рассчитать эту среднюю (реальную для этого американца) налоговую ставку? Следующим образом: $4211,5 : 25\ 000 = 16,8\%$.

Проблемы сбора налогов

Легче всего собирать налоги с заработной платы и жалованья. Здесь налоги взимаются автоматически в момент выплаты заработанных денег, не предоставляется никакой отсрочки в уплате, возможностей укрытия от налогов практически нет. То же самое относится к остальным социальным взносам (социальным налогам). Легко взимать акцизы и налоги на добавленную стоимость, но, хотя они дают поступления немедленно, при этом существует возможность искусственного завышения материальных издержек и приуменьшения облагаемого прироста стоимости.

При нормальной организации таможенной службы сбор таможенных пошлин также не связан с серьезными проблемами.

Наибольшие трудности возникают при получении налогов с корпораций (фирм) в связи с разнообразными возможностями снижения облагаемой балансовой прибыли за счет искусственного завышения издержек и использования различных льгот, скидок, отсрочек, инвестиционных премий, необходимых отчислений в различные фонды, разрешаемых государственными органами, ответственными за регулирование экономики.

Проблемы объективной оценки стоимости земли и другой недвижимости существуют при взимании налогов с этого вида капитала.

Много трудностей и хлопот доставляет налоговым инстанциям налог на личные доходы, получаемые не от наемного труда, т. е. на доходы предпринимателей, рантье, лиц свободных профессий. Окончательная сумма налога на них определяется по итогам года, и налог они часто вносят в течение текущего года как бы авансом в размере налогового платежа за прошлый год. Окончательный перерасчет производится на основе налоговой декларации по итогам года, фактически же они получают отсрочку уплаты части налога и имеют возможность существенно сократить его величину. Кроме того, проверка правильности уплаты налогов на личные доходы от предпринимательской деятельности, на корпорации и на недвижимость

требует содержания значительного штата финансовых инспекторов, а в ряде стран даже финансовой полиции.

4. Функции налогов

Налоги выполняют три важнейшие функции.

1. Обеспечение финансирования государственных расходов (фискальная функция);

2. Поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (социальная функция);

3. Государственное регулирование экономики (регулирующая функция).

Во всех государствах, при всех общественных формациях налоги в первую очередь выполняли *фискальную функцию*, т. е. обеспечивали финансирование общественных расходов, в первую очередь расходов государства¹. В течение последних полутора-двух десятилетий заметное развитие получили *социальная и регулирующая функции*. Остановимся на них подробнее.

Социальная функция налогов

Налоги играют важную роль в социальной жизни. О них спорят на заседаниях парламентов и правлений партий, их обещают снизить во время предвыборных кампаний и часто повышают между выборами. Большинство граждан считают, что они платят слишком высокие налоги, что другие социальные группы платят слишком низкие налоги и что государство расходует недостаточно средств для обеспечения их материального благосостояния и чересчур много отдает другим.

Принцип взимания налогов в зависимости от способности налогоплательщика породил систему *прогрессивного* налогообложения: чем выше доход (налоговая база), тем непропорционально большая часть его изымается в виде налога. Принцип *пропорционального* налогообложения предусматривает одинаковую долю налога в доходах (налоговой базе), независимо от их величины. *Регрессивные* ставки налога означают уменьшение ставки налога по мере возрастания дохода (налоговой базы).

На практике встречаются все три вида налогообложения, социальные последствия которых совершенно противоположны.

Налоги на прибыль корпораций (фирм) и на личные доходы чаще всего рассчитывается по прогрессивной шкале, т. е. на первый взгляд отвечают принципу социальной справедливости. Однако именно эти налоги обычно являются предметом политической борьбы. Партии и профсоюзы левой ориентации во многих странах считают, что шкала прогрессии налогов по отношению к высоким доходам недостаточно крута, что наиболее обеспеченные слои населения и фирмы, получающие сверхприбыли, должны еще больше платить в бюджет.

Социальные взносы и налоги на собственность носят пропорциональный характер. Самыми социально несправедливыми являются косвенные налоги, т. е. налог на добавленную стоимость, акцизы и таможенные по-

¹ Во многих странах до сих пор существует церковный налог; во время войн победители, захватившие чужую страну или часть ее, часто вводили оккупационный налог.

шлины, так как они переключаются через цены на потребляемые товары в одинаковой степени на лиц с высокими и с низкими доходами, поглощая относительно более высокую долю доходов низкооплачиваемых слоев.

По мере совершенствования и повышения гибкости налоговой системы государственные органы сами все чаще предоставляют отдельным группам населения налоговые льготы в целях смягчения социального неравенства. Широко распространены налоговые льготы многодетным семьям, переселенцам из-за границы на свою историческую родину, студентам и лицам, повышающим свою квалификацию. Часто налоговые льготы предоставляются мелким и средним предпринимателям, особенно впервые начинающим самостоятельное дело, фермерам, но эти налоговые льготы носят уже не только социальный, но и регулирующий характер.

Социальную и одновременно регулирующую направленность имеют такие виды налоговых льгот, как скидки с личных доходов и прибылей, направляемых в жилищное строительство, а также на строительство или покупку и реконструкцию садового домика, загородного дома, дачи. Социальная направленность этих льгот очевидна, хотя использовать их могут только относительно высокооплачиваемые ион населения. Но и регулирующая функция здесь являеца. Оживление жилищного строительства создает дополнительный спрос на строительные материалы и услуги, санитарное и электрооборудование, способствует росту занятости, а позднее ведет к увеличению спроса на мебель, технические товары длительного пользования, бытовую электронику, посуду, белье и т. п.

Двойственную роль — социальную и регулирующую — играет освобождение от налога определенной части прибыли, перечисляемой в пенсионный фонд фирмы. Накопление средств в этом фонде является финансовой базой для дополнительной пенсии отработавшим свой стаж на фирме рабочим и служащим. Средства, находящиеся в пенсионном фонде компании, формально ей не принадлежат, но находятся в ее бессрочном распоряжении. Фонды эти, если не происходит чего-либо экстраординарного, постоянно растут. Вместо средств, выплачиваемых в виде пенсий, поступают новые отчисления. Для предпринимателя это чужие средства, приравненные к собственным. Они широко используются для долгосрочных капиталовложений, расширяя и укрепляя финансовую базу фирмы.

Налоги как средство государственного регулирования

Основными объектами ГРЭ при помощи налоговой политики являются хозяйственный цикл, секторальная, отраслевая и региональная структура хозяйства, капиталовложения, цены, НИОКР, внешнеэкономические связи, окружающая среда и др. (см. гл. 15).

Регулирующая функция налогов заключается в следующем:

- установление и изменение системы налогообложения;
- определение налоговых ставок, их дифференциация;
- предоставление налоговых льгот — освобождение от налогов части прибылей и капитала с условием их целевого использования в соответствии с задачами ГЭП.

Важную регулирующую роль имеет сама система налогообложения, избранная правительством. Например, налог с оборота, широко применяв-

шийся до замены его на НДС, при допущении его расчета по «принципу органического единства» не взимался с оборота между предприятиями «органически единой» фирмы, корпорации и ставил, таким образом, крупные фирмы в привилегированное положение. Применение налога с оборота в такой трактовке становилось инструментом централизации капитала, создания единых по капиталу вертикальных структур, подразделения которых тесно связаны между собой технологически.

Глобальное понижение налогов ведет к увеличению чистых прибылей, усилению стимула хозяйственной деятельности, росту капиталовложений, спроса, занятости и оживлению хозяйственной конъюнктуры. Повышение налогов — обычный способ борьбы с перегревом конъюнктуры.

Изменяя налоговые ставки на прибыль, государство может создать или уменьшить дополнительные стимулы для капиталовложений, а маневрируя уровнем косвенных налогов — воздействовать на фонд потребления в целом, на уровень цен.

Избрав либеральную или протекционистскую внешнеторговую политику, государство изменяет таможенные пошлины, получая от торговых партнеров либо встречные уступки, либо ужесточение условий национального экспорта. Таможенные пошлины — вид косвенных налогов, повышение которых ведет к удорожанию импортных, а вслед за этим и отечественных товаров, к снижению внешнеторгового оборота. Понижение или отмена пошлин влекут за собой обострение конкуренции на внутреннем рынке, замедление роста цен, активизацию внешней торговли.

По мере усложнения и совершенствования ГРЭ налоги все шире использовались для регулирования структуры народного хозяйства. Налоговые ставки все более дифференцировались по отраслям и регионам. Они стали оказывать усиливающееся воздействие на отраслевую и подотраслевую структуру, на изменение роли отдельных земель, штатов, департаментов в народнохозяйственном комплексе. Так, налоги на добычу нефти и газа традиционно высокие, а в малоосвоенных, экономически менее развитых районах они часто ниже.

Налоговая система становится все более гибкой. При сохранении основ и структуры налогового законодательства государственные регулирующие органы выборочно и временно снижают налоговые ставки или даже отменяют налоги для предприятий, следующих целям ГЭП. Стали широко практиковаться скидки с налогов на прибыль, направляемую на капиталовложения, на научные исследования и внедрение их достижений, на создание новых рабочих мест, охрану окружающей среды.

Объекты регулирования все более конкретизируются. Например, дифференцировано налогообложение двух частей прибыли компании — нераспределенной (оставляемой в компании на расширение хозяйственной деятельности) и распределенной (на дивиденды, выплачиваемые владельцам акций). Оказалось, что снижение ставок на нераспределенную прибыль при высоком налогообложении суммы дивидендов ведет к изменению соотношения между этими двумя частями в пользу нераспределенной прибыли, к увеличению внутреннего накопления капитала и росту самофинансирования инвестиций при одновременном снижении дивидендов и, если эта тенденция носит длительный характер, к снижению курсов акций, угрозе их скупки отечественными или иностранными инвесторами. При повыше-

нии налогов на нераспределенную прибыль и понижении на сумму выплачиваемых дивидендов наблюдается обратная картина.

Регулирующая функция налогов в современных условиях не столько в том, чтобы максимально освободить прибыль и доходы от налогов и создать общие и селективные стимулы для действий в соответствии с текущими целями ГРЭ, сколько в стремлении создать жесткую количественную зависимость между размерами налоговых льгот, предоставляемых хозяйственному субъекту, и его конкретными хозяйственными акциями.

Большинство целей ГРЭ достигается на Западе путем целенаправленного стимулирования капиталовложений. Именно от масштабов обновления и расширения основного капитала зависят в основном темпы роста, состояние конъюнктуры, занятость, спрос, национальная конкурентоспособность, а от структуры инвестиций — отраслевая и региональная структура, темпы и направленность НИОКР. Преобладающей формой обеспечения инвестиционных потребностей в течение последних десятилетий является самофинансирование, доля которого в капиталовложениях колеблется от 55 до 85 %. Такие масштабы самофинансирования оказались возможны только благодаря государственной налоговой политике, и в частности санкционированному правительственными органами ускоренному амортизационному списанию основного капитала (см. гл. 15).

Международные аспекты налогообложения

Выбор и изменение налоговой системы, установление налоговых ставок, предоставление льгот относится исключительно к компетенции национальных государственных законодательных и исполнительных органов.

Однако правительства различных государств все активнее сотрудничают между собой в области налоговой политики. Необходимость такого сотрудничества коренится в интенсификации двухсторонних и многосторонних хозяйственных связей, развитии экономической интеграции и вытекающем отсюда стремлении к обеспечению равных условий конкуренции на мировых рынках.

Национальная конкурентоспособность экспортируемых товаров и услуг, возможности той или иной страны вывозить капитал за рубеж зависят не только от эффективности национального хозяйства, но и от степени обремененности его налогами, а также от степени государственного стимулирования внешнеэкономической деятельности национальных фирм, осуществляемой, в частности, при помощи налоговых льгот.

Международная организация — Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — ограничивает налоговые льготы для стимулирования экспорта. В частности, страны-члены ГАТТ не могут освобождать экспортное производство от прямых налогов, и поэтому они должны находить другие альтернативы для субсидирования экспорта. Некоторые страны видят их в распространении налоговых льгот на всех производителей вне зависимости от того, экспортный у них товар или нет. Например, в Великобритании субсидируют всех производителей через предоставление специальных скидок при оценке запасов материальных оборотных средств, для того чтобы уменьшить потери от инфляции и на этой основе повысить конкурентоспособность своего экспорта.

Другим примером воздействия налогов на международные экономические отношения может быть НДС. Обычно НДС не распространяется на экспорт, но им облагаются все реализуемые в стране товары и услуги вне зависимости от страны происхождения. В результате НДС стимулирует экспорт и препятствует импорту, а так как НДС — это косвенный, а не прямой налог, то он не подпадает под ограничения ГАТТ на прямые экспортные субсидии.

Двойное налогообложение

Все развитые страны обычно облагают налогом доходы, заработанные на их территории. Многие страны (США, Канада, Япония, Великобритания) облагают налогом даже доходы своих физических и юридических лиц, заработанные ими за рубежом. В результате они могут подвергаться налогообложению как в своей стране, так и за рубежом, платя налоги за свои доходы по крайней мере в двух странах. В результате возникает так называемое двойное налогообложение.

Для смягчения этого двойного налогообложения налогоплательщику часто предоставляют три возможности, позволяющие ему уменьшать налоговое бремя. Так, в США налогоплательщику могут разрешить вычет выплаченных им за рубежом налогов из налогооблагаемой суммы. Кроме того, их могут засчитать как налоговый кредит. Наконец, по условиям межгосударственных соглашений, полученный вне США доход американского резидента может быть исключен из американского налогообложения (и наоборот, полученный в США доход иностранного резидента из налогообложения его собственной страны).

В России налоговые органы облагают налогами только переводимые в страну доходы от зарубежной деятельности российских физических и юридических лиц. Тем не менее Россия имеет с рядом стран подобные соглашения об избежании (устранении) двойного налогообложения доходов и имущества. По этим соглашениям фирмы с нашим капиталом в этих странах освобождались или платили по уменьшенной ставке так называемые налоги, удерживаемые у источника с переводимых или выплачиваемых доходов, т. е. зарубежные налоги на перевод в Россию процентов, дивидендов и роялти (преимущественно это доходы с авторских прав и лицензий). Кроме того, они получали некоторые другие налоговые льготы, например, не платили налог, когда один из российских участников смешанного общества продавал свой пай в этой фирме (обычно другой российской хозяйственной организации или фирме).

Гармонизация налоговых систем

В интеграционных группировках действует тенденция к сближению (гармонизации) их налоговых систем. Наиболее активна она в ЕС, где намечается создание в перспективе общих ставок налогообложения корпораций, устранено двойное налогообложение прибыли компаний из стран ЕС, получающих доходы в других странах ЕС. Теперь прибыли, переводимые дочерней компанией материнской, либо не облагаются налогом в стране пребывания дочерней компании, либо зачитываются при налогообложении материнской компании. Достигнуто соглашение о единстве основной став-

ки НДС (15 %) и о введении единых минимальных размеров акцизных сборов. Здесь уже гармонизированы национальные налоги на выпуск займов (составляют 1—2 %) и отменены сборы с выпуска ценных бумаг.

Выводы

1. Главным средством перераспределения ВВП служат государственные финансы, состоящие из государственного бюджета и внебюджетных фондов. Через них в разных странах перераспределяется от 1/3 до 2/3 ВВП.

2. Государственный бюджет представляет собой годовой план государственных расходов и источников их покрытия. Он состоит из центрального и местных бюджетов, их проекты и отчеты об их исполнении ежегодно принимаются парламентами.

3. Расходная часть бюджета представлена ассигнованиями на социальные, хозяйственные, военные цели, а также на содержание управленческих органов и платежи по государственному долгу. Бюджетные расходы на хозяйственные цели осуществляются в форме государственных кредитов, субсидий и поручительств.

4. В случае превышения расходов над доходами возникает государственная внутренняя и внешняя задолженность. Некоторые страны-должники прибегают к консолидации международной задолженности и к конверсии долгов в иностранную собственность на своей территории.

5. Под налогом, пошлиной, сбором понимается обязательный взнос в бюджет или во внебюджетный фонд, осуществляемый в порядке, определенном законодательными актами. Налоги бывают прямыми и косвенными, они различаются по объекту налогообложения и по механизму расчета и взимания, по их роли в формировании доходной части бюджета.

6. Существует ряд общепризнанных принципов налогообложения, важнейшие из них: реальная возможность выплаты налога, его прогрессивный, однократный, обязательный характер, простота и гибкость.

7. Основные функции налогов — фискальная, социальная и регулирующая. Налоговая политика государства осуществляется при помощи предоставления физическим и юридическим лицам налоговых льгот в соответствии с целями государственного регулирования хозяйства и социальной сферы.

8. В современных условиях налоги стали предметом международных соглашений. В первую очередь это относится к таможенным пошлинам, согласуемым в рамках ГАТТ, а также к внутренним налогам в странах — участницах интеграционных объединений.

Термины и понятия

Государственные финансы
Государственный бюджет
Внебюджетные фонды (средства)
Бюджетный дефицит
Государственные займы
Государственный долг
Консолидация внешнего долга
Конверсия внешнего долга
Налоги

Налоговая система
Прямые налоги
Косвенные налоги
Индивидуальный подоходный налог
Налог на прибыль (корпораций, фирм, предприятий)
Социальные взносы (социальные налоги)
Поимущественные налоги
Акцизы
Налоговая база
Налоговое обязательство
Налоговая ставка
Налоговый вычет
Налоговый кредит
Двойное налогообложение

Вопросы для самопроверки

1. Что такое государственный бюджет?
2. Из каких статей состоят доходная и расходная части бюджета?
3. Почему существуют центральные и местные бюджеты, как они финансируются?
4. Почему государство вынуждено прибегать к займам?
5. Перечислите основные налоги.
6. Какое воздействие оказывают налоги на экономику страны?
7. Что такое фискальная функция налогов?
8. Что такое социальная функция налогов?
9. Что такое регулирующая функция налогов?
10. Что такое налоговые льготы? Кому и в каких целях они предоставляются?
11. Зачем правительства разрешают ускоренное амортизационное списание основного капитала?
12. На какие цели расходуются бюджетные средства?

Глава 17. Доходы и политика доходов

Во всех странах с развитой рыночной экономикой налоги и бюджет, будучи важнейшими средствами государственного регулирования хозяйственной жизни, являются и регуляторами социальной сферы. Доходы бюджета образуются прежде всего за счет налогов с доходов физических лиц, т. е. населения. В то же время и главной статьёй расходов бюджета являются расходы на социальные нужды. Поэтому столь важно понятие дохода, способы его определения.

1. Доходы и их виды

Понятие дохода в теории факторов

В соответствии с теорией факторов, как нам уже известно, основными производственными факторами являются:

- 1) земля, включая все естественные ресурсы (леса, месторождения полезных ископаемых, водные ресурсы и т. п.);
- 2) капитал, или инвестиционные ресурсы (средства производства, транспортные средства и сбытовая сеть);
- 3) труд, т. е. все физические и умственные способности людей, применяемые в производстве товаров и услуг;

4) предпринимательская способность.

Доход на каждый из перечисленных факторов в соответствии с теорией равен предельному вкладу этого фактом в полученный предприятием (фирмой) доход после реализации продукции. Такое распределение дохода можно было бы считать справедливым по отношению и к рабочим, и к владельцам имущественных ресурсов (земли, капитала и др.). В действительности же распределение доходов исходя только из теории предельной производительности приводит к значительному неравенству, в первую очередь из-за неравенства в распределении производственных ресурсов. Поэтому в условиях современного демократического общества необходима государственная политика доходов, направленная на смягчение этого неравенства. В силу несовершенной конкуренции на рынке размер доходов (включая ставки заработной платы) зачастую не отражает вклада факторов производства в выпуск продукции.

Рассмотрим подробнее, что представляет собой доход по каждому из факторов.

Номинальные и реальные доходы

Номинальные доходы характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен. *Реальные доходы* характеризуют доходы с учетом изменения розничных цен и тарифов, а также расходов на выплату налогов и других обязательных платежей. Для определения реальных доходов из общей суммы всех доходов вычитаются налоги и другое платежи в бюджет. Оставшаяся сумма, равная стоимости потребленных и частично накопленных населением товаров, образует фонд конечных реально используемых в данном периоде доходов населения. Динамика реальных доходов определяется путем сравнения конечных доходов за различные периоды, выраженных в сопоставимых ценах.

Заработная плата — это цена, выплачиваемая за использование труда, иными словами, за трудовые услуги, предоставляемые работниками самых разных профессий при реализации их деловой активности.

Термин «заработная плата» используется также для обозначения ставки оплаты труда в единицу времени — за час, день, месяц и т. д. Поэтому следует разграничивать понятия «заработная плата» и «общий заработок»; последний зависит от ставки заработной платы и количества отработанного времени.

Важно также провести различие между номинальной и реальной заработной платой. *Номинальная заработная плата* — это сумма денег, полученная за определенный промежуток времени (неделю, месяц и т. д.).

Реальная заработная плата — это номинальная заработная плата, очищенная от инфляции, ее характеризует количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату. Так, повышение номинальной заработной платы на 15 % при росте уровня потребительских цен на 10 % дает прирост реальной заработной платы на 5 %. Номинальная заработная плата может повыситься, а реальная — понизиться, если цены на товары и услуги растут быстрее, чем номинальная заработная плата.

Рента

В стоимость любого товара входит составной частью стоимость природных ресурсов, включая землю. Доход, который приносит этот фактор производства, называется *рентой*, или экономической рентой. В более широком смысле экономическая рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено. Объем используемых природных ресурсов, как правило, не изменяется в сколько-нибудь значительных масштабах. Фиксированный характер предложения этих ресурсов означает, что спрос выступает единственным действенным фактором, определяющим ренту.

Хотя для общества в целом естественные ресурсы выступают как бесплатный дар природы, но, с точки зрения отдельных пользователей ее, рентные платежи представляют собой издержки. Для отдельных фирм или предприятий земля имеет альтернативные варианты использования (например, для возделывания сельскохозяйственных культур или для жилищного строительства). Такая альтернатива определяет в немалой степени хозяйственное поведение фирмы.

Процент

Доходом на капитал экономическая теория называет процент. На практике он предстает в нескольких видах. Если капитал имеет денежную форму, то поставщики денежного капитала получают доход в виде ссудного процента. Если капитал предстает в овеществленной форме, то его владельцы из некорпоративного предпринимательского сектора получают доход в виде дохода на собственность, а корпорации — в виде прибылей корпораций.

При определении ставки процента следует учитывать различия между номинальной ставкой и реальной, очищенной от инфляции.

Реальная ставка — это процентная ставка с поправкой на инфляцию: она равна номинальной ставке минус уровень инфляции. Именно реальная ставка имеет главное значение для принятия решений по инвестициям. Процентная ставка распределяет имеющиеся в наличии, деньги между теми отраслями, где они окажутся наиболее производительными и, следовательно, наиболее прибыльными.

Предпринимательский доход (прибыль)

Предпринимательский доход (прибыль) приходится на предпринимательскую способность, или предприимчивость. Этот доход является вознаграждением предпринимателя за выполнение им следующих функций: соединение капитала, труда и естественных ресурсов в единый процесс производства товара или услуги; принятие основных решений по управлению фирмой; введение новых продуктов, технологий; риск, относящийся к вложенным средствам — своим собственным и своих компаньонов или акционеров.

Предпринимательский доход — это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предпринимателя после уплаты процента на взятый им кредит.

Предпринимательский доход не является заданной величиной, а зависит от того, как хозяйствует предприниматель.

Часть предпринимательского дохода называется *нормальной прибылью*. Это минимальный доход, необходимый для продолжения функционирования предпринимателя в какой-либо сфере хозяйственной деятельности. Выплата такой нормальной прибыли, как минимальная заработная плата предпринимателя, входит, по сути, в издержки производства. Но если общий доход фирмы превышает ее общие издержки (включая нормальную прибыль), то это превышение и достается предпринимателю.

2. Доходы от неформальной (теневой) экономики

Наряду с хозяйственной деятельностью, протекающей в легальных рамках, в странах с рыночной экономикой и постсоциалистических странах существует достаточно обширный сектор неформальной (теневой) экономики. Значение этого сектора обычно выше в странах с неразвитыми рыночными механизмами и только складывающимся гражданским обществом. Характерным примером такой страны является Россия. В странах, переходящих к рыночной экономике, доходы от неформальной хозяйственной деятельности играют заметную роль в общих доходах населения.

Формы теневой экономики

Теневая экономика представляет собой совокупность неучтенных и противозаконных видов экономической деятельности. Составными частями теневой экономики являются (применительно к России) фиктивная экономика, нелегализованная часть «второй» экономики, «черная» экономика.

Основой *фиктивной экономики*, распространенной в СССР в последний период существования административно-командной системы, являлись разнообразные приписки, нарушения отчетности, отклонения от установленных норм и стандартов, позволяющие получать нетрудовые доходы.

Под «*второй*» экономикой тогда же принято было понимать все те формы производственной деятельности, которые ведутся вне государственного сектора, — индивидуальное и мелкогрупповое производство. Во «второй» экономике есть и элементы сокрытия от финансовых и контрольных органов, относящиеся собственно к теневой экономике.

«*Черная*» экономика — это незаконная производственная деятельность, тесно связанная с экономической преступностью.

От легального *теневой доход* отличается прежде всего тем, что его владелец не платит налогов. Занятые в неформальной (теневой) экономике предприниматели и работники наемного труда не сообщают никаких обязательных сведений официальным органам — налоговым, социального обеспечения, статистическим по учету занятости, а также избегают контактов с профсоюзами.

Доходы от теневой экономики

Теневые доходы делятся на две основные группы. К первой относятся нелегальные доходы общекриминального происхождения, связанные с коррупцией, торговлей наркотиками, контрабандой и т. п. Доходы другой

имеют экономическую природу: это доходы от неучтенной налоговыми службами, но некриминальной по своему характеру хозяйственной деятельности (подпольные мастерские, уличные торговцы без лицензий и т. д.).

По имеющимся оценкам, в промышленно развитых странах на долю неформальной экономики в конце 80-х гг. приходилось 2—4 % ВВП, а в Италии — до 30 % ВВП. В индустриальных странах Запада доля занятых в этом секторе экономики достигала 3—5 % экономически активного населения. В США в 1992 г. на долю неучтенной хозяйственной деятельности приходилось 14 % ВВП, в том числе неформальной экономики некриминального характера 10, а нелегальной деятельности 4 %. В СССР размеры теневой экономики оценивались в конце 80-х гг. в 5—7 % ВВП, причем преобладали ее криминальные формы.

В странах со сложившейся рыночной экономикой объем спекулятивных сделок сравнительно невелик, поскольку нет механизма формирования товарного дефицита, присущего административно-командной экономике. В этих странах в неформальной экономике широко распространено производство различных товаров и услуг на мелких предприятиях, часто кустарного типа, или на дому, когда изготовленные полностью изделия низкого качества выдаются за продукцию всемирно известных фирм. В теневой экономике значительное число людей занято строительными и ремонтными работами, сдачей внаем помещений, коммерческим производством продуктов питания в домашнем хозяйстве.

Во «второй» экономике заняты различные профессиональные группы рабочих и служащих, совмещающие официальную работу с деятельностью в неформальной экономике, причем значительная часть получаемых ими доходов скрыта от налогообложения.

«Вторая» экономика получила широкое распространение в постсоциалистических странах, переходящих к рынку. В Венгрии и Польше в конце 80-х гг. доходы от неформальной экономики получали от 50 до 70 %, занятых в государственном секторе. В России доля лиц, имеющих постоянный дополнительный заработок наряду с заработной платой по основному месту работы или с пенсией, возросла, предположительно, с 14—15 % во второй половине 80-х гг. до 31—32 % в 1992 г. Фактически она, как представляется, гораздо выше.

Доходы от неформальной экономики некриминального характера являются, в конечном счете, составной частью всей массы заработной платы работников наемного труда. Косвенным, но достаточно убедительным доказательством весомой роли, которую играют доходы от неформальной экономики, является стабильность или меньший размер снижения объемов продаж на внутреннем рынке в периоды замедления роста и даже снижения реальной заработной платы. В России, например, сокращение розничного товарооборота составило 39 %, тогда как официальные реальные доходы населения по основной работе уменьшились на 56 %.

Оценка масштабов теневой экономики

Для оценки масштабов теневой экономики разработано несколько подходов. Монетаристский исходит из допущения, что в неформальной эко-

номике оплата и расчеты ведутся наличными. Поэтому главное внимание уделяется соотношению между объемами наличных денег и банковскими вкладами до востребования, удельному весу банкнот с высоким номиналом в общем объеме денежного обращения, а также сдвигами в доле наличных денег в обращении, что должно свидетельствовать о росте формы оплаты труда «из рук в руки».

Подход «Палермо» основан на межрегиональных сравнениях фактического потребления с величиной заявленного дохода. Сравнивая величину разрыва между этими показателями в «Палермо» (любое место с наибольшим распространением теневой экономики) с его величиной в более «честных» районах, получают приблизительную оценку дохода от теневой экономики.

Отраслевой подход исходит из гипотезы, что вклад некоторых отраслей в теневую экономику (строительство, ремонт, подпольное производство алкогольных напитков и т. д.) значительно выше, чем у всех остальных. Предлагается оценивать только их и, добавив приблизительный остаток, приходящийся на другие отрасли, определить размер «черной» прибыли.

Ввиду весьма значительного распространения неформальной экономики в странах со сложившимися рыночными механизмами, в переходящих к рынку постсоциалистических странах следует ожидать не столько ликвидации теневого бизнеса, сколько постепенного изменения его форм. Во время перехода к рынку те элементы неформальной экономики, которые прежде считались незаконными именно по причине своего рыночного происхождения (например, торгово-посредническая деятельность), легализуются. Следовательно, становятся законными и соответствующие доходы.

3. Государственная политика доходов

Государственная *политика доходов* заключается в перераспределении доходов через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат населению. При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами.

Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы, способствует ослаблению социальной напряженности и т. д. Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет центрального и местных бюджетов, а также размером налогообложения доходов.

Возможности государства в перераспределении доходов во многом ограничиваются бюджетными поступлениями. Нарастивание социальных расходов сверх налоговых поступлений ведет к превращению их в мощный фактор роста бюджетного дефицита и инфляции. Увеличение социальных расходов госбюджета даже в пределах полученных доходов ведет к чрезмерному росту налогов, способному подорвать рыночные стимулы.

Регулирование доходов

Государство непосредственно вмешивается в первичное распределение денежных доходов и нередко устанавливает верхний предел увеличения номинальной заработной платы. Экономическое значение государственного регулирования заработной платы определяется тем, что ее изменение оказывает влияние на совокупный спрос и издержки производства. Политика доходов используется государством для сдерживания роста заработной платы в целях снижения издержек производства, повышения конкурентоспособности национальной продукции, поощрения инвестирования, сдерживания инфляции. Государство, проводя антиинфляционную политику, может временно централизованным путем устанавливать долгосрочный предел роста заработной платы с учетом общих потребностей экономического и социального развития.

Методы осуществления политики доходов в условиях рыночной и переходной к рынку экономики могут быть различными. Предпочтение обычно отдается методам добровольного согласия работодателей и работников при участии правительства, что не исключает применения административных мер, государственного контроля за увязкой повышения заработной платы с финансовыми возможностями предприятия. В ряде стран Западной Европы существуют так называемые допустимые пределы ее повышения, зафиксированные в общенациональных программах.

В государственном секторе, особенно в тех его отраслях, которые целиком находятся на бюджетных дотациях, эти «допустимые пределы» соблюдаются достаточно жестко в качестве одного из средств борьбы с бюджетными дефицитами. Так, в Великобритании работники бюджетной сферы получили в 1993/94 финансовом году прибавку к заработной плате не более 1,5 %, а высокооплачиваемые категории могут рассчитывать на повышение окладов только на 1 %. Правда, поскольку во многих странах Западной Европы место государственного служащего практически гарантировано до выхода на пенсию, то считается, что этим компенсируется некоторое реальное снижение уровня оплаты в период замедления экономического роста. В частном же секторе крупные корпорации нередко не считаются с правительственными ограничениями и устанавливают свои правила оплаты труда.

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума (или ставки). Именно исходя из минимальных размеров оплаты труда и ведутся переговоры между руководителями компаний и профсоюзами о заключении коллективных договоров на различных уровнях, начиная от предприятий и кончая отраслями. В этих документах также оговариваются различные премии и доплаты, дифференциация заработной платы по отраслям, в зависимости от уровня квалификации, причем традиционные тарифные разряды в последние годы утрачивают свое значение.

Размер минимальной заработной платы продолжает сохранять первостепенное значение для малоквалифицированных категорий работников, молодежи, женщин, а также для иммигрантов.

В целях ограничения общего роста заработной платы во многих промышленно развитых странах применялись меры, направленные на сдерживание роста минимальных ставок. Они предусматривали ограничение и даже отмену индексации.

В принятой правительством России в июле 1992 г. Программе углубления экономических реформ были сформулированы такие направления политики в области регулирования доходов, как противодействие их нерациональной дифференциации, сохранение государственных гарантий минимальной заработной платы и т. д.

Социальное партнерство

Идея *социального партнерства*, разработанная в 50-е гг. Л. Эрхардом, Т. Балогом и др., исходит из необходимости согласования и общественных интересов, представленных, с одной стороны, профсоюзами наемных работников и, с другой стороны, объединениями предпринимателей, ради успешного экономического развития страны. Социальное партнерство предполагает заключение выступающими в качестве равноправных партнеров правительством, национальным объединением работодателей и профсоюзами «общественного договора» в области экономической и социальной политики.

Практически эта идея получила свое воплощение в ФРГ, где с 60-х гг. стали проводиться «согласованные акции», в рамках которых при непосредственном участии правительства представители организаций предпринимателей и лидеры профсоюзов принимают решения по вопросам экономической политики страны.

Социальное партнерство активно используется ныне в промышленно развитых и переходящих к рыночной экономике странах для выработки и проведения политики доходов. Инструментом такого взаимодействия являются трехсторонние комиссии с участием правительства, работодателей и профсоюзов (в России такая комиссия действует с 1992 г.), которые ежегодно заключают соглашения, регулирующие динамику заработной платы и некоторых социальных выплат. Правда, деятельность российской комиссии по социальному партнерству пока заметно отличается от работы аналогичных органов в странах с рыночной экономикой. Интересы работодателей представляют в основном такие категории предпринимателей, как биржевики, банкиры, посредники. Профсоюзы же в качестве работодателя рассматривают преимущественно органы государственного управления. При этом и предприниматели, и профсоюзы используют для реализации своих интересов в основном формы внешнего давления на правительство (забастовки, демонстрации) вместо поиска компромиссного решения.

4. Политика доходов в условиях инфляции

Индексы розничных цен

Для определения влияния инфляции на реальные доходы используются индекс розничных цен на товары и услуги и индекс потребительских цен. В западной статистике применяются два вида индексов розничных цен.

Индексы первого вида рассчитываются для установления среднего изменения розничных цен только на те товары и услуги, которые покупаются определенными слоями населения, чаще всего рабочими и служащими. Индексы исчисляются на основе регистрации розничных цен для стандартного набора товаров и услуг, веса определяются по структуре потребительских расходов семей рабочих и служащих, установленной предшествующими обследованиями бюджетов этих семей. Индексы указанного вида относятся к индексам «стоимости жизни».

Индексы второго вида рассчитываются для установления среднего изменения цен на все товары, реализуемые в розничной торговле. Это, собственно, индексы розничных цен. Они исчисляются также на основе регистрации розничных цен для определенного набора товаров, но в их набор, в отличие от наборов индексов первого ряда, не включаются цены услуг, реализуемых вне розничной торговли; веса определяются по доле отдельных товаров в общем обороте розничной торговли.

При расчете индексов цен надо выбрать также тот период, за который должны браться данные, используемые для построения весов (т. е. выбрать весовую базу). В зависимости от выбора базисных или текущих весов возникли две формулы: Ласпейреса (1871 г.) и Пааше (1874 г.):

$$I_{ц} = \frac{\sum p_i q_0}{\sum p_0 q_0} = \frac{\sum \frac{p_i}{q_0} \cdot p_0 q_0}{\sum p_0 q_0}, \quad (17.1)$$

$$I_{ц} = \frac{\sum p_i q_i}{\sum p_0 q_0} = \frac{\sum \frac{p_i}{q_0} \cdot p_0 q_i}{\sum p_0 q_0}, \quad (17.2)$$

где p_i — цены текущего периода, p_0 — цены базисного периода, q_i — количества текущего периода, q_0 — количества базисного периода.

Обе формулы выписаны и в агрегатной форме (слева), и в средневзвешенной (справа). Агрегатная форма показывает, что смысл обеих формул состоит в том, чтобы установить изменение цен при предположении, что количества товаров неизменны, только в формуле Ласпейреса берутся количества базисного периода, а в формуле Пааше — текущего. Средневзвешенная форма имеет тот же экономический смысл, но ее преимущества состоят в том, что она позволяет легче производить сам расчет индекса. В отличие от агрегатной формулы с базисными весами, где надо отдельно определять количество продаж каждого товара-представителя (q_0), в средневзвешенной форме с базисными весами достаточно иметь данные о стоимости продаж в базисный период ($p_0 q_0$). Такие данные, особенно в современных условиях, доступнее.

Для любого текущего периода формула Пааше, показывающая изменение цен в расчете на структуру товаров данного периода, предпочтительнее. Однако чаще используется формула Ласпейреса в ее средневзвешенной форме в связи с тем, что для построения весов в индексах цен имеются, как правило, только данные базисного периода.

В российской статистике используется индекс розничных цен на товары и услуги и индекс потребительских цен, которые рассчитываются по-разному. Для расчета обоих индексов используются одни и те же индивидуальные индексы цен на отдельные товары. Но при построении сводных индексов используются разные системы весов: расчет сводного индекса потребительских цен производится на основе неизменной структуры потребительских расходов базисного года («потребительской корзины»), при исчислении же сводного индекса розничных цен используются переменные веса, т. е. отчетная структура розничного товарооборота.

Разница, возникающая из-за методов расчета, не была заметна в условиях государственного регулирования цен, но в 1991—1992 гг. под влиянием роста розничных цен и номинальных доходов населения России структура розничного товарооборота существенно изменилась (заметно выросла доля продовольственных товаров, а отдельные группы товаров увеличили или уменьшили свою долю почти вдвое).

Перестройка структуры покупок отразилась в индексе розничных цен, начисленном по структуре товарооборота отчетного периода. Поэтому индекс розничных цен применяется, например, для исчисления динамики физического объема розничного товарооборота. Для расчета же движения реальных доходов используется индекс потребительских цен, характеризующий динамику затрат населения на неизменный набор потребительских товаров. Для построения индекса потребительских цен необходима статистика семейных бюджетов, с помощью которой можно проследить изменение стоимости жизни не только по населению в целом, но и по отдельным социально-экономическим группам.

Индексация доходов

Особое значение имеет проблема защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. С этой целью применяется *индексация*, то есть увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен.

Всесторонняя система индексации сложилась в 60—70-х гг. в большинстве стран Западной Европы. Обычно индексация осуществляется как на общегосударственном уровне (на основе соответствующего законодательства), так и на уровне отдельных предприятий через коллективный договор. Система индексации предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких до близкой к нулю компенсации самых высоких.

В большинстве промышленно развитых стран индексация распространяется на меньшую часть трудоспособного населения (например, в США на чуть более 10 % наемных работников, тогда как остальные предпочитали добиваться тех или иных надбавок к заработной плате при пересмотре коллективных договоров). Вместе с тем индексация широко используется для поддержания уровня жизни пенсионеров и других лиц с фиксированными доходами.

Для подсчета индекса потребительских цен ввиду больших колебаний цен на различные товары и услуги, особенно в периоды высокой инфляции, очень важен представительный набор товаров и услуг. Наиболее часто споры между правительственными органами и профсоюзами идут по пово-

ду включения в индекс расходов на квартплату, продовольствие, одежду, обувь, транспорт и отдых. При этом считается, что индекс потребительских цен обычно преуменьшает рост стоимости жизни или же устанавливает заниженные доли расходов на те или иные статьи потребительского бюджета.

Условия индексации доходов различаются в отдельных странах. Так, в Бельгии и Люксембурге индексация производится при росте цен более чем на 2 %. В Греции уровень доходов, подлежащих индексации, пересматривается каждые 4 месяца. Во Франции индексация минимальной межпрофессиональной гарантированной ставки производится раз в год, если индекс цен превысил 2 %, но правительство имеет право в случае необходимости повысить эту ставку в любое время.

В России индексация денежных доходов установлена законом от 24 октября 1991 г. и распространяется на заработную плату работников бюджетной сферы, а также на пенсии, стипендии и пособия. Для всех остальных категорий занятых государство регулирует только размер минимальной заработной платы. Индексация должна производиться при росте розничных цен свыше 6 %. При этом доходы в размере полутора минимальных ставок заработной платы компенсируются полностью, а остальная часть — в половинном размере. Однако, ввиду высокой инфляции, закон не был введен в действие и был заменен периодическим (обычно раз в квартал) пересмотром уровня оплаты труда, пенсий, социальных пособий и т. д.

Индексация доходов с экономической точки зрения имеет и существенные недостатки. Так, способствуя уменьшению разрывов в доходах низко- и высокооплачиваемых, она может отрицательно сказаться на стремлении работников к более напряженному труду. Кроме того, индексация не способствует проведению антиинфляционных мер.

В силу этих причин многие государства Западной Европы в 80-х гг. приступили к демонтажу системы индексации. В этой системе стали вводиться временные паузы (причем без последующей компенсации), устанавливаться верхние и нижние пороговые уровни роста цен, за которыми индексация не применяется.

Поддержка беднейших слоев населения

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является поддержка беднейших слоев населения. Решающее значение в социальной защите этих слоев имеет развитая система общественного существования, финансируемая из государственного бюджета. Такая система существует во всех странах с рыночной экономикой и служит важным социальным амортизатором, смягчающим многие негативные последствия ее развития.

Для отнесения определенных категорий населения в число имеющих право на получение социальной помощи используются показатели, определяющие уровень (порог) бедности. Общий уровень бедности в целом по каждой стране определяется соответствующим показателем, представляющим долю числа бедных людей в численности населения от 15 лет и старше. Сама бедность в социальной практике измеряется с помощью *прожиточного минимума*. Последний выражается в двух видах: социальный и физиологический минимум. Социальный минимум, помимо минимальных

норм удовлетворения физических потребностей, включает затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения приемлемого уровня жизни; при этом предполагается, что бедные имеют более или менее нормальные жилищные условия. Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого периода, практически без приобретения одежды, обуви и других непродовольственных товаров.

Для определения прожиточного минимума используется обычно *метод потребительской корзины*.

В России применяется несколько вариантов расчета этого показателя, различия между которыми заключаются главным образом в объеме потребительской корзины. Так, в варианте Министерства труда на долю продовольствия (50—60 видов продуктов питания) приходится 68, непродовольственных товаров 19, услуг 7, налогов и других обязательных платежей свыше 5 % расходов. При таком уровне в структуре потребления продовольствия среднесуточная калорийность предусматривается в размере 2240 ккал.

С 1 ноября 1993 г. действует минимальная потребительская корзина Госкомстата РФ, включающая 25 видов продуктов питания (хлебпродукты, некоторые молочные и мясные продукты, сахар, картофель, капуста, лук, яблоки). Действовавшая до этого «корзина» включала 19 видов продуктов питания (добавлены рис, мясо птицы, рыба, маргарин, творог, морковь и пшеничная мука, но исключены сигареты).

В зависимости от соответствия доходов прожиточному минимуму нуждающаяся часть населения имеет право на получение социальной помощи. При этом в странах с рыночной экономикой практикуется строго избирательный подход к определению лиц, действительно нуждающихся в ней. В основе этого подхода лежат различные процедуры проверки, среди критериев которых — уровень дохода, размеры личного имущества, состояние здоровья, семейное положение и т. д.

В странах с рыночной экономикой применяются весьма разнообразные формы социального вспомоществования, в том числе различного рода денежные пособия, неденежные формы помощи (например, продовольственные талоны), дома для престарелых и др. Важной особенностью таких систем помощи является то, что они функционируют на смешанной основе. Государственные органы участвуют в них главным образом через финансирование, а практическая деятельность осуществляется как местными органами власти, так и благотворительными организациями, церковью.

5. Проблема дифференциации доходов

Отраслевая и межпрофессиональная дифференциация уровней оплаты труда в рыночной экономике отражает общественную полезность занятий, служит ориентиром структурной перестройки занятости, подготовки и переподготовки кадров.

Дифференциация заработной платы

Дифференциация оплаты труда характеризуется действием прямо противоположных тенденций в странах со сложившейся рыночной экономикой и в постсоциалистических странах.

В первых происходит сокращение дифференциации заработной платы. В ряде стран это было автоматическим следствием функционирования системы индексации, как, например, во Франции, где индексируется одна лишь минимальная заработная плата. Вместе с тем сокращение разрыва в оплате явилось в странах Запада результатом действий профсоюзов, добивавшихся равной оплаты за равный труд независимо от того, в какой отрасли, фирме или местности занят рабочий, а также стремившихся к относительно более быстрому повышению заработной платы у низкооплачиваемых категорий.

В России отмена ограничений на заработную плату при отсутствии рыночных регуляторов привела к углублению межотраслевых различий. Ниже приведена динамика среднемесячного уровня оплаты труда в России по отраслям (% к оплате труда в среднем по народному хозяйству)¹:

	1990 г.	1991 г.	1992 г.
Промышленность.....	105	109	113
Сельское хозяйство.....	104	85	75
Транспорт.....	118	115	148
Строительство.....	127	128	142
Торговля, общественное питание, снабжение.....	87	84	87
Здравоохранение, социальное обеспечение.....	68	81	73
Образование.....	68	76	68
Наука.....	119	105	77
Кредит и страхование.....	138	150	182

В принципе действия руководителей государственных предприятий-монополистов и отдельных профсоюзов по увеличению заработной платы своим работникам являются естественной реакцией на общее занижение оплаты труда в государственном секторе постсоциалистических стран. Однако использование больших средств на заработную плату снижает инвестиционные возможности соответствующих предприятий и отраслей и подрывает нормальные воспроизводственные процессы, технологическую дисциплину и безопасность. Кроме того, добиваясь одностороннего повышения заработной платы вне соответствия с результатами производственной деятельности, чисто силовыми методами, предприятия-монополисты дестабилизируют рынок труда в России, устанавливая соотношения в заработной плате, немыслимые ни в какой стране мира.

Введение в России восемнадцатиразрядной тарифной шкалы оплаты труда работников бюджетной сферы в 1992 г. призвано поддержать приемлемое соотношение между бюджетной и коммерческой сферами, взятыми в целом.

Для количественной оценки дифференциации доходов применяются различные показатели. Степень неравенства доходов демонстрирует *кривая Лоренца* (рис. 17.1), где на оси абсцисс нанесено число семей (в % от общего числа), а на оси ординат — доля в общем объеме.

¹ Экономист. 1993. № 3. С. 64.

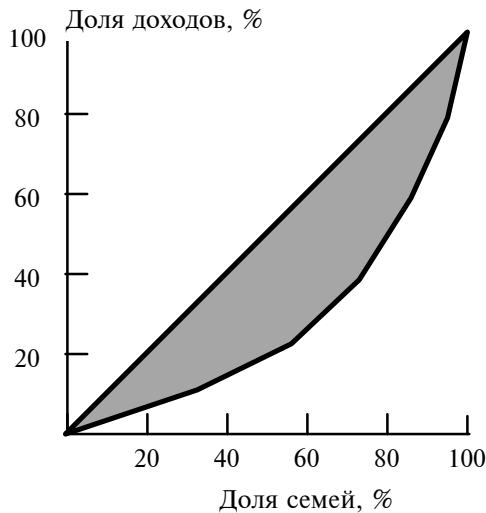


Рис. 17.1 Кривая Лоренца

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 % 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 и степень неравенства доходов. Если бы фактическое распределение доходов было абсолютно равным, то кривая Лоренца и биссектриса совпали бы. Кривую Лоренца можно использовать для сравнения распределения доходов в различные периоды времени или между различными группами населения.

Одним 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. Так, в России децильный коэффициент увеличился с 5,4 в конце 1991 г. до 16 в середине 1993 г. (в США он равняется 6, в Швеции 3).

Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется *индекс концентрации доходов населения* (коэффициент Джини). Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство. В России коэффициенты Джини, рассчитанные на основе данных о среднелюдовом доходе, возросли с 0,256 в 1991 г. до 0,319 в сентябре 1992 г.

Завышена или занижена заработная плата в России?

В недавнем прошлом в теории занятости, разрабатывавшейся в СССР, не было стоимостных представлений о рабочей силе. Поэтому в России

пока еще с трудом осознаются понятия цены равновесия на рынке труда, заниженной или завышенной заработной платы.

О степени занижения заработной платы в России можно судить косвенно по некоторым сравнениям с зарубежными странами. Так, доля фонда оплаты труда в ВВП составляла в России в 1989 г. — 37, в 1990 г. — 41, в 1993 г. — всего 43 %. При пересчете в доллары по паритетам покупательной способности рубля, часовые заработки в промышленности России в 1992 г. составили лишь 13 % от соответствующего показателя США (в Испании — 57, Греции — 43, Мексике — 22 %). При этом по уровню заработной платы Россия отстает от стран с рыночной экономикой значительно больше, чем по производительности труда (по сравнению с уровнем США в России часовая выработка составляет 20 %). Это объясняет чрезвычайно низкую долю заработной платы во вновь созданной стоимости (в России — 25, Испании — 43, Греции — 45, Мексике — 38 %).

Занижение оплаты труда может рассматриваться как способ повышения рентабельности и инвестиционных возможностей как отдельных предприятий, так и народного хозяйства в целом. Кроме того, заниженная заработная плата позволяет поддерживать невысокий уровень безработицы. Среди отрицательных последствий занижения оплаты труда — торможение роста эффективности, снижение трудовой мотивации, замена позитивной селекции кадров на негативную.

6. Современные формы оплаты труда

В последнее время в странах Западной Европы произошли существенные изменения в оплате наемного труда. Прежде всего изменился механизм определения уровня оплаты труда. При установлении новых ставок руководители фирмы стали чаще исходить из финансового положения своего предприятия, а не из условий коллективных договоров на других предприятиях отрасли, как это было в недавнем прошлом. Среди факторов, оказывающих наибольшее воздействие на определение уровня оплаты труда, главное место занимает динамика производственных издержек и производительности труда, затем следует объем ожидаемых прибылей и только после этого размер заработной платы на предприятиях, производящих аналогичную продукцию.

Изменения в конкретных формах оплаты труда

В новых отраслях с высокой технологией предприниматели все чаще отказываются от традиционных систем заработной платы, при которых труд рабочих оплачивается по сдельной или повременной ставке. Эти системы заменяют различными вариантами индивидуальной заработной платы, основанной на оценке труда каждого работника, его личном вкладе, проявлении творческой инициативы, высокого чувства ответственности за выполняемую работу. В результате создается более тесная связь между уровнем оплаты труда, квалификацией и деловыми качествами работника.

Отличительная особенность новых систем — снижение доли базовой, постоянной части заработка при одновременном увеличении ее переменного компонента, размер которого зависит от итогов работы конкретного

работника в фирмы в целом. Обычно переменная часть заработной платы выплачивается в виде ежегодных премий, размер которых в США колеблется от 15 до 30 % годовой базовой заработной платы. Высшие менеджеры получают помимо очень высокой заработной платы крупные бонусы, дивиденды от акций и нередко становятся совладельцами предприятия.

В Японии крупные предприятия, традиционно практиковавшие заработную плату по старшинству (в зависимости от возраста и стажа), с конца 70-х гг. начали уменьшать размеры ежегодных надбавок за стаж работы или же вообще прекратили их выплату после достижения работником определенного возраста (на большинстве предприятий лишь до 35 лет). На смену приходят комбинированные формы оплаты, т. е. как содержащие элементы оплаты за возраст в стаж с оплатой по результатам труда, так и основанные лишь на результатах труда.

Во многих промышленно развитых странах широко применяются различные *системы участия в прибылях* или в «успехе предприятия», распределение среди персонала его акций, отложенные сбережения на специальных инвестиционных счетах предприятия.

В результате в доходах менеджеров, специалистов и других высококвалифицированных работников поступления от этих систем оплаты стали играть значительную роль.

При участии в прибылях оплата труда разделяется на две части. Первая устанавливается коллективным договором и чаще всего бывает не ниже, чем в других компаниях этого профиля, вторая же определяется специальным соглашением между представителями персонала и администрацией, зарегистрированным в налоговом ведомстве с целью получения предприятием льгот на выплачиваемые суммы.

Воздействие политики доходов на функционирование фирмы

Политика доходов влияет на хозяйственные результаты предприятия (фирмы) и путем роста не только прямых, но и косвенных издержек на оплату труда, связанных с компенсацией рабочей силы помимо заработной платы. В эту категорию затрат включаются оплата очередных отпусков, налоги с фонда заработной платы, взносы в пенсионные фонды и в фонды страхования по безработице и т. п.

Значение косвенных издержек в промышленно развитых странах на протяжении 70—80-х гг. непрерывно росло, и в настоящее время их доля в общих затратах на рабочую силу достигает в Западной Европе 40—50 %, тогда как в США, Канаде и Японии она не превышает 30 %. Наибольшую часть косвенных издержек составляют взносы предприятий в пенсионные фонды и фонды страхования по безработице. Первые достигают 5—10 % в общей сумме затрат на оплату труда, а фонды социального страхования 15—20 % в странах Западной Европы и лишь 5—7 % в США, Канаде и Японии. Столь значительная величина косвенных издержек побуждает предприятия отказываться от найма новой, особенно малоквалифицированной рабочей силы.

В России в соответствии с законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. формы, системы и размер оплаты труда работников предприятий, а также другие виды их доходов уста-

навливаются предприятием самостоятельно (ст. 26). Предприниматель (руководитель предприятия) обязан полностью рассчитаться со всеми работниками согласно заключенным договорам, независимо от финансового состояния предприятия (ст. 17).

Выводы

1. Доходы (зарботная плата, рента, процент, предпринимательская прибыль) формируются в соответствии с вкладом труда, капитала, естественных ресурсов и предпринимательской деятельности в производство товаров и услуг.

2. Зарботная плата — это цена, уплачиваемая за услуги работников при реализации их деловой активности. Конкретный уровень зарботной платы во многом зависит от соотношения спроса и предложения на рынке труда.

3. Рента — это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено.

4. Нормальная прибыль — это минимальный доход, необходимый для продолжения функционирования предпринимателя в данной отрасли.

5. Доходы от неформальной (теневой) экономики делятся на нелегальные доходы общекриминального характера и доходы от незарегистрированной хозяйственной деятельности.

6. Политика доходов заключается в перераспределении доходов через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат населению.

7. Наиболее эффективным средством государственного регулирования зарботной платы является установление гарантированного минимума.

8. Социальное партнерство — это выработка выступающими в качестве равноправных партнеров правительством, работодателями и профсоюзами мер по регулированию динамики зарботной платы и социальных пособий.

9. Прожиточный минимум — это стоимость товаров и услуг, которые общество признает необходимыми для поддержания приемлемого уровня жизни.

10. Децильный коэффициент применяется для оценки степени дифференциации доходов и выражает разницу между средними доходами 10 % наиболее высокооплачиваемых слоев населения и 10 % наименее обеспеченных.

11. Современные системы оплаты труда в странах с рыночной экономикой направлены на снижение доли базисной, постоянной части зарботка при одновременном увеличении ее переменной части, размер которой зависит от результатов работы конкретного работника и фирмы в целом.

Термины и понятия

Распределение доходов

Номинальная и реальная зарботная плата

Экономическая рента

Номинальная и реальная ставка процента

Политика доходов

Индексы розничных цен

Индексация доходов

Социальное партнерство

Прожиточный минимум (социальный и физиологический)
Кривая Лоренца
Децильный коэффициент дифференциации доходов
Индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини)

Вопросы для самопроверки

1. Номинальная заработная плата в России в 1992 г. увеличилась в 11 раз, а розничные цены и тарифы на услуги — в 26 раз. Как изменилась реальная заработная плата?
2. Какие цели может преследовать политика доходов в странах с рыночной экономикой: а) пополнение доходов госбюджета; б) противодействие инфляции; в) повышение конкурентоспособности отечественных товаров; г) смягчение неравенства доходов?
3. Чем отличается социальный прожиточный минимум от физиологического минимума?
4. Почему в Западной Европе отказываются от индексации денежных доходов?
5. Как определяется уровень дифференциации доходов?
6. В силу каких причин в России сохраняется сравнительно низкий уровень оплаты труда?
7. Каковы основные факторы, определяющие дифференциацию заработной платы: а) в Западной Европе; б) в России?
8. В чем разница между доходами рэкетира и швеи, не зарегистрированной в налоговом ведомстве?

Глава 18. Деньги и кредит

Предприниматель в своей хозяйственной деятельности постоянно имеет дело с денежными единицами своей страны и иностранных государств. Деньги — историческая категория, присущая товарному производству. До появления денег имел место натуральный обмен (см. гл. 1).

К древнейшим видам денег относятся товары, которые использовались повседневно, а при обмене служили всеобщим эквивалентом: продовольственные (скот, соль, чай, зерно, рис и др.), меховые (шкурки пушных зверей), орудия труда (мотыги, топоры, ножи, лопаты), украшения (кольца, браслеты, цепочки). Постепенно роль денег перешла к металлам, сначала в виде слитков разной формы, а с VII в. до н. э. в виде чеканных монет. До капитализма роль денег выполняли медь, бронза, серебро, в некоторых странах (в Ассирии и Египте) еще в древности, за два тысячелетия до н. э., золото. С развитием товарного производства золото и серебро стали денежными товарами.

Нам более всего привычны бумажные деньги. Впервые они появились в Китае в средние века. О них упоминает Марко Поло, посетивший Китай в 1268 г. В Европе выпуск бумажных денег (бумажно-денежная эмиссия) относится к концу XVIII в. В России бумажные деньги — ассигнации — впервые были введены при Екатерине II.

1. Деньги

Сущность денег

Деньги — это особый товар, служащий всеобщим эквивалентом. Лучше всего сущность денег проявляется в их функциях.

1. Деньги как мера стоимости — это приравнивание товара к определенной сумме денег, что дает количественное выражение стоимости товара. Стоимость товара, выраженная в деньгах, является его ценой.

Функция меры стоимости реализуется на основе масштаба цен. С его помощью цена товара как показатель величины стоимости преобразуется в прејскурантную или рыночную цену, выраженную в национальных денежных единицах.

2. Деньги как средство обращения позволяют платить владельцам ресурсов и производителям таким товаром (деньгами), который может быть использован для покупки любого другого товара или услуги, имеющих на рынке. Как средство обмена деньги позволяют национальной экономике избежать неудобств бартерного обмена.

3. Деньги как средство накопления, сбережения и образования сокровищ. Если товаропроизводитель, продав свой товар, в течение длительного времени не покупает другой товар, деньги, изъятые из обращения с целью накопления, выполняют функцию средства образования сокровищ. Рыночная система создает возможности и стимулы для превращения сокровищ в капитал, приносящий прибыль, отчасти непосредственно, но главным образом через кредитную систему, в том числе и фондовую биржу.

4. Деньги как средство платежа. В силу ряда обстоятельств товары не всегда могут продаваться за наличные деньги. Поэтому возникает необходимость купли-продажи товаров в кредит, т. е. с отсрочкой уплаты денег. Если товар продается в кредит, то средством обращения служат не сами деньги, а выраженные в деньгах долговые обязательства, например векселя. Однако по истечении срока кредита покупатель, являющийся одновременно должником, обязан уплатить продавцу-кредитору сумму денег, выраженную в долговом обязательстве. Будучи орудием погашения долгового обязательства, деньги выполняют функцию средства платежа. Деньги как средство обращения служат мимолетным посредником в обмене товаров; в качестве средства платежа деньги являются завершающим звеном в процессе обмена и выступают как самостоятельное воплощение товарной стоимости. Деньги функционируют как средство платежа не только при оплате купленных в кредит товаров, но и при погашении других обязательств, например при возврате денежных ссуд, внесении арендной платы за землю, уплате налогов.

Сколько нужно денег?

В соответствии с классическим подходом, поскольку деньги выполняют функцию средства обращения, их количество, необходимое для обращения, определяется массой и ценой реализуемых товаров, т. е. суммой цен товаров. Одна денежная единица может обслуживать несколько товарных сделок. Чем быстрее оборачиваемость денег, тем меньше их нужно для обращения. Следовательно, количество необходимых для обращения денег M является суммой цен реализуемых товаров P , деленной на число оборотов денежной единицы V :

$$M = \frac{P}{V}, \quad (18.1)$$

Согласно другому подходу к регулированию денежной массы, который отстаивали еще Д. Юм, Д. Рикардо и Д. С. Милль, весь экономический оборот определяется количеством находящихся в обращении денег, а товары и деньги вступают в обращение без стоимости. Сама же стоимость и цены образуются только в обращении в результате столкновения товарной и денежной массы. Этот подход нашел свое отражение в монетаристской теории.

Кроме того, макроанализ предоставляет и другие способы определения необходимого для обращения количества денег. Так, скорость обращения денег V является результатом непосредственной связи между ростом ВВП и количеством денег M :

$$V = \frac{\text{ВВП}}{M}, \quad (18.2)$$

Но если ВВП представить в виде суммы произведений средних цен P на количество реализованного продукта Q , то получим:

$$V = \frac{\bar{PQ}}{M}, \quad (18.3)$$

$$\text{Отсюда } MV = \bar{PQ}. \quad (18.4)$$

Это соотношение лежит в основе количественной теории денег и цен и широко используется для целей макроанализа.

Что понимается под деньгами?

В странах с рыночной экономикой денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег. Под *наличными* деньгами понимаются монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты. *Монеты*, чеканятся, как правило, казначейством, причем стоимость металла монеты соответствуют лишь части номинала (разменной монеты). Монеты служат в качестве разменных денег, позволяют совершать любые мелкие покупки. Государство по требованию центрального банка производит чеканку монет и передает их в его распоряжение. Монеты в обращение вводит центральный банк.

Первоначально *банкноты* выпускались всеми банками как векселя вместо обычных денег. Впоследствии они приобрели силу законного и единственного платежного средства с принудительно установленным государством курсом, т. е. стали национальными деньгами. Их выпуск (эмиссию) осуществляет только центральный банк.

Казначейские билеты — бумажные деньги, выпускаемые непосредственно государственным казначейством — министерством финансов или специальным государственным финансовым органом, ведающим кассовым исполнением государственного бюджета.

Под *безналичными* деньгами понимаются записи на счетах в центральном банке и в его отделениях, но прежде всего это вклады в коммерческих банках. Эти вклады называются также банковскими деньгами. Кроме того, к безналичным деньгам относятся открытые и неиспользованные кредитны-

ми институтами кредитные линии. Заметим, что к безналичным деньгам не относятся сберегательные и срочные вклады, так как эти вклады не могут в любое время использоваться в платежном обороте. Тем не менее потенциально они все же представляют собой безналичные деньги.

Хранение денег на текущих счетах получило в странах рыночной экономики наибольшее распространение. Функционирование этих счетов обеспечивается через чековое обращение. Чек — это переводной вексель, выставленный на банк и оплачиваемый по предъявлению.

Безналичные деньги в отличие от наличных по существу не являются платежными средствами, но в любую минуту они могут превратиться в наличные, гарантированные кредитными институтами. Практически же безналичные деньги выступают наравне с наличными и даже имеют некоторые преимущества перед ними. Действительно, наличные деньги связаны с бумагой или металлом. Они имеют реальные высокие издержки хранения и транспортировки, а также могут быть потеряны или подделаны.

Деньги центрального банка $M_1 +$		Банковские деньги (безналичные, текущие счета в коммерческих банках)
Наличные деньги $M_0 +$ Безналичные деньги (счета в центральном банке)		
Банкноты	Монеты	
M_0		M_2

Рис. 18.1. Денежные агрегаты

Таким образом, деньги образованы тремя составляющими, так называемыми денежными агрегатами — M_1 , M_2 , и M_3 (рис. 18.1). Иногда в некоторых странах (в том числе в России) к ним добавляют еще M_0 и несколько видоизменяют систему этих агрегатов. Сумма всех агрегатов называется совокупной *денежной массой*.

Проиллюстрируем эту схему данными по совокупной денежной массе России на декабрь 1992 г. млрд. руб.¹:

Денежный агрегат M_0 , наличные деньги в обращении1448,8*
 M_0 плюс:

средства на расчетных, текущих и
 спецсчетах предприятий и граждан 3703,5
 депозиты населения и предприятий 350,4
 депозиты населения в сберегательных
 банках до востребования 373,7
 средства Госстраха 4,2
 Итого денежный агрегат M_1 5880,6

M_1 плюс:

срочные депозиты населения в сберегательных банках 157,1
 в том числе компенсации 52,7
 Итого денежный агрегат M_2 6037,7

M_2 плюс:

сертификаты 2,1
 облигации госзайма 14,5
 Всего денежный агрегат M_3 6054,3

* Удельный вес наличных денег в совокупной денежной массе составляет 23.9 %.

¹ Экономика и жизнь. 1993. № 8.

2. Кредит

Ссудный капитал и кредит

Ссудным капиталом называется капитал в денежной форме (денежный капитал), предоставляемый в ссуду его собственниками на условиях возвратности за плату в виде процента. Движение этого капитала называется кредитом.

Важнейшими источниками ссудного капитала служат:

1) денежные средства, предназначенные для восстановления основного капитала и накапливаемые во мере перенесения его стоимости по частям на создаваемые товары в виде амортизации;

2) часть оборотного капитала, высвобождаемая в денежной форме в связи с несовпадением вросши продажи изготовленных товаров и покупки сырья, топлива и материалов, необходимых для продолжения процесса производства;

3) капитал, временно свободный в промежутках между поступлением денежных средств от реализации товаров и выплатой заработной платы;

4) предназначенная для капитализации стоимость, накапливаемая при расширенном воспроизводстве до определенной величины, зависящей от масштабов предприятий и их технического уровня;

5) денежные доходы и сбережения частных лиц, включая все общественные слои населения. Так, для приобретения товаров длительного пользования и жилья люди откладывают деньги, которые аккумулируются на счетах в банках и сберкассах. Источником ссудного капитала являются и денежные накопления государства.

Формы кредита

Бездействие денежных средств противоречит природе рыночной экономики. Кредит разрешает это противоречие. Он выступает в двух основных формах: коммерческого и банковского кредита. Они различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента, сфере функционирования. *Коммерческий кредит* — это кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием коммерческого кредита служит *вексель*. Векселя делятся на простые и переводные. *Простой вексель* представляет собой вексельное обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, и содержит в себе указание места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа. *Переводной вексель*, или *тратта*, представляет собой письменный приказ одного лица (кредитора) другому (заемщику) об уплате определенной суммы третьему лицу, или предъявителю. Лицо, выдающее переводной вексель, именуется *трассантом*; лицо, обязанное совершить платеж, — *трассатом*, а лицу, которому передается право получения денег, — *ремитентом*. Объект переводного векселя — товарный капитал.

Цель коммерческого кредита — ускорить реализацию товаров и заключенной в них прибыли. Процент по нему, входящий в цену товара и в сумму векселя, ниже, чем по банковскому кредиту, цель которого — полу-

чение прибыли по ссудам (займам, кредитам). Размеры этого кредита ограничены величиной резервных (свободных) капиталов, имеющихся у предпринимателей.

Банковский кредит предоставляется владельцами денежных средств, банками, специальными кредитными учреждениями заемщикам в виде денежных ссуд. Объект банковского кредита — денежный капитал. Заемщик — предприниматель, государство, сектор домашних хозяйств; кредитор — владелец денежных средств, преимущественно банк. Банковский кредит выходит за рамки коммерческого, так как он не ограничен направлением, сроками и суммами кредитных сделок. Сфера его использования шире: коммерческий кредит обслуживает лишь обращение товаров, а банковский кредит — и накопление капитала, превращая в капитал часть денежных доходов и сбережений всех слоев общества. Замена коммерческого векселя банковским делает кредит более эластичным, расширяет его масштабы, повышает обеспеченность. Банки гарантируют кредитоспособность заемщиков.

Банковский кредит носит двойственный характер, выступая то как ссуда капитала, когда заемщики используют его для увеличения объема функционирующего капитала, то в виде ссуды денег — платежных средств, необходимых для погашения долговых обязательств.

Общность обеих форм кредита обусловлена тем, что основой кредитной системы является коммерческий кредит, так как он непосредственно обслуживает движение товаров из сферы производства в сферу потребления — производственного и личного. По мере развития кредитной системы более быстрыми темпами (по сравнению с коммерческим) увеличивается банковский кредит, в нем происходят существенные изменения. Главные из них — сосредоточение все возрастающей части ссудного капитала в руках крупных банков и использование значительной доли национальных кредитных ресурсов ведущими компаниями.

Несмотря на преобладание банковского кредита, в современных условиях проявилась тенденция к некоторому увеличению роли коммерческого кредита, в частности внутрикорпорационного. Подобный кредит покрывает до 2/3 финансовых потребностей транснациональных корпораций (ТНК) США. Движение ссудных капиталов внутри ТНК происходит как в виде товарных поставок, так и в денежной форме. В частности, филиалы ТНК выпускают коммерческие бумаги, размещаемые друг друга, с целью мобилизации необходимых им реальных капиталов, предоставляют кредиты филиалам, осуществляют взаимное кредитование одновременно в нескольких валютах, на разных условиях. Внутрикорпорационное движение ссудных капиталов поощряется банками, которые при этом оказывают ТНК различные услуги (посредничество, информация, консультирование и др.).

Для современной рыночной экономики характерно переплетение коммерческого и банковского кредита. Это проявляется при кредитовании не только предприятий, но и потребителей.

Потребительский кредит предоставляется частным лицам. Его объектами являются обычно товары длительного пользования (мебель, автомашины, холодильники, телевизоры и др.), разнообразные услуги.

Потребительский кредит выступает в форме коммерческого кредита (продажа товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины) и бан-

ковского (предоставление ссуд кредитными учреждениями на потребительские цели). В ряде случаев банки заключают соглашения с магазинами, которые продают товары в кредит клиентам банков. При этом банки сразу выплачивают магазинам наличные деньги за проданные товары, а покупатели постепенно погашают ссуду банка. Максимальный срок потребительского кредита — три года. Разновидностью потребительского кредита являются долгосрочные (на очень длительный срок) ссуды частным лицам на приобретение или строительство жилищ.

Государственный кредит — совокупность кредитных отношений, в которых заемщиками, или кредиторами, выступают государство и местные органы власти. Они заимствуют средства на рынке ссудных капиталов путем выпуска займов через финансово-кредитные учреждения. Доходы от внутренних займов стали вторым после налогов источником финансирования государственных расходов. В современных условиях расширяется кредитная деятельность государства, особенно в низкорентабельных, но необходимых для воспроизводства отраслях (жилищное строительство, инфраструктура, сельское хозяйство и т. д.).

Международный кредит — движение и функционирование ссудного капитала между странами. Кредитные отношения существуют не только внутри каждой страны, но и между государствами, как одна из форм международного движения капиталов.

Функции кредита

Кредит выполняет перераспределительную функцию. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы предприятий, личного сектора, государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование. Через кредитный механизм ссудный капитал перераспределяется на основе возвратности между отраслями хозяйства, устремляясь в те сферы, которые обеспечивают получение большой прибыли или которым отдается предпочтение в соответствии с общенациональными программами развития экономики.

Кредит выполняет функцию экономии издержек обращения, частично замещая наличные деньги так называемыми кредитными деньгами — векселями, банкнотами, чеками, а также через развитие безналичных расчетов (через банки и расчетные палаты) и ускорение обращения денег.

Важной функцией кредита является ускорение концентрации и централизации капитала. Кредит выступает одним из факторов превращения индивидуальных предприятий в акционерные общества и товарищества, создания новых фирм, образования ТНК.

Специфической функцией современной рыночной экономики является использование кредита наряду с деньгами и дотациями как инструмента регулирования экономики. Кредитное регулирование экономики — это совокупность мероприятий, осуществляемых государством для изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы. Государство участвует в процессе движения ссудного капитала от источников к сферам приложения, регулируя доступ заемщиков на

рынок ссудных капиталов, облегчая или затрудняя получение ссуд. Путем дифференциации процентных ставок за кредит, предоставления правительственных гарантий и льгот стимулируется преимущественное кредитование тех предприятий и отраслей, деятельность которых соответствует общенациональным программам экономического развития. Данной цели служит также государственный кредит.

Кредитная система

Кредитную систему рассматривают как 1) совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования; 2) совокупность кредитно-финансовых институтов.

Кредитно-расчетные отношения связаны с движением ссудного капитала и включают, как отмечалось выше, различные формы кредита. Кредитная система как совокупность кредитно-финансовых институтов аккумулирует свободные денежные капиталы, доходы и сбережения различных слоев населения и предоставляет их в ссуду фирмам, правительству и частным лицам. Основой кредитной системы исторически являются банки.

Выполнение отдельных банковских функций восходит к глубокой древности (Древний Вавилон, Египет, Греция и Римская империя). Первые предшественники современных банков возникли во Флоренции и Венеции (1587 г.) на основе меняльного дела — обмена денег различных городов и стран. Главными операциями банков были прием денежных вкладов и безналичные расчеты. Позднее по такому принципу организовались банки в Амстердаме (1609 г.) и Гамбурге (1618 г.). Банки обслуживали преимущественно торговлю и расчеты; они недостаточно были связаны с обслуживанием промышленного капитала. Не была развита у них такая важная функция, как выпуск кредитных денег.

Кредитно-финансовые институты подразделяются на: 1) центральные банки; 2) коммерческие банки; 3) специализированные кредитно-финансовые институты (кредитные организации).

Центральные банки — это банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы. Они занимают в ней особое место, будучи «банками банков», и являются, как правило, государственными учреждениями.

Коммерческие банки представляют собой частные и государственные банки, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом за счет тех денежных капиталов, которые они получают в виде вкладов.

Специализированные кредитно-финансовые институты включают банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования. Так, внешнеторговые банки специализируются на кредитовании экспорта и импорта товаров, а ипотечные банки и компании — на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли и строений).

Функции центрального банка

К основным функциям центрального банка относятся следующие. Э м и с с и о н н а я функция — старейшая и одна из наиболее важных функций центрального банка. Хотя в современных условиях наличные деньги менее важны, чем безналичные, банкнотная эмиссия центральных банков сохраняет свое значение, поскольку наличные деньги по-прежнему

необходимы для значительной части платежей и обеспечения ликвидности кредитной системы, которая должна иметь средства окончательного погашения долговых обязательств. Так, в России наличные деньги в конце 1992 г. составляли 24 % совокупной денежной массы.

Функция аккумуляции и хранения кассовых резервов для коммерческих банков заключается в том, что каждый банк — член национальной кредитной системы обязан хранить на резервном счете в центральном банке сумму в определенной пропорции к размеру его вкладов. Изменение нормы резервов — один из основных методов денежно-кредитной политики (в России эта норма в 1993 г. составляла 15 %). Одновременно центральный банк по традиции является хранителем официальных золотовалютных резервов страны (официальные валютные резервы России в середине 1993 г. составили 4 млрд. долл. и около 300 т. золота).

Кредитование коммерческих банков со стороны центрального банка характерно прежде всего для социалистической экономики с ее государственной монополией на кредитную деятельность, для переходного периода с его нехваткой средств в руках частных кредитно-финансовых институтов. Менее характерно оно для развитой рыночной экономики, где подобное кредитование существует преимущественно в периоды финансовых трудностей.

Предоставление кредитов и выполнение расчетных операций для правительственных органов осуществляются следующим образом. В государственных бюджетах аккумулируется до половины и больше ВВП стран. Эти средства накапливаются на счетах в центральных банках и расходуются с них. Поэтому центральные банки ведут счета правительственных учреждений и организаций, местных органов власти, аккумулируют на этих счетах средства и проводят выплаты с них. Кроме того, они осуществляют операции с государственными ценными бумагами, предоставляют государству кредит в форме прямых краткосрочных и долгосрочных ссуд или покупки государственных облигаций. Центральные банки также проводят по поручению правительственных органов операции с золотом и иностранной валютой.

Безналичные расчеты, основанные на зачете взаимных требований и обязательств, т. е. клиринги, являются важной функцией центральных банков. В ряде стран центральный банк ведет операции по общенациональному клирингу, выступая посредником между коммерческими банками, расположенными в разных районах страны. Примером общенациональной расчетной палаты служит Федеральная резервная система Соединенных Штатов.

Совокупность мероприятий денежной политики (она прежде всего регулирует изменение денежной массы) и кредитной политики (нацелена на регулирование объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей рынка ссудных капиталов) получила название *денежно-кредитной политики*.

Коммерческие банки

Функция коммерческих банков состоит прежде всего: а) в аккумулировании бессрочных депозитов (ведение текущих счетов) и оплате чеков, выписанных на эти банки; б) в предоставлении кредитов предпринимателям. Однако коммерческие банки часто называются финансовыми универмагами или супермаркетами кредита. Ведь эти кредитные учреждения осуществляют также расчеты и организуют платежный оборот в масштабах всего национального хозяйства. На базе их операций возникают кредитные деньги (чеки, банковские векселя).

На рубеже 80—90-х гг. проявилась тенденция внедрения коммерческих банков в различных странах в страховой бизнес. В результате клиенты коммерческих банков могут пользоваться услугами самого широкого диапазона. Очевидно, данное направление универсализации коммерческих банков будет развиваться и в ближайшие годы.

Специализированные кредитно-финансовые институты (кредитные организации)

Кредитные организации возникли в XIX в. Длительное время они играли в денежно-кредитной сфере подчиненную роль, уступая коммерческим банкам, однако их роль резко возросла в странах с рыночной экономикой после второй мировой войны. Это произошло, с одной стороны, из-за усиления значения операций, на которых специализировались эти институты, а с другой — из-за проникновения этих финансово усилившихся специализированных институтов в сферу действия коммерческих банков. Примером могут быть пенсионные фонды, капиталы которых сильно возросли в последние десятилетия и которые являются на Западе одними из крупнейших покупателей ценных бумаг.

И н в е с т и ц и о н н ы е б а н к и занимаются эмиссионно-учредительской деятельностью, т. е. проводят операции по выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, получая на этом доход. Они не имеют права принимать депозиты и привлекают капиталы, как правило, путем продажи собственных акций или за счет кредита коммерческих банков. Свой капитал они используют для долгосрочного кредитования различных отраслей хозяйства. В России они немногочисленны.

Важное место в кредитной системе занимает обширная группа с б е р е г а т е л ь н ы х у ч р е ж д е н и й. Они привлекают мелкие сбережения и доходы, которые без помощи кредитной системы не могут функционировать как капитал.

Существуют разные типы сберегательных учреждений: сберегательные банки и кассы, взаимно-сберегательные банки (разновидность кооперативных банковских учреждений в США), доверительно-сберегательные банки (в Великобритании), ссудо-сберегательные ассоциации (США), кредитные кооперативы (союзы, ассоциации). В России среди сберегательных учреждений доминирует Сбербанк РФ (имеет 42 тыс. отделений).

Для **с т р а х о в ы х к о м п а н и й** характерна специфическая форма привлечения средств — продажа страховых полисов. Полученные доходы они вкладывают прежде всего в облигации и акции других компаний, госу-

дарственные ценные бумаги. Они также предоставляют долгосрочные кредиты предприятиям и государству. В России осенью 1993 г. насчитывалось более 1,3 тыс. организаций, получивших лицензию на право ведения страховой деятельности. В 1994 г. ожидается их рост в 3—3,5 раза.

П е н с и о н н ы е ф о н д ы различаются по организации и управлению, по структуре активов. Так, имеются застрахованные фонды (управляемые страховыми компаниями) и незастрахованные (управляемые предприятиями или по их доверенности — банками), фондируемые (их средства инвестированы в ценные бумаги) и нефондируемые (пенсии выплачиваются из текущих поступлений и доходов) и т. д.

И н в е с т и ц и о н н ы е к о м п а н и и размещают среди мелких держателей свои обязательства (акции) и используют полученные средства для покупки ценных бумаг различных отраслей хозяйства. Мелкие инвесторы охотно покупают обязательства инвестиционных компаний, так как благодаря значительной диверсификации (вложение средств в различные предприятия) достигается известное рассредоточение активов, снижается опасность потери сбережений из-за банкротств фирм, в чьи акции вложен капитал. Инвестиционные чековые фонды в России являются, в сущности, тоже инвестиционными компаниями.

Участие в кредитной системе различных кредитно-финансовых институтов и рост заинтересованности в ее обслуживании расширили и финансовые возможности индивидуальных клиентов и мелких фирм. Владелец даже мелкой фирмы получает большой выбор источников кредитования.

3. Банковские операции

Обычно выделяют четыре группы банковских операций:

- 1) пассивные операции;
- 2) активные операции;
- 3) банковские услуги;
- 4) собственные операции банков.

Первые две группы операций наиболее распространены, и на них приходится основная часть банковской прибыли. В развитых странах с рыночной экономикой в последние годы значительно возрос объем банковских услуг. Они становятся постепенно вторым по важности источником доходов банков. Собственные операции банков играют по-прежнему подчиненную роль.

Сущность пассивных операций

Пассивные операции служат для мобилизации средств. В результате пассивных операций, суть которых сводится к получению ссуды, банки получают денежные средства, используемые для финансирования активных операций (рис. 18.2). Результаты этих операций отражаются в пассиве баланса банка.

Для создания банка первоначально необходим определенный собственный капитал. Но это лишь отправная точка для организации собственного банковского дела. Банковские операции базируются на заемных средствах. В экономически развитых странах соотношение между собственным и за-

емным капиталом находится на уровне от 1:10 до 1:100. Рассмотрим подробнее виды пассивных операций.



Рис. 18.2. Пассивные операции банков

Депозитные операции

Под *депозитами* понимаются все срочные и бессрочные вклады клиентов банка, кроме сберегательных. Источники средств, помещаемые на депозиты, весьма разнообразны. Это средства на счета предприятий, счета заработной платы рабочих и служащих, счета государственных учреждений и предприятий, которые временно не используются. С точки зрения банковской техники депозиты можно подразделить на две группы: на счета до востребования и срочные счета.

Вклады (депозиты) до востребования представляют собой средства, которые могут быть востребованы в любой момент. По вкладам до востребования выплачивается довольно низкий процент. В некоторых странах начисление процентов по вкладам до востребования вообще запрещено. Депозиты до востребования предназначены в первую очередь для осуществления текущих расчетов.

Ежедневно ведение платежных операций предприятий в банках требует немалых затрат. Однако эти затраты банков в большей или меньшей степени компенсируются тем, что клиенты, владеющие счетами до востребования, далеко не в полной мере используют имеющиеся на счетах денежные средства. Как правило, есть так называемый твердый остаток, который используется банком для своих коммерческих целей, т. е. может быть выдан в ссуду в целях извлечения прибыли. Банк без особых трудностей может выдавать из этих средств в определенном объеме краткосрочные кредиты.

Срочные вклады бывают двух видов: собственно срочные вклады и вклады с предварительным уведомлением о снятии средств. Собственно срочные вклады возвращаются владельцу в заранее установленный день, до того момента они «заблокированы» и банк может полностью распоряжаться ими. Если сумма, первоначально вложенная как срочный вклад, не изымается владельцем в установленный день, то в последующем он может распоряжаться ею так же, как и текущим счетом. Сроки, на которые принимаются такие вклады, подразделяются на четыре группы: от 30 до 89 дней, от 90 до 179, от 180 до 359 и более 360 дней.

Если в случае собственно срочных вкладов по истечении договорного срока клиенту автоматически предоставляется право их изъятия в любой из последующих дней, то срочные вклады с предварительным уведомлением требуют поступления в банк специального заявления вкладчика. Обычно сроки уведомления следующие: от 1 до 3 месяцев от 3 до 6, от 6 до 12 и более 12 месяцев. Для каждой из этих групп вкладов устанавливаются соответствующие проценты. Отметим также, что срочные вклады занимают промежуточное положение между текущими и сберегательными вкладами.

Для сберегательных вкладов типичным является их медленный рост и то, что использование средств часто происходит через несколько лет. Отличительная особенность сберегательного вклада заключается в том, что его владельцу выдается свидетельство о наличии вклада, чаще всего сберегательная книжка. В практике сберегательного дела отдельных стран различают два вида сберегательных вкладов: с законодательно установленным и с договорным сроками оповещения об изъятии средств.

К пассивным операциям банка относятся и так называемые *привлеченные средства* (кредиты, полученные от других банков). Этот вид пассивных операций представляет собой обычные кредитные сделки. Здесь инициатива исходит от банка: ему на определенный срок необходима некоторая сумма денег, для этого он как заемщик выходит на денежный рынок.

К третьей группе пассивных операций относится *эмиссия облигаций*: ипотечных (закладных листов) и банковских. Суть этих операций состоит в мобилизации банками денежных средств взамен выдачи определенных ценных бумаг.

Сущность активных операций

В активах банков выделяются кредитные (учетно-ссудные) операции и операции с ценными бумагами (фондовые). На них приходится до 80 % всего баланса. Кроме того, банки осуществляют кассовые, акцептные операции, сделки с иностранной валютой, недвижимостью.

Кредитные операции можно классифицировать по ряду признаков.

1. В зависимости от обеспечения: ссуды без обеспечения (бланковые) и имеющие обеспечение. Последние делятся на вексельные (выдаваемые в форме покупки векселя или под залог векселя), подтоварные, под ценные бумаги;

2. По срокам погашения: онкольные (до востребования, т. е. погашенные по требованию заемщика или банка), краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет);

3. По характеру погашения: погашаемые единовременным взносом и в рассрочку;

4. По методу взимания процента: процент удерживается в момент предоставления ссуды (при учете векселя, выдаче потребительской ссуды), или в момент погашения кредита, или равномерными взносами на протяжении всего срока кредита;

5. По категориям заемщиков, отражающим экономическое содержание и цель кредита, различаются четыре вида ссуд.

Коммерческие ссуды предоставляются предприятиям для пополнения временной нехватки оборотного капитала и вложений в основной капитал, расширения производства и т. д.

Ссуды посредникам фондовой биржи выдаются под обеспечение ценными бумагами и используются для биржевых операций.

Сельскохозяйственные ссуды бывают двоякого рода: ипотечные ссуды (под залог недвижимости — земли, строений и т. д.) для покрытия крупных капитальных затрат; краткосрочные ссуды на временные нужды (например, покупка семян), погашаемые обычно при реализации урожая.

Кредитование конечного потребления выступает в трех формах: под залог жилых строений, на покупку потребительских товаров с погашением в рассрочку, ссуды с разовым погашением (по окончании ее срока).

Особенности банковского кредитования

Выдача ссуды банком представляет сложную, многоступенчатую процедуру. Заемщик, обращаясь в банк, предоставляет заявку, в которой указана цель кредита, срок, график погашения и другие данные. Кроме того, он обязан сообщить подробные сведения о всех сторонах производственной и финансовой деятельности (в случае потребительской ссуды — о состоянии личных финансов, доходах, месте работы и т. д.). Мелкие фирмы должны представить обеспечение, а также поручителей или гарантов. Кредитные заявки поступают в управление учетно-ссудных операций банка, которое направляет их в кредитный отдел для оценки способности заемщика погасить ссуду. Заявка рассматривается учетно-ссудным комитетом, состоящим из 2—3 директоров. Рекомендации этого органа по всем заявкам периодически докладываются совету директоров, который принимает окончательное решение о выдаче ссуды или отказе в кредите.

В большинстве зарубежных стран значительная часть ссуд выдается компаниям в форме открытия лимита, т. е. «кредитной линии». В Англии, например, устанавливается лимит по овердрафту. *Овердрафт* — предоставление кредита банком клиенту сверх остатка по его текущему счету. Открытие кредитного лимита означает достижение между заемщиком и банком договоренности о максимальной сумме задолженности по кредиту. Лимит устанавливается на определенный срок, например на год, в течение которого заемщик может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком. Но банк может отказать выдать ссуду в рамках утвержденного лимита, если положение дел заемщика ухудшилось. Открытие кредитной линии сопровождается, как правило, требованием банка,

чтобы заемщик хранил на своем текущем счете минимальный компенсационный остаток, обычно в размере не менее 20 % суммы кредита. Тем самым банк «привязывает» к себе заемщика, не давая изъять всю сумму кредита или перевести его в другой банк. Соответственно повышается реальный размер процента, взимаемый по ссуде.

При предоставлении суммы под обеспечение банк получает залоговое обязательство, позволяющее ему распоряжаться заложенным имуществом. Обеспечением может служить недвижимое и движимое имущество, ценные бумаги, вкладные сертификаты и т. д.

Во многих странах банки устанавливают первичную, или базовую, ставку (англ. prime rate, base rate), которая начисляется по необеспеченным ссудам первоклассным заемщикам. Это самый низкий уровень процентов по кредитам.

Процент по кредитам дифференцируется в зависимости от вида и размеров кредита, величины капитала заемщика, его связей с банком. По каждой из последующих категорий ссуд норма процента, как правило, выше, чем по предыдущей: необеспеченные ссуды первоклассным заемщикам (первичная ставка), под биржевые ценные бумаги, под товары и оборудование, под дебиторскую задолженность (долговые обязательства клиента), сельскохозяйственные ссуды (без обеспечения), потребительский кредит.

Фондовые операции банков

К фондовым операциям относятся разнообразные операции банков с ценными бумагами: покупка ценных бумаг для собственного портфеля (инвестиции), первичное размещение вновь выпущенных ценных бумаг среди держателей, покупка и продажа ценных бумаг по поручению клиента (обслуживание вторичного оборота ценных бумаг), ссуды под ценные бумаги.

Портфель ценных бумаг для банков служит средством получения дополнительной прибыли в виде дивидендов и процентов. В США, Англии, Франции и ряде других стран установленный в 30-х гг. запрет использовать ресурсы коммерческих банков для спекулятивных вложений повлиял на состав портфеля ценных бумаг: из него исчезли акции и облигации торговых-промышленных компаний и главное место заняли обязательства государства и местных органов власти. Однако этот запрет до конца не соблюдается. Банки приобретают акции на доверительной основе, а коммерческие банки предоставляют кредиты инвестиционным банкам и посредникам фондовой биржи под залог ценных бумаг. Так, например, ведущие зарубежные банки широко практикуют выдачу ссуд под биржевые ценные бумаги. По подсчетам Нью-Йоркской фондовой биржи, свыше 50 % оборота по купле-продаже ценных бумаг осуществляется за счет кредитов коммерческих банков.

Исключительно велика роль банковской системы в размещении государственных займов. Банки покупают государственные облигации за собственный счет, активно обслуживают операции по подписке на них, организуют вторичный рынок государственных облигаций, выступая посредниками при их перепродаже. Операции на этом рынке обычно сосредоточены в руках наиболее крупных банков (в США — 6 коммерческих и 13 инвести-

ционных банков), которые получают большую прибыль на разнице в курсах покупки и продажи.

Банковские услуги

Важнейшие посреднические операции: инкассовые, аккредитивные, переводные и торгово-комиссионные. Особое место занимают доверительные (трастовые) операции, которые внешне сходны с посредническими, но выходят за их рамки, и лизинговые операции.

Инкассовые операции представляют собой операции, при посредстве которых банк по поручению своего клиента получает деньги по денежным и товарно-расчетным документам. На инкассо принимаются чеки, векселя, ценные бумаги, иностранная валюта и т. д. Совершая инкассовую операцию, банк взимает комиссию, размер которой зависит от вида операции.

Аккредитив — это поручение о выплате определенной суммы лицу или компании при выполнении указанных в аккредитивном письме условий. В подобной операции участвуют: клиент, дающий поручение об открытии аккредитива; банк, открывающий аккредитив; банк, в котором открыт аккредитив и который следит за выполнением его условий; лицо, в пользу которого открыт аккредитив (бенефициар, или получатель).

Различают денежные и товарные аккредитивы. Денежный аккредитив — это именной документ, выдаваемый банком лицу, внесшему определенную сумму и желающему получить эту сумму в другом городе данной страны или за границей. Товарный аккредитив применяется для расчетов между поставщиком и покупателем товара в оптовом обороте.

Переводные операции заключаются в перечислении внесенных в банк денег получателю, находящемуся в другом месте. Они осуществляются путем посылки банковского чека или перевода банку-корреспонденту.

Банки выполняют следующие **доверительные (трастовые) операции** для частных лиц: временное управление имуществом лиц, лишенных права осуществлять эту функцию (вдовы, несовершеннолетние); управление имуществом умершего в интересах наследников; управление капиталами с целью получения наивысшей прибыли (вложение денег в акции, недвижимость); хранение ценностей в сейфах и т. п. Доверительные операции для компаний отличаются от перечисленных выше: банк может выступать гарантом по облигационному займу, агентом по регистрации выпускаемых на рынок акций, по трансферту (передача права собственности по именованным акциям), управляющим средствами пенсионных фондов корпораций и т. д.

В последние годы все большую популярность среди промышленных компаний получает **лизинг**, т. е. приобретение дорогостоящих машин и оборудования и сдача их в аренду. Обычно банк или подчиненная ему лизинговая компания покупает за полную стоимость машины и оборудование (чаще всего станки, самолеты, грузовые суда, ЭВМ, автомашины) и предоставляет их в пользование арендатору. Последний периодически (раз в месяц, квартал) уплачивает взносы, за счет которых происходит погашение

стоимости оборудования и обеспечивается прибыль учреждения, кредитующего сделку.

Взаимосвязь банковских операций

Современный банк выполняет до 100 видов операций и услуг. Все они связаны между собой. Прежде всего существует зависимость между активными и пассивными операциями. Банки оперируют преимущественно чужим капиталом, поэтому масштабы кредитования и инвестирования банковских средств во многом зависят от способностей кредитного учреждения привлечь свободный денежный капитал и сбережения. В то же время с развитием банковской системы зависимость активных операций от пассивных ослабевает.

Помимо общей связи активов и пассивов имеется зависимость между отдельными видами операций. Банковская клиентура, особенно промышленные предприятия и крупные индивидуальные заемщики и вкладчики, как правило, заинтересованы в получении от банка различных услуг. Острейшая конкуренция на рынке ссудных капиталов заставляет банки вводить новые формы обслуживания, предоставлять сопутствующие и дополняющие, подчас бесплатные услуги. Так, открытие текущего счета обычно сопровождается выполнением разнообразных операций по расчетам и безналичному переводу средств, выдаче краткосрочных кредитов (например, в форме овердрафта), использованию кредитных карточек, автоматов для получения или вноса денег в нерабочие часы, уличных автоматов и т. д.

Регулярные кредитные связи между банком и заемщиком (например, крупной компанией) побуждают банк инвестировать капитал клиента в ценные бумаги, выполнять для него комиссионные и посреднические операции, принимать его имущество в управление на доверительной основе, осуществлять расчеты в своем электронно-вычислительном центре и т. д. Предоставление дополнительных услуг привлекает к банку и мелких вкладчиков, которые обычно пользуются преимущественным правом получения или пролонгации кредита в данном банке.

Особенности банковской системы России

Банковская система стран СНГ, и России характеризуется рядом особенностей¹. В большинстве стран СНГ кредитно-финансовая система находится в промежуточном положении между старой, жесткой и монополизированной системой (Госбанк — специализированные банки — филиалы) и двухуровневой системой (Центральный банк — коммерческие банки).

В России в общих чертах сформировалась и начала действовать двухуровневая банковская система. По состоянию на сентябрь 1993 г. было зарегистрировано более 1,8 тыс. банков, из которых 684 организованы на базе бывших специализированных государственных банков — Промстройбанка, Агропромбанка, Жилсоцбанка и Сбербанка. Растет число филиалов банков — 3,5 тыс. филиалов и 42 тыс. региональных единиц Сбербанка.

Бывшие спецбанки кредитуют, как и прежде, своих постоянных клиентов (в основном государственные предприятия и организации соответ-

¹ Экономика и жизнь. 1993. № 39. С. 1—2.

вующих отраслей) и акционеров по льготным ставкам. Это обстоятельство вынуждает менее мощные коммерческие банки также сохранять относительно льготное кредитование в борьбе за своих вкладчиков.

Более 90 % вкладов населения находится на счетах в учреждениях Сберегательного банка, что вызвано высоким доверием к нему (это единственный банк, сохранность вклада в который гарантируется государством), а также доступностью его учреждений. Сберегательный банк — практически единственный российский банк, занимающийся кредитованием физических лиц. Новые коммерческие банки, как правило, не интересуются мелкими клиентами и не всегда желают сами работать с населением. Доля вкладов населения в пассиве коммерческих банков устойчиво не поднимается выше 0,5 %.

В последнее время, однако, и они в поисках свободных средств начинают применять новые формы работы, привлекающие частных вкладчиков, — срочные вклады, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, акции, облигации.

Менее монополизирована сфера расчетного обслуживания юридических лиц. За крупных клиентов, хранящих или пропускающих через свои счета солидные средства, идет настоящая конкурентная борьба.

Основной вид активных операций российских коммерческих банков — кредитование юридических лиц (35—37 % активов). Можно выделить несколько закономерностей, присущих этому виду банковской деятельности. Во-первых, характерен чрезвычайно высокий удельный вес краткосрочных кредитов (95—96 %), неизменна тенденция к росту данного показателя. Средний срок кредитов составляет 3—4 месяца, что вызвано высоким уровнем риска и неопределенности в условиях кризиса и инфляции. Во-вторых, ставки по кредитам государственным предприятиям ниже, чем по кредитам альтернативному сектору экономики, а по кредитам на расширение и модернизацию производства ниже, чем по кредитам на торговозакупочные мероприятия.

При кредитовании предприятий различных форм собственности применяются различные формы обеспечения возвратности ссуды: страхование, перестрахование, гарантия, залог, заклад.

К другим видам активных операций коммерческих банков относятся вложения в свободно конвертируемую валюту (40 % активов) и выдача межбанковских кредитов (2 % активов). Не получили пока широкого распространения новые виды банковских операций: вложения в ценные бумаги и паи (0,5—0,6 % активов), трастовые операции, лизинг и др.

Помимо кредитов хозяйственным органам и банкам, значительная часть средств коммерческих банков размещена на корреспондентских и резервных счетах в Центральном банке и в кассе (15—16 %).

Доля централизованных ссуд Банка России в кредитных вложениях в народное хозяйство на 1 сентября 1993 г. составила 51 %. Велико кредитование предприятий без определенной отраслевой специализации, которые в основной массе занимаются торгово-посреднической деятельностью. Им начисляется большая часть кредитов — 42 % против 33 %, падающих на кредиты промышленным предприятиям.

Из источников средств банков можно выделить прежде всего средства на текущих и расчетных счетах предприятий (25—27 % пассивов), кредиты

других банков, в первую очередь Центрального (17—20 % пассивов), собственные средства банков (5 % пассивов). К новым формам привлечения средств банки прибегают редко.

Минимальная и максимальная процентные ставки в июне 1993 г. составляли по депозитам соответственно 100 и 180 %, по коммерческим банковским кредитам — 100 и 240 %. На рост процентных ставок по кредитам влияет увеличение учетной ставки Центрального банка РФ.

К настоящему времени сложилась ситуация, когда банковские учреждения в Российской Федерации действуют исключительно как универсальные банки, без относительной специализации. Представляется необходимым поощрение специализации кредитных учреждений по направлениям привлечения и размещения средств.

4. Денежно-кредитная политика

Совокупность мероприятий в области денежного обращения, направленных на изменение денежного кредита, получила название денежно-кредитной политики. Ее главная цель — регулирование хозяйственной конъюнктуры путем воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Денежно-кредитная политика направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (*кредитная экспансия*), либо на их сдерживание и ограничение (*кредитная рестрикция*). В условиях падения производства и увлечения безработицы центральные банки пытаются оживить конъюнктуру путем расширения кредита и снижения нормы процента. Напротив, экономический подъем часто сопровождается «биржевой горячкой», спекуляцией, ростом цен, нарастанием диспропорций в экономике. В таких условиях центральные банки стремятся предотвратить перегрев конъюнктуры при помощи ограничения кредита, повышения процента, сдерживания эмиссии платежных средств и т. д.

Основные направления денежно-кредитного регулирования

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы может осуществляться сколько-нибудь успешно лишь в том случае, если государство через центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер частных институтов, так как в развитой рыночной экономике именно они являются базой всей денежно-кредитной системы. Это регулирование осуществляется в нескольких взаимосвязанных направлениях.

Государственный контроль над банковской системой имеет целью укрепление ликвидности кредитно-финансовых институтов, т. е. их способности своевременно покрывать требования вкладчиков (прежде всего за счет учетной (дисконтной) политики), операций на открытом рынке, установления норм обязательных ресурсов.

Управление государственным долгом является направлением государственного регулирования в условиях хронических бюджетных дефицитов и огромного роста государственной задолженности, когда резко возрастает влияние государственного кредита на рынок ссудных капиталов. Для этого центральный банк использует различные методы управления государственным долгом: покупает или продает государственные обязательства; изменя-

ет цену облигаций, условия их продажи; различными способами повышает их привлекательность для частных инвесторов.

Регулирование объема кредитных операций и денежной эмиссии применяется прежде всего для воздействия на хозяйственную активность. Это направление денежно-кредитного регулирования тесно связано с первым и вторым направлениями. Регулирование банковской ликвидности оказывает влияние на структуру банковских ссуд и депозитов, величину денежной массы, уровень рыночной нормы процента. Регулирование государственного долга воздействует на распределение ссудных капиталов между частным и государственным секторами, уровень процентных ставок, банковскую ликвидность. Размещение государственных долговых обязательств в банковской системе приводит к увеличению денежной эмиссии, вне банковской системы — к ее сокращению.

Общие и селективные методы денежно-кредитной политики

Они делятся на две группы: общие (влияют на рынок ссудных капиталов в целом) и селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных фирм и т. д.).

Охарактеризуем общие методы денежно-кредитной политики.

Учетная (дисконтная) политика является старейшим методом кредитного регулирования: она активно применяется с середины XIX в. Возникновение этого метода было связано с превращением центрального банка в кредитора коммерческих банков. Последние переучитывали у него свои векселя или получали кредиты под собственные долговые обязательства. Повышая ставку по кредитам (учетную ставку, ставку дисконта), центральный банк побуждал другие кредитные учреждения сокращать заимствования. Это затрудняло пополнение банковских ресурсов, вело к повышению процентных ставок и в конечном счете к сокращению кредитных операций.

Наибольшей популярностью учетная политика пользовалась в конце XIX — начале XX в. В 30—40-х гг. нашего столетия центральные банки проводили рекомендованную Кейнсом политику «дешевых денег», т. е. низких процентных ставок и обильного кредитования. В Англии с 1932 по 1951 г. учетная ставка сохранялась на уровне 2 %, в США с 1937 по 1948 г. — 1 %. Большую роль в поддержании низких ставок сыграло стремление обеспечить финансирование казначейства на льготных условиях и в период после второй мировой войны. С 50-х гг. во многих странах вновь активизировалось использование учетной политики. Но в целом значение этого метода регулирования по сравнению с другими снизилось.

Операции на открытом рынке заключаются в продаже или покупке центральным банком у коммерческих банков государственных ценных бумаг, банковских акцептов и других кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу. В случае покупки центральный банк переводит соответствующие суммы коммерческим банкам, увеличивая тем самым остатка на их резервных счетах. При продаже центральный банк списывает суммы с этих счетов. Таким образом, указанные

операции отражаются на состоянии резервной позиции банковской системы и используются как метод ее регулирования.

Установление норм обязательных резервов коммерческих банков, с одной стороны, способствует улучшению банковской ликвидности, с другой стороны, эти нормы выступают в качестве прямого ограничителя инвестиций. Изменения норм обязательных резервов — метод прямого воздействия на величину банковских резервов. Впервые этот метод применили в США в 1933 г.

К селективным методам денежно-кредитной политики относятся следующие.

Контроль по отдельным видам кредитов часто практикуется по кредитам под залог биржевых ценных бумаг, по потребительским ссудам на покупку товаров в рассрочку, по ипотечному кредиту. Регулирование потребительского кредита обычно вводится в периоды напряжения на рынке ссудных капиталов, когда государство стремится перераспределить ссудные капиталы в пользу отдельных отраслей или ограничить общий объем потребительского спроса.

Регулирование риска и ликвидности банковских операций. В многочисленных правительственных положениях (законах, актах, инструкциях, директивах, указах и т. д.), регулирующих операционную деятельность банков, основное внимание уделяется риску и ликвидности банковских операций. Государственный контроль за риском усилился в последние два десятилетия. Характерно, что риск банковской деятельности определяется не через оценку финансового положения должников, а через соотношение выданных кредитов с суммой собственных средств банка.

Поэтому при кредитовании клиентуры во многих странах банки должны соблюдать ряд принципов. Как правило, размер кредитов, выданных одному клиенту или группе «породненных» клиентов, должен составлять определенный процент от суммы собственных средств банка, в США не более 10, во Франции 75 %. В развитых странах определяется также соотношение общего объема кредитных операций и собственных средств. Во Франции сумма всех кредитов, предоставленных банком, не должна превышать более чем в 20 раз его собственные средства.

Современные тенденции в денежно-кредитной политике

Главными особенностями техники денежно-кредитного регулирования, которое осуществляется в соответствии с неокейнсианскими рекомендациями, являются изменение официальной учетной ставки центрального банка; ужесточение или ослабление прямого ограничения объема банковских ссуд в зависимости от размеров совокупного спроса и занятости, уровня валютного курса, масштабов инфляции; использование операций с государственными облигациями преимущественно для стабилизации их курсов и понижения цены государственного кредита.

Принципиальное отличие техники денежно-кредитного контроля на основе монетаристского подхода состоит во введении количественных ориентиров регулирования, от изменения которых изменяется направление денежно-кредитной политики. Выбор того или иного показателя в качестве

ориентира денежно-кредитной политики во многом определяет и главные объекты, и саму технику денежно-кредитного контроля. Такими показателями могут быть как совокупная денежная масса, так и ее отдельные агрегаты.

Следует также особо подчеркнуть, что государственные органы стран рыночной экономики в последнее время все чаще используют «политику развития конкуренции» в банковской сфере, т. е. стимулируют конкуренцию, расчищают для нее место, включая и меры, направленные против антиконкурентного сотрудничества. В рамках этой политики находятся и предпринимаемые в последние годы действия по либерализации внутренних и международных финансовых рынков, отмене контроля над процентными ставками и ряда ограничений для банков на проведение сделок на рынках ценных бумаг и на другие виды финансовой деятельности. При этом широкий доступ иностранных банков к местным рынкам рассматривается как необходимый фактор повышения эффективности последних.

Выводы

1. Деньги являются особым товаром, служащим всеобщим эквивалентом. Они выполняют функции меры стоимости; средства обращения; накопления, сбережения и образования сокровищ; средства платежа.

2. Денежный оборот складывается из наличных и безналичных денег. Под наличными деньгами понимаются монеты и банкноты; под безналичными — записи на счетах в центральном банке и его отделениях, а также вклады в коммерческих банках. Вместе с тем к безналичным деньгам не относятся сберегательные и срочные вклады, так как они не могут в любое время использоваться в платежном обороте.

3. Кредит представляет собой движение ссудного капитала (денежного капитала), предоставляемого в ссуду на условиях возвратности за плату в виде процента. Он выступает в двух основных формах: коммерческого и банковского кредита.

4. Кредит выполняет перераспределительную функцию, функцию экономии издержек обращения, функцию ускорения концентрации и централизации капитала. В современных условиях кредит наряду с деньгами и финансами используется как инструмент регулирования экономики.

5. Кредитная система включает в себя, во-первых, совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования, и, во-вторых, совокупность кредитно-финансовых институтов, которые подразделяются на центральные банки, коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые институты (кредитные организации).

6. Банковские операции обычно делятся на четыре группы: пассивные, активные операции, банковские услуги и собственные операции банков. Первые две группы операций наиболее распространены, и на них приходится основная часть банковской прибыли.

7. Совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита представляет собой денежно-кредитную политику. Она направлена либо на стимулирование кредита и денежной эмиссии (кредитная экспансия), либо на их сдерживание и ограничение (кредитная рестрикция). Методы денежно-кредитной политики делятся на две группы: общие (влияют на

рынок ссудного капитала в целом) и селективные (предназначены для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, крупных фирм и т. д.). К общим методам относятся учетная (дисконтная) политика, операции на открытом рынке и изменение норм обязательных резервов. Среди селективных методов выделяются прямое ограничение резервов банковских кредитов и контроль по отдельным видам кредитов.

Термины и понятия

Деньги
Мера стоимости и масштаб цен
Средство обращения
Средство образования сокровищ, накоплений и сбережений
Средство платежа
Количество денег в обращении
Денежная масса
Наличные деньги (монеты и банкноты)
Безналичные деньги (счета в центральном банке)
Банковские деньги (безналичные текущие счета в коммерческих банках)
Кредит
Ссудный капитал
Денежный капитал
Коммерческий кредит
Банковский кредит
Вексель
Тратта
Потребительский кредит
Государственный кредит
Международный кредит
Кредитное регулирование экономики
Кредитная система
Кредитно-финансовые институты
Центральные банки
Коммерческие банки
Специализированные кредитно-финансовые институты
Банковские операции (пассивные, активные, банковские услуги и собственные операции банков)
Денежно-кредитная политика
Учетная (дисконтная) политика
Операции на открытом рынке
Нормы обязательных резервов
Кредитный контроль

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение денег и охарактеризуйте их основные функции.
2. Используя уравнение количества денег в обращении, объясните, почему возможен рост ВВП без изменения количества денег в обращении.
3. Что понимается под наличными и безналичными деньгами? Почему к безналичным деньгам не относятся сберегательные и срочные вклады?
4. Из каких агрегатов состоит денежная масса?
5. Какой денежный агрегат наилучшим образом отражает функцию денег как средства обращения?

6. Какие из приведенных активов обладают наибольшей ликвидностью: а) бумажные наличные деньги (рубли); б) сберегательный вклад; в) недвижимое имущество?

7. Что такое кредит? Охарактеризуйте его основные формы и функции.

8. Чем занимаются коммерческие банки? Каковы их взаимоотношения с центральным банком?

9. Как Вы оцениваете эффективность следующих методов противодействия массовому изъятию вкладчиками банковских депозитов: а) распродажа банком ценных бумаг; б) временное прекращение выплат наличными деньгами; в) обращение за финансовой помощью в центральный банк; г) создание межбанковских резервных фондов?

10. Представьте себя членом совета управляющих центрального банка. В экономике кризис, идет спад производства, гиперинфляция. Какие изменения Вы хотели бы произвести в: а) норме обязательных резервов; б) учетной политике; в) операциях на открытом рынке? Дайте обоснование, каким образом каждое из изменений, за которое Вы выступаете, повлияет на резервы коммерческих банков, денежное предложение, процентные ставки и совокупные расходы населения.

11. Предположим, что Вам предложили два способа распорядиться состоянием: а) половину состояния перевести в наличные деньги, а другую — в ценные бумаги; б) 90 % состояния перевести в наличные, а 10 % — в ценные бумаги. Какой из способов Вы выберете в современных условиях России?

Глава 19. Финансовый рынок

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) — это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. На практике представляет совокупность кредитно-финансовых институтов, направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам и обратно. Главная функция финансового рынка (рынка ссудных капиталов) состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

1. Денежный рынок и рынок капиталов

Структура финансового рынка

Финансовый рынок разделяется на денежный рынок и рынок капиталов (рис. 19.1). Под *денежным* рынком понимается рынок краткосрочных кредитных операций (до одного года). В свою очередь денежный рынок подразделяется обычно на учетный, межбанковский и валютный рынки.

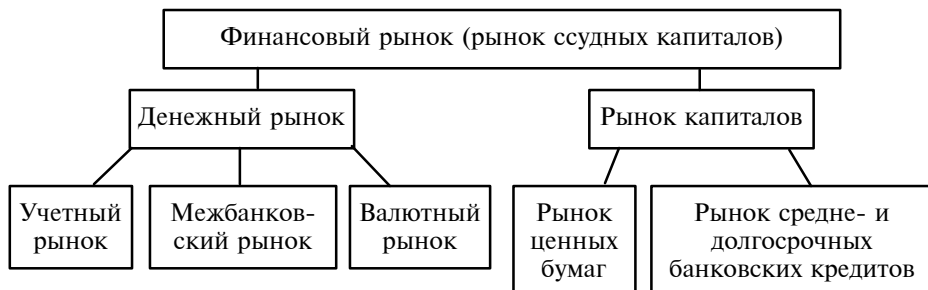


Рис. 19.1. Структура финансового рынка

К *учетному* рынку относят тот, на котором основными инструментами являются казначейские и коммерческие векселя, другие виды

краткосрочных обязательств (ценные бумаги). Таким образом, на учетном рынке обращается огромная масса краткосрочных ценных бумаг, главная характеристика которых — высокая ликвидность и мобильность.

Межбанковский рынок — часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в форме межбанковских депозитов на короткие сроки. Наиболее распространенные сроки депозитов — 1, 3 и 6 месяцев, предельные сроки — от 1 дня до 2 лет (иногда 5 лет). Средства межбанковского рынка используются банками не только для краткосрочных, но и для средне- и долгосрочных активных операций, регулирования балансов, выполнения требований государственных регулирующих органов.

Валютные рынки обслуживают международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран. Специфика международных расчетов заключается в отсутствии общепринятого для всех стран платежного средства. Поэтому необходимым условием расчетов по внешней торговле, услугам, инвестициям, межгосударственным платежам является обмен одной валюты на другую в форме покупки или продажи иностранной валюты плательщиком или получателем. Валютные рынки — официальные центры, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения.

Рынок *капиталов* охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также акции и облигации. Он подразделяется на рынок ценных бумаг (средне- и долгосрочных) и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов. Рынок капиталов служит важнейшим источником долгосрочных инвестиционных ресурсов для правительств, корпораций и банков. Если денежный рынок предоставляет высоко ликвидные средства в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей, то рынок капиталов обеспечивает долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.

Финансовый рынок можно рассматривать и как совокупность первичного и вторичного рынков, а также делить на национальный и международный. Первичный рынок возникает в момент эмиссии ценных бумаг, на нем мобилизуются финансовые ресурсы. На вторичном рынке эти ресурсы перераспределяются, и даже не ожив раз. В свою очередь, вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой. На последнем происходит купля-продажа ценных бумаг, по каким-либо причинам не котирующихся на бирже (например, через банки).

Государство и финансовый рынок

Взаимоотношения государства и финансового рынка многоплановы. Государство может выступать кредитором и заемщиком, устанавливать общие правила функционирования рынка и осуществлять повседневный контроль за ним, проводить через рынок официальную денежно-кредитную политику и даже более широкие экономические мероприятия.

Государство может также поощрять и защищать развитие финансового рынка, от состояния которого в значительной мере зависит устойчивое функционирование национальной экономики. В первую очередь такая политика проводится через придание рынку и его составляющим организаци-

онной завершенности, стандартизацию операций и жесткой контроль. Этими вопросами в странах рыночной экономики специально занимаются такие учреждения, как Комиссия по ценным бумагам и биржам в США или Французская комиссия по биржевым операциям. В отдельных странах (например, в европейских) государство принимает непосредственное участие в создании и поддержании рынков отдельных финансовых активов, и даже фондовые биржи в ряде случаев являются государственными учреждениями. Возможны также и «защитные» законы и постановления, ограждающие национальные кредитно-финансовые институты от иностранного проникновения и излишней конкуренции.

2. Рынок ценных бумаг

На рынке ценных бумаг обращаются средне- и долгосрочные ценные бумаги. Под *ценной бумагой* понимается продаваемый и покупаемый финансовый документ, дающий право его владельцу на получение в будущем денежной наличности. К ценным бумагам относятся вексель, чек, акция, облигация, депозитный сертификат, казначейское обязательство или другие аналогичные документы.

Виды ценных бумаг

Существуют различные виды ценных бумаг.

1. Ценные бумаги с фиксированным доходом (их называют также долговыми обязательствами) представлены облигациями, депозитными сертификатами, векселями. Облигации — долговые обязательства корпорации, выпускаемые обычно большими партиями. Они являются свидетельством того, что выпустившая их компания обязуется выплатить владельцу облигации в течение определенного времени проценты по ней, а по наступлении срока выплаты — погасить свой долг перед владельцем облигации. В любом случае облигация представляет собой долг, а ее держатель является кредитором (но не совладельцем, как акционер).

Депозитный сертификат — финансовый документ, выпускаемый кредитными учреждениями. Он является свидетельством этого учреждения о депонировании денежных средств, удостоверяющим право вкладчика на получение депозита. Различаются депозитные сертификаты до востребования и срочные, на которых указан срок изъятия вклада и размер причитающегося процента. Повсеместно принимается инвесторами, различными компаниями и учреждениями.

Вексель — необеспеченное обещание корпорации-должника выплатить в назначенный срок долг и процент по нему. Он стоит на последнем месте среди долговых обязательств фирмы.

Государственные ценные бумаги — это долговые обязательства правительства. Они отличаются по датам выпуска, срокам погашения, по размерам процентной ставки. В нашей стране, например, из истории известны индустриальные и военные займы. Аналогичные займы в виде ценных бумаг по сей день выпускают правительства почти всех стран, когда расходы государства превышают его доходы. В определенном смысле это альтернатива

денежной эмиссии и, следовательно, инфляции в случае дефицита государственного бюджета.

Сегодня в большинстве зарубежных стран обращаются государственные ценные бумаги нескольких видов. Первый — это казначейские векселя. Срок их погашения, как правило, 91 день. Второй — казначейские обязательства со сроком погашения до 10 лет. Третий — казначейские облигации со сроком погашения от 10 до 30 лет. Эти виды ценных бумаг выпускают для кредитования государственного долга: кратко-, средне- и долгосрочного. Соответственно отличаются и процентные выплаты по ним. В начале 90-х гг. в США выплаты по казначейским векселям составляли порядка 6, по казначейским облигациям — порядка 7 %. В России выпускаются государственные краткосрочные облигации и государственные облигации 30-летнего внутреннего займа, а также муниципальные облигации (см. ниже).

2. Ценные бумаги с нефиксированным доходом. Это прежде всего акции, т. е. ценные бумаги, удостоверяющие владение паем в капитале акционерного общества и дающие право на получение части прибыли в виде дивиденда.

3. Смешанные формы. Здесь надо назвать конверсионные долговые обязательства и опционные займы, которые обладают известным сходством с промышленными облигациями и представляют собой переходную к акциям форму ценной бумаги с фиксированным доходом. Поэтому их эмиссия часто регулируется соответствующими национальными законами об акционерном деле. Оба вида ценных бумаг имеют твердо фиксированный процент. Отличие этих ценных бумаг от промышленных облигаций состоит в том, что их покупка связана с возможностью в дальнейшем приобрести акции.

Рассмотрим более подробно два основных вида ценных бумаг в мире — облигации и акции.

3. Облигации и акции

Типы облигаций

Наряду с Центральным правительством и его органами облигации для кредитования задолженности выпускают и местные органы власти. Это уже иной тип ценных бумаг — муниципальные облигации. Как и другие облигации, они представляют собой обязательства по возмещению долга к определенному сроку с выплатой фиксированных процентов. Выпуск муниципальных облигаций в последние годы был фантастически быстрым. Привлекательными для инвестирования муниципальные облигации (впрочем, как и облигации центрального правительства) становятся главным образом потому, что годовые процентные выплаты по ним не облагаются государственными, а в ряде случаев и муниципальным налогом. Муниципальные облигации начали выпускаться и в России.

Самую большую группу муниципальных облигаций составляют облигации по общим обязательствам. Обеспечением их служат все налоговые поступления, находящиеся в распоряжении штата, муниципалитета или орга-

низации, их выпустившей. В отличие от них специальные налоговые облигации менее надежны, так как обеспечиваются поступлениями от налога какого-то одного вида. Облигации ведомств жилищного строительства выпускаются для финансирования строительства, что делает их облигациями высокого класса наравне с государственными.

Другой распространенный тип облигаций — это облигации ко м п а н и й. Привлекательность этих (как, впрочем, и других облигаций) в том, что они, в отличие от акций, могут продаваться по эмиссионной стоимости (эмиссионному курсу) ниже их номинальной стоимости (номинального курса), например, за 98 вместо 100. Такая скидка с цены называется Дизажио. Кроме того, может быть достигнута договоренность, что и погашение облигаций будет проведено не по номинальному, а по более высокому курсу, например, по 102 вместо 100. Таким образом, возникает надбавка, или ажио, которая при соответствующем сроке облигаций представляется как дополнительный доход (наряду с процентными платежами).

Суммарный доход (процент и ажио или дизажио) облигации считается важным показателем при оценке условий облигации. В большинстве случаев вкладчики приобретают эти ценные бумаги по курсу, отличному от номинального. В соответствии с этим доход и номинальный процент по облигации могут существенно отличаться. Доход по ценным бумагам с фиксированным доходом рассчитывается по следующей формуле:

$$Y = \frac{N}{P} 100, \quad (19.1)$$

где Y — доход; N — номинальный процент; P — эмиссионный курс.

Пример 19.1. Предположим, вы купили по номиналу 8 %-ную 100-рублевую облигацию с погашением через пять лет. Какова ее доходность? Ответ: 8 руб. (8 % от 100 руб.). Предположим далее, что та же облигация куплена с дизажио, за 95, а не за 100 руб. Доход тот же — 8 руб. Каким будет прирост или уменьшение? Ответ: 8 руб. (процент) + 1 руб. (ежегодный прирост) — 9 руб. А доходность равна 9,47 %. Заметим, однако, что рассмотренные методы используются лишь для выведения приблизительной доходности. Точные цифры можно получить с помощью компьютера.

На сегодняшний день существует много различных видов промышленных облигаций. Так, имеются «вечные» рентные бумаги, владельцы которых получают только процентные платежи без права возврата ссуды; облигации, погашаемые при выполнении определенных условий, и т. п.

Таким образом, облигации как долговые обязательства дают большую по сравнению с акциями защиту от потери капиталовложений и потому до недавнего времени традиционно приносили и меньший доход. Самый низкий доход и по сей день дают имеющие практически полную гарантию погашения государственные облигации. Все прочие виды долговых ценных бумаг, включая новейшие, доказали свою выгодность для определенных групп инвесторов, найдя свое место на рынке. Например, муниципальные облигации представляют уникальное сочетание высокой надежности и прибыльности за счет того, что доходы по ним не подлежат налогообложению.

Акции

Из ценных бумаг с нефиксированным доходом нужно сказать прежде всего об акциях. Они выпускаются акционерными компаниями для увеличения собственного капитала. В соответствующих законах о них в отдельных странах установлена минимальная величина для акционерного капитала. Например, в Германии по закону об акционерных компаниях минимальный акционерный капитал должен составлять 100 000 марок, его следует разделить на акции с минимальной стоимостью 50 марок. Однако в обращении находятся также акции с номинальной стоимостью в 100 марок, кроме того, как исключение, возможны акции и на другие суммы.

Во Франции акции эмитируются, как правило, с номинальной стоимостью 100 французских франков. В Великобритании акции часто имеют номинальную стоимость 1 фунт стерлингов, однако существуют и акции в 25 пенсов. Итальянские акции выпускаются стоимостью 500 или 1000 лир. В Японии номинальная стоимость акции составляет 50 иен, в США — от 1 до 12,50 долл. В России до сих пор таких ограничений не было.

Что же такое акция? *Акция* — это во-первых, титул собственности, а во-вторых, право на часть прибыли, именуемую *дивидендом*.

Одна из главных особенностей акции как титула собственности заключается в том, что акционер не имеет права потребовать у акционерного общества вернуть ему внесенную сумму. Именно это позволяет акционерному обществу свободно распоряжаться своим капиталом, не опасаясь, что часть его придется вернуть акционерам. Отсюда вытекает, что акция — бессрочная бумага, она не выпускается на какой-то заранее оговоренный период. Жизнь акции обрывается лишь с прекращением существования акционерного общества. Это происходит при добровольной ликвидации, поглощении другой компанией или слиянии с ней, при банкротстве.

Акция как титул собственности обладает еще одной ключевой чертой: правом голоса. В нем реализуется возможность каждого акционера как совладельца акционерного капитала общества участвовать в управлении последним.

Вторая классическая черта акций — служить правом на часть прибыли — специфична прежде всего тем, что акционерное общество не берет на себя никаких безусловных обязательств производить регулярные выплаты держателям его акций. Если компания не выплачивает дивиденды, акционеры не имеют возможности взыскать их по суду или объявить компанию банкротом. Они — совладельцы капитала, и как таковые добровольно берут на себя риски, связанные с возможностью убытков или разорения компании. Отсюда вытекает другая черта дивиденда — его колебания в зависимости от результатов деятельности акционерного общества в тот или иной период. Ведь акционерное общество может решить распределить между акционерами всю полученную им прибыль или только ее часть. Другая часть составит в таком случае нераспределенную прибыль, оставшуюся в распоряжении общества.

Поскольку предпринимательская деятельность — это всегда риск, то прибыль, которую она приносит, должна быть в принципе выше, чем доход, выплачиваемый, например, по государственным облигациям.

Величина дивиденда. Доход на акцию

Величина годовых дивидендов зависит от прибыли, указанной в балансе акционерного общества. Обычно акционерная компания стремится стабильно выплачивать дивиденды, по возможности растущие, и тем самым демонстрировать общественному мнению свое последовательное развитие или имитировать его. К тому же, покупая, сохраняя или продавая акцию, акционер исходит из двух основных моментов. Первый из них — уровень годового дивиденда. Его обычно сравнивают с процентом, выплачиваемым по другим формам сбережений.

$$Y = \frac{D}{P} 100, \quad (19.2.)$$

где Y — доход на акцию; D — дивиденд; P — цена приобретения.

Пример 19.2. Если акция номинальной стоимостью 5000 руб. приобретается по курсу 25 000 руб. и по ней выплачивается годовой дивиденд 1000 руб., то доход на акцию = $1\ 000/25\ 000 \times 100 = 4\ %$.

Такой доход едва ли можно считать привлекательным для вкладчика по сравнению с банковскими вложениями. В этом случае гораздо более важно ожидание, что биржевой курс акции возрастет и в результате выгодной продажи ценной бумаги можно будет получить прибыль. Таким образом, второй момент, воздействующий на вкладчика при покупке акции, заключается в ожидании, что ее курс будет расти. В современных условиях — это главное, что определяет курс акции.

Виды акций

Прежде всего различают акции на предъявителя и именные акции. Фактическое владение акцией на предъявителя означает юридическое удостоверение того, что ее владелец является акционером компании. В случае с именной акцией акционерами считаются лишь те ее владельцы, данные о которых внесены в акционерную книгу компании.

Акции подразделяются также на обычные и привилегированные. Обычные акции — это акции, владельцы которых обладают всеми правами, предусмотренными акционерным правом.

Привилегированные акции предусматривают наличие у их владельцев определенных преимуществ по сравнению с владельцами обычных акций. Одно из них состоит в том, что по привилегированным акциям выплачивается предварительно установленный дивиденд. Существует два вида привилегированных акций. Первый из них — акции с фиксированным дивидендом. Эта форма привилегированных акций по своей сути близка к облигациям.

Второй вид — это привилегированные акции с фиксированным дивидендом, которые предусматривают дополнительное участие в распределяемой прибыли компании — получение так называемых сверхдивидендов. Другой вариант таких акций предусматривает определенную доплату к фиксированному дивиденду, зависящую от величины дивиденда по обычной акции. Например, за каждый пункт дивиденда обычной акции, пре-

вышающий 10 %, по привилегированной акции дополнительно выплачивается 0,5 % до максимального уровня дивиденда в 20 %.

Если происходит ликвидация компании, то владельцы привилегированных акций имеют преимущественное право при разделе чистого имущества фирмы. До того как происходит погашение обычных акций, владельцам привилегированных акций выплачивается сумма, превышающая их номинальную стоимость, т. е. они покрываются по рыночному курсу.

Однако для акционеров, владеющих привилегированными акциями, в данном случае есть и отрицательный момент. Если при ликвидации фирмы имеются значительные законодательно разрешенные или скрытые резервы, то они распределяются между владельцами обычных акций, в результате чего погашение обычных акций происходит по курсу, существенно превышающему их номинальную стоимость.

Таким образом, акции — самый опасный, с точки зрения вероятности потери всей инвестиционной суммы, вид ценных бумаг. В теории они должны приносить и максимальный доход. Постоянное снижение дивидендовых выплат на акции может долгое время компенсироваться ростом их рыночного курса и, следовательно, доходом на акцию. Как только такая корректировка оказывается недостаточной, начинается массовая распродажа акций и как следствие — сильное падение их курса.

Надо также отметить, что доля акций в финансировании предприятий неодинакова в различных странах. Если в США на акции приходится большая доля притекающих к компаниям финансовых средств, то в Германии доля акций в общем обороте ценных бумаг довольно незначительна.

4. Фондовая биржа

Посредничество. Модели посредничества

В 80—90-х гг. рынок долговых ценных бумаг стал более привлекательной сферой приложения капитала не только, как это было традиционно, для серьезных инвесторов, но и для тех, кто руководствуется спекулятивными соображениями краткосрочной выгоды. Гигантский объем и многообразие видов ценных бумаг превращают их куплю-продажу в нелегкое дело. Сама купля-продажа регулируется огромным количеством правил и ограничений. К тому же различные виды ценных бумаг реализуются на разных рынках.

Те, кто берет на себя функцию проведения операций с ценными бумагами, становятся посредниками. Действовать они могут как на бирже, так и вне ее, поскольку далеко не все бумаги котируются на фондовых биржах. Пространственно посредники разобщены, но они связаны между собой и образуют единое целое, постоянно вступая в контакт, друг с другом. Именно это единое целое называется рынком ценных бумаг.

В отдельно взятой фондовой сделке (на фондовой бирже или вне ее) задействованы три стороны — продавец, покупатель и посредник. На начальных этапах модель предельно проста — один посредник сводит продавца с покупателем. При росте масштабов операций появляется вторая модель, и посредников уже двое: покупатель обращается к одному, прода-

вещь — к другому. При еще большей интенсивности операций складывается третья модель: теперь уже сами посредники нуждаются в помощи, в между ними появляется еще один. Назовем его *центровым*, а его контрагентов — *фланговыми* посредниками.

Посредник может действовать двояко. Во-первых, за свой счет, становясь на время владельцем бумаг и получая доход как разницу между курсами покупки и продажи. На американском рынке таких посредников называют *дилерами*. Во-вторых, он может работать за определенный процент от суммы сделки, т. е. за комиссионное вознаграждение, просто принимая от своих клиентов поручения на куплю-продажу ценных бумаг.

В первой и второй моделях сделки посредник может выступать либо в одном качестве, либо в другом. В третьей модели соблюдается разделение труда: *центровой* посредник работает за свой счет, а *фланговые* — на комиссионных началах. Третья модель долгое время, вплоть до середины 80-х гг., существовала на Лондонской бирже, по ней до сих пор функционирует Нью-Йоркская фондовая биржа. *Центровой* посредник в Лондоне называется *дэббером*, в Нью-Йорке — *специалистом*. *Фланговые* посредники на обеих биржах именуются брокерами.

На развитом фондовом рынке единообразия в посреднических операциях нет — все три модели сосуществуют.

Традиционно наиболее представительным рынком ценных бумаг являются фондовые биржи.

Понятие фондовой биржи

Фондовая биржа представляет собой организованную определенным образом часть рынка ценных бумаг, где с этими бумагами при посредничестве членов биржи совершаются сделки купли-продажи.

Фондовые ценности — это ценные бумаги, с которыми разрешены операции на бирже. Торговля ими ведется партиями, на определенную сумму или по видам, при этом сделки заключаются без наличия на бирже самих ценных бумаг.

Учреждения, аналогичные биржам, функционировали еще в Вавилоне, Древнем Египте и Финикии. Но первая постоянная биржа возникла в 1406 г. в голландском городе Брюгге возле дома ван дер Бурса. На его доме был нарисован герб в виде трех Юшенков, которые на позднелатинском обозначались словом «*bursa*». Отсюда стали называться биржами и позднее созданные товарные и фондовые рынки: в Антверпене (1460), Лионе (1462), Тулузе (1469), Амстердаме (1530), Париже (1563), Гамбурге (1564), Кельне (1566), Гланьске (1593), Берлине (1716), Вене (1771). То же наименование получила и первая в России Петербургская биржа, организованная в 1703 г. Первой международной стала биржа в Антверпене, имевшая собственное постоянное помещение, над входом в которое была знаменитая надпись: «Для торговых людей всех народов и языков». Однако все это были товарные биржи, хотя на ряде из них постепенно были образованы фондовые отделы.

С основанием в 1602 г. голландской Ост-Индской компании роль важнейшего мирового торгового центра переходит к Амстердамской бирже. Здесь впервые появились срочные сделки, а техника биржевых операций достигла достаточно высокого уровня. Поэтому первой фондовой биржей считается организованная в 1608 г. Амстердамская биржа. Затем фондовые биржи возникли в конце XVIII столетия в Великобритании, США и Германии, а в 1878 г. — в Японии. Первый фондовый отдел был создан в

1900 г. в составе Петербургской биржи, однако специальные фондовые биржи в дореволюционной России отсутствовали.

Биржи подразделяются на товарные (оптовые сделки с зерном, металлами, нефтью и другими так называемыми биржевыми товарами), валютные и фондовые (операции с ценными бумагами). С конца XIX — начала XX в. фондовые биржи стали важнейшими центрами национальной и международной хозяйственной жизни.

Биржевые системы

Сегодня в мире функционирует более полутора сотен фондовых бирж. У каждой из них есть свои особенности, нередко существенные. Даже в Западной Европе, несмотря на попытки сформировать единый рынок ценных бумаг, в правилах деятельности фондовых бирж сохраняются значительные различия.

Наиболее крупными являются те национальные фондовые биржи, которые находятся в главном финансовом центре страны. На них концентрируются акции компаний с общенациональными масштабами операций. Провинциальные же биржи постепенно теряют свои позиции. Так складывается моноцентрическая биржевая система. В наиболее законченном виде она представлена в Англии, где Лондонская биржа именуется Международной фондовой биржей, поскольку она вобрала в себя все биржи не только Великобритании, но и Ирландии. Моноцентрическими являются также биржевые системы Японии и Франции — провинциальные биржи там еще сохранились, но роль их весьма незначительна.

В то же время в странах, устроенных по федеративному образцу, более вероятно формирование полицентрической биржевой системы, при которой примерно равные позиции занимают несколько центров фондовой торговли. Так произошло в Канаде, где лидируют биржи Монреаля и Торонто, в Австралии — биржи Сиднея и Мельбурна.

Фондовый рынок США в этом плане специфичен — он настолько обширен, что в главном финансовом центре страны нашлось место и для общепризнанного лидера — Нью-Йоркской фондовой биржи, и еще одной крупной биржи — Американской фондовой; в стране функционирует и ряд провинциальных бирж. Число их за послевоенные годы сократилось, но оставшиеся достаточно прочно стоят на ногах. Поэтому биржевую систему США надо классифицировать как построенную по смешанному типу.

В современной России число зарегистрированных фондовых, инвестиционных и валютно-фондовых отделов товарных бирж приблизилось к двумстам. Создано уже более десяти специализированных фондовых бирж, однако к активной деятельности они только приступают, российский рынок ценных бумаг еще находится на самой ранней стадии своего развития.

Члены биржи и ее статус

Деятельность биржи строго регламентирована правительственными документами и уставом биржи. В уставе прежде всего определяются возможные члены биржи, условия их приема, порядок образования и управления биржей.

На бирже царствуют посредники, настоящие ее хозяева, в том числе и юридически, если биржа организована как акционерное общество (возможно также ее создание как государственного института, что характерно для Франции, Италии, Испании, Бельгии, Люксембурга). Инициаторами учреждения биржи как акционерного общества становятся те, кто намеревается работать в биржевом зале, предоставляя услуги по купле-продаже ценных бумаг. Члены биржи автоматически получают биржевое место, т. е. право вести операции в биржевом зале. Если число членов биржи и биржевых мест значительно, то неизбежна ротация — кто-то решает продать принадлежащее ему место.

Проиллюстрируем сказанное данными по Нью-Йоркской фондовой бирже. Число ее членов, владеющих биржевыми местами, неизменно с 1953 г. — 1366. Места отдельно от членства здесь не продаются. Членами биржи являются физические и юридические лица, последних несколько сотен. Нью-Йоркская фондовая биржа имеет статус бесприбыльной ассоциации в форме акционерного общества, т. е. не ставит своей целью получение дохода для распределения его среди своих членов. Члены биржи получают доход, функционируя в качестве биржевых посредников. Бесприбыльный статус не означает, что биржа как акционерное общество вообще не получает доходов. Полученные доходы тратятся на обустройство зала и помещения, где работают биржевики, создание современных систем связи и т. д. Члены биржи заинтересованы в том, чтобы биржа получала столько доходов, сколько ей требуется для нормального функционирования.

Членами биржи являются физические и юридические лица, но первые выполняют вспомогательные функции. Юридические лица представлены либо универсальными коммерческими банками, либо специализированными биржевыми фирмами (их называют брокерскими или инвестиционно-банковскими), либо и теми и другими.

В США с 30-х гг. сложилась своеобразная модель, которая позднее была заимствована Канадой и Японией. Она строится на запрещении коммерческим банкам участвовать в биржевых операциях. Монополии на этот вид деятельности получили инвестиционно-банковские (брокерские) фирмы. В свою очередь, они не должны вторгаться в сферу коммерческих банков — депозитно-судные операции.

Для европейских стран характерна иная модель — на биржах доминируют универсальные коммерческие банки, которых в каждой стране единицы. Через них проходит много поручений на сделки с ценными бумагами, так что банки фактически выполняют те же функции, что и биржи, — концентрируют спрос и предложение ценных бумаг. Подобный банк способен в определенной мере заменить биржу. Но полностью сделать это банки не могут, да и не стремятся к этому.

Круг бумаг, с которыми проводятся сделки на бирже, ограничен. Чтобы попасть в число компаний, бумаги которых допущены к биржевой торговле (иными словами, чтобы акции фирмы были приняты к котировке), фирма должна удовлетворять выработанным членами биржи требованиям в отношении объемов продаж, размеров получаемой прибыли, числа акционеров, рыночной стоимости акций, периодичности и характера отчетности и т. д. Члены биржи или государственный орган, контролирующий их деятельность, устанавливают правила ведения биржевых операций; режим, регули-

рующий допуск к котировке. Процедура включения акций в котировочный лист биржи называется *листингом*.

Участники биржи

Число акционерных обществ измеряется десятками и сотнями тысяч (в США — несколькими миллионами), а на биржах счет котлирующимся компаниям идет на сотни, в лучшем случае тысячи. Так, на Лондонской бирже представлены акции примерно 2800, на Нью-Йоркской — около 1700 компаний.

Из потенциальных претендентов на биржевую котировку надо исключить товарищества и акционерные общества закрытого типа, так как их вклады и акции не могут обращаться на рынке.

Что касается акционерных обществ открытого типа, то они различаются по масштабам деятельности. Для крупных и быстро растущих не составляет труда привлечь внимание к своим акциям, а для остальных это трудноразрешимая задача. Поэтому, с точки зрения интенсивности обращения акций, акционерные общества расслаиваются. По одним бумагам спрос и предложение настолько велики, что сделки заключаются не просто каждый день, но помногу раз в день, а другим — раз в несколько недель или месяцев. Отсюда вывод: в первом случае котировка на бирже целесообразна, во втором — нет. Ведь за котировку надо платить, а зачем платить, если сделок будет мало?

Отсюда совершенно очевидно, что существование внебиржевого рынка ценных бумаг необходимо. На нем представлено немало солидных фирм, чьи размеры «не дотягиваются» до биржевых стандартов. Внебиржевой рынок является также «инкубатором», где выращиваются компании, акции которых со временем перемещаются на биржу.

Модели фондовой биржи

В чем еще отличия англо-американской модели биржи от западноевропейской? Схематично суть этих различий можно изобразить следующим образом: в одной модели контрольные пакеты обычно невелики и поэтому основная масса акций свободно обращается на рынке, в то время как в другой модели подавляющая доля иммобилизована в контрольных пакетах и поэтому на рынке обращается относительно немного акций. Первую модель можно обозначить как англо-американскую, вторую — как континентальную западноевропейскую.

При всей условности такой схемы различия между моделями показывают суть происходящего в реальной жизни. В англо-американской модели акций на рынке много, а значит, велика вероятность наличия большого числа инвесторов, желающих их купить и продать. Следовательно, можно сформировать пакет акций, перехватить контроль над компанией. В западноевропейской модели такая возможность менее вероятна. Переход компании из рук в руки может произойти только по желанию прежних владельцев. Обороты же акций на бирже невелики.

Какова структура собственности на акции в современной России? Уже обозначились три главных претендента на обладание крупными пакетами акций: а) государство в лице тех или иных его органов; б) трудовые кол-

лективы; в) предприятия, заинтересованные в перекрестном владении акциями. Все эти акционеры обзаводятся акциями не для того, чтобы тут же выйти с ними на биржу. Значит, подавляющая часть акций государственных предприятий, преобразуемых в акционерные общества, окажется им-мобильной.

Плохого в этом нет, если тем самым трудовые коллективы получают мощный стимул повысить эффективность своей работы, а хозяйственные связи между предприятиями укрепятся благодаря перекрестному владению акциями, взаимному представительству в советах акционерных обществ и т. д.

Но для российских бирж такая структура владения акциями означает сужение потенциальных размеров оборота акций. Довольно большой интерес для них будут представлять вновь образуемые акционерные общества, если они достаточно крупные. Поэтому, по-видимому, в России сейчас основного внимания заслуживает западноевропейская биржевая модель. Так, если американская система действует по принципу двойного аукциона: на биржу поступают два встречных потока — заказы на покупку и на продажу акций, то на биржах с небольшими оборотами (по образцу ряда западноевропейских) вначале заказы аккумулируются, а затем в соответствии с той или иной процедурой устанавливается курс (например, по критерию удовлетворения максимально возможного числа заявок).

Роль биржи

В целом роль биржи как польза недооценивать, так и не стоит переоценивать. Она зависит от емкости и разнообразия рынка ценных бумаг, что, в свою очередь, определяется многими обстоятельствами, главным образом в области регулирования банковского кредита (см. подробнее гл. 18). Поэтому можно найти немало стран, в том числе и в Западной Европе, где даже при высоких общих темпах экономического роста биржи занимают весьма незначительные позиции.

Следовательно, фондовая биржа — это лишь часть рынка ценных бумаг, организованная и наиболее строго регулируемая. Поэтому определение основных правил торговли ценными бумагами полезно хотя бы тем, что уже на первых порах позволяет ограничить размах незаконных (в смысле отсутствия законов) операций и способов наживать денежные средства на всеобщей некомпетентности. Фондовые биржи могут быть полезным экономическим инструментом, позволяющим направлять частные сбережения на долгосрочное финансирование экономического роста. Биржевые оценки прибыльности капиталовложений могут служить ориентиром в процессе перераспределения инвестиционных ресурсов общества.

5. Виды операций на рынке ценных бумаг

При классификации сделок с ценными бумагами можно исходить из нескольких критериев. Наиболее важным является деление на кассовые и срочные операции. Различают также арбитражные сделки, основанные на перепродаже ценных бумаг на различных биржах, когда имеется разница в

их курсах; пакетные сделки — сделки по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Кассовые и срочные операции

Типичным для *кассовой* операции является то, что ее выполнение в основном происходит непосредственно после заключения сделки. В Германии, например, операция должна быть завершена не позднее второго рабочего дня после заключения сделки. В США существуют дифференцированные сроки выполнения *кассовых* операций — от немедленной оплаты до пяти дней. Аналогичный принцип действует и в Великобритании. В Японии в зависимости от договора *кассовые* сделки могут выполняться от 1 до 14 дней, в Швейцарии на их осуществление полагается до 5 дней.

Следует указать на то, что сами ценные бумаги физически не участвуют в операциях, потому что, как правило, хранятся на специальных счетах банков. Для того чтобы перевести проданные ценные бумаги из банка покупателю, их владелец выписывает специальный чек на ценные бумаги. После введения комплексных компьютерных систем биржевых расчетов необходимость выставления чеков на ценные бумаги отпала и все переводы осуществляются с помощью ЭВМ.

Срочные операции (фьючерсы и опционы) с ценными бумагами разрешены далеко не во всех странах. Так, в Германии в 1931 г. вследствие мирового экономического кризиса они были запрещены и только с 1970 г. срочные сделки с фондовыми ценностями вновь разрешены в модифицированном виде и с определенными ограничениями. Срочные сделки широко практикуются прежде всего в США и Швейцарии.

Как правило, срочные операции с фондовыми ценностями носят явно выраженный спекулятивный характер. Биржевые спекулянты, играющие на понижение («медведи»), заключают к установленному сроку так называемые фиктивные продажи. Они продают ценные бумаги, которых еще не имеют к моменту заключения сделки (другими словами, спекулируют на падении курса). Биржевики, играющие на повышение («быки»), покупают ценные бумаги на срок в ожидании повышения курса¹. Сделка должна быть выполнена, как правило, к концу месяца.

«Медведи» надеются, что незадолго до окончания срока сделки, т. е. в конце месяца, они смогут купить ценные бумаги по более низкому курсу и продать их по более высокой цене, установленной в договоре срочной сделки, и таким образом получить курсовую разницу. «Быки», напротив, предполагают, что смогут продать впоследствии ценные бумаги по более высокому курсу. Для этого они по установленному в сделке курсу приобретают ценные бумаги.

Поручения на проведение биржевых операций

Важным видом операций с ценными бумагами являются поручения на проведение биржевых операций, поступающие от инвесторов. Они бывают четырех основных видов:

¹ Названия «быки» и «медведи» интерпретируются следующим образом: играющие на повышение подобны быкам, которые стремятся «поднять на рога»; играющие на понижение, как медведи, «подминают под себя».

1. Поручение на проведение сделки по текущему рыночному курсу. Предполагается, что брокер выполняет поручение по самому благоприятному для клиента курсу в момент, когда поручение попадает в операционный зал биржи. Ориентируясь на текущий курс, инвестор уверен, что за время, которое его поручение будет «в пути», курс сильно не изменится.

2. Лимитное поручение. Указанный в нем курс обозначает цену, с которой сделка становится приемлемой для инвесторов.

3. Пороговое поручение или поручение типа «стоп». Инвесторы используют их для ограничения либо своих возможных потерь, либо сокращения «бумажной прибыли». Предположим, что инвестор купил акции корпорации АБВ по курсу 1500 руб. Затем курс этих акций увеличился до 3000 руб. У инвестора образовалась «бумажная прибыль» в размере 1500 руб. за акцию. Реализовать и превратить ее в наличность инвестор не хочет, надеясь на дальнейший рост курса. Вместе с тем он дает пороговое поручение своему брокеру продать акции, если их курс составит 2500 руб. Тем самым инвестор ограничил возможное уменьшение своей «бумажной прибыли».

4. Поручение проводить операции на условиях, определяемых полностью или частично по усмотрению брокера. Такие поручения возникли на основе того, что деловые контакты между инвестором и брокером с течением времени придают отношениям между ними доверительный характер настолько, что инвестор полагается на мнение брокера при принятии решений о покупке или продаже фондовых ценностей. Поручения данного вида являются своего рода доверенностью, в силу чего они и оформляются соответствующим образом — только в письменном виде.

Брокер имеет право пользоваться доверенностью только после того, как сотрудник фирмы, которому он подчиняется, даст на это свое согласие. Получается, что не только инвестор должен полагаться на брокера, давая ему такое поручение, но и фирма должна быть уверена в том, что квалификация и репутация брокера позволяют ему принять данное поручение. Если брокер злоупотребит доверием клиента или просто наделает глупостей из лучших побуждений, это будет ударом по репутации всей фирмы.

Оформление операций с ценными бумагами

Оформление биржевых сделок обязательно проходит через клиринговую палату, которая решает главную задачу: сверяет информацию, подаваемую членами биржи о заключенных ими за день сделках. При обслуживании фондовых операций многие услуги вспомогательного характера выполняют коммерческие банки. По поручению компании, выпустившей ценные бумаги, банк может выступать в нескольких качествах.

Агент по трансферту. В этом качестве банк ведет реестр держателей ценных бумаг, вносит в него все изменения, касающиеся смены владельца или сведений, прежде всего адресных, об имеющихся владельцах, а также выписывает сертификаты новым владельцам, купившим соответствующие бумаги, и перечисляет дивиденды. Сертификат представляет собой документ, удостоверяющий владение акциями той или иной компании, изготавливается на бумаге с водяными знаками и с использованием различных средств защиты от подделки. Кроме того, агент по трансферту может взять на себя обслуживание акционеров, участвующих в програм-

ме реинвестирования дивидендов, если корпорация, по акциям которой банк является трансфертным агентом, имеет такую программу. Обычно трансфертный агент также рассылает акционерам перед общим собранием бланки доверенностей на голосование и ведет подсчет голосов на собрании.

Агент по регистрации. Функции банка-регистратора заключаются в ведении учета общего числа акций, на которые выписаны сертификаты. В каждый момент оно должно в точности соответствовать тому числу акций, которое было размещено в соответствии с уставными документами. Ввиду особой важности функции регистратора акционерное общество может использовать в качестве трансфертного агента один банк, а в качестве регистратора — другой. Тем самым обеспечивается двойной контроль за точностью списочного состава акционеров, его полным соответствием контингенту действительных акционеров. Однако контроль может быть достаточно строгим и при закреплении функции агентов по трансферту и регистрации за одним банком.

Купля-продажа ценных бумаг

В упрощенном виде купля-продажа ценных бумаг выглядит следующим образом. Инвестор (покупатель) поручает брокеру купить 100 акций компании X по курсу 5000 рублей. Продавец поручает своему брокеру реализовать такую же партию аналогичных акций по тому же курсу. Брокеры обращаются к дилеру-специалисту, формирующему пакет заявок относительно компании X. Видя, что полученные им предложения взаимовыгодны и иных предложений не поступает, дилер устанавливает официальный курс на уровне 5000 рублей, и оба клиента уведомляются о совершении сделки.

В действительности же дилер получает гораздо большее количество заявок на куплю и продажу одних и тех же ценных бумаг с запросами достаточно разнообразных курсов. Его цель — определить курс, по которому можно удовлетворить большинство заявок, и разницу между спросом и предложением. Именно эту информацию он выкрикивает в биржевом зале в поиске недостающих ценных бумаг или в целях продажи излишка. Главная цель дилера — сбалансировать спрос и предложение и реализовать все партии ценных бумаг. Поскольку информация о спросе и предложении поступает постоянно, курс бумаг также претерпевает в течение дня определенные колебания. Поэтому в биржевых листах фиксируются курсы на момент открытия биржи и на момент прекращения работы.

Если сделка совершается, то из продажной цены фондовых ценностей вычитаются фондовые сборы, включающие *куртаж* (вознаграждение) посредников, биржевой налоги иногда некоторые другие платежи.

Куртаж, складывающийся из комиссионных, — не единственный источник доходов посредника. Другой источник восходит к спекуляциям, и это понятно. Биржа, где ни продавцы, ни покупатели не видят друг друга, где в течение нескольких часов могут совершаться тысячи сделок, не может не быть местом спекулятивных, т. е. рассчитанных на чисто операционный доход, действий.

На бирже спекулируют прежде всего ими компании, выпускающие в оборот иногда «липовые» фондовые ценности или занимающиеся так называемым *кроссингом* — неоднократной куплей-продажей собственных ценных бумаг для создания иллюзии большого спроса на них.

На бирже, как уже отмечалось выше, спекулируют также брокеры и маклеры, любые инвесторы, пытающиеся предугадать динамику биржевых курсов в срочных (фьючерсных) операциях.

Именно спекулятивные операции в основном и могут исказить реально складывающуюся картину спроса и предложения. Однако, несмотря на это, биржа остается достаточно точным индикатором положения дел в экономике.

6. Как читать биржевые индексы и котировки?

Биржевые индексы

Для оценки движения биржевых курсов на всех биржах рассчитывается индекс курса акций. *Индекс курсовой цены* каждой акции (облигации) определяется как произведение ее курса на число акций этого типа, котирующихся на бирже, деленное на номинал акции. В дальнейшем индексы курсовых цен акций используются для расчета агрегированного биржевого индекса. Наиболее распространенным среди них считается индекс Доу Джонса (Dow Jones, DJ) Нью-Йоркской фондовой биржи. По его образу составляют индексы всех других бирж. Индекс Доу Джонса публикуется с 1884 г. фирмой «Доу Джонс энд Ко инкорпорейтед» (Dow Jones & Co. Inc.), издающей еженедельник «Уолл Стрит Джорнэл» (Wall street Journal) и «Барронз» (Barrons). Рассчитывается как индекс среднеарифметической биржевой цены (курса) ведущих американских компаний.

Индекс Доу Джонса рассчитывается: а) для акций 30 ведущих промышленных корпораций США, имеющих наибольшую престижность с точки зрения инвесторов (Dow Jones Industrial Average, DJIA), среди них — «Дженерал моторс» (General Motors). «Дженерал электрик» (General Electric), «Тексако» (Texaco) и др.; б) для акций 20 ведущих транспортных компаний; в) для акций 15 ведущих компаний коммунального хозяйства.

Наиболее важным является промышленный индекс. Суммарный показатель (composite) индекса Доу Джонса составляется для всех этих 65 компаний. Если компания, акции которой учтены в индексе, поглощается или сливается с другой, то ее акции исключаются из индекса и заменяются акциями новой крупной корпорации. Список этих компаний ежедневно публикует «Уолл Стрит Джорнэл».

Сразу же отметим, что индекс Доу Джонса имеет значение, только когда возможно регулярное сопоставление его текущих и предыдущих значений. Например, значение индекса 1870,5 сравнивается с его значением 1871,71, имевшим место днем раньше. Разница между дневными значениями измеряется в пунктах. Так, разница индекса $1870,5 - 1871,71 = -1,21$ означает падение курсов акций на 1,21 пункта.

Значение индекса Доу Джонса выходит далеко за пределы Соединенных Штатов. Поскольку на Нью-Йоркской бирже концентрируется около 50 % всего биржевого оборота развитых стран (суммарная стоимость выпущенных на ней акций оценивается в несколько триллионов долларов), движение рассматриваемого индекса служит важным сигналом в финансовых и экономических делах стран рыночной экономики. С учетом этого на биржах он рассчитывается и официально объявляется каждые полчаса.

Вместе с тем у индекса Доу Джонса существуют серьезные конкуренты. Так, крупнейшая в США фирма по исследованию рынка ценных бумаг «Стэндрд энд Пурс» с 1957 г. начала расчет индекса средневзвешенной цены акций 500 ведущих американских компаний (Standard and Poog's 500 Index, S&P 500). Этот индекс более репрезентативен, потому что охватывает 400 промышленных, 20 транспортных, 40 предприятий сферы коммунального обслуживания и 40 финансовых компаний. Рассчитываются отдельные самостоятельные индексы и для этих групп отраслей. Но недостаток этого индекса состоит в том, что его числовое значение во много раз меньше. Скажем, когда Доу Джонс равен 2965,56, «Стэндрд энд Пурс» — лишь 377,75. Поэтому рыночные колебания, намеренные по последнему показателю, не так заметны.

Кроме этих двух основных показателей, каждая из бирж и внебиржевой рынок исчисляли свои показатели для характеристики динамики цен акций зарегистрированных на них компаний. Нью-Йоркская фондовая биржа ввела такой показатель в 1966 г. Ее примеру в 1973 г. последовала Американская фондовая биржа, введя аналогичный показатель для 800 зарегистрированных на бирже компаний.

По тому же принципу строится система биржевых индексов во всех странах с развитым рынком ценных бумаг. Так, японскими аналогами индекса Доу Джонса являются индекс «Никкей» (Nikkei), рассчитываемый по акциям 225 крупнейших компаний, индекс Токийской фондовой биржи «Топикс» (Тоpix), германским — индекс ДАКС (DAX) для 30 компаний и т. д. Свои индексы по методу «Стэндрд энд Пурс» рассчитывают для зарегистрированных компаний некоторые газеты и информационные агентства. Например, в Великобритании индекс рассчитывают агентство Рейтер (Reuter) и газета «Файнэншл таймс» (FT—SE Index), в Германии — «Франкфуртер Альгемайне Цайтунг» (FAZ-Index).

Биржевые котировки

Среди многочисленных таблиц, характеризующих текущую конъюнктуру рынка ценных бумаг, наибольший интерес инвесторов привлекает информация о биржевых котировках акций. Это вполне объяснимо, поскольку, во-первых, акция была и остается одним из наиболее распространенных и популярных среди индивидуальных инвесторов видов ценных бумаг, во-вторых, именно в рамках биржевого оборота обращаются ценные бумаги компаний, определяющих деловое лицо любой страны.

В качестве примера рассмотрим структуру биржевой таблицы «Композитные сделки Нью-Йоркской фондовой биржи» (New-York Stock Exchange Composite Transactions), отражающей совокупность сделок купли-продажи акций на фондовых биржах Соединенных Штатов: Нью-Йоркской, Амери-

канской, Тихоокеанской, Филадельфийской, Бостонской, биржах Среднего Запада. Фондовые биржи страны объединены между собой электронной компьютерной сетью «Инстинет» (Instinet), которая позволяет получать оперативную информацию о всех биржевых сделках.

Данные сводятся воедино и ежедневно публикуются Национальной ассоциацией фондовых дилеров США (табл. 19.1).

Таблица 19.1. Структура биржевой таблицы
«Композитные сделки Нью-Йоркской фондовой биржи» (пятница, 8 марта 1991 г.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
52 Weeks				Yld	P-E	Sals				Net
High	Low	Stock	Div	%	Ratio	100s	High	Low	Close	Chg
100	5	IBS	44	5.5	10	144	10	9	9	+1/2
4	1/2	SCO d	23	2.3	3	900	2	1/4	1	-1/4
85	48	A&E pf	3	5.4	-	38	57	56	56	+1

Как видно из табл. 19.1, структурно информация о биржевых котировках акций распадается на 11 столбцов. Очевидно, что каждый из них является носителем информации, определяющей решение инвестора о покупке, продаже или сохранении пакета акций данной компании.

Рассмотрим содержание приведенной биржевой таблицы.

Б и р ж е в о й г о д. Максимальное колебание курса акции; «52 Weeks» (52 недели) означает, что приводимая в столбцах 1 и 2 информация охватывает период одного биржевого года.

Столбец «High» (высокий) указывает наиболее высокий курс акций компании IBS, достигнутый в течение предшествующих данному числу 52 недель. Данные за 8 марта 1991 г. — день публикации таблицы — при расчете показателей, представленных во всех 11 столбцах, не учитываются. Они учтены в таблице за 9 марта.

Столбец «Low» (низкий) указывает соответственно на наименьший курс, по которому акции компании IBS продавались в течение предшествующего биржевого года.

Н а и м е н о в а н и е к о м п а н и и. Столбец 3, «Stock», указывает на название компании, данные по акциям которой рассматриваются. Название фирмы всегда дается в аббревиатуре. Расшифровки биржевых аббревиатур по акциям, котирующимся в биржевом обороте, и части внебиржевых акций публикуются в специальных справочниках и имеются во всех брокерских фирмах. Помимо сокращенного названия компании третий столбец биржевых котировок часто несет дополнительную аналитическую информацию, представленную отстоящими от аббревиатуры на один пробел буквами. Приведем некоторые наиболее распространенные из них:

1) pf — preferred stock — указывает, что данная акция является привилегированной;

2) rt — right — показывает, что речь идет о торговле правами на вновь эмитируемые акции;

3) s — split — указывает, что в рассматриваемый период (52 недели) произошло дробление акций компании на более мелкие. Например, взамен акций с номиналом в 100 долл. каждая компания выпустила акции по 50 долл. каждая, соответственно удвоив их количество;

4) u — up — означает, что в этот день курс акций превзошел потолок, достигнутый в течение любого из дней предшествующих 52 недель;

5) d — down — означает, что в этот день курс акций упал до отметки более низкой, чем в любой из дней предшествующих 52 недель.

Д и в и е н д. Столбец 4 отражает суммарный дивиденд, который ожидается к выплате в течение текущего календарного года. Дивиденд является суммарным, поскольку прогнозируется на год, тогда как выплата дивиденда осуществляется фирмами по частям: ежеквартально, реже — каждые полгода. Дивиденд всегда показывается в денежных единицах. В случае, если дела компании идут неважно и она не может выплачивать держателям акций дивиденд в течение какого-то времени, в колонке дивидендов композитной биржевой таблицы ставится прочерк.

Не вызывает сомнений, что колонка дивидендов представляет наибольший интерес для инвесторов. В конечном итоге именно доходность акции выступает основным мотивом ее приобретения. Кроме того, как известно, от размера дивиденда непосредственно зависит курс акции, а следовательно, возможность ее прибыльной перепродажи в будущем. Однако простая на вид цифра является крайне сложной для подсчета и зачастую приводится в биржевых сводках на основании весьма приблизительных оценок. Точное указание размера дивиденда компании является скорее исключением, чем правилом, и становится возможным лишь в случае, если компания на протяжении длительного периода стабильно выплачивает один и тот же дивиденд на акции.

Н о р м а р а с п р е д е л я е м о й н а а к ц и ю п р и б ы л и. Столбец 5, «Yld» или полностью — Percent Yield, показывает норму (Ratio) распределяемой на акцию прибыли, или, что то же самое, норму дивиденда.

При расчете композитной биржевой таблицы в качестве показателя курса акций компании обычно используется курс по последней сделке дня или курс закрытия биржи (Столбец 10, «Close»).

П о к а з а т е л ь о т н о ш е н и я ч и с т о г о д о х о д а к к у р с у а к ц и и. Столбец 6 (P-E) биржевой сводки по сделкам с акциями является одним из наиболее важных и информативных для инвестора. Буква «P» (price, т. е. цена) обозначает применительно к шестому столбцу биржевой сводки текущий курс акции. Как мы уже отмечали, обычно в качестве такого курса выступает курс на момент закрытия биржи в день, предшествующий публикации. Буква «E» (earnings, т. е. доход), обозначает чистый доход компании (после уплаты налогов и процентов по долгам), приходящийся на одну акцию. При калькуляции биржевых таблиц величина чистого дохода компании обычно берется из ее ежеквартальных отчетов и рассчитывается за биржевой год. Полученный результат делится на количество выпущенных компанией акций.

Д н е в н о е к о л и ч е с т в о с д е л о к к у п л и - п р о д а ж и. Столбец 7 биржевой таблицы — «Продажи» (Sals) приводит данные по количеству сделок с акциями той или иной компании в течение дня. Под словом Sals обычно располагается цифра 100, сопровождаемая буквой «s» (shares, т. е. акции). Цифра 100 обозначает, что в биржевой колонке продажи считаются на сотни. Это соответствует правилам биржевой торговли, где большинство акций продается и покупается так называемыми круглыми лотами (англ. round lot), т. е. сотнями штук.

Дневные колебания курса акций, изменение по сравнению с предшествующим днем. Столбцы 8, 9, 10 биржевой таблицы отражают движение курса акций в течение дня: столбец «Low» (низкий) — наиболее низкий курс; столбец «Close» (курс закрытия) — цену последней сделки, произведенной с данной акцией в течение дня.

Завершающая колонка биржевой таблицы — «Net Change» (изменение) — отражает изменение по сравнению с предшествующим днем биржевой торговли акциями данной компании. Для большинства акций эта разница в курсе закрытия данного и предшествующего дня торговли. Подобная разница указывается цифрами со знаками «+» или «-», что означает в первом случае понижение курса акций на момент закрытия фондовой биржи.

Выводы

1. Финансовый рынок (или рынок ссудных капиталов) — это механизм перераспределения финансовых ресурсов между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на денежные средства. На практике представляет совокупность финансово-кредитных учреждений. Главная его функция — трансформация бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

2. Рынок ссудных капиталов делится на денежный рынок и рынок капиталов. Под денежным рынком понимается рынок краткосрочных кредитных операций (до года). В свою очередь, денежный рынок разделяется обычно на учетный, межбанковский и валютный рынки. Рынок капиталов подразделяется на рынок ценных бумаг и рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов.

3. Финансовый рынок делится также на первичный рынок (на нем мобилизуются финансовые ресурсы) и вторичный рынок (на котором эти ресурсы перераспределяются), на национальный и международный финансовые рынки.

4. К ценным бумагам, обращающимся на финансовом рынке, относятся ценные бумаги с фиксированным доходом, с нефиксированным доходом и их смешанные формы. Ценные бумаги с фиксированным доходом включают облигации, депозитные сертификаты, векселя; с нефиксированным доходом — акции. К смешанным формам ценных бумаг, как правило, относятся государственные займы, коммунальные займы и облигации, промышленные облигации.

5. Фондовые бумаги — это те ценные бумаги, которые допущены для операций на фондовой бирже. Фондовая биржа представляет собой организованную определенным образом часть рынка ценных бумаг, где с этими бумагами при посредничестве членов биржи совершаются сделки купли-продажи.

6. Членами биржи являются физические и юридические лица. Юридические лица представлены как универсальными коммерческими банками, так и специализированными биржевыми фирмами (брокерскими или инвестиционно-банковскими). Существует и внебиржевой рынок ценных бумаг, где представлены фирмы, чьи размеры пока «не дотягивают» до биржевых

стандартов. Операции на рынке ценных бумаг делятся на кассовые и срочные.

7. Для оценки конъюнктуры рынка ценных бумаг рассчитываются биржевые индексы и составляются таблицы биржевых котировок акций.

Термины и понятия

Финансовый рынок
Денежный рынок
Рынок капиталов
Учетный рынок
Межбанковский рынок
Валютный рынок
Рынок ценных бумаг
Акции (обыкновенные и привилегированные)
Ценные бумаги с фиксированным доходом
Дизажио
Ажио
Доход на акцию (облигацию)
Дивиденд
Фондовая биржа
Фондовые ценности
Дилер
Джоббер
Брокер (брокерская фирма)
Кассовые операции
Срочные операции
Биржевая котировка
Клиринговая палата
Биржевые индексы

Вопросы для самопроверки

1. Что из себя представляет финансовый рынок? Что входит в понятие денежный рынок?
2. Составляющими какого рынка являются рынок ценных бумаг и рынок среднесрочных и долгосрочных кредитов? Определите эти рынки.
3. Что такое первичный и вторичный рынки?
4. Дайте определение ценным бумагам. Назовите их виды.
5. Рассчитайте, какой будет получен годовой доход на 8 %-ную облигацию, если вместо номинального курса в 1000 руб. она продается за 900 руб.
6. Определите доход владельца 8 %-ной облигации по истечении установленных 10 лет ее функционирования, если она погашается по номинальному курсу 1000 руб., а была приобретена по курсу 900 руб.
7. Чем отличается привилегированная акция от обыкновенной? Какие преимущества и недостатки имеет каждая из них?
8. Рассчитайте, какой доход получит владелец акции, если ее номинальная стоимость составляет 250 руб., цена приобретения — 1000 руб., а дивиденд — 100 руб.
9. Объясните, какие ценные бумаги и почему допущены на фондовую биржу.
10. Охарактеризуйте фондовую биржу.
11. Объясните, какие различия существуют между кассовыми и срочными операциями на рынке ценных бумаг. Почему в ряде стран законодательно запрещены срочные операции на фондовой бирже?
12. Дайте характеристику участникам срочных операций — «быкам» и «медведям». Чем отличается их деятельность на фондовой бирже?
13. Как формируется биржевой курс ценных бумаг? Что такое биржевые индексы и таблицы биржевых котировок акций? Какие биржевые индексы Вы знаете?

Раздел IV. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Россия и другие постсоциалистические страны в ходе экономических реформ переходят от административно-командной системы к системе современной рыночной экономики. Вначале преобладала точка зрения (причем и среди отечественных, и среди иностранных экономистов и политиков), что это переход займет годы. Теперь становится ясно, что этот переход растянется на десятилетия. В постсоциалистических странах еще долгое время будет существовать своеобразная, так называемая переходная экономическая система, или экономика переходного периода. Ее суть в том, что это некая смесь элементов административно-командной и современной рыночной систем. В ряде стран к этой смеси добавляются элементы рыночной экономики свободной конкуренции и традиционной хозяйственной системы.

Теоретическая и прикладная экономика разработала некоторые подходы к решению проблем переходного периода, однако это были проблемы стран, переходящих от традиционной системы к современной рыночной, т. е. развивающихся стран. Для перехода от административно-командной экономики к современной рыночной эти рецепты пригодны лишь частично, а остро необходимое для постсоциалистических стран новое направление теоретической и прикладной экономики — экономические проблемы переходного периода — еще только в стадии становления.

Тем не менее уже сейчас можно отметить некоторые черты этого периода. Это прежде всего своеобразное сочетание экономических законов коммунистической и капиталистической систем. В этом сочетании они частично нейтрализуют друг друга. Более того, можно говорить и о собственных законах переходной системы.

Кроме того, если переходная система означает постепенное усиление в ней элементов современного рыночного хозяйства и ослабление элементов административно-командной системы (причем этот процесс не идет равномерно), то подобной системе присуща изменчивость, нестабильность как одна из самых характерных ее черт.

Глава 20. Концепции перехода к рыночной экономике

Необходимость перехода от административно-командной экономики к современной рыночной обусловлена нарастающей недееспособностью бестоварной экономики по мере исчерпания экстенсивных факторов экономического роста.

Административно-командная система имеет два существенных недостатка. Первый — это ее негибкость, медленная адаптация к переменам. Адаптационные механизмы в форме происходящего по решению высшего руководства перераспределения материальных и финансовых ресурсов включаются лишь тогда, когда глубина диспропорций близка к критиче-

ской точке. Вторым недостатком — это крайне низкая производительность, переходящая на стадии кризиса системы в отрицательную, вследствие тотального подавления хозяйственной инициативы.

1. Варианты перехода от административно-командной к рыночной экономике

Этапы кризиса административно-командной экономики

Кризис административно-командной экономики и попытки ее реформирования прошли несколько этапов. Первая попытка была предпринята в середине 50-х гг. и свелась к перераспределению ресурсов в пользу производства товаров народного потребления, но без изменения экономического механизма (только в Польше была ликвидирована колхозная система и допущено существование довольно крупного частного сектора).

Второй тур реформ (80-е гг.) характеризовался проведением внутренне противоречивых, незаконченных рыночных преобразований. Реформы на этом этапе (включая перестройку в СССР) ограничивались попытками создания рынка товаров. Задача всеобъемлющего перехода к рыночной экономике, в том числе формирования рынков труда, капитала, недвижимости и т. д., обычно всерьез не ставилась. Система бюрократического прямого управления уступила место системе бюрократического косвенного управления. Это выражалось в том, что директивное установление натуральных плановых показателей по объему и ассортименту выпускаемой продукции и используемым ресурсам сменилось управлением при помощи финансовых показателей. При ослаблении центральной власти усилилась власть нижестоящих звеньев хозяйственной системы: министерств, регионов и крупных предприятий. Отношения подчиненности между высшими и низшими звеньями бюрократической иерархии, характерные для административно-командной экономики в сталинском варианте, превратились в отношения торга между ними. Несмотря на это рынок не возник, экономический механизм остался в основе своей прежним. Поэтому даже при относительном успехе подобных реформ коренных улучшений кризисной экономической ситуации не произошло.

Этот этап нередко сопровождался так называемой шоковой терапией чиновников, как было в Польше 80-х гг. Такая модель демонстрировала попытки расширения рыночных отношений в экономике при сохранении основ командной системы. Государство пошло на ряд шоковых мер в виде значительных административных повышений розничных цен, выдавая их то за необходимые шаги к рынку, то за средство формирования рациональных ценовых пропорций. Результатом такой политики было усиление несбалансированности экономики, затяжной спад производства, раскручивание инфляционной спирали цены — заработная плата.

Под воздействием обостряющегося экономического кризиса ориентация на модель директивного планирования и поиск новых форм совершенствования плана сменились пониманием необходимости рыночных отношений. Сначала рыночная экономика понималась как рынок товаров при преимущественно централизованном распределении инвестиций. Затем пришло

понимание роли рынков труда и капитала и необходимости сначала плюрализма форм собственности, а затем и приватизации значительной части государственного сектора. На этой основе и развернулись попытки действительного перехода к рыночной экономике.

Что понимается под рынком в постсоциалистических странах

Под рынком в постсоциалистических странах подразумевается преимущественно саморегулирующаяся система, основу которой составляют свобода частного предпринимательства и свобода купли-продажи не только товаров и услуг, но и факторов производства — капитала, земли, рабочей силы, предпринимательских способностей. Рынок предполагает свободу хозяйствования для всех экономических субъектов, их объединения, сотрудничества и конкуренции, а также прекращения их деятельности ввиду банкротства или по иным причинам. Хозяйствующими субъектами могут выступать не только отечественные, но и иностранные юридические и физические лица. Роль государства в условиях рыночной системы хозяйства принципиально меняется. Государство влияет на участников экономической деятельности не прямо, а через рынок, через условия формирования затрат и результатов работы предприятий. Вместе с тем ставится задача формирования социально ориентированного рынка путем сочетания рыночных отношений с принципами и гарантиями социальной справедливости.

Постсоциалистическая экономика не может быть в полной мере рыночной, но не является уже и плановой. Пока трудно сказать, какой должна быть мера сочетания рыночных и прежних, командно-распределительных рычагов и методов управления в конкретной социально-политической и экономической ситуации каждой страны.

На практике почти все мероприятия на начальном этапе перехода к рыночной экономике проводятся в России и странах Восточной Европы преимущественно административными методами. Это обусловлено сохраняющимся преобладанием государственного сектора в экономике, что предполагает использование присущих ему административно-командных механизмов. На этом же этапе инструменты налоговой и монетарной политики действуют иначе, чем в сложившейся рыночной экономике.

Переход от административно-командной к рыночной экономике имеет общие тенденции. Этот процесс включает, с одной стороны, глубокие институциональные изменения (прежде всего в отношении собственности), а с другой — предполагает осуществление стабилизационных мер (преимущественно в денежно-кредитной и финансовой сфере и в ценообразовании).

Главные задачи перехода к рыночной экономике

Главными задачами перехода к рынку являются следующие.

1. Разгосударствление и приватизация экономики, развитие предпринимательства. *Разгосударствление* представляет собой снятие с государства функций прямого хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятия, но без изменения характера собственности. *Приватизация* подразумевает смену собственника посредством

передачи или продажи на различных условиях государственной собственности экономическим субъектам, которые используют ее в дальнейшем в хозяйственной деятельности, неся полную имущественную ответственность за ее результаты.

2. Формирование рыночной инфраструктуры, новых механизмов установления хозяйственных связей, включая, в частности, товарные и фондовые биржи и т. д.

3. Демонополизация экономики, что является важной предпосылкой для развития конкуренции и достижения рыночного равновесия.

4. Либерализация цен путем снятия государственного контроля за ценообразованием, переход к формированию цен в соответствии со спросом и предложением.

5. Финансово-экономическая стабилизация посредством проведения жесткой денежно-кредитной политики с целью ограничения объема денежной массы в обращении. Без проведения такой политики или при ее ослаблении снятие контроля над ценами приводит к высоким темпам инфляции.

6. Сильная система социальной поддержки, которая облегчила бы части населения приспособление к условиям рыночной экономики.

7. Социальная переориентация экономики на основе активной структурно-инвестиционной политики в направлении опережающего развития производства потребительских товаров и услуг, а также повышения гибкости производства, его восприимчивости к изменениям спроса и технологическим нововведениям.

Варианты перехода к рыночной экономике

Практика стран, входивших некогда в «мировую социалистическую систему», демонстрирует два основных варианта трансформации административно-командной системы в рыночную экономику. Первый (исторически более ранний) — *эволюционный путь постепенного* создания рыночных институтов (Китай и в немалой степени Венгрия). Второй — *шоковая терапия*, применявшаяся с той или иной степенью интенсивности в России и большинстве стран Восточной Европы (в классической форме — в Польше).

Различия между указанными вариантами заключаются в сроках проведения системных преобразований и стабилизационных мер, степени охвата рыночными механизмами народного хозяйства, объеме регулирующих функций государства и др.

Выбор эволюционного или шокового пути перехода к рыночной экономике зависит не столько от воли политического руководства, сколько от комплекса политических, экономических, социальных, исторических и других факторов.

В пользу эволюционного перехода говорит наличие довольно развитого сельского хозяйства и кустарного производства, в которых заняты поколения работников, сохранивших навыки частного предпринимательства; сравнительно невысокий удельный вес тяжелой промышленности и особенно военно-промышленного комплекса; стабильность финансовой сис-

темы; преобладание среди политической и хозяйственной элиты слоев, заинтересованных в проведении реформ и др.

Выбор шокового варианта является обычно вынужденной мерой. Он связан в большинстве случаев с необходимостью преодоления крайне тяжелого финансового положения, доставшегося в наследство от административно-командной системы, а также острого товарного дефицита, вызванного накопившимися структурными диспропорциями.

2. Эволюционный путь к рыночной экономике

Отметим общие черты эволюционного перехода к рыночной экономике.

1. Начало реформы связывается с установлением динамического равновесия на потребительском рынке, причем не только с помощью более гибкой системы цен, но прежде всего благодаря быстрому развертыванию в частном секторе производства потребительских товаров и оказания услуг и насыщению ими рынка.

2. Рыночные отношения первоначально охватывают сферу производства и сбыта потребительских товаров и лишь затем распространяются на инвестиционные отрасли.

3. Либерализация цен проводится на последующих этапах реформы, причем нередко с сохранением государственного контроля над ценами в отраслях с сильными монополистическими тенденциями.

4. Проводится жесткая финансовая политика с целью недопущения высокой инфляции.

5. Активно формируется рыночная инфраструктура, поощряется частное предпринимательство.

Характерной чертой эволюционного пути является то, что реформы обычно начинаются в сельском хозяйстве, где устраняются наиболее негативные черты командной системы и открывается определенный простор частной хозяйственной инициативе. Импульс, данный развитию сельского хозяйства и связанных с ним отраслей по выпуску потребительских товаров, становится своеобразным мотором дальнейшего распространения рыночных механизмов и одновременно, приводя к насыщению потребительского рынка, создает благоприятный социальный фон для дальнейшего углубления реформ.

Идея реформы к Китаю

Рассмотрим эволюционный путь реформ на примере Китая. В основе проводимых в Китае экономических преобразований лежит идея о том, что в экономике должны сочетаться план и рынок. Такое сочетание должно было создать стимулы для повышения производственной активности и обеспечить высокие темпы развития народного хозяйства. Вместе с тем в Китае до сих пор не решен вопрос об определении наиболее рационального соотношения между планом и рынком. Соединение их как факторов, регулирующих процесс экономического развития, существует главным образом в теории. Попытки в этом направлении делаются, но пока практически не найдено эффективных методов управления экономикой с использованием плановых и рыночных рычагов.

Достигнутые результаты

В конце 1992 г. было решено свести роль государства к индикативному планированию при резком сокращении роли административных рычагов (централизованному планированию подлежат 12 основных видов продукции).

Правительство Китая, избегая хирургического вмешательства, предпочитает как бы расшатывать прежний хозяйственный механизм, вместо того чтобы устранить его решительным ударом, как это произошло в России и странах Восточной Европы.

В Китае сформировался довольно развитый товарный рынок, начал складываться рынок капиталов. В начале 90-х гг. производство и реализации примерно половины всех товаров регулировались не государственным директивным планом, а рыночными связями и ценами. Получили распространение рыночные методы регулирования товарных потоков через товарные биржи.

Но даже с учетом всех этих изменений директивное планирование, исходящее или из столицы, или из провинциальных центров, по-прежнему определяет направление и темпы развития основных отраслей народного хозяйства. План и рынок не вступили в равноправное взаимодействие.

Это связано во многом с тем, что по замыслу китайских реформаторов, в основе экономики должна лежать государственная собственность на средства производства. Частная собственность может развиваться лишь на основе государственной и дополнять ее. В 1992 г. был взят курс на создание смешанной формы собственности, при которой общественная собственность и дальше будет играть доминирующую роль. При этом допускается «совместное развитие различных секторов экономики» и их «добровольное хозяйственное объединение в самых разнообразных формах».

В силу этих установок широкомасштабная приватизация государственных предприятий в Китае при нынешней политической системе невозможна. Повышение эффективности производства должно происходить за счет превращения предприятий в самостоятельных товаропроизводителей, их более активного выхода на рынок, внедрения акционирования. Но эксперимент проводится малыми шагами, так как власти опасаются выпустить из рук рычаги управления государственным сектором, от которого в первую очередь зависит экономическая стабильность общества.

Тем не менее доля этого сектора в экономике Китая снижается. Если в 1980 г. на государственные предприятия приходилось 76 % валовой промышленной продукции, то в 1991 г. 55 %, тогда как на коллективные предприятия 35, а на частные, совместные и полностью принадлежащие иностранному капиталу 10 %. На долю частного сектора приходится 60 % розничной торговли.

Бурный рост промышленного производства в Китае с конца 70-х гг. происходил по большей части за счет негосударственного сектора.

Ахиллесовой пятой китайской экономики остается низкая эффективность государственного сектора, свыше 30 %, предприятий которого являются хронически убыточными и существуют исключительно за счет субсидий. Хотя закон о банкротстве предприятий формально действует в Китае с середины 80-х гг. власти не решаются на сколько-нибудь масштабную ликвидацию даже полностью убыточных предприятий. Единственным реальным выходом для нерентабельных производств считаются акционирование государственной собственности, привлечение иностранного капитала, слияние с другими предприятиями. Наконец, намечается разделение функций государственных органов и предприятий с последующим превращением заводов и фабрик в самостоятельных хозяйственных товаропроизводителей.

Своеобразным переплетением планово-коллективистского и рыночно-частнособственнического начал является семейный подряд в китайской деревне. В рамках этой системы земля, формально находящаяся в коллективной собственности, передана в долгосрочную аренду крестьянским хозяйствам. Крестьяне получают обязательные задания лишь по нескольким видам товаров, тогда как остальная продукция производится вне плана и реализуется по рыночным ценам.

Реформа цен

Одним из главных направлений рыночных преобразований в Китае является реформа цен. Правительство выбрало путь создания трехуровневой системы цен, при которой наряду с фиксированными государственными существуют плавающие (для них устанавливаются верхние и нижние пределы) и рыночные цены.

Стратегия реформы заключается в постепенном расширении сферы действия рыночных цен и сокращении доли фиксированных государственных. На первом этапе (1979—1987 гг.) произошла либерализация 50, а на втором (1987—1992 гг.) еще 30 % розничных цен.

В 1993 г. были освобождены розничные цены на зерно одновременно с отменой карточек на продукты питания. Совершенствуются экономические рычаги воздействия государства на цены (например, через создание стабилизационных резервных фондов). В перспективе — почти полный отказ от прямого государственного регулирования цен.

При такой многоуровневой системе цен крайняя макроэкономическая нестабильность неизбежна, причем наиболее часто она проявляется в инфляции. Это фундаментальная причина неравномерности и периодических откатов в осуществлении экономических реформ в Китае.

Противоречия реформы

Главным противоречием китайской реформы является сосуществование двух взаимоисключающих экономических механизмов. Уходящая плановая и нарождающаяся рыночная системы не сочетаются, не взаимодействуют; они сосуществуют не дополняя, а мешая друг другу. Старая форма управления хозяйством сохраняет господствующее положение и не дает возможности рыночному механизму полностью определять экономическое развитие страны.

Переходный характер экономики, сочетающей в себе элементы как директивного плана, так и рынка, определяется конфликтом между этими двумя началами. Их противоречие ведет к отраслевым диспропорциям, неравномерности развития отдельных регионов страны, порождает периодически повторяющиеся «перегревы» экономики и вспышки инфляции.

В результате проводимой с 1979 г. экономической реформы в Китае сформировалась двухсекторная модель экономики. Рыночные механизмы стали главными регуляторами а производстве потребительских товаров и в значительной степени охватывают производство инвестиционных товаров. Особенностью Китая является переплетение рыночных и административных методов регулирования в обоих секторах экономики.

Постепенность, плавность перехода к рынку в Китае породила и определенные проблемы, связанные с тем, что проводятся только такие реформы, к которым номенклатура может приспособиться. Поэтому ускорение и эффективность реформ нередко приносятся в жертву социальной стабильности, включая урегулирование разногласий между отдельными слоями номенклатуры, в большей или меньшей степени включившимися в рыночные отношения. Вместе с тем политическая борьба вокруг реформ, происходившая в 1986, 1989 и 1992 гг. продемонстрировала, что возврат к административно-командной системе стал уже невозможен. Реформы нашли социальную базу в лице влиятельных общественных слоев (включая значительную часть номенклатуры), которые добиваются дальнейшего продвижения по пути преобразований.

Почему в России оказался невозможным эволюционный переход к рыночной экономике?

Возможность применения в России рецептов перехода к рынку, основанных на опыте Китая, существенно ограничена в связи со специфическими особенностями российской экономики: 1) громадным и неустранимым в обозримом будущем преобладанием военно-промышленного и топливно-энергетического комплексов; 2) крайне тяжелым состоянием сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности; 3) политической дестабилизацией в связи с крахом коммунистического режима и распадом СССР.

Опыт Китая говорит лишь о том, что сравнительно недолгое существование плановой экономики перед проведением рыночных реформ облегчает начало перехода и способствует более плавному его осуществлению. В России же плановая система в чистом виде просуществовала около 60 лет (против 25 в Китае), и процесс укоренения присущих ей экономических и социальных институтов, стереотипов поведения зашел гораздо дальше.

Вместе с тем двухсекторная (по китайскому образцу) модель экономики была фактически воспроизведена в России во второй половине 80-х гг. Наряду с доминировавшим государственным сектором, где сохранились основы плановой системы, возникли кооперативные, арендные предприятия, индивидуальная трудовая деятельность. Однако при сохранении монопольного положения государственных предприятий оба сектора не столько сотрудничали, сколько мешали друг другу. Государственный сектор сохранял почти безраздельный контроль над распределением материальных и финансовых ресурсов, отводя частному сектору крайне узкую нишу хозяйственной деятельности. В свою очередь, возникновение частного сектора в производстве и посреднической торговле привело к дестабилизации потребительского рынка, прежде характеризовавшегося абсолютной монополией государства, и подтолкнуло инфляцию.

Попытка эволюционного перехода к рынку в Советском Союзе в 1989—1991 гг. не состоялась в силу многих причин, в числе которых были крайнее запаздывание в проведении реформ (в том числе и из-за утопических расчетов воплотить в жизнь очередную модель «гуманного социализма»); начавшийся тотальный развал старой системы (предприятия отказывались выполнять госзаказы по установленным сверху невыгодным для производителей ценам, а централизованно распределяемые ресурсы сокращались, разрывались принудительные хозяйственные связи).

К концу 1991 г. экономическое положение России настолько ухудшилось, что иной альтернативы, чем качественный прорыв в рыночную экономику, уже не осталось. После падения коммунистического режима и распада СССР для России были исчерпаны возможности эволюционных преобразований. Иными словами, возникли основные предпосылки для продвижения к рынку по восточноевропейскому варианту, концентрированным выражением которого стала впервые разработанная и примененная в Польше модель шоковой терапии.

3. Основные черты метода шоковой терапии

Стратегия шоковой терапии включает два основных направления: 1) антиинфляционную стабилизационную программу и 2) глубокие институциональные реформы, прежде всего кардинальные преобразования форм собственности (приватизацию).

Сторонники шоковой терапии в России и Польше выделяют два этапа реализации своей экономической программы. На первом этапе (1—2 года) проводятся радикальные антиинфляционные меры, с тем чтобы достичь на этой основе рыночного и финансового равновесия. На втором этапе, длительность которого определяется примерно в 10—15 лет, предполагается осуществить намеченные фундаментальные преобразования в экономике и обеспечить ее подъем.

Финансово-экономическая стабилизация

Стратегия шоковой терапии, как показывает опыт ее реализации в Польше и, в меньшей степени, в России, выглядит следующим образом. Главный упор делается на финансово-экономическую стабилизацию как

средство достижения равновесия на рынке (прежде всего потребительском), сбалансированности государственного бюджета. Стабилизационные меры направлены на ликвидацию инфляционного потенциала в виде излишнего количества денег (по отношению к имеющейся товарной массе) населения и предприятий.

Поэтому снятие государственного контроля над ценами и возникающий сразу после этого резкий разрыв в темпах роста цен и заработной платы (из-за фактического замораживания последней) должен достаточно быстро привести к невозможности дальнейшего повышения цен, которые наталкиваются на барьер платежеспособного спроса. Инфляция должна замедлиться, хотя по-прежнему останется высокой.

Снижению инфляции и сбалансированию рынка способствуют также ликвидация или, по крайней мере, резкое сокращение дефицита государственного бюджета и увеличение ссудного процента сверх уровня инфляции, что ведет к дополнительному сокращению текущего спроса. Повышение процента по вкладам стимулирует сбережения. В результате всех этих мер создается возможность обеспечить более рациональные соотношения цен по отдельным товарам, отражающие реальный спрос.

Результатом первого этапа должно стать преодоление товарного дефицита и достижение равновесия на потребительском рынке, когда появляется возможность свободно купить любой товар.

Однако эти позитивные моменты шоковой терапии оплачиваются, как правило, довольно дорогой ценой: резко снижается жизненный уровень населения, особенно его малообеспеченных и занятых в некоммерческой сфере слоев; сокращается инвестиционный спрос и, следовательно, капитальные вложения, особенно в производство; падает объем производства, в первую очередь в отраслях промышленности, выпускающих потребительские товары, в результате общего сокращения платежеспособного спроса населения; растет безработица и (скорее теоретически) число банкротств.

Виду жестокости такой стабилизационной политики условиями ее проведения становятся: отсутствие иных способов остановить дальнейшее углубление экономического кризиса; поддержка (хотя бы пассивная) наиболее экономически значимых категорий населения; проведение этих мер политическим руководством, пользующимся доверием общества или, по меньшей мере, политически активных его слоев.

Вопрос о том, должны ли приватизация и демонополизация предшествовать либерализации цен или следовать за ней, оказался несущественным. Дело в том, что приватизация и демонополизация — длительные процессы. Либерализация цен является предпосылкой их успешного осуществления, ибо нельзя продать имущество, не оценив его, а для оценки нужна нормальная финансово-экономическая среда. Уже поэтому приватизация и демонополизация не могут реально стать предпосылкой либерализации цен.

Однако финансовая стабилизация в условиях России оказалась недостижимой за короткий срок прежде всего потому, что переход от подавленной инфляции к открытой, происшедший после либерализации цен, сразу обнаружил ее не монетарный, а преимущественно институциональный и структурный характер. Именно глубина деформаций в структуре российской экономики, в сложившихся в советский период стереотипах хозяйст-

венного поведения сделала неизбежным инфляционный взрыв в России в процессе перехода к рынку.

Институциональные преобразования

В числе важнейших институциональных изменений в экономической системе, проводимых в ходе шоковой терапии:

— либерализация цен (в Польше с января 1990 г. установление цен на 90 % товаров было переведено на рыночную основу, цены на 5 % товаров административно регулировались государством, а изменение цен на остальные 5 % товаров требовало согласия государственного органа);

— введение единых принципов налогообложения для различных секторов и отраслей, унификация ставок прямых налогов;

— принятие антимонопольного законодательства и проведение разукрупнения государственных предприятий в ряде отраслей;

— перевод государственных предприятий на полный коммерческий расчет, разделение финансов предприятий и государства;

— ликвидация традиционного централизованного планирования;

— развертывание малой приватизации, особенно в сфере розничной торговли и общественного питания;

— разработка правовых и организационных основ для проведения большой приватизации (в промышленности, строительстве и на транспорте, в других отраслях с преобладанием крупных хозяйственных единиц);

— обеспечение динамичного развития частного сектора во всех сферах народного хозяйства;

— достижение внутренней обратимости национальной валюты в свободном конвертируемые валюты по единому стабильному курсу;

— создание основ системы социальной защиты, в том числе службы трудоустройства, и введение пособий по безработице.

Главной чертой всех этих преобразований является сведение к минимуму вмешательства государства в экономику с целью дать простор для ее самостоятельного развития. Государство снимает с себя ответственность за распределение материальных и финансовых ресурсов. Основной его задачей становится контроль за состоянием рынка и воздействие на него с помощью налоговых, кредитных и иных экономических рычагов.

Государство действует на рынке (как потребительском, так и средств производства) в основном как обыкновенный его участник. Возможно сохранение государственного заказа, но с коренным изменением его содержания: соглашение по соответствующим товарным группам заключается между производителем и потребителем, цены устанавливаются на рыночной основе, а государственные органы лишь регистрируют сделку.

Важном условием необратимости трансформации экономической системы в постсоциалистических странах является накопление «критической массы» частного сектора, т. е. доли негосударственных хозяйствующих субъектов в ВВП, которая должна составлять не менее 25—30 %. Порог необратимости перешли к концу 1992 г. Венгрия и Польша (доля частного сектора в ВВП достигла 50 %), а Чехия, Словакия и Румыния вплотную приблизились к нему (22—26 % ВВП в 1992 г.).

В России различными формами и видами частнопредпринимательской деятельности в 1992 г. было занято свыше 150 тыс. предприятий. На их долю приходилось около 5 % ВВП. Необходимая для «прорыва» в рыночную экономику «критическая масса» (включая фермерские хозяйства) должна достичь 3—4 млн. предприятий, производящих около 20 % ВВП.

Кроме того, необходимы хозяйственно-правовые меры по разрушению монополизма и становлению банковской системы, адекватной рыночному типу хозяйства.

Результат первого этапа реформ в России

Главным результатом первого этапа либеральных реформ в России явился качественный сдвиг, окончательный разрыв с прежней хозяйственной системой и формирование основ рыночной экономики. Вместе с тем структурные изменения намного менее глубоки, чем это минимально необходимо для функционирования рыночной экономики. Структурные изменения в экономике России происходят гораздо медленнее, чем в других странах, проводящих шоковую терапию. Результатом этого являются весьма ограниченные размеры частного сектора и медленные темпы его развития.

С точки зрения создания эффективного рыночного механизма экономические реформы в России должны проводиться по двум основным направлениям. Первое включает институциональные преобразования — приватизацию, демополизацию, создание рынка капиталов и соответствующей хозяйственной инициативы, создание рынка капиталов и соответствующей современным требованиям финансовой и банковской системы, реализацию аграрной реформы и развитие приспособленной к условиям рыночной экономики системы социальных услуг.

Второе направление — завершение либерализации экономики, включая оптовую и розничную торговлю, денежно-кредитную сферу и внешнеэкономическую деятельность.

Эти процессы станут важнейшим содержанием довольно длительного (10—15 лет) переходного периода, в результате которого в России возникнут и укрепятся основные институты рыночной экономики.

4. Особенности переходной экономики в России

Рекомендации Кейнса в переходной экономике: подход и применение

Макроэкономикой занимались столетиями, но лишь в 30-х гг. XX в. Дж. Кейнс, провозгласив, что он открыл общие законы хозяйственной деятельности, дал макроэкономике статус независимой экономической дисциплины. Кейнс и его ученики утверждали, что хозяйственные трудности, терзавшие капиталистические рынки, имеют причины технического характера, которые можно диагностировать и лечить. Он признавал, что его лекарства не искоренят все болезни капиталистического рынка, но считал, что они смогут излечить его главные дефекты.

Этот вывод был подтвержден фактами. Страны с развитой рыночной экономикой, принявшие рекомендации Кейнса, добились продолжительного роста и процветания в послевоенную эру. В результате макроэкономика приобрела огромный престиж и иногда рассматривалась как панацея, как знание, которое применимо ко всем обстоятельствам, даже в национальных хозяйствах, которые всесторонне регулируются и контролируются.

И все же рецепты Кейнса следует рассматривать с известным скептицизмом. Кейнсианская теория предполагает наличие рынков и не дает никаких оснований для вывода о том, что основанная на ней политика сработает в централизованно планируемой экономике. Ученые и студенты, предприниматели и политики в таких странах, как Россия, т. е. вставших на путь перехода от административно-командной экономики к рыночной, не должны воспринимать макроэкономическую теорию как догму. Они должны представлять, как экономический контроль, который характерен для их системы, видоизменяет макроэкономическую реакцию и макроэкономическую политику, нацеленную на смягчение хозяйственных трудностей.

Директивность и экономические рычаги

Экономическую систему можно назвать административно-командной, если в ней спрос и предложение явно испытывают воздействие директив, количественных и качественных ограничений, законов, постановлений, норм, правил и искуственных льгот, а цены (включая цены товаров, услуг, рабочей силы, капитала) устанавливаются сверху для всей страны.

Все эти факторы воздействуют на функционирование экономической системы, ухудшая связь между спросом и предложением и искажая ценовой механизм. Вместе взятые, эти факторы определяют объем производства, рост, цены и занятость и тем самым как бы устанавливают границы, внутри которых может быть применена кейнсианская макроэкономическая политика.

Эти границы сильно колеблются в зависимости от совокупности факторов контроля, но все же можно сделать некое обобщение: чем сильнее роль директив, тем меньше пространство для применения экономических рычагов. Если объем производства определяется государственными заданиями, то обычные для Запада налоговые меры не окажут на него определяющего воздействия. Если цены (включая цену капитала, т. е. ставку процента) устанавливаются государственными органами, то денежно-кредитная политика не может воздействовать на уровень цен.

И наоборот, по мере ослабления директивного контроля потенциальная эффективность денежно-кредитной и налоговой политики возрастает.

Однако результаты при этом могут радикально отличаться от тех, которые наблюдаются в сложившейся рыночной экономике, и в той степени, в которой цены устанавливаются сверху, мотивы хозяйственного поведения искажены административным вмешательством и ограничениями на частную собственность. Например, сокращение налогов на прибыль, нацеленное на стимулирование инвестиций, может оказаться неэффективным, если у предпринимателей нет гарантии права собственности, и тогда они держат свои активы в денежной форме или переправляют прибыль за рубеж.

Аналогичным образом увеличение денежной массы, которое ведет к уменьшению ставки процента, не стимулирует инвестиции, если фирмы не могут свободно получать кредиты от частных и государственных кредитных институтов. Таким образом, эффективность инструментов западной макроэкономической политики в постсоциалистической экономике зависит не только от того, устранено ли административно-командное планирование, но и от того, стала ли либерализация экономики настолько всеохватывающей, чтобы создать единый саморегулирующийся национальный рынок.

Совокупный эффективный спрос

По Кейнсу, основная причина недопроизводства и массовой безработицы в рыночной экономике — это недостаточный совокупный эффективный спрос. Поэтому кейнсианскую теорию рассматривают как теорию спроса, имеющую дело с макроэкономической неустойчивостью, и которая не только правильно определяет причины капиталистических кризисов, но и находит противоядие от них в виде государственных расходов. Кейнс доказывал, что когда падает совокупный эффективный спрос, государство должно увеличивать свои расходы для стимулирования производства и восстановления полной занятости.

Периодическое снижение совокупного эффективного спроса, вынуждающее государство вмешиваться, может быть вызвано сокращением как потребительского спроса, так и объема инвестиций. Кейнс полагал, что инвестиции более подвижны, чем потребление, и поэтому основную вину за капиталистические кризисы возлагал на недостаточный совокупный инвестиционный спрос.

Макроэкономические процессы в постсоциалистической экономике

Постсоциалистическая экономическая система России ярко демонстрирует, что кейнсианская политика может быть неэффективной на нарождающихся рынках и сбивать с пути государственных руководителей. Конечно, объем производства в России сильно сократился после 1989 г., но может ли эта депрессия быть объяснена исключительно пессимистическими ожиданиями предпринимателей в сочетании со спекулятивным спросом на свободные денежные средства?

Факты говорят о другом. Инвестиции сократились, но в основном из-за снижения государственных расходов и экономической дезорганизации, которая поставила многие предприятия в положение банкротов. Номинальные ставки процента повысились, но реальные ставки оказались отрицательными, указывая на то, что хозяйствующие субъекты тратят деньги, а не копят наличные денежные средства. Снижение налогов и увеличение денежной массы в этих обстоятельствах не могут стимулировать восстановление экономики, потому что покупательная способность и банковский процент имеют ограниченное воздействие на производство.

Обеспечение инвестиций материальными ресурсами продолжает во многом зависеть от государственных заказов, частные инвестиции не могут компенсировать сокращение государственных, а производители скованы административными ограничениями. В результате растущая денежная

эмиссия и налоговое стимулирование ведут только к гиперинфляции и оттоку капитала за рубеж.

Это не означает, что денежная и налоговая политика не может воздействовать на, постсоциалистическую экономическую систему. Скорее это говорит о том, что эта политика должна сопровождаться такими фундаментальными изменениями, которые позволят производителям инвестиционных и потребительских товаров реагировать на спрос. Необходимо, чтобы права собственности были четко установлены и гарантированы, что позволит менеджерам и собственникам получать прибыль от производства и инвестирования (подробнее см. гл. 21).

Должна быть восстановлена ценовая стабильность для поощрения уверенности в будущем, а другие источники экономической нестабильности должны быть ликвидированы или смягчены. В сущности, России нужна такая программа, в которой старый механизм будет заменяться новым по мере его создания. Это позволит совместить эффективный спрос и полную занятость с быстрой модернизацией.

Лишь немногие западные ученые принимают полностью такое объяснение макроэкономических процессов, которое дал Кейнс. Сейчас широко признано, что безработица и макроэкономические колебания могут быть вызваны автономными изменениями как в потребительском и инвестиционном спросе, так и в ограничениях на потребление. С этой точки зрения можно сказать, что постсоциалистическая экономическая система все же реагирует на макроэкономические стимулы. Главное, однако, в том, что российская экономика сегодня изуродована сильными ограничениями на потребление, которые часто делают потребительскую способность малоэффективной. Денежная и налоговая политика не будут давать существенных результатов до тех пор, пока эта структурная слабость не будет исправлена.

Парадокс депрессии и гиперинфляции

Искаженный характер постсоциалистического экономического механизма и его невосприимчивость к обычным кейнсианским макроэкономическим рецептам ярко иллюстрируется парадоксом депрессии и гиперинфляции. Капиталистическая рыночная экономика иногда поражается или депрессией, или гиперинфляцией, но редко и тем и другим.

Внимательный взгляд на причины феномена совмещения этих двух явлений в России открывает, что производство сокращается в основном из-за того, что при отсутствии сложившихся частных рынков предприятия не в состоянии заменить частными заказами государственные. Ни частный потребительский, ни частный инвестиционный спрос не оказываются эффективными с этой точки зрения. Правительство могло бы стимулировать подъем через восстановление в прежнем объеме госзаказа, во оно против такого решения, потому что это восстанавливает административно-командное планирование. Правда, Верховный Совет и Центральный банк стремились вывести экономику из этой «трясины», предоставляя отдельным предприятиям щедрые кредиты вместо госзаказа. Но эти кредиты, поощряют некоторых хозяйственников производить то, что они считают нужным, не обращая большого внимания на сбыт на рынке, полагая при этом, что кредиты будут частично погашены или списаны. Им также разрешается пла-

тить своим поставщикам те цены которые они запрашивают, в результате чего себестоимость и торговые наценки стремительно растут, вызывая такую эскалацию цен на конечные товары в оптовой и розничной торговле, которая оказывается неприемлемой для потребителя.

С точки зрения потребителей, они платят все больше и больше за все меньшее количество товаров, так как цены растут, а объем производства не растет или даже падает. Их спрос оказывается неэффективным, так как он не вынуждает производителей получать прибыль при конкурентных ценах, в результате чего необходимые товары производились бы при минимальной стоимости. Потребителям приходится брать то, что они могут, и по ценам, завышенным отчасти из-за чрезмерных кредитов, а частично — из-за государственного регулирования цен.

Поэтому многие руководители предприятий действуют, руководствуясь отнюдь не законами рынка. Многие из них оказываются в положении, когда они производят не для государства и не для рынка, устанавливая такие цены, которые они могут «урвать». В результате предложение оказывается нечувствительно к рыночным силам и стандартной макроэкономической политике, нацеленной на преодоление отрицательных эффектов недостаточного совокупного эффективного спроса.

Мы пришли к выводу, что кризис производства вызван не чрезмерно пессимистическими ожиданиями предпринимателей и спекулятивным спросом на свободные денежные ресурсы, как объясняет такие случаи кейнсианская теория, а теми силами, которые сдерживают предложение, что делает совокупный спрос частично неэффективным. Это приводит к выводу, что постепенное проведение рыночных реформ может оказаться недостаточным для обеспечения нормального функционирования свободной рыночной экономики.

Корни кризиса в России

Семена нынешнего экономического кризиса в России и во всем посткоммунистическом мире были посеяны старой системой.

Административно-командная система намеренно изолировала размещение производственных факторов, производство и распределение от воздействия потребительского спроса. Эти задачи были поручены различным плановым и административным органам, включая плановые комитеты, министерства, главки, проектные организации, организации оптовой и розничной торговли.

Сторонники административно-командного планирования утверждают, что контролируемая экономика якобы обеспечивала полную занятость, стабильность цен, быстрый рост и такую структуру производства, которая обеспечивала социальную справедливость. Действительно, некоторые из этих целей были достигнуты, но дорогой ценой. Техничко-экономические характеристики и качество исполнения товаров, производимых в стране, все меньше соответствовали требованиям как внутреннего рынка, так и мировых стандартов. Вследствие этого весь экономический потенциал, включая выпускаемую продукцию, квалификацию рабочей силы и основные фонды, безнадежно устаревал и был обречен на разрушение, когда административно-командная система была демонтирована.

Эта уязвимость экономической базы осложнена еще и тем хаосом, который неизбежно сопровождает крушение старого строя. Модернизация устаревшей экономической базы влечет за собой переподготовку рабочей силы и переоснащение производителей основным капиталом для производства новых товаров и услуг, требуемых рынком. Это трудная задача даже при более благоприятных обстоятельствах. Большинство новых продуктов не проходит испытания рынком, их переделка, замена на другие, а также переподготовка персонала всегда отнимают много времени.

Требуется также такая предпринимательская среда, в которой производители имеют ресурсы, власть и мотивацию для осуществления экономической перестройки своих фирм. А это как раз те факторы, которых остро не хватает на начальной стадии переходного периода. Прибыль уменьшается, а убытки возрастают, когда государственные субсидии отменяются и хозяйственники не могут больше продавать государству все то, что они могут произвести. Отсутствие гарантии прав собственности осложняет адаптацию (так как охлаждает предпринимательскую мотивацию), так же как и остатки старого регулирующего аппарата, которые постоянно воздвигают барьеры на пути предпринимательской инициативы.

Вследствие этого быстрый переход от административного планирования к рынку является более трудной задачей, чем кажется на первый взгляд. Новое общество тянут назад не только старая производственная база, большая часть которой должна пойти на металлолом, но и отсутствие больших финансовых, мотивационных и законодательных предпосылок для предпринимательства. А в результате любая стратегия переходного периода вызывает острый кризис, если препятствия для радикальных реформ не сняты.

Политизация проблем переходного периода

Таким образом, необходимо тщательное составление программы переходного периода. Но это труднодостижимо из-за того, что политические императивы часто превалируют над конкретными экономическими соображениями. В посткоммунистических обществах сторонники перехода к новому строю в принципе романтизируют свободное предпринимательство, поощряемые к этому Мировым банком и другими международными организациями и их собственными программами. Они имеют тенденцию недооценивать значение структурных проблем и социальной цены творящейся неразберихи, предпочитая вместо этого концентрироваться на одной идее — необходимости двигаться вперед по рыночному пути, вне зависимости от того, насколько хорошо обдуманы программы для этого. Они исключают себя из тяжелой работы по нахождению эффективных решений жгучих проблем под предлогом, что отважные поступки и разумная политика являются синонимами и что успех зависит от их победы над оппонентами.

Политизация может принести некоторые положительные результаты — усилить активность, дать спектр точек зрения соперничающих фракций, но она отвлекает от структурных проблем, смягчить которые с помощью деклараций нельзя. Долгосрочная цель создания конкурентных рынков не отменяет того факта, что большие секторы рынка не смогут перейти к рыночному хозяйству без государственной поддержки и «завязнут» в кризисе,

если они будут вынуждены исключительно сами «бороться за рубли» в постсоциалистической экономике.

Недостаточное совокупное эффективное предложение

Нестандартная реакция российской экономики на продолжающуюся с 1987 г. либерализацию ярко демонстрирует, что стандартные рыночные средства не полностью подходят для продолжения нынешнего кризиса. Теория учит, что либерализация, включая растущую кредитную экспансию, должна подстегнуть производительность и выпуск продукции через перемещение ресурсов оттуда, где они неэффективно используются, туда где эффективность их использования выше. Но этого не произошло. Почему?

Причины просты. Правительство сильно сократило госзакупки. Заказы на военную продукцию, инвестиционные товары, потребительские товары и услуги коллективного пользования были резко уменьшены. Выпуск в госсекторе сократился. В конкурентной экономике спрос переместил бы ресурсы из сокращающегося госсектора в расширившееся производство потребительских товаров. Но доминирующие мотивационный и регулирующий механизмы удерживают хозяйственников от поиска новых рынков и поощряют их повышать цены в ответ на стимулирующую денежную и налоговую политику.

Сокращение госзаказа отражает стремление правительства ослабить контроль над системой снабжения, позволяя рыночным силам определить спрос как внутри России, так и вне ее (например, в бывших странах — членах СЭВ). В обоих случаях надеялись, что сокращение заказов будет быстро компенсировано предпринимательской инициативой руководителей госпредприятий. Это было тяжелое испытание, к которому директора были весьма мало готовы, и к тому же проблема была осложнена правительственным решением покончить с практикой гарантированных закупок.

При старой системе государство покупало всю продукцию, производимую сверх установленного годового плана. Если госзаказ сокращался, система материального поощрения подталкивала хозяйственников перевыполнять плановые задания или же расширять производство заменителей. Но если гарантированные госзакупки отменяются, то хозяйственники уже не могут избежать рыночных рисков и вынуждены обдумывать, как работает рыночный механизм.

У них есть две возможности. Они могут стать преуспевающими предпринимателями (как того и хочет правительство), которые переоснащают свои предприятия и переобучают своих рабочих таким образом, что потеря госзаказа будет быстро компенсирована частным спросом. Однако этот путь осложнен серьезными препятствиями. Создание новых товаров, маркетинговые исследования, модернизация и переобучение требуют времени и ресурсов, которых у хозяйственников нет. К тому же налоги обременительны, условия хозяйствования нестабильны, а заказы ненадежны. Что еще хуже, у хозяйственников нет твердых прав собственности, и поэтому они несут тяготы предпринимательства за весьма проблематичное вознаграждение.

Другой альтернативой является «отфутболивание мяча» обратно правительству через поднятие цен для увеличения доходов. Это наиболее распро-

страненный путь. Хозяйственники просто подготавливают, как и раньше, техпромфинплан для информирования их министерских кураторов о своих целях и потребностях в ресурсах. В ответ они получают производственные контракты (заказы) и ресурсы на выпуск товаров, которые не загружают до конца их производственные мощности. Причем стоимость этих ресурсов и комплектующих сильно превышает ожидаемую из-за либерализации цен. В результате управленческий персонал сталкивается с сокращением доходов от продаж и увеличением переменных издержек, что угрожает не только банкротством, но во многих случаях ведет к уменьшению заработной платы.

Единственно возможным краткосрочным маневром для предприятия является получение безналичных кредитов от банков для покрытия расходов на закупку сырья и материалов с одновременным повышением отпускных цен для покрытия себестоимости и обычной нормы рентабельности. Подобный маневр повторяют вновь и вновь. Хозяйственники обнаруживают, что они могут удерживать на плаву предприятие при снизившемся объеме выпуска, оттягивая увольнение работников до бесконечности через получение банковских кредитов, которые финансируются инфляционными методами или списываются. По этой схеме предприятия, начавшие первыми этот маневр, получают высокие прибыли и могут расходовать выручку для реконструкции. Однако катастрофическое падение производства в целом по госсектору говорит, что лишь немногие собираются переориентироваться на рынок или производить выше уровня, устанавливаемого госзаказом. Если правительство отказывается увеличить госзаказ, но готово платить рабочим и директорам за бездеятельность, то зачем жаловаться? Хозяйственники могут жить и при гиперинфляции до тех пор, пока правительство не пересмотрит свои приоритеты и создаст такие стимулы, которые заставят их увеличить предложение.

Вышеописанное объясняет коллапс госсектора при кредитруемой гиперинфляции, но не объясняет, почему частный сектор не перехватывает неиспользованные возможности заработать прибыль. Ведь денежная эмиссия быстро возрастает, сильно опережая рост заработной платы. Почему так пассивны частные предприятия?

Большинство из причин очевидно. Спрос государства на частные услуги невелик, материальные издержки производства взлетели из-за кредитной гиперинфляции в госсекторе, покупательная способность населения ослаблена медленным ростом заработной платы и, конечно, действует весь традиционный набор дестимулирующего регулирования, усиленный к тому же нехваткой кредитов (для частных заемщиков) и хаосом в законодательстве. Заметные исключения есть во внешнеторговом секторе. Предприниматели, обслуживающие за твердую валюту как внутренний, так и внешний рынок, процветают, но ключом к их успеху был не столько их талант, сколько доступ к дешевым ресурсам и возможность получать лицензии на экспорт.

Более того, в отличие от рыночной экономики, нет больших оснований полагать, что механизмы автоматического регулирования приведут к быстрому подъему. Цены на промежуточную продукцию и природные ресурсы устанавливаются не силами спроса и предложения. Цены задаются кредитной экспансией в госсекторе и неформальным ценовым контролем. Вследствие этого цены продолжают быть индифферентными в госсекторе и чрез-

мерными на частном рынке, с точки зрения покупательной способности потребителей мешая предложению реагировать на потенциальный спрос. Аналогичным образом и производство продолжает быть стесненным регулированием, дестимулированием и другими ограничениями на предложение.

Программа переходного периода

Правильный диагноз необходим для лечения любой болезни. Главная причина экономического коллапса в постсоциалистических странах — это резкое сокращение государственных закупок без одновременного реконструирования экономической системы таким образом, чтобы через активную денежную и налоговую политику иметь возможность преодолеть спад.

Правительство России осознает это неохотно, потому что потерпело неудачу в обоих направлениях. Оно отменило госзаказ и проявило невнимание к перестройке механизма стимулирования, делая вид, что «шок» был равноценен «терапии». Эта ошибка может быть исправлена через восстановление многих рычагов государственного регулирования, использовавшихся ранее, а затем нужна соответствующая программа перехода традиционного образца.

Конечно, правительство было право в своем мнении, что нужно отучать предприятия от госзаказов, но оно проглядело финансовые и структурные издержки переходного периода. Даже если бы условия были идеальными, скорость перехода от старой промышленной структуры к другой, соответствующей конкурентному рыночному спросу, была бы серьезно осложнена огромными издержками изменения ассортимента, реконструкции оборудования и переобучения. Первое требование к любой эффективной программе перехода — обеспечение необходимого финансирования из внутренних и внешних источников по мере сокращения госзаказа. Одного этого, конечно, недостаточно. Директорам госпредприятий нужны стимулы и свобода действий.

Это может быть обеспечено разными способами, с частной собственностью или без нее, хотя на базе частной собственности осуществлять программу перехода лучше, так как собственники достаточно вознаграждаются за владение активами, стремление к максимальной прибыли и предпринимательские способности. Тем или иным путем директорам госпредприятий нужно обеспечить достаточное денежное вознаграждение, чтобы компенсировать им предпринимательские усилия. Это могут быть щедрые премии за успешно проданные на рынке товары или же доли от выручки от таких операций. Государство же должно смягчить барьеры на пути предложения: помехи для снабжения, кредитные ограничения, фиксированные цены, чрезмерные налоги, законодательные помехи и т. п.

Этот базирующийся на прибыльности подход требует терпения и влечет за собой увеличение неравенства. В начальной стадии предприимчивые руководители госпредприятий могут получать монопольную прибыль, но растущая конкуренция уменьшит эту возможность. Аналогичным образом некоторые преимущества могут быть даны руководителям госпредприятий по сравнению с частными предпринимателями. Любые возникающие при

этом потери несравнимы с катастрофическим падением производства, вызванным подходом «плыви или тони».

В качестве контраргумента можно привести довод, что программа постепенного перехода, хотя и привлекательная в принципе, будет искажена властными бюрократическими силами. Или что постоянная приверженность государства к навязчивому госрегулированию вопреки всему помешает предпринимательству на государственных предприятиях. Это реальные опасности, но надо отдавать себе отчет в том, что переход не может начаться самотеком. Старая система слишком сильно укрепилась. Правительство должно создать и претворить в жизнь эффективную программу перехода.

Выводы

1. Необходимость перехода к рыночной экономике обусловлена усиливающейся вследствие истощения экстенсивных факторов развития недееспособностью административно-командной системы.

2. До сих пор практика продемонстрировала два основных варианта преобразования административно-командной экономики в рыночную: эволюционный путь постепенного создания рыночных институтов и «шоковая терапия».

3. Под рыночной экономикой в постсоциалистических странах понимается в основном саморегулирующаяся система, в основе которой лежит преобладание частной собственности, свобода предпринимательства и купли-продажи не только потребительских товаров и услуг, но и факторов производства.

4. Главными задачами перехода к рыночной экономике являются: 1) разгосударствление (снятие с государства функций прямого управления хозяйством); 2) приватизация (переход в частную собственность преобладающей или значительной части прежнего государственного сектора экономики); 3) демонополизация экономики (ликвидация преобладания на рынке какого-либо товара или услуги одного либо небольшого числа производителей); 4) либерализация цен (снятие государственного контроля за ценами на основную массу товаров и услуг).

5. Основные черты эволюционного перехода к рыночной экономике: 1) начало реформы обусловлено установлением динамического равновесия на потребительском рынке за счет снятия некоторых ограничений на деятельность частного сектора; 2) рыночные механизмы первоначально охватывают лишь производство и сбыт потребительских товаров и постепенно распространяются на тяжелую промышленность; 3) либерализация цен проводится на последующих этапах реформы при сохранении государственного контроля над ценообразованием; 4) формируется двухсекторная модель экономики с преобладанием рыночных механизмов и частного предпринимательства в потребительских отраслях и государственного регулирования и собственности в производстве инвестиционных товаров.

6. Переход к рыночной экономике методом «шоковой терапии» включает два этапа: 1) финансово-экономическая стабилизация и 2) системные преобразования (в структуре собственности, методах государственного регулирования и т. д.).

7. Все еще сильные элементы административно-командной системы, существующие в экономике переходного периода, видоизменяют макроэкономическую реакцию на классические рецепты, причем иногда радикально. Поэтому эффективность инструментов западной макроэкономической политики в переходной экономике зависит от степени либерализации народного хозяйства.

8. Денежная и налоговая политика должны сопровождаться такими фундаментальными изменениями (особенно в структуре собственности), которые позволят производителям инвестиционных и потребительских товаров реагировать на спрос.

9. Совмещение спада производства и гиперинфляции в России вызвано прежде всего тем, что предприятия не в состоянии заменить резко уменьшившийся государственный заказ частными заказами. А поддержание производства государственными кредитами вместо уменьшившегося госзаказа поощряет многих хозяйственников производить то, что они считают нужным, не обращая большого внимания на сбыт на рынке.

10. В результате любая стратегия переходного периода вызывает острый кризис, если препятствия для либерализации не сняты. Отсюда необходимо тщательное составление программы переходного периода, хотя это труднодостижимо, в частности из-за того, что политические соображения часто превалируют над конкретным экономическими.

Термины и понятия

«Шоковая терапия»

Эволюционный (постепенный) переход к рыночной экономике

Разгосударствление

Приватизация

Демонополизация экономики

Двухсекторная модель экономики

Финансово-экономическая стабилизация

Институциональные преобразования

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под рынком в странах, переходящих от административно-командной к рыночной экономике?
2. В чем сильные и слабые стороны «китайского пути» к рыночной экономике?
3. Почему в России оказался невозможным китайский вариант перехода к рынку?
4. Почему «шоковая терапия» привела к экономической стабилизации в Польше, но не удалась в России?
5. Почему предприятия в условиях «шоковой терапии» повышают цены на свою продукцию, несмотря на трудности с ее сбытом?
6. Почему предприятия в России слабо ориентируются на спрос рынка?

Глава 21. Перестройка отношений собственности

В экономической мысли долгое время господствовало представление, что собственность — это отношение человека к вещи, власть человека над вещью, его возможность владеть, распоряжаться, использовать материаль-

ные условия своего существования. При этом стремление человека к обладанию вещами выступало как природный, неотъемлемый инстинкт.

Однако по мере накопления и углубления знаний о законах развития общества представления о собственности стали меняться в сторону все большего признания не природной, а социальной ее основы.

1. Собственность в системе экономических отношений

Собственность, ее сущность и формы

Важнейший шаг в изучении собственности сделала экономическая мысль прошлого века. Идеологу мелкобуржуазного социализма П.-Ж. Прудону (1809—1865) принадлежит знаменитая фраза: «Собственность — это кража». Такое определение не получило всеобщего признания и было подвергнуто обоснованной критике, но в позиции Прудона была весьма ценная деталь. Если одно лицо владеет вещью, то другое лицо лишено возможности ее иметь. Значит, не природа, а общественные отношения лежат в основе собственности.

Человек живет, производит и использует результаты труда в тесном взаимодействии с другими людьми. В силу этого можно утверждать, что собственность — это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и в особенности форму присвоения средств производства.

Для более полного представления о собственности следует определить то место, которое принадлежит ей в системе общественных отношений.

Во-первых, собственность — это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности (рис. 21.1) зависят и формы распределения, обмена, потребления. Так, в рыночной экономике преобладает частная собственность.

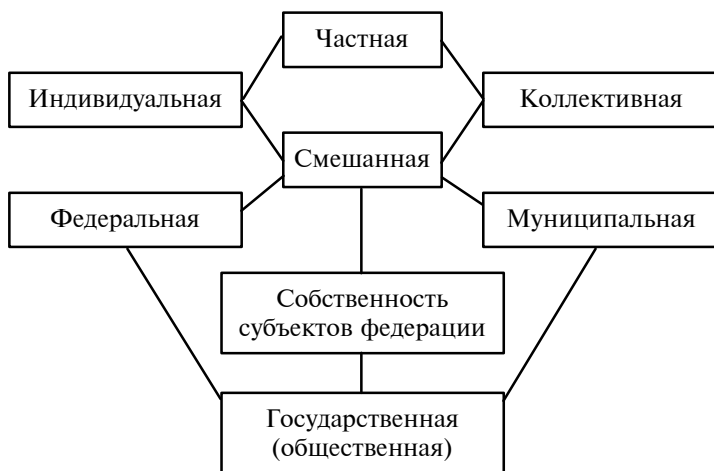


Рис. 21.1. Экономические формы собственности

Во-вторых, от собственности зависит положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил. Производство, олицетворяемое ветряной мельницей, писал Ф. Энгельс, дает общество с сюзереном во главе, паровая машина выдвигает на первый план промышленную буржуазию.

В-четвертых, хотя в пределах каждой экономической системы существует какая-то основная специфическая для нее форма собственности, это не исключает существования и других ее форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых, своеобразных ростков перехода к новой системе. Переплетение и взаимодействие всех форм собственности оказывает положительное воздействие на весь ход развития общества.

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенным вытеснением всего того, что отмирает, и усилением господства того, что доказывает свою жизнеспособность в соответствующих условиях. В то же время имеют место и революционные пути смены форм собственности, когда новые формы насильственно утверждают свое господство.

Так, в теории марксизма ликвидация частной собственности на средства производства рассматривается в качестве главного содержания социалистической революции. В соответствии с этой теорией в России вслед за завоеванием власти в октябре 1917 г. была ликвидирована частная собственность в промышленности, на транспорте, в строительстве, в торговле. Коллективизация в деревне заменила индивидуальную собственность крестьян кооперативно-колхозной (фактически полугосударственной). В результате утвердилось полное господство социалистической, или общественной (т. е. государственной и полугосударственной) собственности.

Достоинства и недостатки господства госсобственности

В дальнейшем в СССР продолжался процесс наращивания общественных средств производства за счет накоплений. В результате социальная структура собственности на средства производства к началу 90-х гг. приняла следующий вид: государственная 88,6, колхозная 8,7, кооперативов по производству товаров и услуг (включая жилищно-строительные) 1,5, собственность граждан — 1,2 %. Эти цифры по существу выражают высокий государственный монополизм на средства производства.

Установление господства государственной собственности, отождествлявшейся с общенародным достоянием, имело свои достоинства. Оно обеспечивало единое централизованное управление экономикой, огромную концентрацию ресурсов и их использование для решения крупнейших хозяйственных задач.

На развитии государственной собственности базировался процесс расширенного воспроизводства. Централизация собственности являлась осно-

вой относительного равенства в распределении материальных и духовных благ между членами общества.

Вместе с тем опыт СССР и других социалистических стран показал, что глобализация государственной собственности имеет и крупные минусы, которые со временем становятся нетерпимыми.

Государственные предприятия экономически не были заинтересованы в использовании новых достижений науки и техники. Эти достижения отторгались, так как существовавшая монополия государственной собственности делала более выгодным выпуск традиционной продукции по устоявшейся технологии. Отсутствие конкуренции лишило предприятия экономических стимулов к повышению качества продукции и снижению издержек производства. Внутренние источники развития были заменены внешними побудительными мотивами, основанными на силе административной власти.

В результате эффективность народного хозяйства, основанного на государственной собственности, оказалась невысокой, по многим показателям она уступает эффективности рыночной экономики. Замедлялись темпы роста производительности труда, из года в год снижалась фондоотдача, росла материалоемкость продукции.

Аналогичные недостатки проявились и в колхозной собственности. Административные органы безраздельно командовали колхозами, определяли направление их производства, формировали органы их управления. Колхозная демократия носила формальный характер. Колхоз был лишен права распоряжаться своей продукцией, поскольку основная ее часть поступала государству по установленным им ценам.

Отсутствие подлинно хозяйского отношения к производству так или иначе препятствует его нормальному функционированию. Конечно, директор и службы управления предприятий стремятся к тому, чтобы они работали эффективно. Но, как часто и не без основания утверждают, хозяин всегда заинтересован в процветании фирмы, а управляющий — в сохранении своей должности.

Собственность и экономические интересы

С проблемой собственности теснейшим образом связано правильное понимание и использование категории «экономический интерес». Еще у А. Смита мы читаем: «Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов»¹. Под экономическими интересами понимается стремление людей к удовлетворению своих объективных материальных потребностей. Из приведенного высказывания видно, что А. Смит видел в экономических интересах стимул к производству, побуждающую силу к обмену и удовлетворению различных потребностей людей в условиях общественного разделения труда.

В любом обществе имеет место сложное сплетение экономических интересов. В значительной степени они выступают как социальные противоположности. Так, частные владельцы заинтересованы в росте прибыли за

¹ А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. М., 1991. С. 91.

счет сокращения заработной платы наемных работников. Напротив, рабочие заинтересованы в росте заработной платы, невзирая на уменьшение прибыли. Противоречия экономических интересов ярко проявляются во всех формах конкурентной борьбы.

Но, стремясь к удовлетворению собственных интересов, предприниматели вынуждены обеспечивать условия для соблюдения интересов других слоев общества. Не удовлетворив интересы потребителя, не может удовлетворить свои интересы и производитель. Таков непреложный закон рыночной экономики.

В условиях нашего переходного общества экономические интересы также приобретают достаточно сложную структуру. Они выступают в виде гаммы, в которой в упрощенном плане можно выделить: во-первых, интересы индивидуальные, во-вторых, коллективные (групповые), в-третьих, региональные, в-четвертых, всенародные.

В современных условиях значительно расширилась самостоятельность предприятий. В интересах общества желательно использовать значительную часть ресурсов на расширение производства, обновление техники. А коллективный интерес работников толкает их на то, чтобы прежде всего рос фонд заработной платы.

В связи с этим возникает вопрос об иерархии интересов.

Концепция, что на первом плане должны стоять интересы всего общества, затем — коллективные интересы, а индивидуальные интересы должны быть подчинены интересам более высоких рангов, оказалась безупречной. Если экономические интересы — это движущая сила, то их удовлетворение на нижней ступени — это фундамент всех побудительных факторов роста производства, а следовательно, и, удовлетворения потребностей коллективов, регионов и всего общества.

Рыночная экономика более приспособлена для оптимального соотношения между различными рангами интересов, в особенности когда стихийные регуляторы удачно дополняются административными.

Проблема экономических интересов теснейшим образом связана с принципами экономической реализации прав собственности, т. е. какие и сколько материальных и духовных благ достается собственнику средств производства.

В условиях рыночного хозяйства система экономической реализации права собственности призвана стимулировать наиболее эффективное использование средств производства.

2. Правовые аспекты собственности в рыночной экономике

Фундаментальность проблемы

В ходе дискуссий по поводу усилий России и других республик бывшего Советского Союза преодолеть существующие в них экономические трудности утвердилось мнение о необходимости перехода от административно-командной системы к рыночной системе свободной конкуренции. Рыночная экономика, утвердившаяся в Западной Европе, в Соединенных Штатах

Америку, Канаде и ряде других стран, функционирует эффективно и сравнительно успешно удовлетворяет потребности своих граждан. Поэтому рыночное хозяйство и является альтернативой для бывших социалистических стран; предполагается минимальное прямое вмешательство государства в управление экономикой и переход основных рычагов государственного регулирования к индивидуальной предпринимательской инициативе. Естественно, что такой переход сопровождается глубокими изменениями во всей общественной структуре и требует переосмысливания многих фундаментальных экономических концепций.

Основополагающее значение право собственности в рыночной экономике имеет для всех форм хозяйственной деятельности, в особенности для индивидуального предпринимательства.

Утверждение и неукоснительное соблюдение правовых норм собственности — это тот фундамент, от состояния которого зависит прочность всех элементов свободного рынка. До тех пор пока не будет утверждена и законодательным образом защищена рыночная система собственности, бывшие социалистические страны будут сталкиваться с большими, или даже непреодолимыми трудностями в создании нормально функционирующей рыночной экономики.

Как право собственности воздействует на рынок

Ядро рыночной экономики — это обмен деятельностью субъектов рынка, и прежде всего взаимодействие между покупателями и продавцами. Эта деятельность приводит к перемещению объектов обмена от одних собственников к другим. И чтобы такой обмен мог осуществляться нормально, необходима надежная правовая защита интересов всех субъектов рыночных отношений. При этом и продавцы, и покупатели должны иметь свободу в выборе способов экономической реализации собственности.

Однако право собственности само по себе недостаточно для свободной конкуренции и эффективного хозяйствования. При этом и знание рынка, и готовность нести риск в достижении своей выгоды предполагает существование достаточно стабильной и юридически защищенной системы.

Бесспорная защита собственности, зафиксированная государственными актами и проводимая в жизнь через юридические каналы, является непрерывным условием рыночного обмена. Когда собственность может быть быстро и гарантированно передана от одного лица другому, ресурсы быстро переливаются туда, где они используются наиболее эффективно.

Но если общество недостаточно четко устанавливает права собственности и не обращает внимания на создание (или препятствует созданию) механизма, схожего с аукционом, посредством которого имущество может быть перераспределено и использовано теми, кто предлагает самую высокую цену, то ресурсы будут использованы неэффективно и общество не получит максимальной выгоды.

Это, конечно, общие условия. Однако необходима конкретная и более детализированная связь между правами собственности и экономической эффективностью. Обратимся в связи с этим к конкретным проявлениям связи между правом собственности и эффективностью функционирования рыночной системы. Здесь необходимо выделить следующие четыре важней-

ших эффекта: во-первых, стимулирующий эффект, во-вторых, эффект накопления капитала, в-третьих, эффект гибкости и, в-четвертых, эффект гордости.

Стимулирующий эффект

Обладание собственностью стимулирует предпринимателя использовать свои ресурсы в процессе создания материальных и духовных благ в интересах роста благосостояния. Когда предприниматель не обладает правом собственности, то контроль за продуктивным использованием ресурсов ослабевает. И результат может оказаться далеким от оптимального. Например, когда такси находится в собственности водителя, он будет ухаживать за своим автомобилем. Ведь если с ним обращаться плохо, то на ремонт придется тратить больше денег, что уменьшит прибыльность такси. Если же машиной владеет кто-то другой, то водитель может стремиться ради роста заработка выжать из машины максимально возможное, даже нарушая правила эксплуатации. В этом случае ремонт не волнует водителя, так как за ремонт платит не он. Можно придумать специальные стимулы и наказания, чтобы заставить водителя действовать так, как если бы он сам владел такси, но изобретательные люди часто приспособливают такой порядок к своим интересам. Между тем простое индивидуальное владение (в данном случае такси) автоматически обеспечит соответствующие стимулы без необходимости прибегать к изощренной системе поощрений и штрафов.

Конечно, стимулы к росту эффективности использования собственности сложнее, когда она является не индивидуальной, а групповой. Но и тут коллективные интересы собственников побуждают их самих заботиться о рациональном применении того, что им принадлежит.

Стимулирующее значение собственности на материальные и денежные средства наиболее продуктивно и полезно для общества в том случае, когда право собственности четко и нерушимо, а способы использования собственности ограничиваются сравнительно слабо. Это подразумевает существование такой системы законов, которая четко определяет связанные с собственностью права и обязанности и строго карает их за нарушение. В результате собственник получает возможность использовать выгоды от своей предпринимательской деятельности.

Без законов, определяющих права собственности и способы ее передачи, нарушается устойчивость использования собственности и возникают трудности при ее перепродаже. В то же время, если собственность можно произвольно отобрать, то для создания новой стоимости и ее преумножения будет мало стимулов. Например, изобретательство может затормозиться, если патенты и авторские права не защищают изобретателя или пользователя. Не многие рискнут использовать ресурсы, необходимые для реализации новых идей, если проистекающие от этого выгоды будут отобраны.

Таким образом, система законов должна обеспечивать стимулы для максимально продуктивного использования собственности.

Эффект накопления капитала

Экономическая реализация права собственности, возможность присвоения результатов предпринимательской деятельности побуждают собствен-

ников стремиться к приумножению источников своих доходов. Отсюда стремление собственников часть полученных доходов сберегать и обращать на нужды накопления. Если отсутствует твердая гарантия на сохранение собственности и на присвоение результатов от ее использования, то стимулов для накопления будет немного.

Разумные люди предпочтут использовать свои доходы на цели личного потребления, нежели наращивать свой капитал. Но когда собственность и доходы от нее достаточно защищены, то какая-то часть доходов будет непременно обращена на цели накопления.

Это приводит к увеличению размеров капитала, усиливает экономическое могущество собственников, расширяет возможности роста благосостояния и их, и общества в целом.

Законное право на собственность служит своеобразным залогом инвестиционной деятельности. Возникает реальная потребность в кредите и его производительном использовании.

Эффект гибкости

Свободное владение и распоряжение собственностью предполагает возможность купли-продажи ее объектов. Благодаря этой возможности капитал переходит из рук в руки, меняется состав «портфеля» ресурсов, которыми обладают собственники. Гибкость в использовании набора ресурсов позволяет собственникам приобретать в каждом отдельном случае такой набор ресурсов, который максимально соответствует их интересам. Это происходит несмотря на любые ограничения по наличию ресурсов. Свободная купля-продажа материальных и трудовых ресурсов приводит к переливу их туда, где они используются наиболее полно, так как поступают в «портфель» того лица, которое согласно заплатить за эти ресурсы наивысшую цену.

Эффект гордости

Владение и распоряжение собственностью порождает у собственников гордость за свои достижения, за эффективность своей предпринимательской деятельности. Это стимулирует чувство удовлетворения от того, что человек сам распоряжается своей судьбой, и, кроме того, позволяет человеку активно участвовать в удовлетворении общественных интересов. Такая психологическая направленность обычно превращается в чувство ответственности за эффективное функционирование основных ресурсов общества. Это приносит пользу как частному лицу, коллективу, так и обществу в целом. Здесь находится источник благотворительности и филантропии, в котором собственное стремление к выгоде превращается в выгоды для всего общества.

Какие права собственности нужны?

Опыт многих стран показал, что для создания эффективной рыночной системы, основанной на конкуренции, необходимо законодательное закрепление трех различных объектов собственности. Это, во-первых, недвижимое имущество (недвижимость), во-вторых, движимое имущество (движимость) и, в-третьих, интеллектуальная собственность.

К недвижимому имуществу относятся производственные и непроизводственные помещения, дороги, транспортные сооружения, различные объекты инфраструктуры.

Один из важнейших объектов недвижимости — это земля. Частная собственность на землю является основой большинства личных состояний в рыночной экономике. Необходимо, чтобы человек имел возможность получить бесспорное право собственности на четко определенный участок земли, включая право на использование по его усмотрению и без значительных ограничений. Тогда возникают эффекты, описанные выше. Так, если земля может принести больше пользы не ее владельцу, а другому лицу (об этом свидетельствует его готовность заплатить за эту землю высокую цену), то она может быть продана, а выручка от продажи будет использована на другие цели.

Четкое право собственности, которое может быть защищено в суде (если это необходимо), является основой для сделок по купле-продаже недвижимости.

Движимость включает имущество, допускающее его свободное перемещение: машины, оборудование, инструменты, автомобили, мебель, ценные бумаги и т. д.

Право собственности на эти ценности может быть подтверждено соответствующими документами. При смене владельца в документы вносятся соответствующие изменения. Некоторая не слишком дорогая недвижимость (мебель, инструменты и т. д.) передается из рук в руки без специального юридического оформления. Для подтверждения прав собственности достаточно счетов из магазина.

Третьим типом является интеллектуальная собственность. Она выступает в виде изобретений, программных обеспечений электронной техники, рукописей, достижений в искусстве и других продуктов человеческого интеллекта. Патенты, авторские права, товарные знаки и другие регистрирующие документы дают право на эти виды собственности. Они жизненно необходимы для стимулирования творчества и новаторства, а надежная защита такой интеллектуальной собственности является одним из непеременных условий существования рыночной экономики. Это объясняет, почему в странах с такой экономикой проявляется озабоченность по отношению к «пиратству» по отношению к материалам, защищенным авторским правом или патентами. Ведь «пираты» получают доход от этой собственности, хотя и не владеют ею и не несли расходов на ее создание. Такое «пиратство» снижает стимул к изобретательству и другой творческой деятельности.

При сохранении незыблемого права на интеллектуальную собственность возможна «дезинтеграция», т. е. продажа этого права по частям. Например, при аренде сохраняется право владения, но за фиксированную плату предоставляется возможность использовать объект собственности в целях получения прибыли. Создатели программного обеспечения сохраняют право собственности на свои программы, но другие лица могут использовать программы на основе лицензионных соглашений.

Можно привести множество других примеров, когда права владения и распоряжения собственностью сохраняются за одним лицом, но право пользования может быть передано другому лицу. При этом владелец объек-

та собственности властен определять, как он должен использоваться: нормы права препятствуют незаконному использованию арендованных средств, защищая их владельца.

Когда все упомянутые выше элементы отношений собственности законодательно закреплены, рыночная экономика получает необходимый простор для эффективного функционирования и развития¹.

Право собственности и современное хозяйственное предприятие

В большинстве современных компаний владение и распоряжение собственностью более проблематично по сравнению с предприятиями, принадлежащими одному лицу. Акционеры владеют активами и ресурсами компании не прямо, а косвенно, так как по закону именно компания является юридическим лицом, владеющим этими активами и ресурсами. Важнее другой вопрос: кто держит в руках рычаги контроля за размещением и использованием этой собственности. Происходит своеобразная диффузия собственности, характерная для большинства крупных компаний. В них отдельные личности и даже группы владеют лишь небольшой частью акционерного капитала, а эффективно контролируют собственность фирмы профессиональные менеджеры, которые формально собственниками не являются. Теоретически акционеры контролируют компанию через наблюдательный совет или правление (совет директоров) посредством их выбора. Затем правление распоряжается деятельностью менеджеров в роли агента акционеров. Но на практике многочисленные собственники акций не в состоянии контролировать менеджеров и не могут организовать эффективный противовес их деятельности. Поэтому рекомендации правления или совета своим акционерам обычно происходят автоматически. Иными словами, владельцы компаний обладают правом собственности, но не распоряжаются ею, в то время как менеджеры или наблюдательный совет (совет директоров) осуществляют активное распоряжение собственностью, хотя они и не имеют права собственности на нее. Происходит размывание связи между капиталом-собственностью и капиталом-функцией. В связи с этим становится все более актуальной проблема — как могут те, кто обладает правом владения собственностью, эффективно распоряжаться ею.

¹ В ряде экономических трудов содержится и более детальная характеристика основных правовых норм собственности в условиях рыночной экономики. В частности, к совокупности таких норм относят: 1) право владения, т. е. исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, т. е. личного использования тех потребительских свойств, которыми обладает объект собственности; 3) право управления, т. е. решения, кем и каким образом объект собственности может быть использован; 4) право на доход, т. е. на блага, протекающие от использования вещи собственником или от разрешения пользоваться ею другими лицами (иными словами, право присвоения результатов использования объектов собственности); 5) право на безопасность владения, т. е. иммунитет от экспроприации; 6) бессрочность владения, включающая переход вещи по наследству или завещанию; 7) ответственность владения в виде взыскания, т. е. возможность конфискации имущества в целях взыскания долга.

3. Трансформация собственности — стержень экономической реформы в СНГ

От монополизма к плюрализму форм собственности

Изменения в отношениях собственности стали основным стержнем экономических реформ в бывших советских республиках. В теоретическом плане трансформация собственности потребовала решения проблемы: до какого уровня должна снизиться доля государственной собственности, какими темпами и способами пойдет это снижение, как и к кому должна переходить государственная собственность.

В России и в других государствах СНГ взят курс на переход к системе, сочетающей частную (индивидуальную и групповую), государственную и смешанную формы собственности на средства производства. Это вполне логично сопрягается с курсом на переход к рынку. Раз рынок предполагает свободу производственной и коммерческой деятельности, конкуренцию между производителями, значит должно быть преодолено господство какой-то одной формы собственности. Оно должно быть заменено взаимно дополняющими друг друга различными формами собственности, каждая из которых оказалась бы наиболее приспособленной к конкретной сфере экономики, к каждому специфическому виду экономической деятельности.

Госсобственность в переходный период

Государственная собственность, вероятно, сохранит свою значимость и функцию опорного звена всей хозяйственной цепи. Набирающий обороты процесс приватизации, ведущий к расширению индивидуальной и групповой форм собственности, не означает, что государственная собственность будет полностью свернута. Есть такие отрасли народного хозяйства, которые нецелесообразно дробить на элементы.

Это относится прежде всего к крупным, наиболее важным комплексам, работающим в интересах всего государства. Очевидно, что в России энергетика, транспорт, производство оборонной продукции и некоторые другие отрасли должны еще долго оставаться в сфере государственной собственности. Сюда должны быть отнесены материальные ресурсы науки, особенно фундаментальной. Определенная часть совхозов, доказавшая свою жизнеспособность, также может быть сохранена.

В рекомендациях различных авторов доля государственной собственности должна сократиться до 50 и даже 30 % основных производственных фондов.

Еще долгое время государственному сектору будут принадлежать значительные позиции в народном хозяйстве России, и этот сектор требует адекватной ему системы управления. По-видимому, все госпредприятия могут быть разделены на две категории: одна — под прямым управлением государства, вторая — на полном коммерческом расчете.

Важная проблема в развитии государственной собственности — преодоление монополизма, характерного для административно-командной системы. К концу 1990 г. в машиностроении бывшего СССР доля монополизированного производства достигала 72 %. С превращением бывших респуб-

лик в независимые государства монополизм еще более усугубился, так как многие предприятия-дублеры оказались по разные стороны новых государственных границ.

Понятно, что демополизация производства, основанного на государственной собственности, — это долгий и сложный процесс. Отчасти преодоление монополизма может осуществляться путем разукрупнения предприятий, механического раздела их на части. Для строительства же новых предприятий-дублеров потребовалось бы слишком много средств, которыми наша страна в настоящее время не располагает.

Можно предположить, что преодоление монополизма пойдет за счет диверсификации производства на действующих предприятиях, которым под силу использовать свободные мощности (или расширить действующие) для выпуска дефицитных товаров.

В преодолении монополизма может играть положительную роль использование опыта стран Запада. Во многих из них действуют антимонопольные законы. В частности, в США в 1890 г. был принят закон Шермана («хартия экономической свободы»), в 1914 г. — закон Клейтона, запрещавший горизонтальное слияние фирм, если оно могло уничтожить конкуренцию. Закон Целлера-Кефовера (1950 г.) распространил это запрещение на вертикальные слияния. За нарушение антимонопольных законов предусмотрена уголовная ответственность (штраф до 100 тыс. долл. с должностного лица и тюремное заключение до 3 лет). Суд может заставить компенсировать убытки в тройном размере для фирмы, пострадавшей от монополизма.

В ряде стран Запада действуют административные запреты на высокую степень монополизма. В США при монополизации одной фирмой 90 % рынка предусмотрен принудительный раздел этой фирмы, при 60 % и выше монополист ставится под контроль государства. В ФРГ один предприниматель может владеть не более чем 30 % рынка выпускаемой продукции, 2—3 фирмы — не более чем 50 %, 4—5 — не более 70 %. Верхняя планка монополизма для одной фирмы в Великобритании установлена на уровне 20 % рынка, в Норвегии и Индии — 25 %.

Организационно-правовые формы собственности

В процессе формирования рыночных отношений доля государственной собственности постепенно сокращается, зато развиваются различные формы индивидуальной и коллективной собственности: индивидуальные предприятия, товарищества с полной и с ограниченной ответственностью, акционерные общества открытого и закрытого типов, кооперативы, ассоциации и др.

В развитых странах с рыночной экономикой хозяйственная мощь страны обычно сосредоточена в руках акционерных компаний открытого типа, хотя количественно они уступают индивидуальным предприятиям и товариществам.

Акционерное общество является добровольным объединением лиц (физических или юридических). Обязательным условием является внесение некоторого материального вклада в уставный фонд общества.

Непременным принципом акционерного общества является ограниченная ответственность его участников. Это означает, что акционеры не несут никакой личной и имущественной ответственности по обязательствам общества, их ответственность ограничивается лишь вкладом в уставный фонд. В предприятии, находящемся в индивидуальной собственности, хозяин отвечает по долгам не только средствами, вложенными в дело, но и всем своим личным имуществом.

Акционеры имеют право на получение ежегодного дохода — дивиденда. Если в кооперативе предусматривается обязательное личное участие в делах товарищества всех его членов и основой распределения доходов является трудовой вклад каждого в конечный результат, то в акционерных обществах личное участие может быть сведено к участию в управлении или присутствию на общих собраниях.

Развитие акционерного предпринимательства в мировой практике — далеко не новое дело.

История возникновения и развития акционерных обществ (АО) берет свое начало еще с XVII в., когда были созданы знаменитые Ост-Индские компании — английская (1600 г.) и голландская (1602 г.). Почти два века они оставались крупнейшими представителями новой тогда организационной формы предпринимательства.

В России первое АО возникло в 1757 г. — «Российская в Константинополе торгующая компания». К 1917 г. в стране было 2,9 тыс. АО с капиталом в 6,7 млрд. рублей. После Октябрьской революции акционерное предпринимательство было свернуто, однако в условиях нэпа оно стало возрождаться. Первое советское АО «Кожсырье» было учреждено в феврале 1922 г., к началу 1925 г. в СССР насчитывалось 161 АО. Большинство это были торговые, торгово-промышленные и кредитные общества. В обороте государственной посреднической торговли доля АО в 1925 г. достигала примерно трети. В конце 20-х — начале 30-х гг. АО были постепенно ликвидированы путем реорганизации их в государственные объединения.

Об АО вновь вспомнили в послевоенный период, когда возникли межправительственные АО с участием Советского Союза на территории других стран (Болгарии, Венгрии, Румынии, КНДР, КНР) для управления имуществом, полученным по репарациям. Позднее они были ликвидированы, но с середины 60-х гг. за рубежом началась новая волна создания предприятий с участием советских организаций. Большинство таких предприятий являлись АО закрытого типа.

В начале 90-х гг. началась «новейшая история» АО. Создание и развитие АО является главным путем разгосударствления собственности.

Различные формы собственности, функционирующие в общей системе экономических отношений, не могут быть изолированными друг от друга. Преодолевая свою специфику, они неизбежно переплетаются. На основе этого переплетения могут возникать смешанные формы собственности. Объективная основа этого переплетения — взаимное дополнение и использование тех специфических возможностей, которые заложены в каждой из конкретных форм хозяйствования. Так, в российских акционерных обществах сейчас сливается собственность отдельных граждан, коллективов и государства.

Фермерские хозяйства (это индивидуальные предприятия) во многих случаях не теряют производственных и экономических связей с колхозами и совхозами, у которых они «унаследовали» землю и определенную часть средств производства.

4. Пути и модели приватизации

Проблема выбора

Для России и других бывших советских республик, где господствующей формой собственности многие годы являлась государственная, одной из острейших теоретических и практических проблем является определение и использование наиболее рациональных путей, моделей приватизации. Приватизация — это переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности.

В проблеме разгосударствления имеется ряд важных аспектов. Например, к чему приведет приватизация, оживит ли она деятельность предприятий, повысит ли ее эффективность, усилит ли экономические стимулы к высокопроизводительному труду? На основе какого принципа следует формировать собственность граждан: делить ли производственные фонды между населением всей страны или только между членами трудовых коллективов?

Первый принцип кажется более демократичным, однако его осуществление неизбежно приведет к тому, что определенная часть населения будет частично присваивать результаты труда тех, кто будет занят на производстве. Другой принцип тоже противоречив. Почему, скажем, коллектив КамАЗа должен стать собственником того, что покупалось на валюту всей страны, а трудовой коллектив многих старых заводов получит то, что физически и морально износилось и требует незамедлительного обновления.

Опыт Западной Европы и США

Для определения наиболее целесообразных путей разгосударствления собственности определенное значение имеет учет опыта других стран (как с рыночной, так и с переходной экономикой).

Так, в Великобритании в 80-х гг. было распродано 16 из 51 государственной корпорации, в результате чего число занятых в государственном секторе сократилось с 2 млн. до 700 тыс. человек. Покупателями акций приватизируемых предприятий были в основном финансовые институты (банки, страховые компании). Индивидуальным вкладчикам досталось чуть более 20 % всех акций. Для работников приватизируемых предприятий были установлены некоторые привилегии. Например, при продаже акций «Бритиш гэс» каждому занятому в этой корпорации выдавалось по 52 бесплатные акции и, кроме того, на каждую купленную акцию выдавалось две бесплатных.

В целом число акционеров возросло в Великобритании до 11 млн. чел. — 24 % взрослого населения. С точки зрения повышения эффективности приватизация дала скромные результаты, но все же сократился персонал, выросла производительность труда, развиваются современные методы организации производства.

Во Франции, где в начале 80-х гг. на государственных предприятиях работало 20 % всех занятых, волна приватизации началась с 1986 г. За 5 лет

было приватизировано 29 промышленных фирм и банков. В отличие от Великобритании приватизация охватила прежде всего конкурентные, высокорентабельные отрасли. Работникам приватизируемых предприятий досталось по льготной цене лишь 10 % капитала.

Приватизация во Франции имела четко выраженный фискальный характер. Государство продавало свою собственность по значительно более высоким ценам по сравнению с компенсационными платежами при национализации. В итоге государство выручило 71 млрд. франков, значительная часть этой суммы пошла на погашение государственного долга. Французская приватизация привела к росту численности акционеров: к концу 80-х гг. она достигла 6 млн. т. е. собственником акций стал каждый шестой житель страны старше 18 лет.

Интересен опыт создания «народных предприятий» в США. Действующая там программа ЭСОП нацелена на создание предприятий с долевой ответственностью. Суть метода — поэтапный выкуп предприятий его работниками в рассрочку на срок не более 5 лет за счет части прибыли. Установлена также единовременная выплата в размере 10—20 %, суммы, подлежащей выкупу.

Опыт Восточной Европы

Поучительный опыт приватизации накоплен странами Восточной Европы. В ряде из них (в бывшей ГДР, Венгрии) использован вариант продажи предприятий по их фактической рыночной стоимости. Для осуществления этого вида приватизации создали специальные институты (Опекунский совет при министерстве финансов ФРГ, Государственное имущественное агентство в Венгрии). Задача этих институтов — готовить к продаже приватизируемые предприятия, повышать их конкурентоспособность, трудоустанавливать излишнюю рабочую силу и т. д. За 2 года на территории бывшей ГДР было приватизировано 25 тыс. мелких объектов и 11,5 тыс. средних и крупных предприятий. В Венгрии в частные руки попало около 15 тыс. мелких и более 100 крупных предприятий. При этом при покупке государственных предприятий допускалось кредитование. Половина суммы вносилась покупателем сразу, а другая — в рассрочку из 15 % годовых.

Имеется и такой опыт — бесплатное и уравнилельное распределение среди взрослого населения купонов, чеков (ваучеров) с последующим обменом на акции приватизируемых предприятий. Это было испробовано в Чехословакии, частично — в Болгарии, Румынии, Польше. Сильная сторона этого опыта — социальная приемлемость, не обойдены ни работники предприятий, ни все другие группы населения (бюджетники, студенты, пенсионеры и т. д.), а также сравнительная быстрота распределения чеков. Слабая сторона — государство не тратит средств, но и не обеспечивает поступлений в казну. Слабость и в том, что реальное положение приватизируемых предприятий не изменяется. Они не получают реальных средств для преодоления технической отсталости, модернизации производства.

Заслуживает внимания и опыт приватизации на основе превращения государственных предприятий в закрытые акционерные общества. Наиболее полно такой опыт накоплен в Югославии. Акции размещались только среди работников предприятий, в том числе ушедших на пенсию. Предостав-

лялась скидка в размере 30 % от номинала акции плюс 1 % за каждый год трудового стажа. Выкуп допускал рассрочку до 10 лет. Этот путь имеет то преимущество, что средства от выкупа идут не в казну, а на нужды самого предприятия, открываются перспективы модернизации. Минус — от приватизации отстраняются граждане, не связанные с данным предприятием.

Российские модели приватизации

Выбор конкретных путей, способов и вариантов приватизации определен «Государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской Федерации на 1992 год»¹. В этом документе сформулированы главные цели приватизации: формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики; повышение эффективности деятельности предприятий; социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступивших от приватизации; содействие процессу стабилизации финансового положения в Российской Федерации; создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства, привлечение иностранных инвестиций.

В основу выбора способов приватизации положен размер предприятий. Для мелких предприятий с численностью работающих до 200 человек и балансовой стоимостью основных фондов по состоянию на 1 января 1992 г. менее 1 млн. руб. рекомендуется продажа на аукционах (конкурсах). Для предприятий с численностью работающих более 1000 чел. или балансовой стоимостью более 50 млн. руб. считается целесообразным преобразование в акционерное общество.

В России доступ к приватизации открыт всем гражданам, в особенности если при этом используются приватизационные чеки (ваучеры), розданные всем россиянам вне зависимости от пола, возраста, характера занятости. В то же время в избранной системе приватизации содержится принцип — создать максимум заинтересованности трудовых коллективов в эффективной работе приватизируемых предприятий.

В связи с этим в России разработано три варианта предоставления льгот для трудового коллектива приватизируемых предприятий.

Вариант 1

Всем членам трудового коллектива одновременно безвозмездно передаются именные привилегированные (неголосующие) акции, составляющие 25 % уставного капитала. Обыкновенные акции до 10 % уставного капитала продаются по подписке членам трудового коллектива со скидкой 30 % их номинальной стоимости и предоставлением рассрочки до трех лет, при этом величина первоначального взноса не может быть менее 15 % номинальной стоимости акции. Должностным лицам администрации (руководитель, его заместитель, главный инженер, главный бухгалтер) предоставляется право на приобретение обыкновенных акций по номинальной стоимости в пределах до 5 % от величины уставного капитала.

¹ Экономическая газета. 1992. № 29.

Вариант 2

Всем членам трудового коллектива предоставляется право приобретения обыкновенных (голосующих) акций, составляющих до 51 % от величины уставного капитала. В этом случае безвозмездная передача акций и продажа акций на льготных условиях не осуществляется. При преобразовании государственных и муниципальных предприятий в акционерные общества открытого типа комитеты по управлению имуществом по предложению администрации приватизируемого предприятия с согласия трудового коллектива могут предоставлять персонально работникам предприятий, входящих в единый технологический комплекс с приватизируемым предприятием, орава участия в закрытой подписке на акции, проводимой среди работников приватизируемого предприятия. Общее количество акций, подлежащих продаже работникам приватизируемого предприятия и работникам предприятий, входящих с ним в единый технологический комплекс, не может превышать 51 % от величины уставного капитала акционерного общества.

Вариант 3

Если группа работников предприятия берет на себя ответственность за выполнение плана приватизации предприятия, недопущение его банкротства и получает согласие общего собрания трудового коллектива на заключение соответствующего договора, срок действия которого не может быть более одного года (без права продления), то членам такой группы предоставляется право (опцион) на приобретение по истечении ованного срока и при выполнении условий упомянутого договора 20 % уставного капитала в виде обыкновенных акций предприятия по их номинальной стоимости.

На период действия договора указанной группе передается право на голосование 20 % голосующих акций, принадлежащих соответствующему фонду имущества.

В алан приватизации включаются условия договора, заключение которого с указанной группой соответствующим фондом имущества является обязательным. В договоре оговариваются обязательства членов группы и пределы их материальной ответственности имуществом, принадлежащим им на правах частной собственности (вносимым в виде залога), на сумму не менее 200 установленных законодательством Российской Федерации минимальных размеров месячной оплаты труда в расчете на каждого члена группы.

При данном варианте всем работникам предприятия (включая членов группы) продаются обыкновенные акции, составляющие 20 % величины уставного капитала, но на сумму не более 20 установленных законодательством Российской Федерации минимальных размеров месячной оплаты труда в расчете на одного работника, со скидкой 30 % от их номинальной стоимости и с предоставлением рассрочки на 3 года. При этом величина первоначального взноса не может быть менее 15 % номинальной стоимости акций.

Характерно, что в России значительная часть акций приватизируемых предприятий остается в собственности государства. Следовательно, многие предприятия с точки зрения экономических форм собственности превращаются в смешанные. За государством сохраняется возможность экономи-

ческого маневрирования, в том числе путем дальнейшего обмена акций на приватизационные чеки для широких слоев населения, поэтому роль государства как одного из собственников подобных предприятий будет уменьшаться. Наличие в России огромного числа не только государственных, но и полугосударственных предприятий дает государству большие возможности для экономического регулирования. Тем не менее эти предприятия, во-первых, должны иметь максимум хозяйственной самостоятельности и ответственности. Они должны обладать реально обеспеченным правом свободно определять профиль своего предпринимательства, выбора поставщиков оборудования, комплектующих изделий, сырья, материалов, а также покупателей производимой продукции (услуг). Необходим широкий доступ к кредитным учреждениям, аудиторским фирмам, фондовым биржам и другим институтам рыночной экономики.

Во-вторых, необходимо обеспечить квалифицированное, авторитетное и во всех отношениях умелое руководство смешанными предприятиями. Это может осуществлять бывшая администрация госпредприятия или система выборных руководителей из числа акционеров, возможно и привлечение наемных менеджеров, обладающих организационными способностями, технологической и коммерческой грамотностью.

В-третьих, работники смешанных предприятий должны участвовать в управлении предприятием и иметь прямую материальную заинтересованность в повышении эффективности его работы.

Выводы

1. Собственность — это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и в особенности форму присвоения средств производства.

Особая важность этой экономической категории определяется тем, что:

— собственность является основой всей системы общественных и, прежде всего, экономических отношений;

— от отношений собственности зависит положение различных групп, классов, слоев;

— отношения собственности есть результат исторического развития.

В рамках каждой экономической системы есть специфическая для нее форма собственности. Переход от одних господствующих форм собственности к другим может идти эволюционным и революционным путем.

2. Экономические формы собственности таковы: частная (индивидуальная, коллективная), государственная (федеральная, субъектов федерации, муниципальная), смешанная.

3. Длительная монополия в России государственной собственности обеспечивала централизованное управление экономикой, огромную концентрацию ресурсов и их использование для решения крупнейших хозяйственных задач. Однако минусы подобной монополии со временем стали нетерпимыми. Это незаинтересованность предприятий в использовании достижений НИОКР, отсутствие конкуренции и в целом низкая экономическая эффективность.

4. Экономический интерес — это стремление людей к удовлетворению своих объективных материальных потребностей. Экономические интересы

в любой экономической системе сложно сплетены, но в их основе лежат отношения собственности на экономические ресурсы.

5. В условиях рынка действуют различные организационно-правовые формы собственности: индивидуальное предприятие, товарищество, акционерное общество, кооперативы, ассоциации и др.

6. Изменения в отношениях собственности стали стержнем экономической реформы в бывших советских республиках. Трансформация собственности — процесс сложный и социально острый. На нынешнем этапе экономической реформы в России первоочередной задачей является приватизация объектов собственности. Особое значение приобрело использование таких форм приватизации, которые в наибольшей степени способствуют повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Центральной проблемой совершенствования системы собственности является формирование таких форм реализации прав собственности, которые отвечали бы принципам социальной справедливости и в то же время максимально способствовали бы развитию экономики.

Термины и понятия

Собственность

Право собственности

Экономические формы собственности

Организационно-правовые формы собственности

Экономические интересы

Приватизация

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность категории «собственность»?
2. Какова связь между собственностью и экономическими интересами производителей?
3. В чем состоит проблема экономической реализации собственности?
4. Приведите аргументы, подтверждающие неизбежность радикальных преобразований в отношениях собственности при переходе к рынку.
5. Каким образом можно преодолеть монополизм государственной собственности на средства производства?
6. На чем основана необходимость перехода к многообразию форм собственности в России и других странах СНГ?
7. Докажите целесообразность развития кооперативной, акционерной и индивидуальной форм собственности.
8. Каковы основные способы приватизации государственных предприятий в России и их важнейшие черты?
9. Какими достоинствами и недостатками обладают три варианта приватизации в России?
10. Каково значение взаимодействия различных форм собственности для роста эффективности народного хозяйства?

Глава 22.

Экономическое равновесие в переходный период

Для переходной системы, в которой элементы старой системы вытесняются элементами новой, особо актуальна проблема экономического равновесия. От ее успешного решения во многом зависит то, насколько плавно осуществляется этот переход.

1. Экономическое равновесие: сущность и предпосылки

Что такое равновесие в экономике

В самом общем виде экономическое равновесие — это соответствие между ресурсами и потребностями. Как известно, потребности всегда опережают ресурсы. Поэтому обычно равновесие достигается либо посредством ограничения потребностей (на рынке потребности выступают в виде платежеспособного спроса), либо посредством увеличения и оптимизации ресурсов.

Достижению равновесия способствует ценовой механизм. В результате колебания цен происходит выравнивание спроса и предложения товаров: в точке их пересечения устанавливается равновесная цена. Равновесие через посредство ценового механизма может устанавливаться как для отдельных товаров, так и в масштабе народного хозяйства на основе согласования агрегированного спроса и агрегированного предложения, иными словами, как на микро-, так и на макроуровне. Однако условия и методы обеспечения равновесного соответствия на микро- и макроуровнях неодинаковы. Процесс формирования экономического равновесия на макроуровне более сложен и противоречив.

На макроуровне принято различать общее и частичное равновесие. *Частичное равновесие* — это количественное соответствие (равенство) двух взаимосвязанных параметров или сторон экономики. Например, частичное равновесие выступает в виде равновесия производства и потребления, покупательной способности и товарной массы, доходов и расходов госбюджета, спроса и предложения и т. п.

В отличие от частичного *общее равновесие* означает соответствие (согласованное развитие) всех сфер экономической системы. В основе общего экономического равновесия лежит прежде всего соответствие между спросом и предложением товаров и услуг. Причем соответствие между спросом и предложением не только потребительских благ, но и средств производства, рабочей силы и т. д. Иначе говоря, условием устойчивого и стабильного развития экономической системы является равновесие не только на рынке товаров, но и на всех остальных рынках (их перечень см. в гл. 1).

Взаимодействие рынков как фактор равновесности

Все рынки взаимосвязаны и каждый из них формируется под влиянием многих факторов, среди которых принято выделять главные, определяющие.

Можно выделить четыре группы рынков.

Рынок товаров и услуг. На рынке равновесие задается равенством сбережений и инвестиций. Сокращение инвестиционного спроса и инвестиционной деятельности ведет к снижению темпов экономического роста. Узкие места в экономической системе создаются из-за нехватки инвестиций.

Рынок рабочей силы. Здесь спрос на рабочие руки и предложение работы тесно связаны с уровнем реальной заработной платы.

Рынок денег (денежный рынок). Равенство спроса на деньги и их предложения обеспечивается в соответствии с условиями, вытекающими из требований количественной теории денег. При данном объеме продукции и данной денежной массе равновесие обеспечивает определенный уровень цен. Неоправданное повышение цен ведет к инфляции, нарушению равновесия.

Рынок капиталов. Спрос на капитал обуславливается уровнем процента.

Все эти рынки не изолированы. Только их взаимодействие в условиях конкуренции приводит в конечном счете к установлению общего равновесия. Равновесие в экономике устанавливается через обмен — на основе функционирования рыночных взаимосвязей и законов. Наиболее гибким и подвижным фактором, способствующим достижению равновесности основных параметров (сфер) экономической системы, являются цены.

Равновесие системы не сводится только к рыночному равновесию. Во-первых, рыночные факторы не следует отделять от производственных. Диспропорции, нарушения в сфере производства неизбежно приведут к неравновесности на рынках. Во-вторых, экономическую систему только в теории можно рассматривать изолированно. В реальной действительности наряду с рыночными воздействиями экономика испытывает влияние других, нерыночных факторов — политических, социальных, демографических. Существенное влияние оказывают методы государственного регулирования, которые не являются чисто рыночными.

Условия общего равновесия в экономике

Исходя из сказанного, выделим наиболее важные предпосылки общего равновесия в экономике.

1. Равновесие подразумевает соответствие общественных целей и имеющихся экономических возможностей. Цели и приоритеты общественного развития меняются, меняются и потребности в ресурсах, а следовательно, происходят изменения в пропорциях, возникает необходимость в обеспечении нового равновесного состояния. Скажем, возникшая в настоящее время своего рода «пауза» в экономическом росте Германии (падение темпов, инфляция, дефициты, безработица) связана с необходимостью «переварить» процессы объединения. Бывшая ГДР производит лишь 7 % общегерманского ВВП. На перестройку ее экономики и преодоление возникших диспропорций приходится выделять значительные ресурсы. Подобного рода переориентация и пересмотр приоритетов, а значит, и условий равновесия происходят время от времени и в других странах (изменения политической ситуации, стихийные катаклизмы, крупные реформы и т. п.).

2. Экономическое равновесие предполагает такое состояние хозяйства, когда используются все экономические ресурсы страны — рабочая сила и основные фонды. Конечно, должны сохраняться резервы мощностей и нормальный уровень занятости. Но в равновесной экономике не должно быть ни избытка простаивающих мощностей, ни избыточной продукции, ни чрезмерного перенапряжения в применении ресурсов. Если, к примеру, капиталовложений недостаточно (это характерно для нашей сегодняшней экономики), то не будет своевременно заменяться изношенное оборудование, произойдет сокращение производства. В прошлом для советской эко-

номики была характерна иная крайность — чрезмерное расширение сферы капиталовложений, удлинение инвестиционного цикла. Причина такого расточительного использования ресурсов коренилась в отсутствии равновесия между программой капиталовложений и возможностями ее реализации.

3. Равновесие означает, что общая структура производства приведена в соответствие со структурой потребления. Скажем, отсутствие на протяжении длительного времени нормальных ценовых пропорций между промышленностью и сельским хозяйством привело к систематическому отставанию последнего. Между тем в нашей стране влияние сельского хозяйства на рыночное равновесие весьма значительно, что связано с большой долей в потреблении и товарообороте продуктов питания.

4. Наконец, как отмечалось выше, условием общего равновесия в экономике служит рыночное равновесие, равновесие спроса и предложения на всех основных рынках.

Теория равновесия и практика управления

Теория экономического (и рыночного) равновесия имеет важное практическое значение. Положения и выводы этой теории кладутся в основу экономической политики; они используются для выработки наиболее эффективных методов хозяйственного регулирования, обоснования прогнозов. Если в хозяйстве нет равновесия, то возникают различные негативные явления, отражающиеся на темпах экономического роста, на росте потребления, снижается эффективность общественного производства.

Теория равновесия считается одной из фундаментальных в экономической науке. Ее разработкой занимались многие известные экономисты. Условия частичного равновесия обстоятельно анализировал А. Маршалл (см. гл. 2).

Спрос и предложение формируются не сами по себе, а в процессе их взаимодействия. В относительно короткие отрезки времени — при неизменных размерах производства — «давит» спрос. В продолжительные периоды спрос выравнивается и определяющую роль играет предложение. В условиях свободной конкуренции и некоторых других предпосылок рынок в силу действия внутренних закономерностей стремится к достижению равновесия.

Проблему рыночного равновесия в условиях несовершенной конкуренции анализировали Дж. Робинсон и Э. Чемберлин. Они отмечали, что в условиях монополии цена устанавливается выше средних и предельных издержек. Причины нарушения равновесия в экономике и условия равновесия в развивающейся системе рассматривал Дж. Кларк.

Теоретиком общего экономического равновесия считается Л. Вальрас. Он пришел к выводу, что общее равновесие предполагает наличие ряда условий, в том числе свободную конкуренцию, равенство всех покупателей на рынке, неизменность экономических ситуаций, замкнутость экономических систем. Л. Вальрас построил модели общего равновесия, широко используя математический аппарат. Условия общего равновесия, о которых говорится в «чистой экономической теории» Вальраса, существуют в идеале как потенциальная возможность. Теоретическая конструкция Вальраса помогает выявить систему функциональных зависимостей, представить меха-

низм формирования равновесных цен, уяснить, в силу чего рыночная экономика стремится к равновесному состоянию.

В действительности общее равновесие может иметь место и при структурных диспропорциях, когда налицо межотраслевая несбалансированность, перекосы цен, неэффективное использование ресурсов. Но это будет специфическое, не соответствующее рыночному «идеалу» равновесие. С другой стороны, прогрессивная структура не ведет автоматически к устойчивому равновесию, потому что условия, о которых писал Вальрас, полностью не воплощаются на практике. Поэтому на основе существующих пропорций и частичных равновесий нельзя судить о равновесности народного хозяйства в целом.

Равновесие в статике и динамике

Допустим, что в обществе достигнуто согласованное взаимодействие рынков и воспроизводственных сфер на основе закономерностей и принципов, присущих конкретной экономической системе. Возникает вопрос: сколь длительное время будет сохраняться равновесное состояние? Ведь экономика находится в постоянном движении, в непрерывном развитии: изменяются фазы цикла, конъюнктура, производительность труда, доходы участников производства, происходят сдвиги демографического характера.

Все это говорит о том, что равновесное состояние экономики может только условно рассматриваться как статичное общее равновесие в экономике, согласование спроса и предложения, взаимосвязанность основных звеньев хозяйства достигаются лишь в развитии, в динамике, а равновесие в текущий момент — лишь его предпосылка или составной элемент. Равновесие в экономике — это такое состояние системы, в которое она постоянно возвращается в соответствии со своими собственными закономерностями. В случае нарушения равновесности существенное значение имеет, какова направленность процесса, — т. е. идет речь об усилении неравновесности или, напротив, о ее ослаблении.

Общее экономическое равновесие — это сбалансированность всего общественного воспроизводства. Это система взаимосвязанных и взаимосогласованных пропорций во всех сферах, отраслях, на всех рынках, у всех участников экономической деятельности, обеспечивающая нормальное развитие хозяйства.

Восстановление равновесности в системе дефицита

Проблема обеспечения равновесия — это не только проблема рыночной экономики. Определенное экономическое равновесие достигается и в условиях централизованного управления хозяйством и хронического дефицита.

Согласование между ресурсами и потребностями в административно-командной экономике достигается не рыночными регуляторами, а преимущественно административными методами. Цены на товары и услуги устанавливаются здесь не в соответствии с условиями и динамикой рынка, они не отражают специфику рыночных колебаний (спроса — предложения, воспроизводственных затрат), а формируются на основе устанавливаемых сверху жестких моделей, которые слабо учитывают движение спроса, качество товаров, развитие научно-технического прогресса. Административные

цены не могут быть подвижными и не способны существенно — в соответствии с результатами производства — влиять на его развитие.

В обществе действуют преимущественно административные регуляторы. Они используются для восстановления систематически нарушаемого равновесия, помогают расшивке узких мест, устранению «напряжений», способствуют созданию приоритетных условий для передовых технологий.

Особенностью административно-командной системы был хронический дефицит, причем он был нормой, а не отклонением от нее. Спрос, как правило, превышал возможности производства, отсюда нехватка оборудования, механизмов, стройматериалов. Спрос на квартиры обгонял предложение, что порождало дефицит жилья. Спрос на товары длительного пользования обгонял производственные мощности, что вызывало дефицит этих товаров.

Наряду с дефицитом существовал избыток ресурсов. Именно в силу постоянного дефицита и производители, и торговцы, и потребители приобретали продукцию про запас, полагая, что в случае необходимости удастся за счет этого преодолеть неизбежный дефицит.

Приспособление участников хозяйственного процесса к норме, к возобновлению равновесности происходило посредством использования заменителей, путем упрощения технологии, снижения качества изделий, переключения производства на выпуск более дорогих и выгодных товаров. Хронический дефицит толкал к постоянному наращиванию капиталовложений, невзирая на реальные размеры инвестиционных ресурсов. Обстановка дефицита использовалась для укрепления монополии поставщика, навязывающего свои условия покупателям.

К условиям дефицита приспособлялись и покупатели. Они приобретали зачастую не то, что нужно, а замену, скажем, не двухкамерный, а однокамерный холодильник, не комплект мебели, а его разрозненные компоненты. Покупатели интенсивно вели поиск товаров, включались в ожидание желаемой покупки (очереди), накапливали излишние запасы (бездействующий дефицит).

Итак, при централизованной системе формируется и эволюционирует своеобразный механизм приспособления к реальным экономическим условиям, принимаемым в качестве нормы. Нормальное положение системы — это такое состояние, к которому она возвращается в силу собственного механизма, механизма самовосстановления. Дефицит и нехватка товаров становятся привычными. Система работает, если дефицит то обостряется, то несколько ослабевает; если разрыв между спросом и предложением то усиливается, то сокращается.

Здесь используются свои принципы регулирования и поддержания стабильности (равновесия) системы, например, искусственно сохраняются неизменные цены на ряд товаров, уравнительность доходов и их произвольное перераспределение, используются методы произвольных приоритетов — в соответствии со степенью давления и эффективного представительства и остаточного финансирования тех, кто не обладает рычагами давления.

Но вместе с тем все более очевидными становятся недостатки, несовершенство системы, ведущей к сверхцентрализации управления, не реагирующей на технической прогресс, порождающей поразительную неэффективность. Нарушения равновесия в экономике сказываются на различных

сторонах экономической жизни. Не хватает ресурсов — нарушается производство. Образование на счетах и в обращении излишних денег приводит к ситуации, когда от них спешат избавиться. При нехватке товаров их закупают впрок.

Как показывает в своей работе Я. Корнаи, при сохранении хозяйственного механизма, присущего централизованной экономике, при слабых бюджетных ограничениях никакие изменения уровня цен не в силах устранить дефицита. «Дефицит, выступая причиной многих явлений и одновременно их следствием, миллионами нитей связан со многими компонентами экономической системы — ценами и заработной платой, планированием и рынком, денежной и кредитной политикой, материальным и моральным стимулированием и пр. ... Напряженность при капиталовложениях, существование хронического дефицита рабочей силы, тенденции роста цен и т. п. не предписаны правительственным постановлением или государственным планом. И точно так же ни правительственное решение, ни государственный план не могут устранить их до тех пор, пока существуют постоянно воспроизводящие это явление условия»¹.

2. Рыночное равновесие в переходной экономике

Рыночная экономика, как уже отмечалось, характерна тем, что через механизм свободного ценообразования, механизм разделения доходов на используемую и накапливаемую часть (и другие) способна к саморегулированию, к постоянному восстановлению равновесия, прежде всего равновесия между спросом и предложением. Механизм рынка создает стимулы для всех участников хозяйственной деятельности. В условиях полноценного рынка формируется и корректируется соответствующая структура спроса, стимулируются снижение затрат, расширение ассортимента, повышение качества продукции. Рыночный механизм способствует научно-техническому прогрессу, обеспечивает эффективность производства.

Решение проблемы равновесности

Разумеется, рынок решает не все возникающие в практике проблемы, его функции и возможности ограничены. Рыночные регуляторы порождают не только позитивные эффекты. Необходимо помнить, пишут авторы американского учебника «Экономикс», «что в реальной жизни все гораздо сложнее. В частности, конкурентная система не стала бы распределять ресурсы для производства общественных благ. Не приняла бы она во внимание также побочные выгоды и издержки... Иначе говоря, государству пришлось бы использовать налогообложение и возможности осуществлять расходы, для того чтобы обеспечить экономику общественными благами. Ему также нужно было бы использовать законодательство или специальные налоги и субсидии, чтобы исправить нерациональное распределение ресурсов, вызванное побочными издержками и выгодами. Более того, распределение личных доходов, которое произвела бы конкурентная рыночная система, не могло бы рассматриваться обществом как справедливое или заслуженное, предполагая снова необходимость государственного вмешательства. Нако-

¹ Корнаи. Я. Дефицит. М., 1990. С. 29, 590.

нец, мы знаем, что в реальной жизни наша рыночная система является системой с несовершенной конкуренцией... вследствие чего ресурсы используются менее эффективно и перераспределение ресурсов осуществляется более медленно и менее полно...»¹.

Когда возникают препятствия и перемены, например, резкое повышение цен на сырье или топливо, существенный прогресс в технологии, политический кризис, рыночная экономика приспосабливается к новым условиям равновесия, как правило, при активном участии государства. Характер, темпы приспособления к новому положению зависят от конкретных условий, степени открытости экономики, соответствия изменившегося уровня цен социальным нуждам и требованиям, эффективности экономических регуляторов и экономической политики, используемой государством.

Эффективность рыночного и государственного регулирования, наряду с другими факторами, обуславливается наличием резервов, гибкостью и мобильностью экономики. Вполне очевидно, что, к примеру, в 20-х гг. в Советском Союзе в условиях низкого уровня жизни и относительной неразвитости производства создание чрезвычайно централизованной системы управления позволяло решать задачи сбалансированности и равновесности важнейших секторов иначе и относительно легче, нежели в сложных экономических условиях 80-х гг. С другой стороны, трудности с хлебозаготовками во второй половине 20-х гг. возникли и обострились в первую очередь потому, что промышленность в тот период была неспособна дать необходимые товары для села. Углубление экономического кризиса, особенно резко проявившееся с начала 1991 г., непосредственно связано с политической нестабильностью, фактическим распадом единого государства. Экономический кризис не просто «накладывается» на социально-политический, а усиливается и обостряется в результате труднопредсказуемых политических трансформаций.

Государственное регулирование в период стабилизации

В этих условиях содержание, ход и результативность экономической реформы в решающей степени зависят от эффективного участия и целенаправленного воздействия государственных, административных структур, от авторитета и поддержки на всех уровнях государственной власти.

Период стабилизации — важнейший этап реформы — займет немало времени и будет сталкиваться с серьезными трудностями. Остановимся на некоторых из них.

Одна из задач программы стабилизации — сбалансировать спрос и предложение на макроуровне через свободные цены. Но переход к свободным ценам в рамках несбалансированной, дефицитной экономики при продолжающемся падении производства означает бурную инфляцию. В этих условиях перестают работать обычные стимулы, исчезает заинтересованность в наращивании производства. Стремительный рост цен «снимает» ажиотажный спрос, а производители сталкиваются с трудностями сбыта. Свободные цены при падающем производстве подрывают рычаги управления хозяйственной жизнью, а рыночные регуляторы еще не работают. Ин-

¹ Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. С. 191—195.

фляция спроса сменяется инфляцией издержек. Рыночные (отпущенные) цены становятся не ценами равновесия, а ценами монополии производителей и посредников. Трудно остановить непрерывно раскручивающуюся спираль инфляции; цены отказываются подчиняться привычным законам рынка; ценовые диспропорции не сглаживаются, не исчезают, а, напротив, сохраняются и усиливаются.

В переходной экономике меняется структура спроса и предложения. В перспективе должен произойти переход от сравнительно однородной номенклатуры товаров и услуг к более богатой, многообразной, рассчитанной на различные вкусы и возможности потребителей. Но негативные процессы в экономике, безостановочный взлет цен ведут к перемещению спроса основной массы потребителей на приобретение продовольственных, в первую очередь дешевых, товаров. Отсюда «неожиданный» рост цен на овощи, картофель, хлеб, потребление которых быстро растет при снижении спроса на ряд сравнительно дорогих промышленных товаров.

Наличие и углубление диспропорций между спросом и предложением создает предпосылки для быстрого обогащения тех, кто занимается посредническими, торговыми операциями. Прибыли, извлекаемые в этой сфере, только позднее, в перспективе станут переключаться в производственную сферу, использоваться для создания новых товаров и услуг.

Перестройка хозяйственной системы предполагает наличие качественных сдвигов в распределении ресурсов между отраслями и внутри них. В прошлом большая часть капиталовложений шла на развитие сырьевых отраслей, наращивание мощностей тяжелой индустрии. Теперь приоритеты меняются. Но осуществление структурных сдвигов наталкивается на препятствия. Трудовые ресурсы и капиталы недостаточно подвижны. И здесь особую роль играет регулирующий потенциал государства.

Существует так называемый метод выявления ключевых отраслей, способных вызвать своего рода цепную реакцию экономического роста. Подобная задача для рыночного механизма непосильна. Для четкого выявления и реализации глобальных целей и приоритетов необходимо активное участие государства. Оно призвано поддерживать и стимулировать рост прогрессивных отраслей и производств с мощными обратными связями. В результате появятся новые рынки, будут формироваться новые взаимосвязи и условия сбалансированности и равновесия.

В переходной экономике весьма трудно прогнозировать ход экономического развития, реальные последствия проводимой политики. Рассчитать темпы и масштабы роста цен и издержек с должной точностью оказывается невозможно. Проводимые в различных странах реформы педагог однозначных результатов. В реальной действительности все более важное, нередко первостепенное значение приобретают не характер и особенности программ, а та решительность, с которой они проводятся в жизнь, степень их популярности и поддержки со стороны населения, основных социальных групп.

Итак, чтобы заработал автоматический регулятор восстановления равновесия, необходимо преобразовать экономический механизм, перестроить народнохозяйственную структуру, пересмотреть цели и приоритеты инвестиционной политики. Отказ от централизованной системы управления, построенной на принципах директивного, административного регулирования

ния, не означает, что отпала необходимость в централизованном регулировании вообще. Роль экономического центра от бюрократического аппарата (Госплан, министерства) переходит к денежно-кредитной системе и институциональному механизму, соответствующему условиям и особенностям рыночной экономики.

Переход к равновесности через углубление неравновесности

В чем же особенности перехода от административных (преимущественно) методов «равновесности» к рыночным? Во-первых, особенность, своего рода парадокс, состоит в том, что переход к равновесности рыночной экономики, как правило, достигается через период или этапы углубления неравновесия. Обеспечение оптимальной занятости реализуется через увеличение незанятости. Обеспечение рациональных пропорций — через появление и преодоление новых диспропорций. Насыщение рынка потребительских товаров — через создание и последующее устранение новых дефицитов. Стабилизация цен достигается через процессы их бурного инфляционного роста.

Отказ от государственного регулирования большинства цен, переход к новой налоговой системе, с одной стороны, направлены на преодоление кризисного состояния экономики, а с другой — неизбежно ведут к созданию условий для новых кризисов: в сфере производства, денежного обращения, в финансовой системе. Преодолеваются они не путем запретов и ограничений, а посредством снятия ограничений, развития торговли и предпринимательства, создания конкурентной рыночной среды.

Во-вторых, в переходной экономике пропорции быстро и динамично меняются. Резко сокращается оборонный сектор, перестраивается система кооперационных связей, экономика переходит на производство потребительских товаров и услуг. Но структурные изменения протекают непросто, болезненно: останавливаются или сокращают выпуск необходимых товаров предприятия, увеличиваются ненужные запасы, падает доверие к национальной валюте, рост денежной массы и денежных доходов обгоняет потребности и возможности производства.

Неравновесность экономики при отсутствии регулирования может приобрести опасный, разрушительный характер, привести к нарушению функционирования основных систем жизнеобеспечения. Структура производства продолжает не соответствовать структуре спроса. В сложном положении оказываются предприятия легкой и пищевой промышленности из-за разрыва традиционных связей, нехватки сырья, износа оборудования. Возникает опасность потери накопленного производственного и научно-технического потенциала.

В-третьих, переход к рынку, к равновесной рыночной системе осуществляется через согласование, сочетание рыночных и административных регуляторов. Переход этот протекает через отдельные этапы, своеобразные «колебания», усиления или ослабления инструментов и методов регулирования. Непосредственно воздействуя на формирование структуры и эффективность производства, рыночный механизм сам становится сферой регулирования со стороны государства. Меняются лишь методы и формы этого регулирования. Роль макрорегулирования, как уже отмечалось, не ослабля-

ется, а усиливается. Сдерживание темпов инфляции, сбалансированность доходов и расходов бюджета, расширение экспортного потенциала, сокращение внешней задолженности достигаются не сами по себе, а на основе сопоставления и выбора наилучших вариантов, проведения активной и целенаправленной экономической политики. К примеру, строго рассчитанная индексация доходов не усиливает, а регулирует инфляционные процессы, удерживает инфляцию в разумных пределах.

Проблемы сходны, а методы специфичны

Переход к новой системе равновесности не терпит универсальных рецептов. Условия и степень неравновесности в каждой стране специфичны. Условия КНР, Польши или Венгрии отличны от условий России или Украины. Венгрия проводит реформы постепенно. Польша, имевшая частнособственнические традиции, прибегла к шоковой терапии. Китайская экономика, обладающая специфической структурой, сумела избежать стремительного нарастания инфляции и неуправляемого развала прежней системы. Проблемы преодоления кризисных ситуаций, обостряющихся диспропорций в известной мере сходны, а методы решения назревших проблем конкретны и специфичны для каждой страны.

В России реакция производителей и населения на колебания рыночных регуляторов неоднозначна, а порой совершенно непохожа на соответствующую реакцию в странах с давно сложившейся рыночной экономикой. К примеру, быстрый рост цен в наших условиях не стимулирует предприятия к расширению производства, а позволяет наращивать доходы при прежних или даже снижающихся объемах выпуска. Привычные «рецепты» оказываются несостоятельными, если их применять без учета реальных условий, трезвого просчета «отложенных» последствий.

Равновесие системы и известная «равновесность» перехода к рынку — неоднозначные понятия. Переход к «нормальному» равновесию осуществляется, как правило, через нарушения, кризисы, диспропорции. Переход этот противоречив и сложен. Он не имеет готовых рецептов. Неодинакова и зачастую непредсказуема реакция социальных групп. Сужено поле экономического маневра. Обостряется противоречие между текущими и долгосрочными задачами, между оперативными (тактическими) и длительными (стратегическими) результатами. Не работает привычный механизм управления, а новый только создается. Переход от одной системы к другой требует применения необычных, специфических, нередко экстраординарных мер.

Выводы

1. Экономическое равновесие — это такое состояние экономики, при котором произведенная продукция реализована, а спрос удовлетворен. Но не только, ибо равновесие на рынке — лишь условие, предпосылка общего экономического равновесия. Экономическое равновесие предполагает, что имеющаяся рабочая сила и производственные мощности используются полностью, что постоянно восстанавливаются нарушенные пропорции. Экономическое равновесие — это согласованное, равновесное развитие всех рынков — рынков товаров и услуг, рынков рабочей силы, денег, капи-

талов. Оно достигается в ходе взаимодействия и взаимоприспособления всех сфер, элементов, факторов производства.

Обеспечение равновесия в экономике достигается в процессе структурных изменений, в тесной связи внутреннего и внешнего рынков, национального хозяйства с мировой экономикой.

2. Теорию общего экономического равновесия разработал экономист и математик Л. Вальрас, утверждавший, что всякое рыночное хозяйство стремится к равновесию в виде тенденции. Основным инструментом реализации взаимозависимости и достижения пропорций является обмен. Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Хикс и другие авторы сформулировали условия равновесия, определили методы достижения равновесности в экономике.

3. Равновесие в централизованной экономике достигалось преимущественно административными, а не рыночными регуляторами. В переходный к рыночному хозяйству период «равновесность» является одной из основных целей проводимых преобразований. Переход к рыночной системе равновесности — достаточно сложный, противоречивый и длительный процесс. Он имеет свои особенности и не терпит «универсальных» рецептов. Равновесность и эффективность будут достигнуты в результате социально-экономических, структурных, институциональных преобразований. Важнейшим регулятором равновесности становятся цены, функционирующие в условиях конкуренции и наличия необходимых элементов рыночного механизма.

Термины и понятия

Частичное равновесие

Общее экономическое равновесие

Анализ общего равновесия

Рыночное равновесие

Вопросы для самопроверки

1. Сравните общее и частичное экономическое равновесие. В чем состоит различие и взаимосвязь между этими понятиями?

2. Предположим, цены на некоторые социально значимые товары, например хлеб, снижены до нулевой отметки. Как это отразится на равновесии экономической системы? Что произойдет со спросом на этот товар? Сопоставьте преимущества нулевой цены с негативными последствиями для экономики. Какие меры могут быть предложены в случае возникновения избыточного спроса на продукцию с нулевой ценой?

3. В 1991 г. Польша сумела сэкономить для продажи на экспорт 1 млн. т. зерна, тысячи тонн мяса и молока, в то время как еще за год до этого импортировала мяса 100 тыс. т, а зерна — 2,5 млн. т. Какие факторы, по Вашему мнению, способствовали нормализации спроса в стране и созданию условий для равновесия внешнеторгового баланса?

4. Прокомментируйте следующие выдержки из программного документа Партии экономической свободы: «Сложившиеся цены являются не ценами равновесия, а ценами дефицита и монополии»; «Макроэкономический баланс с избытком спроса трансформировался в баланс с избытком предложения. Равновесие поддерживается главным образом за счет сокращения производства».

5. Поясните, может ли иметь место общее экономическое равновесие при наличии в экономике диспропорций? В чем состоят преимущества рыночной системы макрорегулирования и обеспечения общего равновесия?

6. Какие трудности приходится преодолевать при достижении рыночного равновесия в переходной экономике?

Глава 23. Предприятие в переходной экономике

Опыт нескольких лет постсоциалистической трансформации общества и экономики свидетельствует о невозможности в принципе быстрых революционных перемен в экономических системах. Политические реформы в восточноевропейских странах удалось провести в исторически сжатые сроки и тем самым снять идеологические барьеры, препятствовавшие рыночному реформированию экономики. Однако последовавшие сразу вслед за политической либерализацией финансово-экономический, структурный, научно-технический, экологический, потребительский кризисы буквально захлестнули реформаторскую деятельность.

Экономические системы всех без исключения постсоциалистических стран оказались не готовы к быстрым переменам. Это означает относительную длительность существования переходной экономики с ее собственными внутренними закономерностями и этапами. И прежде всего особенности переходной экономики проявляются в основном ее звене — предприятии.

1. Предприятие и общая концепция реформы

Предприятие — основная ячейка реформы

Если взглянуть на процесс рыночной трансформации экономики с позиций предприятия, то основной смысл происходящих перемен может быть охарактеризован как переход от предприятия, понимаемого как производственно-технический комплекс (основные и оборотные средства), к предпритию, базирующемуся на капитале (самовозрастающая стоимость). Именно этот переход лежит в основе крупномасштабных разгосударствления и приватизации, осуществляемых во всех постсоциалистических странах с начала 90-х гг. Капитал как самовозрастающая стоимость, положенный в основу предприятий рыночного типа, несет с собой коренные изменения всех функций, жизненных циклов и преобразований, через которые проходит предприятие.

Вместе с тем переход на категорию капитала не может автоматически последовать за изменением организационно-юридического статуса предприятия. Капитал — это не только стоимость, устанавливаемая и изменяемая исключительно рынком (и, кстати, не имеющая ничего общего с балансовой стоимостью фондов), но и новые отношения, складывающиеся между собственниками, управляющими и наемными работниками, обслуживающими его.

В рамках предприятий переходного типа зарождаются и развиваются новые социальные группы и отношения. Между ними — отношения по капиталу. В то же время сохраняются в преобразованном виде и традиционные отношения по труду. При этом коренным образом меняются интересы всех социальных групп предприятия, возникают их новые соотношения и механизмы согласования.

Итак, предприятие переходного периода — основная ячейка, где совершается рыночная трансформация экономики. Результаты этой трансформации в рамках предприятия зависят от трех основных групп факторов: общей концепции и логики радикальной рыночной реформы; вариантов формирования социальных отношений по капиталу; вариантов самовозрастания, развития и перелива капитала.

Сценарии либеральных рыночных реформ в большинстве постсоциалистических стран развернулись по «шоковому» варианту, наиболее последовательно выдержанному в Польше. Помимо объективной экономической закономерности выбор сходных сценариев реформы странами Восточной Европы и республиками бывшего СССР объясняется и требованиями международных финансовых организаций, оказывающих этим странам существенную методическую и финансовую помощь.

Ход реформы, выбор ее стратегии и тактических шагов определяется взаимосвязью трех ключевых процессов:

- обуздание инфляции (закономерной после отпуска цен);
- противодействие слишком быстрому спаду производства (путем перевода его из всеобщего в структурный);
- начало крупномасштабной приватизации.

Роль приватизации

Главная сложность тактики реформы состоит в том, чтобы уловить момент, когда на фоне неизбежного снижения инфляционного шока и временной стабилизации макропропорций спроса и предложения необходимо начинать политику стимулирования предпринимательской активности или хотя бы предотвращения слишком глубокого спада производства с необратимыми последствиями. И в этом ключевая роль принадлежит приватизации, т. е. продаже или иным законным формам передачи государственного имущества негосударственным собственникам. Слишком большое расхождение во времени между достигнутой (но весьма еще неустойчивой) стабилизацией и началом крупномасштабной приватизации может уничтожить все завоевания реформы. В сущности так и случилось в России. Ведь задержка с приватизацией опасна именно тем, что результаты стабилизации не могут быть эффективно использованы субъектами старых производственных и управленческих структур. Поскольку в основе всеобщего экономического кризиса в Восточной Европе и бывшем СССР лежит прежде всего кризис структурный, то без приватизации невозможно разрушить систему государственных монополистов (консервирующих прежние пропорции) и начать перераспределение и перелив капитала по критериям рынка.

Все попытки решить эти проблемы в рамках коммерциализированного госсектора заметных результатов не дали. Госпредприятия, даже преобразованные в акционерные общества, оставались «черной дырой» экономики. Кризис неплатежей характерен не только для России, размеры взаимной задолженности предприятий были огромны во всех постсоциалистических странах. А между тем предприятия продолжали получать льготные кредиты и переводить их в заработную плату и прочие неконтролируемые выплаты работникам и администрации.

Следует, однако, отметить, что характерный для социалистической финансовой системы разрыв наличного и безналичного денежного обращения в этой ситуации сработал как своего рода амортизатор инфляционного шока. Не будь этого взаимного кредитования госпредприятий, либерализация цен обернулась бы гиперинфляцией и полным развалом производства. Главная же опасность заключается в потенциальной возможности постоянного повторения инфляционных циклов при возобновлении кредитования или проведении взаимозачетов задолженности.

Решить проблему может только поиск цивилизованных и адекватных требованиям рынка механизмов капитализации взаимных долгов предприятий и их задолженности по банковским кредитам. Именно в этом направлении проводится реформирование финансовой системы в странах Восточной Европы. На это же нацелено и вводимое в России вексельное обращение. Следующим шагом, видимо, должно стать право обменивать долги предприятий на их акции в процессе приватизации.

Проблема цен

Важным фактором существования предприятия в условиях реформы является общая динамика инфляционных процессов. Практически выравнивание и оздоровление ценовых пропорций по критериям рынка может проходить только на фоне общего роста цен. Попытки растянуть во времени инфляционный шок давали противоречивые результаты: от нулевого, когда рост цен сохранял деформированные пропорции (как было после всех административных повышений цен в России и восточноевропейских странах), до вполне приемлемого, но требующего длительного времени (как было в некоторых восточноевропейских странах в ходе ступенчатой либерализации цен).

Отпуск одновременно большинства цен в принципе может привести к довольно быстрому выравниванию ценовых пропорций по критериям рынка только при условии достаточного товарного предложения. В России, как и в восточноевропейских странах, инфляционный шок оказался таким глубоким именно из-за дефицитности товарных рынков. Не случайно в бывшей Чехословакии и в Венгрии, где отпуск цен происходил при наполненном рынке, скачок их был значительно меньше.

Выравнивание ценовых деформаций на фоне общего роста цен происходит наиболее последовательно, если цены отпускаются «от истока», т. е. начиная с сырья, энергоносителей, основных видов продовольствия сельскохозяйственного происхождения (главным образом зерно). Одной из концептуальных ошибок реформы в России явилось именно откладывание либерализации цен на энергоносители и зерно, что привело к неизбежности очередного ценового шока. Это вновь снизило покупательную способность населения и производителей, вызвав новую цепь неплатежей.

Опыт Восточной Европы свидетельствует о неблагоприятных последствиях сдерживания платежеспособного спроса населения и производителей. Резкое сокращение доходов вызывает снижение объема продаж и следующий за этим спад производства. Учитывая, что в постсоциалистических странах отсутствует достаточно сильный частный сектор, способный поддерживать наполненность товарных рынков в период спада и структурной

перестройки в госсекторе, хаос в экономике не может быть быстро преодолен.

Большинство предприятий отвечает на ухудшение рыночного равновесия не повышением эффективности и структурной перестройкой, а ростом цен. В условиях, когда нет еще нормального рынка капитала, рыночные механизмы спроса и предложения не могут выровнять структурные диспропорции. Это означает неизбежность внесения в государственную политику реформы механизмов и регуляторов централизованной инвестиционно-структурной политики. Однако адресатами такой политики не могут быть традиционные госпредприятия, никак не заинтересованные ни в оздоровлении товарного и денежного обращения, ни в активном использовании принадлежащих им фондов, которым еще предстоит стать капиталом. Субъектами новой политики реформы могут стать либо приватизированные предприятия, либо новые частные предприниматели.

Госсектор в переходный период

Вместе с тем опыт всех постсоциалистических стран (даже восточных земель Германии) свидетельствует о невозможности быстрой тотальной приватизации. Пришлось смириться с неизбежностью более или менее длительного существования госсектора. Выделяются предприятия, полностью или большей своей частью остающиеся в собственности государства, отрабатываются методы управления госсектором экономики. В госсобственности остается в среднем не менее 30 % предприятий, их число достигает нескольких сотен, что довольно много для таких небольших стран, как Польша, Венгрия или Чехия. Сама же приватизация, будучи главным средством трансформации экономической системы, осуществляется по тщательно продуманным государственным программам на основе детально проработанного законодательства. Главными ограничителями темпов приватизации в переходной экономике остаются макроэкономическая неустойчивость, недостаток средств у населения для выкупа госимущества, а также нежелание граждан направлять сбережения на приватизацию.

Опыт постсоциалистических стран содержит богатый набор конкретных мер по закреплению результатов стабилизации экономики. Главная из них — государственная политика по поддержке предпринимательства. Это и налоговые льготы и освобождения, и льготные кредиты, и правовая поддержка. Разрабатываются и реализуются специальные программы. Создаются внебюджетные фонды поддержки бизнеса. Государство гарантирует этими средствами кредиты предпринимателям, помогает в выплате процентов по ним. Предпринимателям разрешена ускоренная амортизация основного капитала, а доходы, направляемые на развитие, освобождаются от налогов. Вместе с тем все эти меры адресуются именно предпринимателям, а не госпредприятиям. По разным оценкам, соотношение между госсектором и предпринимательским сектором экономики должно в тенденции составлять 1:4. В этом случае возможность административного государственного вмешательства в сфере экономики становится минимальной, а «правила игры» диктует закон и рынок.

2. Предприятие: конфликт и согласование интересов

Социальные проблемы

Системная трансформация в рамках предприятия — процесс прежде всего социальный. Затрагиваются интересы всего населения, поэтому любые просчеты могут привести к социальной нестабильности. В процесс трансформации отношений собственности вовлекаются: население в целом, члены трудовых коллективов государственных и муниципальных предприятий, администрация этих предприятий, государственные структуры. Эти категории могут выступать как юридические или физические лица и быть носителями интересов собственников, предпринимателей, наемных работников в различных сочетаниях. Столкновение и согласование этих интересов происходит как на уровне экономики в целом, в масштабах крупных административных и хозяйственных структур, так и в масштабах отдельных предприятий, внутри коллективов их работников.

Определяющими в рамках предприятий являются интересы собственника, предпринимателя и наемного работника. Эти интересы проявлялись и до приватизации госпредприятий, но соотношение их было иным. В рамках госпредприятия собственника как такового не было, а назначенный сверху директор был представителем, своего рода доверенным лицом генерального собственника — государства. Двойственность его положения определялась промежуточной позицией между госструктурами, которым административно подчинялось предприятие, с одной стороны, и имуществом и человеческим потенциалом предприятия — с другой.

Механизмы согласования обоих уровней интересов в административно-командной системе были хорошо отработаны: стимулирование за выполнение плана, государственная исполнительская дисциплина и т. п. Попытки скорректировать систему за счет выборов директоров коллективом, расширения полномочий советов предприятий, неоднократно предпринимавшиеся в бывшем СССР и других соцстранах, ни в одной из них сколько-нибудь заметных результатов не дали. Отлаженная система интересов отторгала чужеродные элементы и восстанавливалась в первоначальном виде.

Интересы собственника

В процессе приватизации происходит персонификация носителя интереса собственника. Генеральный собственник — государство — передает (или продает) право собственности негосударственному юридическому или физическому лицу. Персонифицированный интерес с о б с т в е н н и к а состоит в приумножении собственности (капитала) и в получении от него устойчивого и гарантированного на перспективу дохода (самовозрастание стоимости). Это означает выбор правильной рыночной стратегии, обеспечение конкурентоспособности. Интерес собственника предполагает также эффективное текущее использование капитала с целью получения удовлетворительной нормы прибыли в каждый конкретный момент.

Соотношение стратегического и текущего интереса собственника устанавливается применительно к особенностям капитала и в случае необходимости может быть решено путем перемещения капитала (денежного пере-

лива) в иные объекты собственности, с более высоким доходом. Иными словами, интерес собственника связан не с материально-вещественной, а с финансовой стороной капитала и требует постоянного увеличения его стоимости. Интересам собственника противоречит омертвленный, неработающий капитал, застой его структуры, гипертрофированное стремление к сиюминутной выгоде в ущерб перспективе.

Интересы менеджера

Интересы менеджера (управляющего) связаны главным образом с эффективным использованием капитала. Менеджеры высокого класса способны обеспечить высокую эффективность в каждый данный момент и на перспективу (стратегический менеджмент), а также добиваться высоких устойчивых доходов независимо от конкретной природы капитала (финансовый менеджмент). Чаще всего, однако, интересы менеджера связаны с текущей эффективностью использования капитала, максимизацией дохода с капитала в каждый данный момент. В этом смысле интересы менеджера не противоречат и совпадают с интересами собственника.

Вместе с тем профессиональная сфера деятельности менеджера ориентирована на определенный тип капитала, связана с конкретным объектом собственности, а потому менеджер-профессионал заинтересован в стабилизации своего положения и ориентируется на сохранение и укрепление данного конкретного предприятия. Интерес его, таким образом, может потенциально противоречить интересу собственника, требующего своевременного перелива капитала в более эффективные сферы.

Фигура администратора-менеджера в условиях приватизации может оказаться ключевой. На госпредприятиях, как правило, администрация совмещала функции представителей интересов государства-собственника и менеджера. Часто интересы управления отступали перед властью учредителя-собственника. Ведь и на государственном уровне функции собственности и эффективного управления общественным капиталом не были разделены и реализовывались через систему административно-командных методов управления. В процессе приватизации функция менеджера обособляется, причем это зависит не от воли и способностей конкретной личности, а является следствием смены собственника.

Интересы наемного работника

Наконец, наемный работник связывает свою судьбу, свои интересы с конкретным предприятием как с источником дохода и местом работы. Интерес наемного работника направлен на максимизацию текущих доходов, т. е. связан с ростом эффективности, но противоречит стратегической необходимости перелива капитала в более эффективные сферы. Опыт всех постсоциалистических стран однозначно свидетельствует, что для наемного работника сохранение своего рабочего места — абсолютный приоритет. Таким образом, интерес наемного работника потенциально конфликтен по отношению к интересу собственника. Интерес же менеджера занимает промежуточное положение в системе интересов, на которой строится нормальное функционирование капитала.

Итак, стратегическая и текущая устойчивость, максимизация доходов, а в итоге рыночная конкурентоспособность и процветание предприятия зависят от внутренней согласованности и непротиворечивости системы интересов. Напротив, рыночные позиции могут быть подорваны конфликтом этих интересов, что надо учитывать при выборе варианта трансформации предприятия. В случае же масштабной массовой приватизации госпредприятий в переходной экономике выбор решения связан с крупными принципиальными сдвигами в системе интересов, с их перестройкой на рыночный механизм согласования.

В России остро стоит вопрос о новом негосударственном собственнике. Коллективно-долевая собственность, в определенных масштабах распространенная во многих странах мира, находит мощную общественную поддержку в странах бывшего СССР. Это политически вполне объяснимое явление требует тщательного профессионально-экономического анализа. Популистские склонности в приватизации могут обернуться большими трудностями в будущем.

Коллективно-долевая собственность

Коллективно-долевой собственностью работников называется совокупность индивидуальных капиталов работников, представленных в виде акций или паев, регламентированная по принципам ассоциирования и выхода.

Главное, что характерно для концепции коллективно-долевой собственности трудовых коллективов — это объединение их членами функций собственника, предпринимателя и наемного работника. А это значит, что едиными должны быть и их интересы в каждом из этих качеств. Недостаточно назвать работника собственником, даже юридически закрепив за ним часть имущества. Нужно, чтобы к выполнению этой функции его побуждал интерес. Более того, работник должен при этом продолжать выполнять свои профессиональные обязанности, т. е. функции наемного труда. Наконец, по замыслу, он становится еще и предпринимателем, т. е. должен объединять функции собственника и наемного работника специфическим предпринимательским интересом.

В возможности такого сочетания убеждает не столько мировой, сколько наш собственный опыт. Действуют уже десятки и сотни предприятий с собственностью трудовых коллективов. Сходное сочетание интересов движет и кооператорами, фермерами, представителями других форм мелкого бизнеса. Однако собственность трудовых коллективов — это только равный стартовый шанс для его членов. А далее неизбежным окажется перераспределение долей собственности в пользу тех, кто функции собственника и предпринимателя предпочтет наемному труду и сумеет их реализовать. Только тогда и происходит реальная приватизация, т. е. передача госсобственности в руки нового собственника, который наемным работником может и не быть (и скорее всего им не будет).

Если же коллективная собственность сохраняется, то сохраняется и постоянная угроза дележа ее не по индивидуальным далям и в соответствии с трудовым вкладом, а «по справедливости», т. е. по уравнильным критериям. Правда, все эти проблемы лягут уже на плечи самих трудовых кол-

лективов, а потенциальные конфликты перенесутся на уровень предприятия. Совсем не случайно на американских предприятиях с собственностью работников предусмотрены механизмы, стимулирующие трудовую профессиональную активность, но ограничивающие полноту и свободу в реализации функций собственников. Самоуправление там осуществляется в таких формах, чтобы ответственные, стратегические решения принимались профессиональными менеджерами, оставляя при этом работникам возможность активного участия и чувство причастности.

На предприятиях коллективной собственности в переходной экономике принцип самоуправления также почти всегда является номинальным, а предпринимательские успехи, целиком зависят от энергии и таланта менеджеров, их умения задействовать интерес работников в высоком гарантированном заработке. Предполагается, что коллектив-собственник нанимает менеджера для выполнения особых предпринимательских функций. Фактически этой фигурой чаще всего оказывается бывший директор.

Все эти процессы могут иметь большие социально-политические последствия. Понятно, что коллектив, т. е. работники, может выполнять функции собственника только в весьма ограниченном масштабе, его интерес сосредоточен в другой сфере. Поэтому фактически функция собственника возвращается к руководителю, ибо трудящийся привычно отождествляет предпринимательскую деятельность с властью и собственностью. Новая администрация коллективно-долевых предприятий, действуя от имени трудового коллектива, освобождается от административной опеки государства, переставшего быть собственником. Круг замыкается: модель приватизации, направленная против всевластия номенклатуры, приводит к власти новую номенклатуру, свободную от государственного диктата, но имеющую возможность найти точки соприкосновения с государственными чиновниками.

Конечно, есть предприятия, где в коллективе достаточно людей и лидеров, осознающих свои права и интересы. Однако нельзя не учитывать, что десятилетия господства административной системы создали тип работника, склонного перекладывать ответственность на администрацию, группироваться с целью социального давления, отмежевываясь от ответственности собственника и защищая интересы наемного труда. Поэтому в целом модель трансформации госпредприятий в пользу трудовых коллективов представляет собой социальную мину замедленного действия.

Понимая это, авторы реформы отношений собственности в восточноевропейских странах предусмотрели некоторые ограничения для собственности работников. Контролируется и ограничивается доля госимущества, приватизируемого в пользу работников, ограничивается и доля работников в капитале каждого конкретного предприятия. Есть небольшое число предприятий, целиком принадлежащих их работникам, но они выкуплены коллективом у государства.

Укрепляется либеральная тенденция в приватизации, когда госпредприятие продается или на льготных условиях передается в руки реальных частных собственников. По принципу выкупа осуществляется практически вся малая приватизация, а частично и большая (например, третий вариант льгот в российской программе приватизации).

3. Предприятие: возможности развития

Последствия массового акционирования и приватизации

Принципы крупномасштабного передела госимущества в ходе реформы отношений собственности важны, но успеха рыночной реформы не гарантируют. Главные проблемы — рост эффективности, рыночные позиции и способность к развитию приватизированных предприятий — пока отодвинуты на задний план. А между тем последствия массового акционирования и приватизации скажутся как на макроуровне, так и на уровне отдельных предприятий.

Одним из первых таких последствий в странах Восточной Европы стало сокращение поступлений в бюджет. Новые компании уже не заинтересованы показывать несуществующие прибыли, как это делали госпредприятия, а, напротив, стремятся к сокрытию и выведению из-под налогов своих доходов. Необходимость модернизации и структурной перестройки на большинстве из них неизбежно приведет к более или менее длительному застою или даже падению производства и доходов. Компании стремятся максимально использовать налоговые льготы. И даже прибыльно работающие предприятия нередко сокращают базу налогообложения, направляя основную часть доходов на инвестиции, а не дивиденды.

Во всех постсоциалистических странах явно были чрезмерные ожидания относительно темпов и масштабов приватизации, и через 1—2 года после ее начала в собственности государства все еще оставалось значительное число крупных предприятий. Часть из них была преобразована в государственные и полугосударственные акционерные общества (АО).

Сейчас одной из важнейших задач органов по управлению госимуществом стало определение рыночных перспектив предприятий. Одни из них при небольшой помощи государства способны в короткие сроки встать на ноги, прочно удерживать и расширять рынок сбыта. Другим потребуются значительные финансовые средства и серьезная проработка стратегии развития в условиях рынка. Часть предприятий и дальше будут работать как государственные, и статус их уточняется применительно к рыночным условиям.

Основная же часть госпредприятий готовится к приватизации, оздоровлению финансового положения и укреплению рыночных позиций. Такие предприятия группируются по признаку масштабов и длительности государственной поддержки, возможности привлечения эффективных инвесторов. Например, в Венгрии и восточных землях Германии все госпредприятия делятся на 3—4 категорий, именно исходя из возможности устойчивого сбыта продукции и услуг, и уже после этого государство избирательно поддерживает предприятия до тех пор, когда их можно будет полностью или частично продать в руки негосударственных собственников. Такая дифференцированная работа с госпредприятиями показала, что удержание рынка не всегда и не обязательно связано с необходимостью крупных производственных инвестиций, а может быть получено от улучшения политики сбыта, повышения профессионализма специалистов, активизации коммерческих связей. Есть предприятия, конкурентоспособность которых требует комби-

нации различных форм государственной поддержки. Наконец, часть предприятий неминуемо обанкротится и поддерживать их можно только из социально-политических соображений.

Для многих госпредприятий хорошим решением оказывается дробление с последующей приватизацией по частям. В Чехии, например, в среднем на одну приватизируемую компанию приходится по две вновь образующиеся негосударственные компании. Во многих постсоциалистических странах получили распространение смешанные компании с различной долей и формами государственного участия. Так, в Венгрии доля государства может составлять от 100 до 5 % капитала компании.

И все же, решая судьбу госсектора, не следует забывать, что даже госпредприятия, работающие на рыночных принципах, нище не демонстрируют сколько-нибудь существенного роста эффективности. Государственные финансовые средства теми или иными способами переводятся на оплату труда. В результате и эффективность инвестиций незначительна, и государственный контроль над фондами оплаты труда ослабевает. Так, по некоторым данным, всевозможные выплаты работникам государственных АО помимо собственной оплаты труда в Китае достигают 50, в Польше 20 % фондов заработной платы.

Как правило, фонды национального имущества не могут осуществлять эффективного управления всеми остающимися в их распоряжении категориями госсобственности. В ряде стран для управления такими предприятиями создаются специальные структуры. Обычно это компании, построенные как АО, сосредоточивающие в своем ведении государственные активы и все виды предпринимательских доходов. Так, в Венгрии Компания по управлению государственными предприятиями контролирует 40—50 % государственных активов.

Проблема труда и капитала

Опыт постсоциалистических стран предупреждает о появлении в ходе приватизации новой проблемы — противостояния труда и капитала. Во всех постсоциалистических странах в ходе экономических реформ и приватизации усилилось имущественное расслоение населения, и общество нуждается в понимании этих процессов и цивилизованном их регулировании. Поэтому необходимо достаточно надежное законодательство, система институтов, осуществляющих контроль за отношениями работодателей и наемных работников, представительство интересов тех и других во всех ветвях власти. Нельзя рассчитывать, что согласование интересов произойдет само собой. Государство вынуждено брать на себя задачу снятия общественных напряжений, активно проводить политику в области занятости и обеспечения рабочих мест, создания новой системы социального страхования.

В переходный период, как уже упоминалось, социальная жесткость проблемы может быть временно смягчена моделью приватизации через коллективно-долевую собственность работников. В этих случаях коллектив самостоятельно разрешает противоречия между сохранением рабочих мест, ростом заработков, экономической эффективностью и конкурентоспособностью. Но это именно мера переходного периода. Опыт Германии, Венгрии однозначно свидетельствует о слабости рыночных позиций коллектив-

ных предприятий, которые вскоре после приватизации попадают в безнадежное финансовое положение.

Специального внимания требуют вопросы инвестиционной активности. Даже если удастся снизить до умеренных темпы инфляции, у населения и у предпринимателей все же преобладает стремление к сбережениям, а не к инвестициям. Опасения банкротства, безработицы, снижения рыночной стоимости капитала препятствуют инвестиционной активности. В странах Восточной Европы поняли, что очень важно опережающими темпами создавать финансовую инфраструктуру рынка с разнообразными институтами (страховые, ипотечные, кредитные и др.), механизмы и процедуры капитализации долгов, различные виды высоколиквидных бумаг. Отсутствие необходимой рыночной инфраструктуры отпугивает инвесторов даже там, где для них есть и надежные гарантии от неэкономических рисков, и благоприятная правовая основа.

Ваучерная приватизация

Особые инвестиционные проблемы связаны с массовой *ваучерной приватизацией* (кроме России, она широко проводилась только в Чехии, в меньших масштабах — в Польше и Румынии). Суть ее в том, что передача государственного имущества негосударственным собственникам осуществляется через *ваучеры* — государственные ценные бумаги, обеспечивающие право гражданина на участие в приватизации.

В России сложился особый тип финансовых посреднических институтов — *чековые инвестиционные фонды*, аккумулирующие приватизационные чеки населения (ваучеры) с целью приватизации государственного имущества. Недостаток реальных инвестиций при этом относительно быстром способе приватизации создает сложные стартовые условия для предприятий. Положение усугубляется и серьезными проблемами корпоративного управления при большом числе акционеров. Низкая ликвидность большинства приватизированных этим способом компаний создает реальную возможность банкротства многих инвестиционных фондов.

Банкротством называется неспособность осуществлять платежи по долговым обязательствам, удостоверенная судебной инстанцией.

Для погашения своих обязательств перед акционерами (дивиденды и другие выплаты) фонды вынуждены будут выставать часть акций из своих портфелей на фондовые рынки, которые почти везде не готовы к нормальному масштабному обороту ценных бумаг. Курсовая стоимость акций скорее всего будет падать. Конечно, крупные фонды могут «поиграть» на возможности скупки дешевых акций, но для общей финансовой ситуации это дестабилизирующий фактор. Опыт Чехии свидетельствует, что волна банкротств предприятий начинается примерно через год после ваучерной приватизации, а еще через год следует ожидать банкротства инвестиционных фондов.

Многие банкротства могут быть чисто спекулятивными, позволяющими дешево скупить значительные массивы имущества и ценных бумаг. Предприятия, проходящие ваучерную приватизацию, обычно имеют долгосрочную задолженность (в Чехии — в среднем 15—25 % от чистой стоимости

капитала), поэтому при относительно низкой рентабельности большинству из них понадобится длительное время для ее погашения.

В таких условиях государству нужно решать не столько проблему запуска процедуры банкротства, сколько проблему дифференцированного подхода к потенциальным банкротам, чтобы их цепочка не оказалась обваль-ной. Не избежать и кредитов на рефинансирование, но только тем, кто имеет нормальные рыночные перспективы. Механизм и условия достижения соглашений между кредиторами и должниками необходимо предусмотреть заранее. Опыт Венгрии и Чехии свидетельствует о большей экономической целесообразности процедуры соглашения, не допускающей быстрого банкротства, а тем более ликвидации предприятий.

В обозримом будущем, когда на фондовом рынке появится достаточно много акций приватизированных компаний, рынок ценных бумаг потребует профессионального подхода со стороны эмитентов и инвесторов. В этих условиях методы работы государственных органов по приватизации, рассчитанные на массовое типовое и быстрое преобразование госпредприятий, не смогут отвечать требованиям квалифицированной, «штучной» работы с каждой компанией. Неизбежно встанет задача «приватизации приватизации», т. е. передачи части функций по преобразованию компаний от государственных органов частным фирмам.

Приватизация, с помощью специализированных менеджерских фирм при той или иной степени участия или контроля госорганов может расширить выбор способов и методов для каждого конкретного предприятия. В течение 1992 г. консалтинговые компании получили распространение в восточных землях Германии, Венгрии, Польше, Чехии. Государство ставит перед этими фирмами жесткие требования по срокам, масштабам и эффективности приватизации, предоставляя в случае успеха возможность выгодного приобретения крупной доли капитала.

Финансовая стабилизация и структурные преобразования

Вернемся к затронутому в начале главы одному из наиболее спорных и болезненных для переходной экономики вопросов — возможно ли совместить политику жесткой финансовой стабилизации с началом структурных преобразований, требующих кредитов и инвестиционной активности? Опыт Восточной Европы начала 90-х гг. свидетельствует о необоснованности прямого противопоставления финансовой стабилизации и экономического роста. Это имеет смысл лишь на самых ранних стадиях реформы, когда финансовые ограничения действительно парализуют экономическую деятельность. А затем довольно скоро формируется режим сочетания мягких бюджетных ограничений и специальных механизмов стабилизации и развития производства. Именно таким образом начались структурные сдвиги в Венгрии, Польше, Чехии. Экономика постепенно приспосабливается и настраивается на платежеспособный спрос. Конечно, заметить первые признаки жизни на фоне продолжающегося общего кризиса и спада довольно сложно.

При сокращении общего объема бюджетного финансирования производства прежний отраслевой принцип выделения средств уступает место критериям конкурентоспособности продукции каждого конкретного пред-

приятия. Учитывается прежде всего возможность занимать и удерживать определенную, пусть небольшую, рыночную нишу независимо от того, относится предприятие к передовым или традиционным отраслям. Вложение даже небольших бюджетных средств часто помогает привлечь к «санации» предприятия частный и иностранный капитал. Источниками государственного финансирования производства выступают наряду с традиционными бюджетными каналами внебюджетные фонды развития и доходы от приватизации.

Помощь обычно предоставляется через региональные органы власти. Именно они решают вопросы развития инфраструктуры, трудоустройства высвобождаемых работников, акционирования и выпуска в обращение акций предприятий.

Государственная поддержка конкурентоспособных предприятий выражается в отсрочке платежей по кредитам, предоставлении гарантий по новым кредитам, покрытии процентов за счет бюджета, в отдельных случаях — в государственных закупках для сохранения позиций предприятия в занятой им рыночной нише.

Найти рыночную нишу небольшому предприятию проще, нежели гиганту. Кстати, сверхкрупные предприятия оказались практически невозможно продать в частные руки. Поэтому в ходе приватизации поощряется выход структурных подразделений из крупных комплексов, а государство одновременно проводит разукрупнения и по собственной инициативе.

Следует отметить, что отход от тотального огосударствления экономики, сокращение государственного вмешательства в деятельность ее субъектов не должны вести к самоустранению государства от руководства экономикой вообще. Во-первых, в переходной экономике по разным причинам еще в течение длительного времени сохраняются внушительные размеры секторов и предприятий госсобственности. Во-вторых, именно государство, устранившись от прямого вмешательства в деятельность предприятий, сохраняет за собой главную регулирующую функцию — установление «правил игры», обязательных для всех субъектов рынка. Государственный контроль за макропроцессами и макропропорциями в экономике, государственная структурная политика, выработка и обеспечение исполнения норм функционирования рынка, методов воздействия на него и его субъектов в интересах социально-экономического равновесия — все это функции государства, без которых не может нормально жить рыночная экономика. Недостаточное освоение государством своих новых функций приводит к вакууму власти со всеми вытекающими последствиями для общества и экономики.

4. Инфраструктура профессиональной поддержки предприятий: консалтинг, аудит, тренинг

Отличительной чертой развитой рыночной экономики является наличие сектора профессиональных услуг по экономике и управлению, оказываемых предприятиям независимыми консультационными, аудиторскими и тренинговыми (образовательными) фирмами. Так, в США в этой отрасли занято 700 тыс. человек.

Оказание профессиональных услуг происходит преимущественно не путем разовых консультаций, а в форме консультационных (консалтинговых — от англ. consulting) проектов, включающих в себя следующие этапы: 1) диагностика, 2) разработка решений, 3) реализация решений, 4) оценка результатов. Субъектами, осуществляющими консультационные услуги, являются специальные фирмы и, реже, индивидуальные консультанты.

Таким образом, обыденное для отечественного менталитета восприятие понятия «консультант» как лица, время от времени занимающегося дачей советов или экспертных оценок в дополнение к своей основной профессиональной деятельности, является неверным для развитой рыночной экономики и объясняется незначительным, до недавнего времени, уровнем развития вышеописанной сферы услуг в России.

Существуют различные способы консультирования.

Способы консультирования

При экспертном консультировании консультант отвечает на вопрос: что нужно делать? Его рекомендации при этом носят однозначный и конкретный характер: «начать выпуск такого-то товара», «выйти на такой-то рынок», «установить такие-то цены», «внести такой-то пункт в контракт» и т. д.

Процессное (соучаствующее) консультирование предполагает совместную работу консультанта и клиента. Консультант отвечает на вопрос: как? — и затем совместно с клиентом на вопрос: что нужно делать?

При обучающем консультировании консультант не только отвечает на вопрос, как решить конкретную проблему клиента, но и стремится расширить его кругозор, используя данную проблему в качестве примера и стимула для обучения, старается развить его творческие способности.

Внутреннее консультирование заключается в том, что на предприятии создаются собственные консультационные подразделения для оказания услуг другим подразделениям. Вместе с тем практика показала, что внутреннее консультирование отнюдь не заменяет внешнее, оно лишь дополняет его.

Исторически первыми видами профессиональных услуг бизнесу были юридическое и бухгалтерское консультирование, существующие уже несколько сот лет. По мере усложнения экономики и соответствующего развития экономических наук формировалась новая область профессиональных услуг — консультирование по управлению и другим экономическим вопросам. Одним из первых профессиональных консультантов в этой области стал основатель теории научного управления предприятием Фредерик Тэйлор (автор известной концепции «тэйлоризма»). Первая фирма, консультирующая по управлению, — «Служба исследований бизнеса» (Business Research Services) была образована в 1914 г. в Чикаго.

Приведем краткую характеристику основных видов профессиональных консультационных услуг, сложившихся к концу XX в.

Консультирование по управлению (менеджмент-консалтинг)

Это наиболее широкая форма профессиональных услуг, так как она имеет своим объектом управление, а управление, в свою очередь, охватывает все сферы бизнеса.

Европейская федерация ассоциаций консультантов по управлению (ФЕ-АКО) (франц. Federation europeenne des associations de conseils en organisation) выделяет восемь основных разновидностей услуг, входящих в менеджмент-консалтинг:

1) стратегические вопросы развития: разработка и планирование общей стратегии развития, прогнозирование, организация филиалов, отделений и новых фирм, изменение формы собственности или состава собственников, приобретение имущества, акций или паев, совершенствование организационной структуры;

2) финансовые вопросы: финансовое планирование и контроль, налоги, бухгалтерский учет, размещение на рынке акций или паев, кредит, страхование, оценка стоимости предприятий или имущества;

3) управление кадрами: подбор сотрудников, контроль качества кадрового состава, система оплаты труда, повышение квалификации и обучение кадров, организация охраны труда и медицинского обслуживания, психологический климат в коллективе;

4) текущее управление производством и его обслуживанием: текущая организация и планирование производства, контроль качества продукции, материально-техническое снабжение, организация ремонта и капитальных вложений, технологические вопросы, организация НИОКР;

5) маркетинг и сбыт: формирование структурных подразделений по сбыту и маркетингу, подбор надежных партнеров-оптовиков, поиск новых заказчиков и рынков, стимулирование и исследование перспектив сбыта;

6) информационные технологии и системы: использование компьютеров и информационных систем в управлении;

7) управление проектом: решение комплекса управленческих проблем, возникающих при создании какого-либо нового объекта, подразделения, фирмы, выпуска нового товара и т. д.

8) экономико-экологические вопросы: исследование экологической обстановки, организация экологических служб и т. д.

Аудит и бухгалтерское консультирование

Аудит означает ревизию, бухгалтерскую проверку. Выступая в качестве аудиторов, специалисты по бухгалтерскому учету изучают и контролируют финансовую отчетность компании и дают экспертную оценку относительно ее правильности, надежности и соответствия общепринятым стандартам.

Существует различие между аудиторской функцией и услугами по вопросам совершенствования бухгалтерского учета. В то время как консультирование по управлению в сфере бухгалтерского учета является услугой руководству фирмы, основная задача аудиторов — дать заключение о финансовом положении проверяемой компании для внешних наблюдателей. Аудиторское заключение в установленном законом порядке публикуется вместе с годовым отчетом о деятельности данной компании. Для этого ау-

диторские фирмы обычно получают специальные полномочия от государственных органов, наблюдающих за деятельностью компаний.

В некоторых странах аудит и бухгалтерское консультирование выступают совершенно обособленно; более того, там приняты специальные законодательные акты, запрещающие аудиторам предоставлять своим клиентам любые консультационные услуги, включая услуги по бухгалтерскому учету. Однако положительный эффект сочетания аудита с консультационными услугами очевиден: аудитор хорошо осведомлен о состоянии дел клиента, что позволяет лучше разработать рекомендации по улучшению финансового состояния фирмы. У ведущих международных аудиторских фирм («большой шестерки») значительная часть их услуг приходится на консультирование.

Юридическое консультирование

Специфика юридического консультирования по сравнению с экономическим, которым занимаются менеджмент-консультанты, определяется различием профессий экономиста и юриста. Экономист консультирует в области того, что нужно делать для решения той или иной задачи (например, произвести тот или иной товар, войти на такой-то рынок и т. д.), а юрист — в области того, что нужно делать с точки зрения законодательства (например, запрещено продавать этот товар в такие-то страны, нельзя превышать допустимые нормы загрязнения при производстве и т. д.). Юристы руководствуются законами — нормативными актами государства, а экономисты и специалисты по управлению — законами рынка и человеческого поведения.

Таким образом, юридическое консультирование направлено на форму, а экономическое — на содержание деловых процессов.

Консультации по организации производства и реализации

Обеспечение информационно-компьютерными технологиями. За последние десятилетия обеспеченность информационно-компьютерными технологиями стала серьезным фактором конкурентоспособности и успеха во всех областях бизнеса. Поэтому, несмотря на увеличение числа специалистов в области информационных систем и программистов на предприятиях, руководство компаний заинтересовано в получении услуг от фирм, специализирующихся на подборе информационных технологий и их использовании. Эти фирмы оказывают услуги по применению новых информационных технологий в менеджменте и приспособлению стандартных программ к потребностям данного предприятия, выбору оборудования и интеграции вычислительных систем.

Инженерное консультирование (инжиниринг). Это консультационные услуги по инженерной подготовке и обеспечению сооружения и эксплуатации различных объектов. Вся совокупность инжиниринговых услуг делится на две группы: 1) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса; 2) услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции. Инжиниринговые услуги оказываются специализированными инженерно-консультационными фирмами, а также строительными и промышленными компаниями.

Подбор и оценка руководящих кадров (рекрутмент). Фирмы обращаются к консультантам по этому вопросу в случае, если они не хотят давать рекламу или уверены, что консультанты могут проложить им лучших кандидатов благодаря своим знаниям в этой области, наличию базы данных и методов отбора кандидатов.

Консалтинговые фирмы такого профиля нацелены на изучение рынка высококвалифицированных и талантливых руководителей в определенной отрасли (например, транспорт), функциональной сфере (например, финансовый менеджмент) или и то и другое вместе. Они оперируют базой данных потенциальных кандидатов и используют рекламу. Многие рекрутментовые фирмы являются международными по сфере деятельности, они обслуживают клиентов из других стран и подбирают кадры для компаний, вкладывающих капитал в предприятия за рубежом.

Повышение квалификации (трейнинг). Этот вид услуг является пограничным между консалтингом и обучением менеджменту. Повышение квалификации менеджеров осуществляется в виде курсов, конференций, семинаров и практических занятий, которые могут проходить как с отрывом, так и без отрыва от производства.

Отличие тренинговых программ от других учебных мероприятий состоит в том, что они осуществляются в форме, максимально приближенной к практике (деловые игры, психологический тренинг, ситуационный анализ и т. д.), на основе практических знаний консультантов-преподавателей, накопленных в процессе диагностики и решения проблем на других предприятиях. Помимо осуществления обучающей функции тренинг способствует налаживанию контактов и последующего взаимодействия между консультантами и менеджерами.

Маркетинг. Главная задача маркетинга — обеспечение рынка для сбыта продукции фирмы, формирование спроса. Консультанты по маркетингу обеспечивают подготовку решений в области сбыта, рекламы, работы с торгово-посредническими фирмами, осуществляют исследование рынка, дают рекомендации по производству новых товаров и их продвижению на рынок.

В развитой рыночной экономике наиболее сложной проблемой для предприятия являются не производство, а продажа продукции, поэтому маркетинг представляет собой важнейшую функцию предприятия. В силу этого маркетинг является одной из наиболее обширных областей профессионального обеспечения бизнеса.

Консультирование по другим вопросам

Отношения с общественностью. Консультанты по отношениям с общественностью приглашаются для того, чтобы подготовить соответствующую концепцию образа (имиджа) предприятия, помочь в составлении материалов для средств массовой информации, подготовить руководителей фирмы к даче интервью и проведению пресс-конференций, планировать проведение и прогнозировать возможные последствия мероприятий и т. д. Их опыт и знание характеристик других фирм позволяют создать запоминающийся положительный образ, способствующий формированию благоприятной среды для функционирования фирмы.

Лоббирование. Это легально осуществляемое воздействие на государственные органы (законодательные и исполнительные) для создания оптимальных условий осуществления деятельности фирмы. От отношений с общественностью этот вид услуг отличается направленностью на организацию взаимодействия с властями при осуществлении того или иного проекта или функции фирмы. Если в России понятие «лоббизм» до сих пор ассоциируется с чем-то противозаконным, считается чуть ли не синонимом коррупции, то в странах с развитой экономикой консалтинговые фирмы предоставляют своим клиентам (предприятиям, отраслевым ассоциациям и т. д.) услуги по взаимодействию с государственными органами на профессиональной основе. Это услуги в области подготовки и корректировки законопроектов и нормативных актов в соответствии с потребностями бизнеса, обоснования положительных решений по тем или иным обращениям бизнесменов к властям. Достоинством услуг консультантов по лоббированию является соблюдение полной легальности и знание методов воздействия на представителей властей.

Консультирование по ценным бумагам. Это консультирование включает два направления: 1) продажа ценных бумаг (акций, облигаций); 2) покупка ценных бумаг. Помимо консалтинговых фирм этими вопросами занимаются такие кредитно-финансовые институты, как инвестиционные банки и инвестиционные компании, основной функцией которых является аккумуляция денежных средств частных инвесторов путем как эмиссии собственных ценных бумаг (обязательств), так и помещения их в акции предприятий. Большинство такого рода фирм также предлагают широкий спектр консультативных услуг.

Деловая информация. Этот вид услуг отличается от перечисленных выше тем, что внедрение научных знаний осуществляется специалистом не по заказу отдельных предприятий, а в виде публикаций, поступающих в свободную продажу: пособий, справочников, статей, журналов, обзоров и т. д.

Важный аспект этого вида услуг — подготовка менеджеров не только к принятию собственных решений, но и к восприятию рекомендаций консультантов, формирование среды для их внедрения.

Профессиональная поддержка предприятий в России

В России в настоящее время действует около 300 фирм по менеджмент-консалтингу, сотни юридических и других консультационных фирм, 1300 аудиторских фирм. На российском рынке представлены все фирмы «большой шестерки» консультационно-аудиторских фирм мира: «Артур Андерсен» (Arthur Andersen), «Эрнст энд Янг» (Ernst and Young), «Прайс Вотерхаус» (Price Waterhouse). «Куперс энд Лайбрэнд» (Coopers and Lybrand), Клинвельд Менеджмент Консалтантс (Klynveld Management Consultants), «Делойт Туш Томацу» (Deloitte Touche Tohmatsu — DTT).

Представлен также ряд средних и малых зарубежных консультационных фирм, таких как американские «Диета» (Dinta) и Р.А.З. (R.A.Z.), немецкая «Д-р Гюндель Хеппнер и партнер» (Dr. Gundel Heppner & Partner). Кроме того, значительный объем услуг оказывается по линии технической помощи зарубежных государств и международных организаций (ЕС, Мировой

банк и Европейский банк реконструкции и развития), а также частных фондов (Сороса, Форда, Мак-Артуров и т. д.).

В 1991 г. в России зарегистрирована Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АКЭУ), объединяющая консалтинговые, аудиторские и трейнинговые фирмы. В том же году создана Ассоциация консультантов по управлению и организационному развитию (АКУОР) как объединение преимущественно индивидуальных консультантов на базе процессного метода консультирования.

Проведенный АКЭУ совместно с фирмой «Эрнст энд Янг Внешконсульт» опрос предприятий России и других бывших советских республик о потребностях в профессиональных услугах показал, что потенциальный спрос на них достаточно высок. Так, 100 % опрошенных отметили по крайней мере 5 сфер консультирования, по которым они собираются привлечь или уже привлекли консультантов.

Опыт работы консалтинговых фирм России показывает, что к ним обращаются: во-первых, молодые, энергично развивающиеся негосударственные предприятия; во-вторых, старые государственные предприятия и организации, находящиеся в состоянии кризиса и желающие найти пути выхода из него. До недавнего времени первая группа абсолютно преобладала, однако в связи с проведением приватизации государственных предприятий стал нарастать спрос и во второй группе. При этом часть государственных предприятий обращается к консультантам и для того, чтобы найти выход из кризисной ситуации, не выходя за рамки государственной собственности (для того, чтобы сохранить дотации, государственное снабжение и т. д.).

Выводы

1. Генеральное направление системной экономической трансформации в постсоциалистических странах — преобразование основных хозяйственных субъектов из традиционных единиц административно-командной системы в субъекты рыночных отношений. Субъекты рынка формируются на основе крупномасштабной приватизации государственного имущества, а также путем образования частных предприятий, основанных на изначально частном капитале.

2. Результативность трансформации предприятия от производственно-хозяйственного комплекса к субъекту рынка зависит от последовательности проведения рыночной реформы в целом. Постсоциалистические страны реализации «шоковый» вариант реформы, предполагающий относительно короткий этап жесткой финансовой стабилизации и следующую за ней крупномасштабную приватизацию. При этом в государственной собственности в течение длительного времени остаются значительные комплексы имущества, требующие специальных, адекватных рынку форм управления.

3. Смысл широкомасштабной приватизации заключается не только в продаже или иных формах передачи государственного имущества негосударственным собственникам, но в изменении характера и соотношения интересов в процессе функционирования капитала. Принципиально значимыми на предприятиях переходной экономики являются интересы собственников, менеджеров и наемных работников.

4. Объективная основа интересов различных социальных групп в рамках предприятия складывается из их отношения к капиталу и несет в себе как потенциальный конфликт, так и возможность согласования. Эта возможность обеспечивается многообразием законодательно регулируемых форм приватизации и корпоративного управления негосударственными компаниями. Особое внимание следует уделить в переходной экономике нормам участия работников во владении и управлении капиталом, так как именно коллективно-долевая собственность наиболее конфликтна.

5. Самая сложная проблема переходного периода — развитие предпринимательской и инвестиционной активности. Государство поддерживает те предприятия, которые имеют хорошие рыночные перспективы, но не могут быстро привлечь инвесторов. Поддержка государства строго избирательна, рассчитана на относительно короткий срок и регрессивна по объемам финансовых средств.

6. Опыт стран с переходной экономикой свидетельствует о принципиальной возможности совмещения политики финансовой стабилизации с началом структурных преобразований. Сочетание мягких бюджетных ограничений со специальными мерами развития уже привело в ряде стран к тому, что производственная сфера постепенно настраивается на платежеспособный спрос.

7. Профессиональная поддержка бизнеса, представляющая собой научно-внедренческое обслуживание экономических процессов, является необходимым элементом инфраструктуры развитой рыночной экономики.

8. К концу 60-х гг. XX в. сложился набор профессиональных услуг бизнесу, к которым относятся прежде всего консультирование по вопросам экономики и управления (консалтинг), проверка финансового состояния компаний (аудит) и повышение квалификации кадров (трейнинг). Эти услуги оказываются независимыми фирмами, а также индивидуальными консультантами.

9. Консалтинг — наиболее широкая сфера профессиональной поддержки. С точки зрения методов различают экспертное, процессное и обучающее консультирование; любой консультационный проект включает в себя этапы: 1) диагностика; 2) разработка решений; 3) реализация решений; 4) оценка результатов.

10. В России независимые профессиональные услуги получили развитие с конца 80-х гг. Они оказываются как российскими, так и зарубежными профессиональными фирмами, действующими на территории России. Определенный объем этих услуг осуществляется за счет технической помощи международных организаций, зарубежных государств и частных фондов, направленной на развитие рыночной экономики в России.

Сложилась дифференцированная по направлениям структура саморегулирования сектора профессиональных услуг в форме различных ассоциаций консультантов, аудиторов, школ бизнеса и подготовки персонала.

Термины и понятия

Интерес (собственника, менеджера, наемного работника)

Конфликт и согласование интересов

Собственность работников (коллективно-долевая)

Банкротство

Ваучерная приватизация
Инвестиционные фонды
Консультирование (консалтинг)
Менеджмент-консалтинг
Экспертное консультирование
Процессное (соучаствующее) консультирование
Обучающее консультирование
Внутреннее консультирование
Аудит
Инжиниринг
Рекрутмент
Маркетинг
Лоббирование
Трейнинг

Вопросы для самопроверки

1. Как меняется мотивация в деятельности предприятия при переходе от административно-командной к рыночной экономике?
2. В чем состоит интерес собственника, предпринимателя, наемного работника?
3. Оцените преимущества и недостатки коллективно-долевой собственности.
4. Что такое ваучерная приватизация?
5. Какие этапы включает в себя консультационный проект?
6. Чем отличается аудит от консультирования по бухгалтерскому учету?
7. В чем различия между экспертным, процессным и обучающим консультированием?
8. Какие фирмы входят в «большую шестерку» консалтингово-аудиторских фирм?
9. Какие клиенты обращаются к консалтинговым фирмам в России?

Раздел V. Проблемы внешнего рынка

В переходный период внешнеэкономические проблемы стали более актуальны для России, чем в советское время. Это связано прежде всего с тем, что либерализация внешнеэкономической деятельности в нашей стране открыла широкий доступ российским хозяйственникам к мировым товарным рынкам и международному движению капиталов. Кроме того, для России обострились проблемы платежного баланса и экономической интеграции, прежде всего с бывшими советскими республиками. Наконец, проблемы конвертируемости рубля и его обменного курса, проблема нахождения Россией достойного места в мировом хозяйстве стали предметом пристального внимания всего общества.

Глава 24. Уровень экономического развития страны и ее участия в мировом хозяйстве

Место и роль каждой страны в мировом хозяйстве, ее воздействие на экономику других стран и, наоборот, степень влияния мирового хозяйства на экономическое и политическое положение данной страны определяются размером экономического потенциала и уровнем экономического развития каждой страны.

1. Экономический потенциал

Особенности международных сопоставлений ВВП/ВНП

Экономический потенциал, экономическая мощь страны — это объем, структура, качество и технический уровень производимых в ней товаров и услуг, а также накопленные ею на своей территории и за рубежом материальные и другие ценности.

Для характеристики экономического потенциала необходим целый ряд показателей, однако ведущими являются ВВП/ВНП (см. гл. 11) и национальное богатство.

Для окончательного определения экономического потенциала необходимо его сравнивать с потенциалами других стран, т. е. нужны международные сопоставления.

Прежде всего необходимо подчеркнуть, что при подсчете ВВП/ВНП или НД в единой валюте (как правило, в свободно конвертируемой, чаще всего в долларах) эти показатели по разным странам могут оказаться искаженными.

Так, в 1990 г. внутренняя цена 1 т. нефти в России была 70 руб., а на мировом рынке — около 130 долл.

Дело в том, что во всех странах внутренние цены в той или иной степени отклоняются от мировых, поэтому ВВП/ВНП при подсчете в национальной валюте зачастую гораздо ниже, чем при оценке в мировых ценах.

К тому же и официальные курсы обмена, и рыночные часто не соответствуют реальной покупательной способности национальных валют на их национальных рынках.

С целью избежать существенных искажений при международных сопоставлениях ВВП/ВНП необходимо соблюдать следующие правила:

1. Сопоставляемые показатели должны быть приведены к одному году или к одному и тому же периоду.

2. Сопоставляемые показатели должны быть приведены к единой валюте с учетом покупательной способности национальных валют.

Первое правило предполагает, что показатели страны А за 1990 г. нельзя сопоставлять с показателями страны Б за 1993 г.

Второе правило предполагает, что показатели сравниваемых стран должны быть переведены в одну из их валют, еще лучше — в одну из международных валют (доллар, СДР, ЭКЮ)¹, но обязательно не по официальному или рыночному курсу обмена, а по паритетах их покупательной способности.

Паритет покупательной способности — это фактическое соотношение между валютами сравниваемых стран, рассчитываемое как соотношение цен на аналогичные товары и услуги, произведенные в каждой их стран (см. гл. 26). Сравнение валют по покупательной способности показывает, какое количество национальной валюты необходимо на оплату аналогич-

¹ СДР (англ. special drawing rights) — специальные права заимствования; особый тип международной валюты, выпускаемый Международным валютным фондом и используемый для межправительственных расчетов; ЭКЮ (англ. European currency unit) — европейская валютная единица.

ных потребительских расходов и капиталовложений в каждой из стран. Практически — это реальная цена национальной денежной единицы в валюте другой страны. Определяющим фактором при учете паритета покупательной способности, позволяющим сопоставить количества произведенных странами товаров и услуг, является стоимость продуктов питания, одежды, жилья и транспортных услуг.

Соблюдение второго правила требует выполнения серьезной работы. Например, при пересчете рублевых показателей ВВП России в доллары применялась методология Проекта международных сопоставлений ООН и МВФ (International Comparisons Project).

В соответствии с этой методологией ВВП был разделен на две категории: 1. Рыночные (платные) товары и услуги — потребительские расходы семей и капиталовложения; 2. Нерыночные товары и услуги — социальные услуги государства и прочие текущие государственные расходы (военные и гражданские).

Рыночные элементы ВВП пересчитывались в доллары по паритетам покупательной способности рубля, который оказался, в силу особенностей ценовой политики СССР, различным по платным товарам (2,50 руб. за 1 долл. в 1991 г.) и платным услугам (0,65 руб. за 1 долл.).

Нерыночную часть ВВП также оказалось необходимо пересчитать в доллары по двум компонентам: материальным затратам и заработной плате персонала, у которых паритеты покупательной способности по отношению к доллару различались весьма существенно, особенно с учетом различий в производительности труда и фондовооруженности (по материальным затратам — 2,50 руб. за 1 долл., по заработной плате — 0,45 руб. за 1 долл.).

В результате с учетом паритета покупательной способности пересчет производился по соотношению 1 руб. = 0,77 долл., но из-за российской инфляции уже к декабрю 1992 г. этот паритет составлял 35, а к июлю 1993 г. — около 200 руб. за 1 долл.

В любом случае при этом необходимо принимать во внимание удельный вес в экономике страны инвестиционных (капитальных) и потребительских товаров, удельный вес экспортных товаров, оцениваемых по мировым ценам, и т. п.

Если такой анализ не проводится, то ВВП/ВНП, как правило, не отражают истинной величины производимых в стране товаров и услуг и несопоставимы.

Так, Международный валютный фонд в 1992 г., применив метод подсчета ВВП по покупательной способности национальных валют с учетом товарной структуры ВВП, пришел к заключению, что экономический потенциал Китая в 4 раза выше, чем ранее подсчитанный его уровень по производству ВВП (в долларах по одинаковому обменному курсу). В результате этого подсчета Китай оказался в экономическом плане не на 10-м месте в мире, а на 2—3-м после США (и, возможно, Японии).

Судя по данным табл. 24.1, Россия по объему ВВП занимает 9-е место в мире и 7-е среди развитых стран.

Таблица 24.1. ВВП и промышленное производство ведущих стран мира в 1992 г. по паритетам покупательной способности их валют

Страны	Общий объем, млрд. долл.		Доля в мировом производстве, %		ВВП на душу населения	
	ВВП	промышленность	ВВП	промышленность	тыс. долл.	% от уровня США
Весь мир	26200	6500	100	100	4,80	20,7
«Большая семерка»	13085	3515	50,0	54,1	19,80	85,7
В том числе						
США	5900	1300	22,5	20,0	23,10	100
Япония	2450	850	9,4	13,1	19,50	84,4
Германия	1350	570	5,2	8,8	16,85	72,9
Франция	975	225	3,7	3,5	16,85	72,9
Италия	940	215	3,6	3,3	16,25	70,3
Англия	910	225	3,5	3,5	15,80	68,4
Канада	560	130	2,1	2,0	20,50	88,7
Россия	775	275	3,0	4,2	5,25	22,7
Китай	2870	570	11,0	8,8	2,45	10,6
Индия	1100	200	4,2	3,1	1,25	5,4

Национальное богатство страны

Национальное богатство страны — это совокупность созданных трудом общества и накопленных на ее территории материальных ценностей. В национальном богатстве воплощаются накопленные всеми предшествующими поколениями материальные блага и результаты текущего производства. Этим национальное богатство отличается от таких обобщающих показателей, как ВВП, ВНП и НД, которые рассчитываются за конкретный календарный год (квартал, месяц).

По методике, применяемой в России, в состав национального богатства входят:

- основные производственные фонды (здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, передаточные устройства, рабочий и продуктивный скот и др.);

- основные непроизводственные фонды (жилища, здания, сооружения и оборудование учреждений образования, здравоохранения, социального обеспечения, культуры, искусства, спорта и отдыха и т. п.);

- материальные оборотные средства в сфере материального производства;

- запасы и резервы в сфере производства и сфере услуг;

- государственные резервы средств производства и предметов потребления;

- предметы длительного пользования у населения (т. е. со сроком службы, превышающим год).

К существенным недостаткам национального богатства как показателя можно отнести прежде всего то, что:

- цены, по которым определяется национальное богатство, не всегда соответствуют рыночным;

- в национальное богатство не входят зарубежные активы, принадлежащие физическим и юридическим лицам страны (и не вычитаются ана-

логичные активы, принадлежащие иностранцам на территории страны), а также золотовалютные резервы и многие «неосязаемые активы» (репутация фирм, интеллектуальный потенциал страны и т. д.).

Международные сопоставления национальных богатств почти не проводятся.

2. Уровень экономического развития

Показатели уровня экономического развития

При определении уровня экономического развития страны требуется прежде всего установление точки отсчета. Многие страны сравнивают свой уровень с уровнем США.

Разнообразное сочетание факторов производства и условий развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используют целый ряд основных показателей:

1. ВВП/ВНП или НД на душу населения;
2. Отраслевая структура национальной экономики;
3. Производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей);
4. Уровень и качество жизни населения;
5. Показатели экономической эффективности.

Следует подчеркнуть, что уровень экономического развития страны — это понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и всего мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его основных показателей.

ВВП/ВНП на душу населения.

Отраслевая структура национальной экономики

Ведущим показателем при анализе уровня экономического развития являются показатели ВВП/ВНП на душу населения. Эти показатели положены в основу международных классификаций, подразделяющих страны на развитые и развивающиеся. Так, к числу развитых стран в конце 80-х — начале 90-х гг. относились страны с душевым производством ВВП от 5—6 тыс. долл. в год и выше.

В некоторых развивающихся странах (например, в Саудовской Аравии) показатель ВВП на душу населения находится на высоком уровне, соответствующем развитым индустриальным странам, однако по совокупности других показателей (отраслевая структура экономики, производство основных видов продукции на душу населения и др.) такие страны не могут быть отнесены к категории развитых.

Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является отраслевая структура экономики. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Прежде всего изучается соотношение между крупными народнохозяйственными отраслями материального и нематериального производства. Это соотношение выявляется прежде всего по удельному весу обрабатывающей промышленности.

Важное значение имеет и исследование структуры отдельных отраслей. Так, отраслевой анализ обрабатывающей промышленности показывает, какой удельный вес в ней занимают машиностроение и химия, т. е. отрасли, обеспечивающие научно-технический прогресс. Велика диверсификация ведущих отраслей. Например, количество машиностроительных отраслей и производств в индустриально развитых странах мира достигает 150—200 и более, и лишь 10—15 — в странах с относительно низким уровнем экономического развития. Анализируется также удельный вес крупных хозяйственных комплексов: топливно-энергетического, агропромышленного, строительного и конструкционных материалов, оборонного, военно-промышленного и др.

Производство основных видов продукции на душу населения

Характеризуют уровень экономического развития страны и показатели производства некоторых основных видов продукции, являющихся базисными для развития национальной экономики; они позволяют судить о возможностях удовлетворения потребностей страны в этих основных видах продукции.

В первую очередь к таким показателям относят производство электроэнергии на душу населения. Электроэнергетика лежит в основе развития всех видов производств, и, следовательно, за этим показателем скрываются и возможности технического прогресса, и достигнутый уровень производства и качества товаров, и уровень услуг и т. п. Соотношение по этому показателю в настоящее время между развитыми странами и наименее развитыми составляет 500:1, а иногда и более.

Среди важнейших видов промышленной продукции, производимых на душу населения, статистика выделяет также выплавку стали и производство проката, металлорежущих станков, автомобилей, минеральных удобрений, химических волокон, бумаги и ряда других товаров.

Другим характерным показателем такого рода является производство в стране на душу населения основных видов продуктов питания: зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и др. Сопоставление этого показателя, например, с рациональными нормами потребления этих продуктов питания, разработанными ФАО¹ или национальными институтами, позволяет судить о степени удовлетворения потребностей населения в продуктах питания собственного производства, о качестве пищевого рациона и т. п.

Близкими к указанным являются показатели наличия (или производства в стране) на 1000 чел. населения или на среднестатистическую семью ряда товаров длительного пользования: холодильников, стиральных машин, телевизоров, легковых автомобилей, видеоаппаратуры, персональных компьютеров и др.

Уровень и качество жизни населения

Уровень жизни населения страны в значительной степени характеризуется структурой ВВП по использованию. Особенно важен анализ структуры частного конечного потребления (личных потребительских расходов). Бо-

¹ ФАО — (англ. Food and Agriculture Organization) — Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН.

льшая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения и, следовательно, более высоком общем уровне экономического развития страны.

Анализ уровня жизни населения обычно сопровождается анализом двух взаимосвязанных показателей: «потребительская корзина» и «прожиточный минимум» (подробнее см. гл. 17).

Уровень жизни оценивают также по показателям:

— состояния трудовых ресурсов (средняя продолжительность жизни, уровень образования населения, потребление на душу населения основных продуктов питания в калориях, в протеиновом содержании, уровень квалификации трудовых ресурсов, численность учащихся и студентов на 10 тыс. чел. населения, доля расходов на образование в ВВП);

— развития сферы услуг (число врачей на 10 тыс. чел. населения, число больничных коек на 1 тыс. чел. населения, обеспеченность населения жильем, бытовыми приборами и т. п.).

В последние годы в мировой практике для определения качества жизни стали пользоваться так называемыми показателями, или индексами, общественного развития страны, объединяющими в себе многие экономические и социальные показатели, включающими образовательный уровень населения, продолжительность жизни, продолжительность рабочей недели и ряд других. Так, индексы общественного развития, опубликованные в Докладе программы ООН по развитию людских ресурсов (1993 г.), дают следующую картину (табл. 24.2):

Таблица 24.2. Место стран по уровню общественного развития и по ВВП

Страна	Индекс общественного развития	Место по общественному развитию	Место по ВВП на душу населения
Япония	0,983	1	3
Канада	0,982	2	11
Норвегия	0,978	3	6
Швейцария	0,977	4	1
Швеция	0,977	5	5
США	0,976	6	10
Австралия	0,972	7	20
Франция	0,971	8	13
Нидерланды	0,970	9	17
Англия	0,964	10	21
Исландия	0,960	11	9
Германия	0,959	12	8

Показатели экономической эффективности

Эта группа показателей в наибольшей степени характеризует уровень экономического развития, так как показывает — прямо или косвенно — качество, состояние и уровень использования основного и оборотного капитала страны, трудовых ресурсов.

Не вдаваясь в подробное перечисление и методику расчета показателей этой многочисленной группы, можно выделить из них:

а) производительность труда (в целом, по промышленности и сельскому хозяйству, по отдельным отраслям и видам производств);

- б) капиталоемкость единицы ВВП или конкретного вида продукции;
- в) фондоотдачу единицы основных фондов;
- г) материалоемкость единицы ВВП или конкретных видов продукции.

Важным условием при анализе этой группы показателей является необходимость рассмотрения их не в отдельности, а в связи друг с другом. Так, высокая производительность труда может быть достигнута ценой чрезмерной интенсификации труда, либо огромных капитальных затрат и материальных ресурсов.

Поэтому каждый из основных показателей функционирования экономики страны, как правило, детализируется и анализируется с помощью частных показателей, отражающих влияние различных факторов на основной. Например, производительность труда изменяется под влиянием изменений:

- в технике и технологии;
- в качестве рабочей силы (квалификация, состояние здоровья, половозрастной состав);
- в качестве используемых оборотных средств;
- в спросе;
- в правительственном регулировании;
- в перераспределении ресурсов капитала в стране и т. д.

Как указывалось, эта группа показателей — самая многочисленная, так как охватывает функционирование всех элементов производственного процесса и непромышленной сферы. Достаточно сказать, что в статистике бывшего СССР для оценки эффективности работы отдельного промышленного предприятия Госпланом рекомендовалось более 500 показателей, что не столько детализировало анализ, сколько запутывало его и давало картину, далекую от объективной.

В последние годы в специальных исследованиях и статистической информации все шире применяются показатели *сравнительной конкурентоспособности*, разработанные МВФ и принятые в СНГ. Эта система показателей создана для соизмерения цен и издержек в обрабатывающей промышленности страны и по отношению к средневзвешенным соответствующим индикаторам наиболее развитых индустриальных стран. Таких показателей пять:

1. Удельные затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции);
2. Нормализованные удельные затраты на рабочую силу (в расчете на единицу продукции), т. е. выпуск продукции на отработанный человеко-час;
3. Уровень полных удельных издержек по элементам добавленной стоимости (т. е. показатели удельных расходов всех первичных факторов производства);
4. Сравнительный уровень оптовых цен промышленности;
5. Сравнительный уровень экспортных цен промышленных товаров.

Конечно, и эта система не в полной мере может характеризовать экономическую эффективность страны, однако одну из сторон ее деятельности — конкурентоспособность в международной торговле — отражает достаточно достоверно.

Несмотря на все попытки сформулировать агрегатный показатель эффективности функционирования национальной экономики, который бы отражал и уровень экономического развития страны, такой показатель не создан в связи с многочисленными трудностями сведения воедино стоимостных и натуральных величин, затрат квалифицированного и неквалифицированного труда и др. Однако общий подход имеется и заключается в конструировании показателя, позволяющего соотносить совокупные результаты труда общества, за отчетный год (ВВП/ВНП, НД) с совокупными затратами всех факторов производства, приведенными к тому же отчетному году.

3. Уровень участия страны в мировом хозяйстве

Чем выше уровень экономического развития страны, тем активнее и многообразнее формы ее внешнеэкономических связей. Следовательно, участие страны в международных экономических отношениях отчасти может отражать уровень ее экономического развития.

Активность в мировой торговле

Наиболее распространенными являются показатели, характеризующие активность страны в мировой торговле:

а) экспортная квота, т. е. отношение объема экспортируемых товаров и услуг к ВВП/ВНП; на уровне отрасли — это удельный вес экспортируемых отраслю товаров и услуг в их общем объеме;

б) структура экспорта, т. е. соотношение или удельные веса экспортируемых товаров по видам и степени их переработки. Структура экспорта позволяет выделить сырьевую или машинно-технологическую направленность экспорта, роль страны в международной отраслевой специализации. Так, высокий удельный вес продукции обрабатывающих отраслей в экспорте страны, как правило, свидетельствует о высоком научно-техническом и производственном уровне отраслей, продукция которых идет на экспорт;

в) структура импорта, особенно соотношение объемов ввозимого в страну сырья и готовой конечной продукции. Этот показатель наиболее ясно показывает зависимость экономики страны от внешнего рынка и уровень развития отраслей национальной экономики;

г) сравнительное соотношение доли страны в мировом производстве ВВП/ВНП и ее доли в мировой торговле. Так, если доля страны в мировом производстве какого-либо вида продукции: автомобилей, компьютеров, телеаппаратуры и др. — составляет 10 %, а ее доля в международной торговле этим товаром — 1—2 %, то это может означать несоответствие производимых товаров мировому уровню качества как следствие низкого развития этой отрасли.

Показатели вывоза капитала

Уровень экономического развития страны отражается и в показателях вывоза капитала (международного движения капиталов):

а) в объеме зарубежных инвестиций (активов) данной страны и его соотношении с национальным богатством страны. Как правило, страна с вы-

соким уровнем экономического развития имеет большие возможности вложения капитала в экономику других стран;

б) в соотношении объема зарубежных прямых инвестиций данной страны с объемом иностранных прямых инвестиций на ее территории. Это соотношение характеризует развитие международных интеграционных процессов и тесно связано с эффективностью функционирования и уровнем развития национальной экономики стран — субъектов инвестирования капитала;

в) в объеме внешнего долга страны и его соотношении с ВВП/ВНП данной страны.

Выводы

1. Экономический потенциал страны — это объем, структура, качество, технический уровень производимых в стране товаров и услуг, а также накопленные ею на своей территории и за рубежом материальные и другие ценности. Для характеристики экономического потенциала страны необходимо использовать целый набор показателей, однако ведущими среди них являются ВВП/ВНП и национальное богатство.

2. С целью избежать существенных искажений при международных сопоставлениях ВВП/ВНП необходимо соблюдение следующих правил:

— сопоставляемые показатели должны быть приведены к одному году или к одному и тому же периоду;

— сопоставляемые показатели должны быть приведены к единой валюте с учетом покупательной способности национальных валют.

3. Национальное богатство страны — это совокупность созданных трудом общества и накопленных на ее территории материальных ценностей.

4. Уровень экономического развития страны не может быть выражен одним агрегированным показателем и определяется системой экономических и социальных показателей.

5. Для сравнения уровней экономического развития стран в основном используются:

— ВВП/ВНП на душу населения;

— отраслевая структура национальной экономики;

— производство основных видов продукции на душу населения;

— уровень и качество жизни населения;

— показатели экономической эффективности.

6. Показатели участия страны в мировом хозяйстве во многом отражают уровень экономического развития страны. Это прежде всего экспортная квота, объем зарубежных инвестиций страны и ее внешнего долга по отношению к ее ВВП.

Термины и понятия

Экономический потенциал страны

Паритет покупательной способности национальной валюты

Национальное богатство страны

Уровень экономического развития

ВВП/ВНП на душу населения

Уровень и качество жизни

Показатели экономической эффективности

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение экономического потенциала страны.
2. Можно ли сравнивать ВВП России с ВВП США? Что для этого необходимо?
3. Как рассчитывается паритет покупательной способности национальной валюты?
4. Паритет покупательной способности рубля по отношению к доллару: а) един; б) различен по разным группам товаров и услуг; в) для подсчета всего ВВП един, для разных товаров и услуг — различен. Выберите и обоснуйте ответ.
5. Перечислите основные элементы национального богатства.
6. Почему в национальное богатство не входят недра, леса, воды, сельскохозяйственные угодья, золотовалютные резервы?
7. Почему недостаточно одного показателя ВВП на душу населения для определения уровня экономического развития страны?
8. Что входит в группу показателей уровня и качества жизни?
9. Какие показатели характеризуют участие страны в мировом хозяйстве?

Глава 25. Теории международной торговли

Теории международной торговли, ведущие начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

- что лежит в основе развития международного разделения труда?
- какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?
- какими критериями должны руководствоваться фирмы, включаясь в международный обмен?

Все эти вопросы актуальны и для России на нынешнем этапе ее развития. Поэтому теории международной торговли представляют определенный практический интерес.

Классическая теория международной торговли

А. Смит обосновал тезис, в соответствии с которым основой развития международной торговли служит различие абсолютных издержек. Он отмечал, что следует импортировать товары из страны, где издержки абсолютно меньше, а экспортировать те товары, издержки которых ниже у экспортеров¹.

Взгляды А. Смита были дополнены и развиты Д. Рикардо, который сформулировал *теорию сравнительных издержек*².

Он считал возможной взаимовыгодную торговлю и при наличии абсолютных преимуществ одной страны перед другой при производстве всех товаров.

Пример 25.1. Допустим, что производство 25 м сукна в Англии требует труда 100 рабочих в течение года. На данное количество сукна Англия приобретает 50 л португальского вина,

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов, М., 1962, С. 330—331.

² См.: Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т. 1. М., 1955. С. 116—117.

собственное производство которого потребовало бы труда 120 рабочих в течение года. Поэтому Англия найдет более выгодным ввозить вино и покупать его посредством вывоза сукна. На производство тех же количеств сукна и вина Португалия затрачивает труд соответственно 90 и 80 чел. в течение года. Поэтому Португалии выгодно ввозить сукно в обмен на вино.

Поясним этот тезис расчетом. Абсолютные издержки в Англии выше, чем в Португалии, и по сукну, и по вину. Однако сравнительные издержки Португалии по сукну больше, чем Англии. Они определяются отношением абсолютных издержек на производство единицы сукна к абсолютным издержкам на производство единицы вина. В Португалии они составляют $90/25 = 80/50 = 9/4 = 2\frac{1}{4}$. В Англии же сравнительные издержки по сукну относительно меньше и составляют $100/25 = 120/50 = 5/3 = 1\frac{2}{3}$.

Следовательно, Англии выгодно экспортировать сукно в Португалию, закупая там вино. Точно так же сравнительные издержки по вину составляют $4/9$ в Португалии и $3/5$ в Англии.

Таким образом, необходимым условием существования международной торговли выступает производство в различных странах одних и тех же товаров с различными издержками. Каждой стране целесообразно, согласно взглядам Д. Рикардо, специализироваться на производстве таких товаров, по которым она имеет сравнительно более низкие затраты труда и капитала.

Д. Рикардо исходил из того, что при полной свободе торговли принцип сравнительных издержек действует автоматически и сам по себе приводит к оптимальной специализации. Он отмечал: «При системе полной свободы торговли каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли, которые доставляют ей наибольшие выгоды. Это преследование индивидуальной выгоды самым удивительным образом связано с общим благом всех. Стимулируя трудолюбие, вознаграждая изобретательность, утилизируя наиболее действенным образом все те силы, которые дает нам природа, этот принцип приводит к самому эффективному и наиболее экономичному разделению труда между разными нациями»¹. Следовательно, при свободной торговле специализация стран должна идти в соответствии с критерием экономии трудовых затрат и затрат капитала.

Неоклассические теории международной торговли

Современные западные экономисты развили и модифицировали модель развития международной торговли, обоснованную Д. Рикардо. Ведущее место в современной трактовке его взглядов занимает *модель альтернативных издержек*, автором которой является американский экономист Г. Хаберлер².

Суть ее сводится к следующему. Рассматривается модель экономики двух стран, в которых производятся два товара. По сравнению с моделью Д. Рикардо вводится новый момент: для каждой страны предполагаются кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Причем при определении сравнительных преимуществ каждой страны при производстве аналогичных товаров за основу берется объем производства одного товара, который приходится сокращать для увеличения производства другого.

¹ Рикардо Д. Соч. Т. I. М., 1955. С. 116.

² Hoberler G. A Survey of International Trade Theory. Princeton, 1961. P. 78.

Рассмотрим суть теории альтернативных издержек на конкретном примере, приведенном в работе Э. Дж. Доллана и Д. Е. Линдсея «Рынок: микроэкономическая модель»¹.

Пример 25.2. Модель развития международной торговли рассматривается на примере двух стран — Испании и Норвегии — и двух производимых в каждой из них продуктов — рыбы и зерна. Допустим, что 1 т. рыбы получить в Испании можно за 4 ч работы, а 1 т. зерна за 2 ч. В Норвегии требуется 5 ч для производства 1 т. рыбы и 5 ч для 1 т. зерна. В этом примере учитываются только затраты труда, но можно предположить, что другие затраты пропорциональны им.

Поскольку в Испании требуется меньшее количество часов для получения и рыбы, и зерна, можно сказать, что Испания обладает абсолютным преимуществом в производстве этих видов товара. Однако для международной торговли важно только различие альтернативной стоимости производства товаров. В Норвегии производством т. рыбы означает альтернативную возможность затраты 5 ч труда на фермерских угодьях. Таким образом, альтернативные стоимости 1 т. рыбы и 1 т. зерна в Норвегии равны. В Испании производство 1 т. рыбы имеет альтернативную возможность производства 2 т. зерна. Увеличение производства зерна на 1 т. в Испании повлечет за собой сокращение производства рыбы на 1/2 т. Таким образом, с точки зрения альтернативной стоимости рыба дешевле в Норвегии, чем в Испании, а зерно дешевле в Испании, чем в Норвегии.

Страна, в которой альтернативная стоимость товара меньше, имеет сравнительные преимущества в его производстве и экспорте.

Взаимовыгодность торговли между рассматриваемыми странами основана на специализации каждой страны на производстве товара, в отношении которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, норвежским производителям более выгодно сосредоточить свои усилия на ловле рыбы и продавать свой улов испанцам не за 1 т. зерна, как на внутреннем рынке, а на основе менового отношения, варьирующегося между 1 и 2 т. Реализуя рыбу в Испании, норвежские рыбаки получают за 1 т., например, 1,5 т. зерна. В Испании же более целесообразно сосредоточить усилия на выращивании зерна.

При отсутствии международного обмена испанские производители продавали бы 2 т. зерна за 1 т. рыбы. Теперь же они за 1,5 т. зерна смогут получить 1 т. рыбы от норвежцев. О взаимной выгоде обеих стран от специализации на производстве лишь тех товаров, в отношении которых они имеют сравнительные преимущества, можно судить на основе табл. 25.1.

Таблица 25.1. Влияние международной торговли на производство и потребление

Страна	Рыба, т.		Зерно, т.	
	производство	потребление	производство	потребление
Испания	75/50	75/50	350/500	350/350
Норвегия	100/200	100/100	100/0	100/150
Всего	175/200	175/200	450/500	450/500

Примечания: 1. В числителе — величина до начала торговли, в знаменателе — после.
2. Принято, что рыба обменивается на зерно в соотношении 1 : 1,5.

Как видно из приведенных данных, в результате специализации и международной торговли каждая страна при использовании тех же производственных ресурсов имеет возможность производить и потреблять большее количество товаров.

Недостатки теории сравнительных преимуществ

Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия: 1) лишь двух стран и двух товаров; 2) свободной торговли; 3) совершенной мобильности труда

¹ С.-Петербург. 1992. С. 475—476.

(т. е. рабочей силы) внутри каждой страны и его иммобильности (отсутствия перелива) между странами; 4) постоянных затрат производства; 5) отсутствия транспортных затрат; 6) отсутствия технических изменений; 7) полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

Эти исходные посылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли. Однако ряд из них нуждается в уточнении. Это относится, в частности, к положению о постоянных издержках производства отдельных товаров, о полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании.

На практике расширение производства во многих отраслях связано с ростом предельных издержек, поэтому выпуск каждой последующей единицы данного товара требовал отказа от все возрастающего количества всех остальных. Особенно наглядно эта закономерность проявляется в отраслях добывающей промышленности, где по мере истощения богатых и удобно расположенных месторождений приходится переходить к разработке более бедных и труднодоступных.

Кроме того, далеко не всегда производственные ресурсы взаимозаменяемы при переходе к производству альтернативных товаров. Издержки могут возрастать при перемещении ресурсов из одной отрасли в другую, поскольку производство разных товаров требует разного сочетания затрачиваемых ресурсов.

Рост издержек при увеличении объемов производства товаров ставит границы специализации. В силу всех этих обстоятельств на практике в большинстве случаев отсутствует полная специализация страны на товаре, в производстве которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, например, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

Модель Хекшера — Олина

В течение ряда десятилетий после смерти Д. Рикардо его теория сравнительных преимуществ оставалась, по существу, единственной теорией международного разделения труда.

Новая модель была создана шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертелем Олином¹. Вплоть до 60-х гг. XX в. модель Хекшера-Олина господствовала в экономической литературе. Олин в 1977 г. получил Нобелевскую премию по экономике. Нобелевским лауреатом стал и П. Самуэльсон, внесший наибольший вклад в развитие и уточнение модели. В знак признания его заслуг на Западе модель часто называют моделью Хекшера — Олина — Самуэльсона.

Модель Хекшера — Олина была создана в 30-х гг. XX в. К этому времени произошли большие изменения в системе международного разделения труда и международной торговли. Заметно снизилась роль естественно-природных различий как фактора международной специализации, в экс-

¹ *Heckscher E.F.* The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Readings in the Theory of International Trade. In Blakston series of republished articles on economics, № 4. P. 386, *Ohlin B.* Interregional and International Trade. Cambridge (Mass.). Harvard University Press, 1967. P. 324.

порте развитых капиталистических стран начали преобладать промышленные товары.

В модели Хекшера — Олина факторы международной специализации не связываются с природными различиями отдельных стран. Модель призвана в первую очередь объяснить причины внешней торговли товарами обрабатывающей промышленности. По мнению самих авторов, модель можно использовать и при объяснении аграрно-сырьевой специализации стран.

Сущность неоклассического подхода к международной торговле и специализации отдельных стран состоит в следующем: по причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно, что, по мнению неоклассиков, объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует *закон пропорциональности факторов*: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена. Один сформулировал этот закон еще короче: «Международный обмен — это обмен изобильных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии»¹.

В соответствии с моделью международной торговли Хекшера-Олина в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства. Суть механизма выравнивания состоит в следующем. Первоначально цена факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента и т. д.) будет сравнительно низкой на те, которые имеются в данной стране в изобилии, и высокой на те, которых недостает.

Специализация той или иной страны на производстве капиталоемких товаров приводит к интенсивному переливу капитала в экспортные отрасли, относительно возрастает спрос на капитал по сравнению с его предложением и соответственно растет его цена (процент на капитал). Напротив, специализация других стран на производстве трудоемких товаров обуславливает перемещение значительных трудовых ресурсов в соответствующие отрасли, соответственно возрастает и цена рабочей силы (заработная плата).

Таким образом, в соответствии с данной моделью обе группы стран постепенно утрачивают свои первоначальные преимущества, происходит нивелирование уровней их развития. Это создает условия для расширения круга экспортных отраслей, более глубокого их включения в международное разделение труда, с учетом сравнительных преимуществ, возникших на новом уровне их развития.

После второй мировой войны теория Хекшера — Олина подверглась проверке со стороны многих экономистов, которые пытались выяснить существование корреляционной зависимости между капиталоемкостью и трудоемкостью отраслей промышленности отдельных стран и реальной структурой их экспорта и импорта.

¹ Цит. по: *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992. С. 34.

Парадокс Леонтьева

Известный экономист Василий Леонтьев, исследуя структуру экспорта и импорта США в 1947 г., обнаружил, что вопреки теории Хекшера — Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте — капиталоемкие. Этот результат стал известен как *парадокс Леонтьева*.

Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства.

Какое объяснение дал своему парадоксу В. Леонтьев? Он выдвинул гипотезу, что в любой комбинации с данным количеством капитала один человеко-год американского труда эквивалентен трем человеко-годам иностранного труда. А это означает, что США и в самом деле трудоизбыточная страна, так что никакого парадокса нет.

В. Леонтьев также предположил, что большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Он провел статистическую проверку, которая показала, что США экспортируют товары, требующие более квалифицированного труда, чем труд на производство «конкурирующего импорта». Для этого В. Леонтьев разбил все виды труда на пять уровней квалификации и вычислил, сколько человеко-лет труда каждой квалификационной группы нужно для производства 1 млн. долл. американского экспорта и «конкурирующего импорта». Оказалось, что экспортные товары потребовали значительно более квалифицированного труда, чем импортные¹.

Это исследование, выполненное В. Леонтьевым в 1956 г., послужило основой для возникновения *модели, учитывающей квалификацию рабочей силы* (или преимущественной значимости квалифицированного труда). В разработку этой модели наибольший вклад внес американский экономист Д. Кислинг.

Суть ее заключается в следующем. В производстве участвуют не два фактора, а три: квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда. Изобилие неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых достаточна невысокая квалификация.

Развитие модели Хекшера — Олина

Модель с тремя факторами является дальнейшей модификацией и усовершенствованием теории Хекшера — Олина, включение квалифицированного труда укладывается в ее стандартную теорему.

По мнению сторонников этой теории, принципиальная схема Хекшера — Олина не меняется; страна специализируется на производстве товара, требующего преимущественно избыточного фактора; экономический механизм, обеспечивающий такую специализацию, прежний — выравнивание цен на факторы производства.

¹ *Leontiev V. Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis // The Review of Economics and Statistics. 1956. № 4. P. 398—399.*

В более поздних работах западных экономистов использовалась классификация, учитывавшая до пяти факторов, включая финансовый капитал, квалифицированный труд, неквалифицированный труд, пригодные для сельскохозяйственного производства земельные угодья, другие естественные ресурсы.

Представители неоклассического направления предприняли многочисленные попытки расширить и усовершенствовать статичную модель Хекшера — Олина — Самуэльсона. С целью ее динамизации в нее вводились такие факторы, как изменение структуры спроса (работы Г. Д. Джонсона), изменение наделенности факторами производства под воздействием роста активного населения, накопления капитала (теорема Т. Рыбчински) или мобильности одного из факторов (теорема Э. Маделла), эволюция производственных структур под воздействием технического прогресса (Дж. Хикс, Г. Грубер и др.).

Кроме того, в простую модель вносились и другие изменения: рассматривалось не два, а больше товаров (в том числе промежуточные), не две, а более стран и т. д. Усовершенствования исходной неоклассической модели осуществлялись иногда ценой отказа от гипотез, которые лежали в ее основании, хотя одна из них — о чистой и совершенной конкуренции — оставалась неизменной, ибо попытки отказаться от нее заводят всю концепцию в тупик¹.

Следует отметить, что вывод о выравнивании цен факторов производства в процессе углубления мирового хозяйственного общения и нивелировании уровней экономического развития отдельных стран отражает закономерности мирового развития, происходящего сближения национальных (внутренних) и интернациональных (мировых) цен факторов производства.

Неотехнологические теории международной торговли

В последние десятилетия существенное влияние на развитие международной торговли оказывает НТР. Возникла необходимость учесть это влияние в моделях развития международного разделения труда и международной торговли.

Модели неотехнологического направления более адекватно отражают реальные процессы современного развития международного разделения труда, в частности, все более интенсивно расширяющийся в 70—90-е гг. внутриотраслевой обмен между отдельными государствами.

Сторонники неотехнологического направления структуру международного разделения труда, его характер пытаются объяснить технологическими факторами.

Если основными переменными современных неоклассических моделей являются, как у Хекшера — Олина, наделенность факторами и интенсивность затрат факторов, то основные переменные при неотехнологическом подходе — это затраты на исследования и разработки (в процентах от стоимости продаж), заработная плата на одного занятого и процент квалифицированной рабочей силы.

¹ См.: Современные теории внешнеэкономических отношений. Сборник статей. М., ИНИОН, 1992. С. 141.

По теории Хекшера — Олина, сравнительные преимущества возникают вследствие минимизации издержек при преимущественных затратах изобильного фактора. Неотехнологическая школа связывает основные преимущества с монопольной позицией фирмы (и страны) — новатора. Отсюда и новая оптимальная стратегия для отдельных фирм: выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что необходимо всем или многим, но что больше пока никто выпускать не может. Как только эту технологию смогут освоить другие — производить что-то новое, и опять же не освоенное другими.

Принципиально изменилось и отношение к государству. Динамические сравнительные преимущества, анализируемые теоретиками неотехнологического направления, создаются, возникают и исчезают с течением времени. В соответствии с моделью Хекшера — Олина структура внешней торговли как бы предопределена соотношением изобильных и недостаточных факторов в данной стране, а задача государства — лишь не мешать тому, что заставляет делать рынок рынком совершенной конкуренции: максимально использовать в производстве изобильный фактор. Напротив, многие экономисты неотехнологического направления считают, что государство может и должно поддерживать производство высокотехнологичных экспортных товаров и не мешать свертыванию производства других, устаревших.

Модель технологического разрыва

Одной из наиболее популярных неотехнологических моделей международной торговли является *модель технологического разрыва*. Основы этой модели были впервые изложены в работе английского экономиста М. Познера, опубликованной в 1961 г. Позже модель разрабатывалась в работах экономистов Р. Вернона, Р. Финдли, Э. Мэнсфилда и др.

М. Познер при анализе международного разделения труда сосредоточил основное внимание на технологическом факторе. Однако он не пытался дать общую модель международного разделения труда, применимую ко всем товарам и странам, не стремился дать и всеобъемлющую критику модели Хекшера — Олина. М. Познер, в частности, писал: «Моя очень простая динамическая модель может рассматриваться как особый частный случай модели Олина»¹.

Согласно концепции М. Познера, торговля между странами может быть вызвана технологическими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран. Из-за того, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, эта страна приобретает сравнительные преимущества: новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. Если же новшество заключается в производстве нового продукта, то предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени обладает так называемой квазимонополией, иными словами, получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар. Концепция М. Познера, таким образом, предполагает, что международная торговля осуществляется даже при одинаковой наделенности стран факторами производства.

¹ *Posner M.* International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers. 1961. Oct. № 3. P. 341.

В результате технических новшеств образовался технологический разрыв между странами, обладающими ими, и странами, их не имеющими. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, так как другие страны начнут копировать нововведение страны-новатора. Однако, пока разрыв не преодолен, внешняя торговля новым товаром или товаром, производимым по новой технологии, будет продолжаться.

Модель М. Познера предполагает, что после того, как нововведение скопировано, причин для внешней торговли рассматриваемым товаром больше нет. Для объяснения постоянно существующей торговли он привлекает понятие «потока нововведений», со временем возникающего в разных странах и отраслях.

Модель М. Познера предусматривает, что обе торгующие страны выигрывают от нововведения в одной, передовой в технологическом отношении, стране. Более того, по мере распространения новой технологии за пределами страны-новатора менее развитая страна продолжает выигрывать, а более развитая страна теряет свои преимущества.

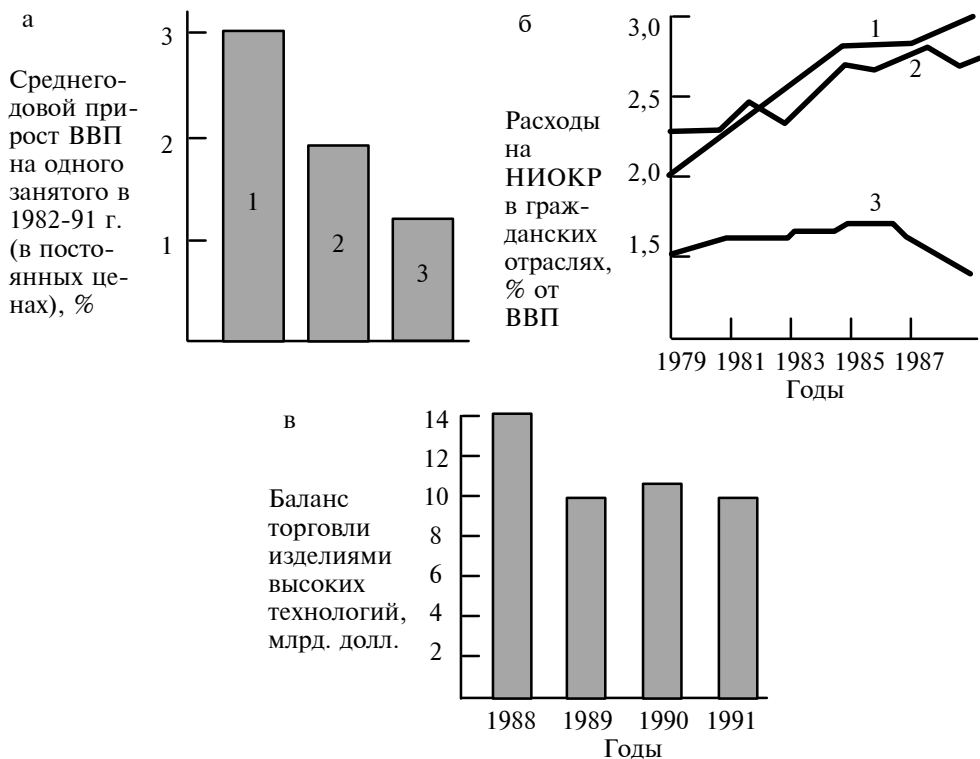


Рис. 25.1. Взаимозависимость между ростом производительности труда (а), расходами на НИОКР (б) и внешней торговлей изделиями высоких технологий в США (в): 1 — Япония; 2 — Германия; 3 — США

Неотехнологические теории международной торговли в целом правильно отражают взаимосвязь между размерами расходов на НИОКР в отдель-

ных странах, темпами роста производительности труда в ведущих отраслях и балансом торговли высокотехнологичными товарами. Иллюстрацией теории «технологического разрыва» могут служить данные, приведенные на рис. 25.1. В приведенных схемах отражена взаимозависимость между растущим разрывом в расходах на НИОКР и годовым приростом производительности труда в Японии и Германии по сравнению с США и соответствующим уменьшением положительного сальдо торговли с США изделиями высокой технологии.

В последнее время в работах современных авторов много внимания уделяется моделям участия в международной торговле отдельных фирм и корпораций. Решающая роль при этом отводится реализации технологических преимуществ, накопленных отдельными корпорациями на рынках, максимально восприимчивых к нововведениям. Причем передача новой технологии происходит в форме международной торговли наукоемкими изделиями, а также посредством продажи лицензий и прямого зарубежного инвестирования.

Так, например, в работах Дж. Даннинга приводятся факты, говорящие о том, что поставка американскими корпорациями высокотехнологичных товаров в страны Западной Европы в совокупности с лицензированием американской технологии европейскими производителями и американскими прямыми инвестициями позволила создать в западноевропейских странах технологическую базу целых отраслей — электронного машиностроения, производства атомных электростанций в промышленных масштабах, производства полупроводников и изделий из них, вертолетостроения и др.

В то же время отмечается и использование американскими фирмами путем импорта оборудования, закупок лицензий, кооперационных связей с европейскими компаниями новейших технологий, разработанных для традиционных отраслей промышленности компаниями ФРГ, Франции и Великобритании. Согласно неотехнологическому подходу, научно-технический обмен между промышленно развитыми странами ведет к сближению уровней их научно-технического развития, а это, в свою очередь, создает предпосылки для дальнейшего пропорционального роста интенсивности взаимного технологического обмена.

В работах М. Кэссона и П. Бакли, основанных на *теории фирмы*, особое внимание обращено на то, что сближение уровней научно-технического развития ведущих промышленно развитых государств и отдельных новых индустриальных стран ведет к слияниям компаний этих стран, объединению их сбытовой деятельности и кооперированию производства для взаимной передачи новой технологии.

При этом, как отмечает М. Кэссон, в настоящее время в этом процессе активную роль играют мелкие и средние компании, а производственная кооперация сосредоточивается преимущественно в наукоемких отраслях.

Таким образом, в условиях дальнейшего развития НТР на международную специализацию отдельных стран все большее воздействие оказывают не только макроэкономические показатели, в частности наличие (изобилие) факторов производства, но и внешнеэкономическая стратегия отдельных фирм и корпораций на микроуровне. Существенное значение в формировании международной специализации отдельных стран имеют относительно более низкие издержки производства, связанные с лучшей адапта-

цией предприятий к макроэкономическим условиям производства, снижение издержек производства в результате технологических нововведений, приоритетного положения отдельных фирм в разработке и создании новых товаров.

Выводы

1. Развитие и усложнение международной торговли нашло отражение в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. В современных условиях различия в международной специализации можно проанализировать лишь на основе совокупности всех ключевых моделей международного разделения труда.

2. Теория Д. Рикардо о сравнительных преимуществах и ее современные модификации позволяют объяснить направленность той части международного товарного обмена, которая связана, в первую очередь, с различиями отдельных стран в наделенности природно-климатическими и минеральными ресурсами. Модель Хекшера — Олина — Самуэльсона — те направления специализации, преимущественно межотраслевой, которые связаны с использованием квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы, капитала и сельскохозяйственных угодий.

Неотехнологические теории наиболее приемлемы для анализа международной торговли наукоемкими товарами, в том числе внутриотраслевой торговли различными товарами.

3. Обмен сходными, близкими по своим характеристикам, но не идентичными товарами связан прежде всего с необходимостью более полно удовлетворять дифференцированные потребности, с учетом различий в спросе и вкусах отдельных категорий потребителей.

4. Фирмы и корпорации, активно использующие технологические нововведения, создают новые источники специализации, а страны, в экономике которых существенные позиции занимают такие предприятия, могут подорвать сравнительные преимущества, некогда приобретенные другими развитыми странами.

Термины и понятия

Теория сравнительных издержек
Модель альтернативных издержек
Модель Хекшера — Олина
Парадокс Леонтьева
Модель технологического разрыва

Вопросы для самопроверки

1. В чем суть теории сравнительных издержек производства и какую интерпретацию она получила в работах современных западных экономистов?

2. Как отразилось в теоретических концепциях возросшее в последние десятилетия влияние НТР на международную торговлю?

3. В чем суть модели Хекшера — Олина — Самуэльсона и как она модифицировалась в работах современных западных экономистов?

4. Чем объясняется быстрое развитие в последние десятилетия международной внутриотраслевой торговли?

5. Как западные экономисты объясняют роль отдельных фирм и предприятий в формировании международной специализации страны?

Глава 26. Валютные курсы и конвертируемость

Понятие рыночного равновесия в рамках отдельно взятой национальной экономики является теоретической абстракцией, конкретизация которой требует анализа процесса взаимодействия национальных экономик через систему международного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

Денежные единицы различных стран, каждая из которых имеет свой национальный «мундир», опосредуют этот процесс международного обмена. В связи с этим в сфере международных расчетов возникают две базовые проблемы:

а) как устанавливать и регулировать соотношения обмена национальной денежной единицы с иностранными;

б) как решать проблемы несбалансированности расчетов национальной экономики с внешним миром.

Отсюда вытекают все проблемы валютных отношений.

Валюты и их виды

Любая национальная денежная единица является валютой и приобретает целый ряд дополнительных функций и характеристик как только она начинает рассматриваться не в узких рамках национальной системы макроэкономических координат, а с позиции участника международных торгово-экономических отношений и расчетов.

С точки зрения материально-вещественной формы валютой является любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной национальной денежной единице, используемое в международных расчетах. Обычно речь идет о банкнотах, казначейских билетах, денежных средствах на различных видах банковских счетов, а также чеках, векселях, аккредитивах и других платежных средствах.

Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на специальном рынке — валютном. Спрос и предложение на национальном валютном рынке формируются в результате столкновения денежных требований и обязательств, выраженных в различных валютах, опосредующих международный обмен товарами, услугами и движением капиталов. Например, американский экспортер, продавший партию компьютеров в ФРГ за немецкие марки, желает обменять их на свою национальную валюту, тем самым формируется спрос на доллары и предложение немецких марок. Наоборот, американский импортер автомобилей из ФРГ будет предлагать на национальном рынке доллары в обмен на марки для оплаты своего контракта.

Спрос и предложение валюты формируется и в связи со всеми другими операциями, которые опосредуют международный обмен и находят свое отражение в платежном балансе любой страны (см. гл. 28).

Речь идет не только об экспортно-импортных (торговых) операциях, но и о неторговых (транспорт, страхование, туризм, переводы заработной платы, пенсий и т. д.), а также о движении капитала, как краткосрочного (включая спекулятивные валютные сделки), так и средне- и долгосрочного

(предоставление и погашение кредитов, отток и приток прямых и портфельных инвестиций) и т. д.

Конвертируемость

Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов определяет степень так называемой конвертируемости валюты.

С этой точки зрения условно все валюты можно разделить на три группы: свободно конвертируемые валюты (СКВ), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

При отсутствии каких-либо законодательных ограничений на совершение валютных сделок по любым видам операций (торговым, неторговым, движению капиталов) как для резидентов, так и для нерезидентов валюта относится к категории СКВ.

Частично конвертируемыми являются валюты тех стран, где существуют количественные ограничения или специальные разрешительные процедуры на обмен валюты по отдельным видам операций или для различных субъектов валютных сделок.

Наконец, неконвертируемыми, или замкнутыми, валютами являются национальные денежные единицы тех стран, законодательство которых предусматривает ограничения практически по всем видам операций. Советский и даже российский рубль фактически до середины 1992 г. являлся классическим образцом такой валюты.

Однозначно одно: чем меньше ограничений, тем более «рыночным» является механизм формирования спроса и предложения на валютном рынке, тем более совершенна институциональная организация этого рынка.

Валютный рынок

Совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок, охватывается общим понятием *валютный рынок*. С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, связанных друг с другом сложной сетью современных коммуникационных средств связи (от телефонов и телексов до электронных и спутниковых систем) с помощью которых осуществляется торговля валютами. В этом смысле валютный рынок не является конкретным местом сбора продавцов и покупателей валют. На валютном рынке опытные дилеры (например, сотрудники специального отдела коммерческого банка) сидят на своих рабочих местах и через посредство компьютеров и телефонов связываются с дилерами других банков. На дисплеи компьютеров выведены текущие котировки курсов всех основных валют, по которым различные банки в данный момент торгуют валютой. Любой банк может купить или продать валюту по наилучшему курсу как за свой счет, так и по поручению своего клиента.

Дилер банка-покупателя связывается прямо по телефону с банком-продавцом и заключает сделку. Время совершения сделки, как правило, составляет от нескольких десятков секунд до 2—3 минут. Подтверждающие сделку документы отсылаются позже, а проводки по банковским счетам осуществляются в течение, как правило, двух рабочих банковских дней.

Такая форма организации торговли валютой называется межбанковским валютным рынком.

Подавляющая часть валютных операций проводится в безналичной форме, т. е. по текущим и срочным банковским счетам, и только незначительная часть рынка приходится на торговлю банкнотами и обмен наличных денег.

В ряде стран часть межбанковского рынка организационно оформлена в виде валютной биржи.

Современные средства коммуникации позволяют торговать валютой круглые сутки (исключая выходные дни). Например, западноевропейский банк, имеющий разветвленную филиальную сеть по всему миру, может торговать долларом в Сингапуре, Франкфурте-на-Майне, Нью-Йорке и Сан-Франциско, перемещая операции из одного часового пояса в другой.

Таким образом, в настоящее время можно говорить о том, что национальные валютные рынки тесно связаны между собой, взаимопереплетены и являются составной частью глобального мирового валютного рынка.

Валютные курсы

Соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны, называется *валютным курсом*.

Фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной называется *валютной котировкой*. При этом курс национальной денежной единицы может быть установлен как в форме *прямой котировки* (1, 10, 100 единиц иностранной валюты = X единиц национальной валюты), так и в форме *обратной котировки* (110, 100 единиц национальной валюты = X единиц иностранной валюты). В большинстве стран при установлении курса национальной валюты используется прямая котировка, в Великобритании — обратная. В США применяются обе котировки.

В дальнейшем все выводы о закономерностях динамики валютных курсов будут сделаны применительно к прямым котировкам.

Для профессиональных участников валютных рынков просто понятие «валютный курс» не существует. Оно распадается на два курса: курс покупателя и курс продавца.

Курс покупателя — это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную, а *курс продавца* — курс, по которому он продает иностранную валюту за национальную.

Например, котировка 1 \$=1,5635/55 DM означает, что коммерческий банк ФРГ готов купить 1 доллар (\$) у клиента за 1,5635 марки (DM), а продать — за 1,5655 марки.

При прямой котировке курс продавца более высокий, чем курс покупателя.

Разница между курсом продавца и покупателя называется *маржей*, которая покрывает издержки и формирует прибыль банка по валютным операциям.

Очевидно, что любой банк заинтересован в максимально низком курсе покупателя и максимально высоком курсе продавца и только жесткая конкуренция, борьба за клиента вынуждает банки действовать в обратном на-

правления. Сокращение маржи и привлечение клиентов позволяет выиграть на массе прибыли.

Валютные курсы различаются и по видам платежных документов, которые являются объектом обмена. Различают курс телеграфного перевода, курс чеков, курс банкнот (курс меняльных контор).

Существует понятие *кросс-курс*, который представляет собой котировку двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс, например, курс доллара к иене, установленный Центральным банком Германии (Deutsche Bundesbank). В принципе любой курс, полученный расчетным путем из курсов двух валют к третьей, является кросс-курсом. Котировки кросс-курсов на различных национальных валютных рынках могут отличаться друг от друга, что создает условия для валютного арбитража.

Наконец, валютные курсы дифференцируются в зависимости от вида валютных сделок. Различают курсы наличных (кассовых) сделок (спот), при которых валюта поставляется немедленно (в течение 2 рабочих дней) и курсы срочных сделок (*форвардные*), при которых реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени.

Остановимся подробнее на анализе различий между курсами «спот» и «форвард». Это позволит быстрее понять основные факторы, определяющие динамику валютных курсов.

Курс «спот» (англ. spot) — базовый курс валютного рынка. По нему происходит урегулирование текущих торговых и неторговых операций.

Форвардный курс (англ. forward) устанавливается участником валютной сделки, которая реально будет осуществлена через определенный период времени на фиксированную дату.

Например, при курсе продавца «спот» 1 сентября 1993 г. во Франкфурте-на-Майне $1 * 1.5655 \text{ DM}$ форвардный курс на срок 3 месяца (с поставкой 1 декабря) составляет $1 \$ = 1,5700 \text{ DM}$. Это означает, что немецкий банк готов продать доллары клиенту за $1,5655 \text{ DM}$ с поставкой немедленно или за $1,5700 \text{ DM}$ с поставкой 1 декабря. При этом банку совершенно не обязательно до декабря иметь доллары. Главное, что 1 декабря он обязан их продать клиенту по курсу, установленному 1 сентября, независимо от того, какой курс «спот» будет в декабре.

Таким образом, форвардный валютный курс на срок 3 месяца нельзя путать с будущим курсом «спот» через 3 месяца: это своеобразное «бронирование» курса на определенную дату в будущем.

Возникновение такого явления, как форвардные валютные курсы, в конечном счете связано с операциями *валютного* или *процентного арбитража*, т. е. операциями с целью извлечения прибыли из разницы валютных курсов одной и той же валюты на различных валютных рынках. Участники валютного рынка осуществляют эти операции либо в чисто спекулятивных целях, либо в целях страхования валютных рисков. Причем цели хеджеров (тех, кто боится риска) и спекулянтов прямо противоположны.

Страхование (хеджирование) валютных рисков, обусловленных колебанием курсов, представляет собой действие, направленное на то, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов в какой-либо валюте. В финансовых терминах это означает действия по ликвидации так называемых открытых позиций в иностранной валюте.

Открытые позиции бывают двух видов: «длинная» (нетто-активы в иностранной валюте, т. е. требования превышают обязательства) и «короткая» (нетто-пассивы, т. е. обязательства превышают требования в данной иностранной валюте).

Хеджирование является нормальной операцией, например, для экспортеров и импортеров, для которых важнее ориентироваться на какой-то определенный курс в течение срока действия внешнеторгового контракта, нежели подвергать себя риску валютных потерь.

Пример 26.1. Американский импортер по условиям контракта должен заплатить 1,65 млн. DM через 3 месяца. При текущем курсе 1 \$ — 1,6500 DM эта сумма эквивалентна 1 млн. \$. Однако в случае падения курса доллара к моменту платежа, например, до 1 \$ — 1,5000 DM, он вынужден будет заплатить 1,1 млн. \$, т. е. на 10 % больше, чем в момент заключения контракта. Если экспортер не желает подвергать себя этому риску, он имеет возможность застраховать сделку либо на рынке «spot», купив немецкие марки в момент заключения контракта по текущему курсу и поместив их на депозит в немецком банке, или на срочном рынке, купив немецкие марки на срок 3 месяца по форвардному курсу, сохранив доллары на депозите в американском банке. В обоих вариантах экспортер четко знает, что через три месяца у него будет необходимая сумма в немецких марках.

Спекуляция на валютном рынке в широком смысле означает действия, которые направлены на открытие «длинной» или «короткой» позиции в иностранной валюте. В этом случае действия участников валютного рынка строятся на сознательном расчете, основанном на оценке будущей динамики курса, и имеют целью извлечение дополнительной прибыли.

Прибыльность спекулятивных операций в иностранной валюте зависит от того, насколько курс национальной валюты упадет сверх разницы в процентных ставках по депозитам в национальной валюте, с одной стороны, и в иностранной валюте — с другой.

Пример 26.2. Предположим, что процентная ставка по трехмесячным депозитам (в годовом исчислении) в США составляет 4 %, а в ФРГ 6 %. Американский спекулянт может поместить 1 млн. \$ на такой депозит в США и через три месяца иметь 1,01 млн. \$ или купить немецкие марки по курсу 1 \$ — 1,6500 DM и, разместив их на депозите в ФРГ, получить 1,67475 млн. DM. Если курс не изменится в течение трех месяцев, то очевидно, что второй вариант предпочтительнее, так как дает прибыль на 5000 \$ больше, чем первый (1,67475 млн. DM: 1,6500 DM/\$ - 1,01 млн. \$).

В случае, если курс доллара за три месяца упадет до 1,5000 DM, то операция по покупке DM даст еще большую прибыль в размере 106,5 тыс. долл. (1,67475 млн. DM: 1,5000 DM/\$ - 1,01 млн. \$). Наоборот, если курс доллара поднимется (особенно выше 1,67475 DM/\$), то операция приведет к серьезным потерям.

Срочные операции дают еще большие возможности для спекуляций. Более того, эта операция возможна даже при отсутствии собственных оборотных средств. За несколько дней до исполнения срочного контракта можно получить необходимую ссуду в долларах в банке, представив контракт в качестве ее обеспечения.

Пример 26.3. Предположим, дилер какого-либо банка уверен в падении курса доллара «spot» с 1,6500 до 1.5000 DM в течение 3 месяцев. Он заключает контракт на продажу 100 млн. DM на срок 3 месяца по форвардному курсу, сложившемуся в данный момент на рынке, — 1,6000 DM за доллар. Если ожидания дилера оправдались, то в момент исполнения контракта он покупает 100 млн. DM за 66,7 млн. \$ на рынке «spot» по курсу 1.5000 DM/\$ и тут же продает их на условиях срочного контракта, заключенного 3 месяца назад, т. е. по курсу 1,6000 DM за доллар, за 106,7 млн. DM, получив чистую прибыль в размере 6,7 млн. DM в течение нескольких минут.

Однако в случае если дилер ошибается в оценке динамики валютного курса, то он несет огромные убытки.

Пример показывает, что участники срочного рынка получают прибыль или убытки от разницы между срочным курсом и будущим курсом «спот». Так как в контракте всегда присутствуют две стороны, то форвардный курс как бы выражает баланс ожиданий будущего курса «спот», естественно, отличающегося от текущего курса.

Ожидания эти в значительной степени связаны с различием процентных ставок тех валют, которые являются предметом сделки. Этим, в свою очередь, объясняется и разница между текущими и срочными курсами.

Пример 26.4. Если бы ставки процента по депозитам в ФРГ и США составляли соответственно 6 %, и 4 %, а форвардный курс практически не отличался от текущего, то практически все участники валютного рынка предпочли бы разместить свои долларовые активы в ФРГ, обменяв их на марки по текущему курсу и заключив одновременно срочный контракт на покупку долларов с поставкой через три месяца. Такая операция — сделка «своп» (англ. swap) — позволяет избежать риска изменения валютных курсов и гарантированно получать прибыль.

Однако нужно учитывать, что в этой ситуации на рынке все будут предлагать купить доллары на срок и никто не будет продавать. Продавцы появляются только в том случае, если разница между текущим и форвардным курсами обеспечивает процентный паритет по депозитам. В нашем примере форвардный курс покупателя долларов на 3 месяца (теоретически) должен был бы установиться на уровне 1,6419 DM/\$.

На депозите в марках 1 млн. DM за три месяца даст прибыль в размере 10 тыс. DM: $1 \text{ млн. DM} \times (1 + 0,04 : 4) = 1,01 \text{ млн. DM}$.

Тот же 1 млн. DM при операции «своп» дает прибыль в 15 тыс. DM, если текущий курс и форвардный совпадают:

$$1 \text{ млн. DM: } \frac{1,6500 \text{ DM}/\$ \times (1 + 0,06 : 4) \times 1,6500 \text{ DM}/\$ = 1,015 \text{ млн. DM.}}{\text{текущий курс} \qquad \qquad \qquad \text{курс форвард}}$$

Прибыль 10 тыс. DM получается при этой операции только в том случае, если форвардный курс марки выше текущего и равен 1,6419 DM/\$:

$$1 \text{ млн. DM: } \frac{1,6500 \text{ DM}/\$ \times (1 + 0,06 : 4) \times 1,6419 \text{ DM}/\$ = 1,01 \text{ млн. DM.}}{\text{текущий курс} \qquad \qquad \qquad \text{курс форвард}}$$

Таким образом, срочный курс валюты имеет тенденцию превышать текущий курс, если процентные ставки в стране данной валюты ниже, чем процентные ставки в другой стране. Причем изменение курса «спот» влечет за собой такое же изменение срочного курса, если при этом сохраняется различие в процентах.

Динамика валютных курсов

Ряд значений курса одной валюты по отношению к другой за определенный промежуток времени дает представление о динамике обеих валют относительно друг друга. Например, если курс доллара к марке за определенный промежуток времени упал с 1,6500 DM до 1,500 DM за 1 \$, то совершенно справедливо будет сказать, что немецкая марка повысилась с 1,6500 DM до 1,500 DM за 1 \$; при обратной котировке DM повысилась с 0,6061 \$ за 1 DM до 0,6667 \$ за 1 DM (рис. 26.1, а). Именно так будет выглядеть повышение марки при прямой котировке.

Динамика обменного курса двух валют, естественно, не дает полного представления об их реальном движении. Например, повышение марки к доллару не исключает того, что одновременно марка падала по отношению к швейцарскому франку и оставалась стабильной по отношению к французскому франку. А для доллара эта ситуация означает лишь то, что он падал по отношению ко всем трем валютам, но к швейцарскому франку более быстрыми темпами (рис. 26.1, б).

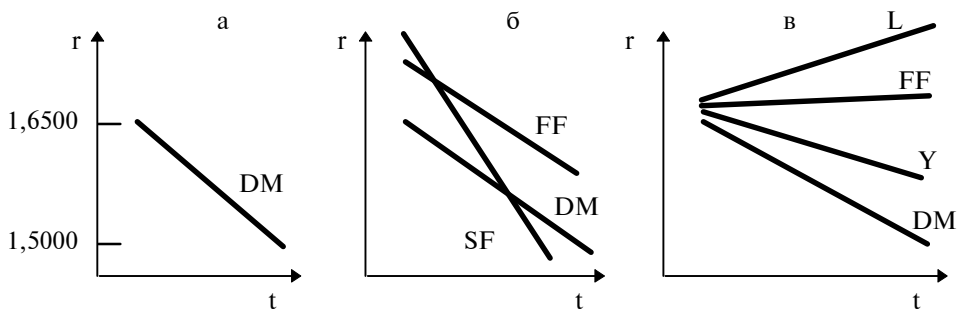


Рис. 26.1. Динамика валютного курса доллара: а — к немецкой марке (DM); б — к немецкой марке (DM), швейцарскому (SF) и французскому (FF) франкам; в — к итальянской лире (L), французскому франку (FF), японской йене (Y) и немецкой марке (DM); r — курс единиц национальной валюты за доллар; t — время

Гораздо труднее сказать, что происходит с долларом, если динамика его курса к различным валютам выглядит так, как это показано на рис. 26.1, в (что теоретически вполне возможно в условиях «плавания» валют). Возникает задача измерения некоторого среднего курса доллара по отношению к целому набору валют. Если набор, или так называемая корзина валют определена, количество единиц каждой национальной валюты, входящей в ее состав, фиксировано, то не представляет особого труда рассчитывать ежедневно ее стоимость в какой-либо одной валюте (например, в долларах) на базе текущих рыночных котировок. Вместе с изменением текущих курсов будет изменяться курс корзины в долларах и, соответственно, в обратном направлении — курс доллара к корзине (или к определенному набору валют).

При фиксировании количества единиц каждой национальной валюты, включенной в корзину, можно применять ряд критериев. Наиболее часто встречающимися являются, например, такие: доля страны в мировом экспорте; доля страны в совокупном ВВП стран, валюты которых включены в корзину; доля страны в мировых валютных резервах и т. д.

Если валютной корзине дать какое-либо наименование, то образуется новая коллективная валюта. Наиболее известными счетными коллективными единицами являются ЭКЮ (применяется в рамках Европейской валютной системы (ВЭС) и рассчитывается на базе корзины всех ее валют) и СДР (счетная единица, используемая Международным валютным фондом (МВФ), рассчитывается на базе корзины из пяти основных валют).

В связи с тем, что курс корзины, как правило, гораздо более стабилен, чем курсы отдельных валют, входящих в нее, коллективные счетные единицы, а также различные корзины без названия широко используются в международных экономических отношениях для индексации валюты цены в контрактах или валюты займа, а также рядом стран при расчете курсов национальных валют. Например, официальный курс рубля до 1992 г. рассчитывался на основе корзины из шести валют (доллар США, марка ФРГ, японская йена, французский франк, швейцарский франк и фунт стерлингов).

Факторы, определяющие валютные курсы

В настоящее время можно с уверенностью сказать, что валютные курсы являются важным «нервным узлом» всей системы международных экономических отношений, и весь комплекс внутренних и внешних факторов (от долгосрочных экономических до политических и даже психологических), определяющих развитие экономики той или иной страны, влияет и на динамику валютного курса.

Остановимся лишь на некоторых базовых понятиях, которые необходимы для глубокого понимания закономерностей динамики валютных курсов.

В настоящее время невозможно анализировать валютные курсы без детального изучения национальных денежных рынков (см. гл. 18, 19). Очевидно, что относительное состояние денежных масс отдельных государств влияет на валютные курсы.

Общий спрос на денежных рынках зависит от количества сделок, в которых деньги выполняют функцию средства обращения и платежа. Объем сделок тесно связан с динамикой ВВП той или иной страны, эта связь играет центральную роль в количественной теории денег. В принципе отсюда вытекает, что курс валюты должен повышаться в стране, где наблюдаются более высокие темпы экономического роста и спроса на различные виды активов.

Паритет покупательной способности

Существует теория паритета покупательной способности (ППС) как основы соотношения обмена двух валют, которая связывает динамику валютного курса с изменением соотношения цен в соответствующих странах:

$$P_1 = r (P_2), \quad r = P_1/P_2, \quad (26.1)$$

где r — валютный курс; P_1, P_2 — уровни цен в рассматриваемых странах.

Теория построена на предположении, что международная торговля сглаживает разницу в движении цен основных товаров; такие товары должны иметь во всех странах приблизительно одинаковые цены, исчисленные в одной и той же валюте. Если бы компьютеры приблизительно одинакового класса и качества стоили в США по 1000 \$, а в ФРГ — 2000 DM при курсе 1 \$=1,5000 DM, то очевидно, что американские компании увеличили бы экспорт компьютеров в ФРГ или немецкие — увеличили бы их импорт, что приведет к увеличению предложения и уменьшению цены до равновесного с рынком США уровня (не принимая во внимание транспортные и прочие издержки) 1500 DM за компьютер. Если же учесть, что действия экспортеров США и импортеров ФРГ увеличивают спрос на доллары и курс может повыситься, например, до 1,6500 DM/\$, то и равновесный уровень цены компьютера в ФРГ будет несколько выше.

Совершенно очевидно, что не по всем товарам и особенно услугам может действовать механизм такого выравнивания. Например, цены на недвижимость при пересчете по валютному курсу могут значительно различаться в разных странах. Точно так же обычно не ездят из одной страны в другую для того, чтобы посетить парикмахерскую или пообедать в ресторане в целях экономии.

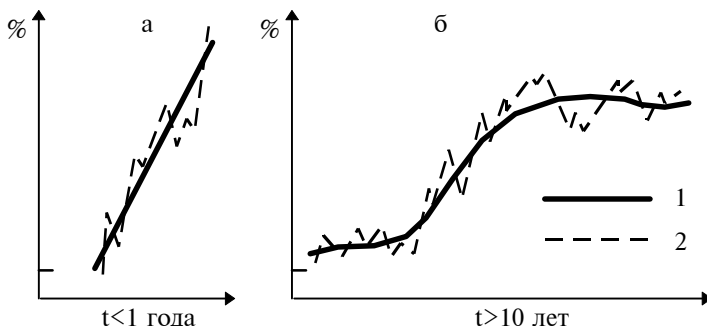


Рис. 26.2. Соотношение ППС двух валют и на валютный курс в условиях высоких темпов инфляции в одной из стран (а) и за длительный период времени (б):

1 — динамика соотношения ППС; 2 — динамика валютного курса

Тем не менее теория ППС имеет эмпирическое подтверждение. Во-первых, она в целом «работает» и оказывается полезной при анализе цен и валютных курсов в странах с высокими темпами инфляции. А в условиях гиперинфляции индексы внутренних цен и курса национальной валюты, например, к доллару практически совпадают. Во-вторых, корреляция между соотношением уровней инфляции в различных странах и динамикой валютных курсов существует в долгосрочном плане (на временных отрезках свыше 10 лет) (рис. 26.2, а, б).

В краткосрочном плане теория не находит достаточных подтверждений, особенно в странах с низкими темпами инфляции. Средневзвешенное соотношение цен, рассчитанное на базе различных товарных корзин двух стран, на протяжении нескольких лет может не соответствовать абсолютному уровню валютного курса и его динамике.

Тем не менее подтверждение теории ППС в долгосрочном плане достаточно для того, чтобы говорить о другом важном факторе, влияющем на валютные курсы, — торговом балансе страны, а если точнее, то о взаимосвязи динамики курса и торгового баланса.

Торговый баланс и баланс текущих операций

Более подробно об этих понятиях будет рассказано в гл. 28. Здесь необходимо проанализировать основные моменты взаимосвязи торгового баланса и валютного курса.

В целом между этими двумя явлениями существует обратная связь. Если торговый баланс ухудшается (увеличивается отрицательное сальдо), то это является показателем того, что страна больше расходует денег за границей, чем продает товаров, т. е. на валютном рынке со стороны участников торговых операций увеличивается предложение национальной валюты и растет спрос на иностранную, что создает условия для формирования тенденции к падению курса национальной валюты. Наоборот, при положительном сальдо торгового баланса возникает тенденция к повышению курса национальной валюты.

Однако очевидно, что падение курса стимулирует экспортеров и делает менее выгодным импорт. Например, при падении курса марки за 3 месяца с 1,5000 DM/\$ до 1,6500 DM/\$ экспортер получит в марках выручку на

10 % больше, чем 3 месяца назад, а импортер вынужден будет заплатить в марках на 10 % больше для оплаты импорта из США. В результате такое изменение валютного курса создает тенденцию к увеличению экспорта и сокращению импорта, т. е. к уменьшению отрицательного и возникновению положительного сальдо торгового баланса.

При повышении курса национальной валюты все происходит наоборот. Конечно, на практике проявление этой обратной зависимости не столь прямолинейно. Многое зависит от пластичности цен на экспортные и импортные товары в зависимости от динамики валютного курса (при полной неэластичности повышение курса национальной валюты может даже ухудшить торговый баланс). Однако в конечном счете, особенно в долгосрочном плане, изменения валютного курса обеспечивают стабилизирующее изменение торгового баланса.

На рис. 26.3 изображена схематичная кривая (J — кривая), отражающая, как в теории торговый баланс (ТБ) (а также баланс по текущим операциям) реагирует на падение курса национальной валюты.

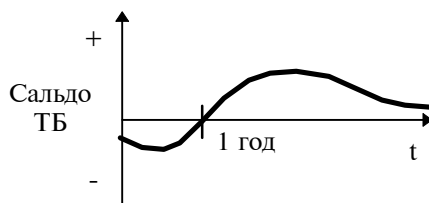


Рис. 26.3. J — кривая

Различия в процентных ставках и денежно-кредитная политика

Валютные курсы достаточно чувствительны к изменениям процентных ставок, что можно было увидеть уже при рассмотрении отличий между курсами «спот» и «форвард». Зависимость здесь простая. Более высокие процентные ставки, например в США по сравнению с ФРГ, при прочих равных условиях делают доллар более привлекательным для инвесторов, желающих поместить свои активы на долларовый депозит. На валютном рынке возрастает спрос на доллары, и курс доллара повышается. При понижении процентных ставок в США, наоборот, возникает тенденция к его понижению.

Естественно, при анализе влияния процентных ставок на валютный курс необходимо учитывать, что данная закономерность справедлива не для номинальных, а для реальных ставок процента (т. е. без учета темпов инфляции в стране).

Изменения процентных ставок в значительной степени зависят от денежно-кредитной политики государства и действий центрального банка той или иной страны по регулированию валютного курса.

При ужесточении денежно-кредитной политики ограничивается рост денежной массы, а значит, относительно сокращается предложение национальной валюты на валютных рынках, что, соответственно, должно вести к повышению ее курса.

Смягчение денежно-кредитной политики создает тенденцию к понижению курса национальной валюты.

Ужесточение налоговой политики в целом и особенно по отношению к нерезидентам (см. гл. 28) или введение каких-либо ограничений по отдельным видам операций также однозначно ведет к падению курса национальной валюты.

Одним из инструментов валютной политики официальных органов являются *валютные интервенции* центрального банка с целью корректировки динамики валютного курса. Интервенции достаточно эффективны, если речь идет о временной несбалансированности международных расчетов страны, например, под воздействием каких-либо сезонных факторов или кратковременных переливов краткосрочных (особенно спекулятивных) капиталов. Однако в случае глобальной несбалансированности интервенции не в состоянии противостоять падению или повышению валютного курса.

Подводя итог, можно формализовать общие закономерности изменения валютных курсов в зависимости от различных факторов следующим образом:

$$r = M_H/M_H \left(N_H/N_H \left((i_H - i_H) \left((P_H - P_H) (T) \right) \right) \right). \quad (26.2)$$

Курс иностранной валюты по отношению к национальной (r) повысится, если:

- увеличится денежная масса в данной стране (M_H);
- уменьшится денежная масса в иностранном государстве (M_H);
- повысится ВВП в данной стране (N_H);
- упадет ВВП в иностранном государстве (N_H);
- понизятся процентные ставки в данной стране (i_H);
- повысятся процентные ставки в иностранном государстве (i_H);
- повысятся ожидаемые темпы инфляции в данной стране (p_H);
- понизятся ожидаемые темпы инфляции в иностранном государстве (p_H);
- понизится сальдо торгового баланса данной страны (T).

Валютная политика

Анализ основных принципов, в соответствии с которыми обмениваются валюты, и факторов, определяющих динамику валютных курсов, показывает, что через систему валютных отношений достигается динамичное равновесие внутренней экономики в системе мирохозяйственных связей.

Формирование валютной политики государства как инструмента регулирования этого равновесия в значительной степени зависит от установленного режима валютных курсов. В зависимости от того, установлен в той или иной стране режим фиксированных или плавающих курсов, применяется различный набор экономических рычагов восстановления нарушенного равновесия.

При фиксированном курсе должны проводиться изменения во внутренней экономике с тем, чтобы при существующем валютном курсе устранить внешний дисбаланс. Например, при дефиците платежного баланса необходимо за счет продажи валютных резервов сокращать денежную массу, ужесточать денежно-кредитную политику со всеми вытекающими

дефляционными последствиями, до тех пор пока спрос на национальную валюту не восстановится.

При плавающем курсе возможна другая крайность. Валютный курс под воздействием краткосрочных (спекулятивных) факторов может переоценить макроэкономическую несбалансированность экономики, что может повлечь за собой нежелательные структурные изменения.

Интервенции центральных банков на валютных рынках и активное применение различных денежно-кредитных рычагов в целях воздействия на макроэкономические показатели развития экономики позволяют говорить о том, что в настоящее время ни тот ни другой режим валютных курсов в чистом виде практически не существуют, хотя эволюция международной валютной системы в целом шла в направлении от режима фиксированных валютных курсов к плавающим.

Выводы

1. В сфере международных расчетов возникают две базовые проблемы: а) как устанавливать и регулировать соотношение обмена национальной денежной единицы с иностранными; б) как решать проблемы несбалансированности расчетов национальной экономики с внешним миром. Отсюда вытекают все проблемы валютных отношений.

2. Валютой является любой платежный документ или денежное обязательство, выраженное в той или иной денежной единице, используемое в международных расчетах. Эти платежные документы, выраженные в различных валютах, покупаются и продаются на специальном рынке — валютном.

3. Национальный режим регулирования валютных сделок по различным видам операций для резидентов и нерезидентов определяет степень так называемой конвертируемости валюты. С этой точки зрения все валюты можно разделить на три группы: свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

4. Соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны, называется валютным курсом. Формирование валютной политики государства в значительной степени зависит от установленного режима валютных курсов. Этот курс может быть фиксированным или плавающим.

Термины и понятия

Валюта
Валютная корзина
Валютный курс
Прямая и обратная котировка
Валютный арбитраж
Курс покупателя и продавца
Кросс-курс
Курс «спот»
Курс «форвард»
Открытая позиция
Паритет покупательной способности
Страхование валютных рисков

Вопросы для самопроверки

1. Можете ли Вы объяснить, что такое:
 - а) курс продавца и курс покупателя;
 - б) кросс-курс;
 - в) валютный арбитраж;
 - г) «короткая» и «длинная» позиция?
2. Чем отличается хеджирование от спекуляции?
3. Каким образом экспортер может застраховаться от изменения валютного курса?
4. Представьте себе, что Вы — валютный дилер. Как Вы отреагируете на следующую информацию:
 - а) Великобритания расширяет добычу нефти в Северном море;
 - б) Бундесбанк объявил о повышении учетной ставки процента;
 - в) индекс Доу Джонса Нью-Йоркской фондовой биржи упал на 100 пунктов;
 - г) в России предоставлены широкие льготы для иностранных инвесторов;
 - д) темпы инфляции во Франции оказались выше ожидаемых?
5. Курс доллара к российскому рублю остается стабильным в течение 3 месяцев. Ставки процента по трехмесячным депозитам в долларах и рублях составляют соответственно 5 % и 145 %. Опишите схему операции, позволяющей получить максимальную норму прибыли по долларовым средствам.
6. Курсы доллара и швейцарского франка к немецкой марке во Франкфурте-на-Майне составляют соответственно 1:1,5000 и 1:1,1000. Курс доллара к швейцарскому франку в Нью-Йорке составляет 1:1,3000. Возможен ли валютный арбитраж и между какими валютами? Если да, подсчитайте прибыль при условии отсутствия издержек по данной операции.
7. Компания ФРГ экспортирует автомобили в США по цене 10 000 \$. Издержки производства составляют 10 000 DM. Текущий валютный курс 1 \$ — 1.5000 DM. Как изменится прибыль экспортера в DM при повышении курса марки на 20 %?
8. Нарисуйте J-кривую. Какое явление она описывает?

Глава 27. Международное движение капиталов

Вывоза средства за рубеж в виде кредитов иностранным партнерам или через организацию своего дела за границей, оставляя там свои деньги на банковских и других счетах или же покупая иностранные ценные бумаги и недвижимость — во всех этих случаях наш предприниматель осуществляет вывоз капитала из России. Капитал вывозит и российское государство, например, через предоставление другим странам займов и кредитов. По этим же направлениям капитал ввозится в Россию, особенно в виде государственных займов и кредитов. Любая страна мира вывозит капитал, например, путем открытия в зарубежных банках корреспондентских счетов своих банков. И каждая страна ввозит капитал из-за рубежа. Поэтому мы и говорим о международном движении капиталов применительно к любой стране, подразумевая двустороннее движение (но отнюдь не подразумевая, что каждая страна ввозит капитала ровно столько, сколько вывозит).

1. Понятие и формы

международного движения капиталов.

Масштабы, динамика и география этого процесса

Сущность движения капиталов

Международное движение капиталов — это помещение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего с целью его самовозрастания, хо-

тя и не только для этого. В этом определении слово «капитал» употребляется во множественном числе, чтобы подчеркнуть, что движение капитала между странами не односторонне и что в этом движении участвует капитал самых различных форм и видов. Да и под термином «капитал» здесь подразумевается не только сам капитал как фактор производства, но частично труд, земля и предпринимательские способности: ведь при осуществлении капиталовложений за рубежом их трудно разграничить.

Формы движения капиталов

Классификация форм международного движения капиталов отражает различные стороны этого процесса. Капиталы вывозятся, ввозятся и функционируют за рубежом:

1. В форме *частного* и *государственного* капиталов, в зависимости оттого, вывозится он частными или государственными организациями и компаниями. Движение капитала по линии международных организаций часто выделяется в самостоятельную форму. По приблизительной оценке, в 1989 г. вывоз капитала из США составил 155 млрд. долл., в том числе в форме частного капитала — около 122, в форме государственного — 33 млрд. долл.;

2. В *денежной* и *товарной* формах. Так, вывозом капитала могут быть машины и оборудование, патенты и ноу-хау, если они вывозятся за рубеж в качестве вклада в уставный капитал создаваемой или покупаемой там фирмы. Другим примером могут быть товарные кредиты;

3. В *краткосрочной* (обычно на срок до одного года) и *долгосрочной* формах (рис. 27.1). В 1989 г. США вывезли краткосрочного капитала примерно на 92, долгосрочного — на 63 млрд. долл.



Рис. 27.1. Деление ввоза и вывоза капитала на краткосрочный и долгосрочный

Хотя депозиты в банках и средства на счетах в других финансовых институтах могут быть помещены на срок более года, их традиционно относят к краткосрочному капиталу. Прямые и портфельные инвестиции будут рассмотрены ниже.

4. В *ссудной* и *предпринимательской* форме (рис. 27.2). Так, США в 1989 г. вывезли капитал в ссудной форме примерно на 96, в предпринимательской — на 59 млрд. долл.

Капитал в ссудной форме (ссудный капитал) приносит его владельцу доход преимущественно в виде процента по вкладам, займам и кредитам.

Капитал в предпринимательской форме (предпринимательский капитал) приносит доход преимущественно в виде прибыли.

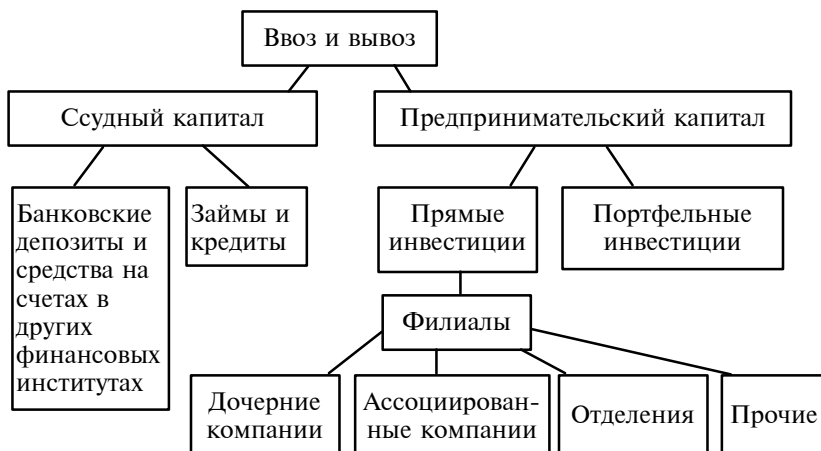


Рис. 27.2. Деление ввоза и вывоза капитала на ссудный и предпринимательский

Прямые и портфельные инвестиции

Предпринимательский капитал представлен прямыми и портфельными инвестициями. Характерная черта *прямых инвестиций*, по определению МВФ, состоит в том, что инвестор владеет управленческим контролем над объектом (предприятием), в который инвестирован его капитал. *Портфельные инвестиции*, такого контроля не дают. Они обычно представлены пакетами акций (или отдельными акциями), на которые приходится менее 10—25 % собственного капитала фирмы, а также облигациями и другими ценными бумагами. В разных странах формальную границу между прямыми и портфельными инвестициями устанавливают по-разному, но обычно в указанных пределах. Так, в США такой границей считают 10 % (хотя раньше считали 25 %) собственного капитала фирмы. В 1989 г. экспорт прямых инвестиций из США составил 32, портфельных — 27 млрд. долл.

Нужно вообще иметь в виду, что граница между прямыми и портфельными капиталовложениями во многом условна. Часто возможность управленческого контроля может дать весьма небольшой пакет акций (паев) фирмы, особенно если собственный капитал фирмы распределен между многими владельцами или если в руках владельца небольшой части капитала важная для фирмы технология и т. д. Нечеткость границы наблюдается в некоторых случаях и между предпринимательским и ссудным капиталом. Так, к прямым инвестициям относят займы родительских фирм своим зарубежным филиалам.

Через вывоз прямых инвестиций инвесторы учреждают за рубежом новую фирму (самостоятельно или с местным партнером); покупают существенную долю в уже действующей за рубежом фирме; полностью покупают (поглощают) эту фирму. За рубежом такие фирмы обычно называются **з а р у б е ж н ы м и ф и л и а л а м и** (англ. foreign affiliates) родительских

компаний (в России под филиалом часто имеют в виду то, что на Западе именуют отделением).

В свою очередь эти филиалы подразделяются на отделения, дочерние и ассоциированные компании. **О т д е л е н и е** (англ. branch), хотя и регистрируется за рубежом, не является самостоятельной компанией с собственным балансом и полностью (на 100 %) принадлежит родительской фирме, а поэтому не является юридическим лицом. **Д о ч е р н я я к о м - п а н и я** (англ. subsidiary) регистрируется за рубежом как самостоятельная компания (т. е. является юридическим лицом) с собственным балансом, но контроль над ней осуществляет родительская компания, в силу того что она обладает основной частью акций (паев) дочерней компании или же всем ее капиталом. **А с с о ц и и р о в а н н а я к о м п а н и я** (англ. associated company), иногда называемая смешанной (англ. mixed company), отличается от дочерней тем, что находится не под контролем, а под влиянием родительской фирмы, за счет того что той принадлежит существенная (но не основная) часть акций (паев).

К разновидности ассоциированной компании можно отнести и большинство **с о в м е с т н ы х к о м п а н и й**, совместных предприятий (англ. joint ventures), создаваемых на паях двумя или несколькими фирмами, а также другие схожие формы, например, разрешенные с 1989 г. в рамках ЕС «европейские объединения по экономическим интересам» (англ. european economic interesting groupings) типа транснациональных трестов для совместного выполнения заказов мелкими и средними западноевропейскими компаниями, в каждой из которых занято не более 50 человек.

К зарубежным филиалам иногда относят такие предприятия, в которых родительской компании не принадлежит ни одной акции (пая). Управленческий контроль над подобным подразделением родительская компания осуществляет через заключение соглашения, например, через контракты на управление этим предприятием (особенно это относится к гостиницам), на совместное производство в рамках принадлежащего местному партнеру предприятия (через поставки сырья, технологии и т. д.), на совместную добычу сырья (англ. production sharing) и др. В данном случае определяющим является не владение собственностью (частью собственности) этих филиалов, а скорее контроль над их деятельностью. Такие отношения между родительской компанией и ее филиалами называют неакционерными формами собственности.

Масштабы, динамика и география международного движения капиталов

Величина функционирующего за рубежом иностранного капитала огромна. Только объем накопленных в мире прямых инвестиций к 1993 г. составил 2,0 трлн долл. По оценке ООН, на предприятиях с иностранным капиталом в 1992 г. производилось товаров и услуг на 5,5 трлн долл. Если из мирового экспорта (в 1992 г. составил 4,0 трлн долл.) исключить внутрифирменную торговлю (т. е. между зарубежными филиалами одной и той же родительской компании), то окажется, что объем подобного зарубежного производства в два раза превышает объем скорректированного таким образом экспорта.

Таблица 27.1.

Размеры годового вывоза и ввоза капитала в странах — членах МВФ (млрд. долл.)¹

Экспортеры и импортеры	Вывоз		Ввоз	
	1983	1989	1983	1989
Всего	299	1103	366	1167
Международные организации	28	45,5	27	41
Развитые страны	243	989	250	1063
США.....	56	126*1	85	213
Япония.....	46	316	23	281
ФРГ.....	14	131	8	73
Франция.....	12	85	18	93
Великобритания.....	45,5	139	39	146
Италия.....	17	41	15	56
Канада.....	10	10	12	29
Нидерланды.....	4	35	31	31
Швейцария.....	8	27	23	22
Бельгия-Люксембург.....	9	24	10	20
Швеция.....	4	18	5	29
Австралия.....	4	8	9	20,5
Испания.....	0,3	6	5	20
Португалия.....	0,2	5	2	4
Австрия.....	5	4,5	4	5
Ирландия.....	0,7	5	2	4
Развивающиеся страны	28	69	89	63
Африка (без Ближнего Востока) ...	3	5	14,5	12
Нигерия.....	0,1	2	4	3
Азия (без Ближнего Востока).....	34,5	29	47	31
Китай.....	5	1	1	5
Сингапур.....	2	10	3,5	9,5
Индонезия.....	0,6	0,5	6,5	3
Таиланд.....	0,2	5	2,5	6
Индия.....	0,3	1*2	3	5*2
Европа	3	9	3,5	3
Турция.....	0,1	2	0,2	1,5
Польша.....	0,5	0,4	2	2
Ближний Восток.....	12	16	13	7
Египет.....	0,6	1	0,8	2
Латинская Америка	0,7	0,3	11	10
Бразилия.....	0,1	3*3	7,5	0,1*3
Мексика.....	8	0,3	2	1,5
Чили.....	...	0,7	1	2

^{*1} В эту сумму не входит значительная часть краткосрочных инвестиций.^{*2} Данные на 1986 г.^{*3} Данные на 1988 г.

В 1992 г. в мире насчитывалось более 170 тыс. зарубежных филиалов, которыми владели 37 тыс. родительских компаний (так называемые транснациональные корпорации, ТНК). Большинство родительских компаний были малого и среднего размера, капитал же вывозится преимущественно крупными компаниями. Так, на 50 крупнейших ТНК Германии (что со-

ставляет менее 1 % их численности в стране) приходится почти 60 % вывоза предпринимательского капитала. В целом ТНК ныне являются одной из главных сил мировой экономики (если не самой главной).

Компании, физические лица, правительства и международные организации ежегодно вывозят за рубеж капитал на сумму около 1.0 трлн долл., в том числе 0.15—0.25 трлн долл. прямых инвестиций и еще больше портфельных.

Динамика экспорта капитала традиционно опережает динамику экспорта товаров. Так, за 1984—1989 гг. годовой вывоз капитала увеличился в 3,7 раза, вывоз товаров — в 1,7 раза. Основными экспортёрами и одновременно импортёрами капитала являются развитые страны с рыночной экономикой (табл. 27.1). Немалые суммы капитала вывозят и ввозят даже малые развитые страны. Заметными экспортёрами и импортёрами капитала являются международные организации.

Постсоциалистические, социалистические и развивающиеся страны, даже такие крупные, как Россия, Китай, Индия, являются второстепенными участниками международного движения капиталов. Ввоз капитала заметно растёт только в наиболее динамичных (Сингапур, Таиланд, Китай, Турция) и наиболее перспективных из них (Россия). В целом же даже маленькая Португалия в конце 80-х гг. вывозила и ввозила больше капитала, чем огромная Бразилия. Правда, на экономику развивающихся стран даже небольшие объёмы ввозимого капитала часто оказывают более осязаемое воздействие, чем на хозяйственную жизнь развитых стран.

2. Теории международного движения капиталов

Почему вывозится и ввозится капитал? На этот простой с виду вопрос пытались и пытаются ответить многие теории, прежде всего так называемые традиционные. Под ними обычно понимают неоклассическую и неокейнсианскую теории международного движения капиталов¹, к ним же можно отнести и марксистскую теорию.

Неоклассическая теория

Неоклассическая теория развивалась в рамках классической теории международной торговли. Так, одной из ее основ является рикардианский принцип сравнительных преимуществ в международной торговле (см. гл. 25). Опираясь на этот принцип, один из классиков экономики англичанин Дж. С. Милль в XIX в. впервые в мире начал разрабатывать вопросы движения капиталов между странами. Вслед за Д. Рикардо он показал, что капитал движется между странами из-за разницы в норме прибыли, которая в наиболее богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению. Причем Милль подчеркивал, что перепад в нормах прибыли между странами должен быть существенным, чтобы покрыть еще и риск, который иностранный инвестор имеет в чужой стране.

Английские экономисты конца XIX — начала XX в., особенно Дж. А. Гобсон и Дж. Кэйрнс, использовали концепцию Ж-Б. Сэя о факторах производства, перенесли ее на международные экономические отноше-

¹ Подробнее см. гл. 1 книги: *Голосов В. В.* Теории вывоза капитала. М., 1977. С. 224.

ния, в том числе и на движение капиталов. Так, Дж. Кэйрнс сформулировал важный для неоклассической теории постулат об альтернативности международной торговли и международного движения факторов производства, т. е. о том, что при определенных условиях миграция производственных факторов могла бы заменить международную торговлю.

Отсюда интерес сторонников рассматриваемой теории к вопросам предельной производительности факторов, разработанным в трудах основоположников маржинализма К. Менгера, У. Джевонса, Е. Бем-Баверка. Однако при этом английские экономисты признавали, что факторы производства маломобильны в международных экономических отношениях (в отличие от их большой мобильности внутри страны) и поэтому участие их в этих отношениях невелико.

Окончательно неоклассическую теорию международного движения капиталов сформулировали в первые десятилетия XX в. Э. Хекшер и Б. Олин, Р. Нурксе и К. Иверсен.

Так, Э. Хекшер в рамках своей концепции и опираясь на теорию предельной полезности сформулировал тезис о тенденции к международному равновесию цен на факторы производства. Эта тенденция пробивает себе дорогу как через международную торговлю, так и через международное движение факторов производства, чья стоимость и количественное соотношение в разных странах неодинаковы.

Б. Олин в своей концепции международной торговли показал, что движение факторов производства объясняется разным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала предельная производительность определяется прежде всего процентной ставкой. Но при этом Олин указывал на дополнительные моменты (помимо разницы в процентных ставках), которые воздействуют на международное движение капиталов: таможенные барьеры (мешают ввозу товаров и тем самым подталкивают зарубежных поставщиков на ввоз капитала для проникновения на рынок), стремление фирм к географической диверсификации капиталовложений, политические разногласия между странами, риск зарубежных инвестиций и их деление на этой основе на безопасные и рискованные.

Р. Нурксе создал различные модели международного движения капиталов и пришел к выводу, что в стране с быстро растущим экспортом товаров быстро растет спрос на капитал и она его импортирует (и наоборот).

К. Иверсен дополнил неоклассическую теорию некоторыми новыми положениями, в частности, о делении международного движения капиталов на реальное и уравнивающее, т. е. нужное для регулирования платежного баланса. Он также показал, что виды капитала имеют разную предельную международную мобильность (прежде всего из-за издержек перевода капиталов) и что этим объясняется тот факт, что одна и та же страна может активно вывозить и ввозить капиталы. Иверсен четко сформулировал вывод о том, что перевод капитала из страны, где его предельная производительность низка, в страну с более высокой производительностью означает более эффективную комбинацию факторов производства в обеих странах и увеличение их совокупного национального дохода.

Неокейнсианская теория

Неокейнсианская теория, как и неоклассическая, базируется на макроэкономическом анализе. В этом главный недостаток обеих теорий, так как они не исследуют поведение индивидуальных инвесторов.

Особый интерес неокейнсианская теория проявляет к связи между движением капиталов и состоянием платежного баланса страны. Сам Кейнс исходил из того, что движение капитала вообще возникает из неравновесия платежных балансов разных стран. В полемике с Олином он подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт, а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства.

Развивая взгляды Кейнса, Ф. Махлуп добавил к ним три вывода: 1) если у страны сальдо текущего платежного баланса положительно, то вывоз капитала балансирует превышение экспорта над импортом, давая тем самым возможность странам — покупателям ее товаров увеличивать эти закупки, балансируя это ввозом капитала. В результате национальный доход страны — экспортера капитала увеличивается; 2) если отечественные инвестиции невелики, а склонность страны к сбережению высока, то вывоз капитала, благодаря расширению на этой базе экспорта, поддерживает деловую активность и рост национального дохода страны-экспортера; 3) влияние ввоза капитала на внутриэкономическую ситуацию в стране-импортере зависит от форм ввозимого капитала: хотя наиболее благоприятен ввоз прямых инвестиций, так как он связан с импортом машин и оборудования, но и ввоз портфельных инвестиций поддерживает активность рынка ценных бумаг.

Р. Ф. Харрод в своей модели «экономической динамики» подчеркивает, что чем ниже темпы экономического роста страны, богатой капиталом, тем сильнее тенденция к вывозу капитала из нее. Б. Домар, рассматривая торговый баланс и занятость, уточняет, что вывоз капитала зависит от того, как темпы роста доходов страны от ее зарубежных инвестиций соотносятся с темпами роста отечественных инвестиций (а на их базе и темпами роста ВНП). Если инвестиции в стране растут быстрее инвестиционных доходов, то торговый баланс активен; если отечественные инвестиции растут медленнее инвестиционных доходов, то торговый баланс будет пассивен.

Неокейнсианская теория стала одной из основ так называемой политики помощи развитию государств Африки, Азии и Латинской Америки со стороны стран с рыночной экономикой. Ведь согласно этой теории экспорт капитала в страны третьего мира стимулирует деловую активность как в странах-экспортерах, так и в странах-импортерах. Однако поскольку этому вывозу мешает сильный риск и другие препятствия во многих развивающихся странах, западным правительствам необходимо поощрять этот экспорт капитала, в том числе за счет вывоза государственного капитала.

Марксистская теория и ее эволюция

К. Маркс обосновывал вывоз капитала его избытком в стране, его экспортирующей. Под избытком капитала он, вслед за классиками экономики, понимал такой капитал, применение которого в стране вело бы к понижению нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах:

товарной, производительной (избыточные производственные мощности плюс рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток (реальный или потенциальный) вывозится за рубеж. Подобная возможность появляется после втягивания большинства стран в орбиту мирового капитализма и создания в них предварительных условий (прежде всего производственной инфраструктуры, хотя часто сам иностранный капитал и создает эту инфраструктуру). Активный рост монополий с конца XIX в. стимулировал вывоз капитала, и поэтому В. И. Ленин даже назвал вывоз капитала одним из главных признаков современной стадии капитализма, его типичной чертой.

Последующие поколения экономистов-марксистов, не отходя от постулата избытка капитала, выделили еще несколько причин его экспорта (иногда называя их условиями): растущая интернационализация производства, усиливающееся соперничество монополий, повышение темпов развития (что ведет к усилению зарубежного спроса на капитал со стороны как развивающихся, так и экономически развитых стран). Ряд экономистов марксистской школы подчеркивали, что ускорение темпов развития после второй мировой войны в индустриальных странах увеличило финансовые и организационные возможности монополий для экспорта капитала из этих стран, несмотря на отсутствие тенденции нормы прибыли к понижению. Однако идея Маркса о главной причине экспорта капитала осталась основополагающей в марксистской теории.

Современные концепции ТНК

Теоретическая экономика много внимания уделяет транснациональным корпорациям, и прежде всего из-за их бурного роста во второй половине XX в. Первоначально ТНК изучались в рамках теории фирмы, затем стали разрабатываться их самостоятельные концепции. В основе их лежат идеи американских экономистов.

Один из пионеров изучения ТНК Ч. П. Киндлебергер соединил теорию роста фирмы с теорией монополистической конкуренции и на этой базе обосновал выход компании за национальные границы: нормально развивающаяся фирма должна постоянно расти, используя свои монополистические преимущества. Р. Вернон в своей концепции жизненного цикла продукта объяснял феномен ТНК прежде всего стремлением национальных монополий нанести своим зарубежным конкурентам как бы упреждающий удар.

Дж. Гэлбрейт считает, что генезис ТНК обусловлен технологическими причинами: современная продукция более сложна, чем в XIX в., и ее сбыт и обслуживание за рубежом требуют от фирм создания там товаро- и служопроводящей сети. Марксистская концепция сводится к тому, что ТНК — это прежде всего результат наложения процесса капиталистической концентрации и централизации на процесс интернационализации производства.

Последней по времени является концепция *интернализации*. Она опирается на идеи английских экономистов Р. Коуса и Н. Калрода о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями действует особый внутренний рынок (англ. internal), регулируемый руководителями корпора-

ции и ее филиалов (подразделений). Создатели концепции интернализации — англичане П. Бакли и М. Кэссон, Дж. Мак Манус, А. Рагмен, Дж. Даннинг и др. — считают, что значительная часть формально международных операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов, называемых ТНК.

Главная черта ТНК — это наличие у них зарубежного производства товаров и услуг, т. е. прямых инвестиций. Поэтому в рамках концепции ТНК разработано немало моделей прямых инвестиций. Наиболее известны модель экономических преимуществ, модель жизненного цикла продукта и эклектическая модель¹.

Модель монополистических преимуществ

Модель монополистических преимуществ была разработана С. Хаймером и далее развита Ч. П. Киндлебергером, Р. Е. Кэйвзом, Г. Дж. Джонсоном, Р. Лакруа. Она базируется на идее, что иностранный инвестор находится в менее благоприятной ситуации по сравнению с местным: он хуже знает рынок страны и «правила игры» на нем, у него нет здесь обширных связей, он несет дополнительные транспортные издержки и больше страдает от рисков. Поэтому ему нужны дополнительные, так называемые монополистические, преимущества перед местным конкурентом, за счет которых он мог бы получить более высокую прибыль. Это премия за инвестиционный риск (о котором писал Б. Олин), получаемая в силу преимуществ, возникающих в ходе монополистической конкуренции (ее теорию разработал Э. Чемберлин).

Для иностранного инвестора возможны монополистические преимущества за счет использования: несовершенной конкуренции на местных товарных рынках (если у иностранного инвестора оригинальный продукт); несовершенной конкуренции на рынках ресурсов (при наличии у иностранной фирмы совершенной технологии, легкого доступа к кредиту, большого предпринимательского опыта); преимуществ в масштабах (за счет чего возможно получать большую массу прибыли), благоприятного государственного регулирования иностранных инвестиций (особые льготы иностранному капиталу) и др.

Также в соответствии с теорией монополистической конкуренции модель объясняет быстрый рост прямых инвестиций в мире тем, что для фирмы поддержание производства на достаточно прибыльном уровне возможно за счет все новых рынков, и тем, что на пути экспорта товаров и услуг существуют самые разнообразные барьеры.

Модель жизненного цикла продукта

Модель жизненного цикла продукта (цикла жизни продукта) была разработана американцем Р. Верноном на базе теории роста фирмы. В соответствии с этой моделью новый продукт проходит через четыре цикла своей жизни (иногда их насчитывают пять): I — внедрение на рынок; II — рост продаж; III — их зрелость; (IV — насыщение рынка); V — спад продаж.

¹ Подробнее см. гл. IV книги: *Голосов В. В. Теории вывоза капитала*. М., 1977. С 224.

Международный цикл жизни продукта выглядит для фирмы, впервые наладившей его производство, несколько иначе: I — монопольные производство и экспорт нового продукта; II — появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки, прежде всего рынки своих стран; III — выход конкурентов на рынки третьих стран и соответственно сокращение экспорта продукта из страны-пионера; (IV — выход конкурентов на рынок страны-пионера как возможная стадия).

Конечно, передовая в технологическом отношении фирма к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей продукта может начать внедрение другого продукта. Однако существует и иной выход — при усилении угрозы экспорту наладить производство за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных расходов, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монополиями и т. д.

Марксистская модель

Как иная теория вывоза капитала, эта модель базируется на постулате избыточного капитала. В XIX — начале XX в. этот избыток вывозился главенствовавшими тогда в хозяйственной жизни мелкими собственниками капитала удобным для них способом — преимущественно через фондовую биржу и в основном в виде облигаций. Во второй половине XX в. избыток капитала вывозят крупные и крупнейшие собственники капитала (монополии), и в основном через прямые инвестиции. При этом монополии, ставшие международными через вывоз прямых инвестиций, обладают преимуществом над местными конкурентами из-за своей производственной, финансовой и технологической мощи (включая монополию на новые продукты).

Эклектическая модель

Однобокость и узость моделей прямых инвестиций привели к появлению модели Дж. Даннинга¹. Она вобрала в себя из других моделей то, что прошло проверку действительностью, почему ее и называют «эклектической парадигмой». По этой модели фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (т. е. осуществляет прямые инвестиции) потому, что одновременно совпадают три предпосылки: 1) фирма обладает преимуществами по сравнению с другими фирмами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника); 2) фирме выгоднее использовать эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там через экспорт товаров или экспорт знаний другим фирмам (преимущества интернационализации); 3) фирма использует за рубежом некоторые производственные ресурсы более эффективно, чем у себя дома (преимущества места размещения). В настоящее время эклектическая модель прямых инвестиций пользуется большой популярностью.

¹ Подробнее см.: *Dunning, John H. Explaining International Production. L., 1988, P. 378.*

3. Механизм прямых инвестиций

Мотивы предпринимательства за рубежом

Чем конкретно руководствуются фирмы, осуществляя прямые инвестиции за рубежом?

Первой и основной причиной является стремление к наиболее выгодному вложению капитала, что достигается производством товаров и услуг на месте. На это и направлена большая часть прямых инвестиций.

Другая причина — технико-экономическая. Часть прямых инвестиций нацелена на создание за рубежом собственной инфраструктуры внешне-экономических связей (складов, баз подработки, транспортных предприятий, банков, страховых компаний, торговых компаний и т. д.), иначе говоря, товаро- и услугопроводящей сети для обеспечения сбыта.

Третья причина — экономическая и политическая нестабильность, высокие налоги, необходимость «отмывания» незаконных средств и т. п., поэтому происходит так называемое бегство капитала; особенно активно такой капитал поступает, в страны и территории с чрезвычайно льготным налогообложением тех компаний, которые там регистрируются, но совершают свои операции за рубежами этих стран и территорий (так называемые оффшорные компании).

Эти три основные причины (три мотива) конкретизируются в зависимости от фирмы, отрасли, страны приложения капитала и времени, когда принимается решение. Центр ООН по транснациональным корпорациям выделяет четыре наиболее типичных в мире случая прямых капиталовложений, связанных с организацией производства товаров и услуг в зарубежной стране:

1. Предпринимательская деятельность за рубежом осуществляется потому, что ввоз некоторых товаров и услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений или из-за свойств этих товаров и особенно услуг (где часто единственный способ продать услугу покупателю — это оказать услугу на месте);

2. Торговля с другой страной ведется без существенных ограничений, однако производство товаров и услуг на месте оказывается более дешевым, эффективным (прибыльным) способом обслуживания этого зарубежного рынка, например, из-за экономии на транспортных расходах;

3. Страна приложения предпринимательского капитала оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций; это характерно, например, для стран Юго-Восточной Азии, где действует масса иностранных предприятий по сборке бытовой электроники и т. п.;

4. Вместо наращивания производства на родине с целью последующего экспорта производство налаживается за рубежом прежде всего из-за того, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важны послепродажное обслуживание, консультационные и другие услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае иметь собственное производство в зарубежной стране оказывается более выгодно, чем организовывать там чисто сбытовую фирму, и тем более чем сбывать продукцию через посредников.

Для российских компаний характерны скорее вторая и третья группы мотивов. Так, подавляющая часть зарегистрированных за рубежом фирм с российским капиталом занимается снабженческо-сбытовой деятельностью, транспортно-экспедиторскими, агентскими, туристическими, финансовыми, страховыми и другими услугами (ряд компаний специализировались на торговле научно-техническими знаниями и техническими услугами).

Третья группа мотивов также заметна в предпринимательской деятельности российского капитала за рубежом. Высокая инфляция, неуверенность в экономическом и политическом будущем, высокий уровень налогообложения, отсутствие развитой системы поддержки частного бизнеса, валютные и внешнеторговые ограничения в России, а также желание «отмыть» за рубежом незаконно нажитые средства — все это приводит к бегству капитала из России и других бывших советских республик. Причем капитал «убегает» преимущественно незаконными способами, нарушая отечественное валютное и внешнеторговое законодательство.

Механизм подготовки и осуществления прямых инвестиций

Подготовка и осуществление прямых капиталовложений базируется на проектном анализе (см. гл. 9). Поэтому остановимся лишь на некоторых особенностях, присущих инвестиционному проекту в виде прямых инвестиций в снабженческо-сбытовую деятельность.

В большинстве случаев создание за рубежом фирм с российским капиталом являлось логическим шагом в освоении зарубежных рынков, потребляющих российскую продукцию и/или поставляющих свою продукцию в Россию. Учредители указанных фирм предпринимали этот шаг, убедившись, что применяемые ими организационные формы экспорта и импорта товаров и услуг не позволяют использовать все потенциальные возможности для работы на зарубежных рынках.

Подготовка проекта осуществления прямых инвестиций включает ряд этапов.

Она начинается с изучения рынка зарубежной страны, в том числе анализа номенклатуры отечественных товаров и услуг, перспективных для сбыта, и определения емкости зарубежного рынка по этой номенклатуре. Если фирма планирует заниматься также сбытом местных товаров в Россию, то аналогичный анализ проводится по России. На этой базе делается прогноз объема реализации товаров и услуг через учреждаемую фирму.

Затем определяется способ закупок товаров и услуг у российских поставщиков и/или продаж их российским покупателям (с ними заключаются контракты, даже если они являются учредителями фирмы) — за наличный расчет, в кредит, на консигнационный склад. Оговаривается способ оформления поставок — в виде договора купли-продажи (типично для готовых изделий) или договоров комиссии (характерно для сырья).

На этой основе оценивается объем инвестиций в основные и оборотные фонды: затраты на размещение офиса, транспорт и склады, расходы на заработную плату, закупку и хранение товаров, таможенную очистку, транспортировку, страхование и т. п. Расчет делается в рублях и валюте и охватывает несколько лет.

Прорабатывается местное и отечественное законодательство, прямо или косвенно затрагивающее деятельность создаваемой фирмы: ограничения на вывоз и ввоз капитала и прибыли, таможенное законодательство, законодательство о конкуренции и демпинге, налоговое законодательство, иммиграционный режим, неформальные ограничения и т. д. Особое внимание уделяется оценке инвестиционного климата и учету риска (см. ниже).

Определяется организационно-правовая форма создаваемой фирмы (товарищество, АО и т. д.) и подбираются потенциальные зарубежные учредители фирмы, если в них есть нужда. Последние, кстати, привлекаются к проработке вышеуказанных вопросов.

Затем следует оценка экономической эффективности образующейся фирмы. При этом надо учитывать, что для снабженческо-сбытовых компаний задача максимизации их прибыли не всегда является главной, так как российскому учредителю часто выгоднее получить доход через цену, по которой фирма покупает у него или продает ему товары, чем через дивиденды по вкладу в капитал фирмы. Ведь основанные за рубежом фирмы, их отечественные учредители и отечественные предприятия-поставщики/покупатели образуют единый комплекс взаимозависимых участников.

Подобный подход к расчетам между ними проверен огромным опытом, накопленным крупными западными ТНК, состоящими обычно из сети взаимозависимых фирм, включая производственные, снабженческо-сбытовые и др. управляемые головной компанией, часто в форме холдинга. В отечественной практике подход к организации предпринимательской деятельности за рубежом в форме холдинга представлен прежде всего внешнеэкономическим АО «Автотрактороэкспорт» (АТЭКС) с его сотней отечественных производителей, потребителей, банков, НИИ, страховых обществ и несколькими десятками зарубежных фирм с российским капиталом и их многочисленными отделениями, а также зарубежной холдинговой группой «Лада энтернасьональ», созданной «АвтоВАЗом».

Заключительный этап создания (покупки) фирмы включает подготовку и принятие учредительских документов (договор, устав и др.); получение разрешения от компетентных органов в России (обязательно) и зарубежной стране (если такое разрешение требуется); регистрацию фирмы за рубежом и занесение ее в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием.

4. Инвестиционный климат и инвестиционные риски

Понятие инвестиционного климата

Инвестиционным климатом (иногда предпринимательским) называется ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику свои капиталы. Этот климат складывается из большого числа элементов (так называемых факторов риска), которые можно объединить в следующие группы:

1. Социально-политическая ситуация в стране и ее перспективы.
2. Внутриэкономическая ситуация и перспективы ее развития.
3. Внешнеэкономическая деятельность и ее перспективы в стране.

Каждый фактор риска имеет свой удельный вес и оценивается в баллах. Поэтому становится возможным количественное измерение как отдельных групп факторов риска, так и инвестиционного климата в целом.

Понятие инвестиционных рисков и их оценка

Упомянутые выше группы факторов риска определяют ситуацию в самых важных для иностранного предпринимателя сферах жизни той страны, в которой он собирается вложить (или уже вложил) свой капитал. С точки зрения иностранного предпринимателя, это факторы, характеризующие различные виды риска, с которыми он сталкивается в зарубежной стране. В данном случае риск — это вероятность потери средств, вложенных потенциальным инвестором. Поэтому вместо термина «фактор риска» может употребляться просто «риск», а вместо социально-политической ситуации (внутриэкономической, внешнеэкономической) в стране и перспективах ее развития можно говорить о социально-политических (внутриэкономических, внешнеэкономических) рисках.

Социально-политический риск оценивается исходя прежде всего из того, насколько стабильна ситуация в стране с точки зрения социально-политических перемен, которые могут так сильно изменить экономическую политику страны, что это приведет к заметной потере средств действующих в стране иностранных компаний. Аналогично можно определить и внутриэкономический и внешнеэкономический риски.

Для иллюстрации можно привести оценку инвестиционного (предпринимательского) климата в России, которую дает на предстоящий год российское информационное агентство «ЮНИВЕРС» с периодичностью в несколько месяцев. Агентство применяет десятибалльную шкалу (от 1 — лучшая оценка, до 10 — худшая). Все факторы риска сведены в три группы. По расчетам агентства, общая оценка инвестиционного климата на предстоящие 12 месяцев (определяется как средневзвешенная по трем группам) по состоянию на 20 июля 1992 г. оценивалась в 5,81 балла, на 20 октября 1992 г. — в 6,21 балла, на 20 января 1993 г. — 6,28 балла, на 10 мая 1993 г. — в 6,22 балла, на 10 сентября 1993 г. — 5,88 балла, на 30 декабря 1993 г. — 6,05 балла и на 30 апреля 1994 г. — 5,81 балла, т. е. предпринимательский климат в России для иностранных инвесторов был в целом неблагоприятен, хотя и имел в 1993—1994 гг. тенденцию к улучшению.

Существует и чаще используется в другой подход к классификации рисков¹. Выделяют следующие три группы:

1. Политические риски (включая и некоторые социальные);
2. Финансовые риски, определяющие в основном платежеспособность страны с точки зрения предоставления ей и ее юридическим лицам ссудного капитала;

¹ В частности, одно из наиболее известных в этой области изданий — ежегодник по большинству стран мира в семи томах под названием «Political Risk Yearbook», издаваемый американской фирмой «International Business Company USA (Publications) Inc.» — оценивает следующие риски: политический, финансовых трансфертов, экспорта, прямых инвестиций. Причем риски (группы рисков) оцениваются по 12-балльной системе (от «А+» — лучшая оценка, до «С-» — худшая), а общая оценка не выводится. Американские фирмы «Business Environment Risk Intelligence», «International Reports» и немецкая фирма «BERI» дают и отдельный, и сводный риск, оценивая их по 100-балльной шкале (100 — лучшая оценка).

3. Риски операций и в особенности:

- а) риски для внешнеторговой деятельности (внешнеторговый риск);
- б) риски для производственной деятельности (производственный риск).

Оценка рисков чрезвычайно важна для любого инвестора, но особенно для осуществляющего капиталовложения за рубежом, так как он попадает в незнакомую среду. Поэтому ему следует отчетливо представлять достоинства и недостатки систем оценки инвестиционного климата:

— подбор факторов риска и их удельный вес в любой системе не могут быть полностью объективны. Поэтому целесообразно сравнивать оценки риска, даваемые различными системами;

— при анализе факторов риска инвестору целесообразно уделить особое внимание тем, с которыми он будет сталкиваться чаще;

— все вышеуказанные системы оценки деловых рисков недостаточно конкретны и слабо специализированы по отраслям, в которых фирма намеревается осуществить инвестиции.

Учет рисков

Системы оценки рисков нацелены на то, чтобы помочь потенциальному инвестору лишь на начальной стадии инвестиционного проекта: при открытии фирмы за рубежом, когда нужно принимать решения типа «где» (выбор страны размещения капиталовложений), «как» (способ проникновения на рынок) и «когда» (в зависимости от предполагаемого «срока жизни» проекта); при уже функционирующей за рубежом фирме, когда следует решать, нужно ли расширять ей свою деятельность на этом рынке, сбыт какой продукции там следует планировать и не следует ли ей полностью или частично уйти с этого рынка. Возможны различные методы снижения рисков:

1) добавление «премии за риск» к стоимости проекта. Так, если уровень общего инвестиционного риска по стране составит 90100 баллов (по 100-балльной системе), то инвестор обычно не закладывает в стоимость проекта существенной «премии за риск». Если этот уровень составит 80—89 баллов, то целесообразно реальную ставку дисконта (т. е. очищенную от инфляции) увеличить на 3 процентных пункта. Если же уровень ниже 60 баллов, то целесообразно добавлять не менее 11 процентных пунктов к ставке дисконта. Возможна коррекция ставки через добавление «премии за риск» к стоимости авансируемого первоначального капитала или же к внутренней норме доходности;

2) создание (расширение) резервного фонда фирмы в качестве страховки от возможных потерь от инвестиционной деятельности за рубежом;

3) страхование от политического риска через частные страховые компании, а также через государственные и полугосударственные организации и службы. В США это Экспортно-импортный банк (EXIM Bank) и особенно Корпорация зарубежных частных инвестиций (OPIC)¹, в России — Государственная инвестиционная корпорация и другие организации. Под эгидой Всемирного банка действует Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций, участником которого является и Россия. Наша страна

¹ OPIC — Overseas Private Investment Corporation.

имеет также около 20 соглашений с зарубежными странами о поощрении и взаимной защите капиталовложений;

4) подбор такого проекта, который явно нужен принимающей стране (с новой технологией, с экспортной направленностью) и поэтому будет «опекаться» за рубежом;

5) «перевод» риска, основанный на использовании неакционерных форм собственности (см. п. 1);

6) диверсификация риска через географическое рассредоточение портфеля зарубежных активов фирмы.

Возможны и многие другие способы уменьшения риска, но наиболее распространенный состоит в том, что инвесторы просто воздерживаются от рискованных стран и проектов.

5. Россия в международном движении капиталов

Особенности ввоза капитала в Россию

Участие России в международном движении капиталов заметно, однако весьма специфично. Как страна-импортер капитала Россия является заметным объектом приложения ссудного капитала, преимущественно государственного и международных организаций. В 1992—1993 гг. в Россию было привлечено кредитов на сумму около 22 млрд. долл. Однако большой ежегодный приток ссудного капитала увеличивает задолженность России перед мировым сообществом со всеми вытекающими отсюда последствиями: растущие ежегодные платежи в счет долга, «связанность» многих кредитов с закупками товаров в странах-кредиторах и т. д.

Что же касается предпринимательского капитала, то, несмотря на все усилия (или, скорее, призывы) государственных органов, его присутствие в России невелико: за 1992—1993 гг. в стране было вложено около 3,5 млрд. долл. иностранных предпринимательских инвестиций, преимущественно прямых, а общий объем накопленных в стране иностранных прямых инвестиций составляет всего около 6 млрд. долл.

Россия весьма заинтересована в притоке прямых инвестиций, так как они не увеличивают внешний долг (а, напротив, способствуют получению средств для его погашения); обеспечивают эффективную интеграцию национальной экономики в мировую, благодаря производственной и научно-технической кооперации; служат источником капиталовложений, причем в форме современных средств производства; приобщают отечественных предпринимателей к передовому хозяйственному опыту.

Потенциально Россия может быть одной из ведущих стран приложения прямых инвестиций. Этому способствует ее огромный внутренний рынок, сравнительно квалифицированная и одновременно дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, большие природные ресурсы и наличие инфраструктуры, хотя и не слишком развитой. Однако социально-политическая ситуация в стране нестабильна. Хозяйственные законы противоречивы, часто подвергаются изменениям. Нет ясности с правами собственности (на приватизированные объекты, на землю), высока вероятность смены экономической политики в целом.

Экономика страны находится в состоянии длительного кризиса, сильна инфляция, уровень налогов и инвестиционных льгот не способствует предпринимательской деятельности. Внешнеэкономическая ситуация также неблагоприятна. Рубль слабо конвертируется, сильны валютные ограничения. И главное, в силу недостаточного развития рыночных отношений хозяйственная среда в России непривычна для иностранных инвесторов из развитых стран.

Притоку иностранного предпринимательского капитала в Россию мешают и причины во многом субъективные. Это и слабое информационное обеспечение иностранных инвесторов о потенциальных возможностях для капиталовложений, и недостаточное страхование от инвестиционных рисков. Это и процветающее в России пиратство в области интеллектуальной собственности, бюрократизм и коррупция. Это, наконец, трудности со связью, офисами, гостиницами, визами и т. п.

Эти объективные и субъективные причины воздействует на инвестиционный климат, который оценивается как не очень благоприятный.

Особенности вывоза капитала из России

Одновременно Россия вывозит капитал. Во многом это происходит в рамках бегства капитала. По оценке ВНИКИ МВЭС РФ, за 1992 г. легальное бегство капитала, преимущественно в виде роста зарубежных активов российских коммерческих банков, составило 4,1 млрд. долл. Нелегальное бегство капитала складывалось из непереведенной из-за рубежа экспортной выручки вместе с выявленной контрабандой (менее 4,3 млрд. долл.), а также из формально упущенной выгоды по бартерным операциям (более 6 млрд. долл.).

Однако ведущей формой вывоза капитала из России до середины 1993 г. являлся экспорт ссудного капитала в бывшие советские республики. В 1992 г. Россия субсидировала другие страны СНГ на сумму 1,5 трлн руб. (около 8 % российского ВВП) в результате предоставления им так называемых технических кредитов для покупки российских товаров и занижения цен на предоставленные им российские товары по сравнению с мировыми.

Вывоз предпринимательского капитала из России невелик, объем накопленных за рубежом прямых инвестиций составляет несколько миллиардов долларов. Преимущественно эти инвестиции размещены в Западной Европе в целях создания товаро- и услугопроводящей сети и часто имеют форму офшорных компаний. Представляется, что в будущем важнейшим регионом размещения российского капитала могут стать бывшие советские республики, что связано с их доминированием во внешнеэкономических связях страны. Этому может способствовать и капитализация долга бывших советских республик России, т. е. обмен их долговых обязательств на их собственность.

Выводы

1. Вывоз и ввоз капитала осуществляется всеми странами, хотя и в разных масштабах. Капитал вывозится, ввозится и функционирует за рубежом в частной и государственной форме, в денежной и товарной, в краткосроч-

ной и долгосрочной, ссудной и предпринимательской. Вывезенный в предпринимательской форме капитал представлен портфельными и прямыми инвестициями.

2. Существуют различные теории международного движения капиталов, прежде всего так называемые традиционные — неоклассическая, кейнсианская, марксистская. Особое место занимают концепции ТНК, так как в них много внимания уделено моделям предпринимательских инвестиций. В первую очередь это модели жизненного цикла продукта, марксистская модель прямых инвестиций, эклектическая модель.

3. Фирма направляет прямые инвестиции или на производство товаров и услуг за рубежом, или на организацию там товаро- и услугопроводящей сети, или же вывозит капитал в рамках бегства капитала. Для российских прямых инвестиций характерны два последних направления вывоза капитала.

4. Механизм подготовки и осуществления прямых капиталовложений базируется на проектном анализе, но имеет свои особенности. Создание за рубежом фирм и компаний с российским капиталом являлось логическим шагом в освоении зарубежных рынков. Подготовка проекта осуществления прямых инвестиций — длительный процесс.

5. Инвестиционным климатом называется ситуация в стране с точки зрения условий для иностранных инвестиций. Инвестиционный климат характеризуется различными инвестиционными рисками: политическим (социально-политическим), финансовым, внешнеторговым и производственным. В России отмечается не очень благоприятный инвестиционный климат.

6. В международном движении капитала Россия участвует весьма специфически. Она активно ввозит ссудный капитал и слабо — предпринимательский. Одновременно Россия в больших масштабах вывозит ссудный капитал в бывшие советские республики и отличается широкими масштабами бегства капитала.

Термины и понятия

Международное движение капиталов

Прямые инвестиции

Портфельные инвестиции

Интернализация

Бегство капитала

Оффшорные компании

Инвестиционный климат

Инвестиционный риск

Вопросы для самопроверки

1. Создав фирму за рубежом, Вы участвовали в международном движении капитала. Но теперь, когда эта фирма работает, ей не требуется приток капитала из России и она не переводит средств в Россию. Участвуете ли Вы в международном движении капитала?

2. Вы купили акции «Дженерал моторс». Вывоз ли это капитала из России? Если да, то в какой форме? А если Вы купили облигации этой компании?

3. Чем отличаются отделения, дочерние и ассоциированные компании?
4. Что собой представляет концепция интернализации ТНК?
5. Российские предприниматели основали за рубежом множество так называемых офшорных компаний. Каков основной мотив создания таких компаний?
6. Можно ли уменьшить уровень риска, создавая компанию за рубежом? Как это можно сделать?
7. Почему считается, что для страны предпочтительнее ввоз предпринимательского, а не ссудного капитала?

Глава 28. Платежный баланс

Каждой стране нужна периодическая статистическая сводка о состоянии ее внешнеэкономических связей. Такая сводка содержится в *платежном балансе*. Это статистический документ, отражающий баланс внешнеэкономических операций страны за определенный период.

1. Сущность и содержание платежного баланса

Понятие платежного баланса и основные принципы его составления

Платежный баланс, по определению МВФ, — это «статистический отчет за определенный период, показывающий: а) операции с товарами, услугами и доходами, совершенные какой-либо страной с остальным миром; б) смену собственности и другие изменения в принадлежащих данной стране монетарном золоте, специальных правах заимствования (СДР), а также финансовых требованиях и обязательствах по отношению к остальному миру; в) односторонние переводы и компенсирующие записи, которые необходимы для балансирования в бухгалтерском смысле тех операций и изменений, которые взаимно не покрываются»¹.

В основе составления платежного баланса лежат два принципа.

Первый принцип составления платежного баланса — это охват всех внешнеэкономических операций страны за определенный период (месяц, квартал, год). Для отделения внешнеэкономических операций от внутриэкономических МВФ рекомендует под первыми понимать операции между резидентами и нерезидентами страны. Закон РФ от 9 декабря 1992 г. «О валютном регулировании и валютном контроле» (как, впрочем, законы большинства других стран мира) определяет понятия «резиденты» и «нерезиденты» следующим образом (статья 1):

«5. «Резиденты»:

а) физические лица, имеющие постоянное местожительство в Российской Федерации, в том числе временно находящиеся за пределами Российской Федерации;

б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, с местонахождением в Российской Федерации;

¹ Цит. по: IMF. Balance of Payments Statistics. Vol. 41. Yearbook, Part I. Wash., 1990. P. XVI.

в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, находящиеся за пределами Российской Федерации;

г) дипломатические и иные официальные представительства Российской Федерации, находящиеся за пределами Российской Федерации;

д) находящиеся за пределами Российской Федерации филиалы и представительства резидентов, указанных в подпунктах «б» и «в» настоящего пункта.

6. «Нерезиденты»:

а) физические лица, имеющие постоянное местожительство за пределами Российской Федерации, в том числе временно находящиеся в Российской Федерации;

б) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Российской Федерации;

в) предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами Российской Федерации;

г) находящиеся в Российской Федерации иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства;

д) находящиеся в Российской Федерации филиалы и представительства нерезидентов, указанных в подпунктах «б» и «в» настоящего пункта¹.

Второй принцип — двойная бухгалтерская запись операций (кредит в конечном счете должен совпадать с дебетом), в результате чего дисбаланс по одним статьям балансируется другими статьями.

Распространена ошибка, что платежный баланс охватывает только платежи. На самом деле этот документ, несмотря на свое название, содержит разные, в том числе не связанные с платежами операции. К таким не связанным с платежами операциям относятся односторонние переводы (т. е. без возмещения, на односторонней основе); предоставление СДР отдельным странам со стороны МВФ; монетизация или демонетизация золота (перевод части золота страны в ее золотой запас или обратная операция); переоценка золотых и валютных резервов страны из-за изменения мировых цен на золото и валютных курсов. Поэтому платежный баланс охватывает не платежи, а операции (в том числе связанные с платежами).

Схема составления платежного баланса

Платежный баланс как документ претерпел заметные изменения за время своего существования. Первые подсчеты масштабов внешнеэкономической деятельности страны относятся еще к средневековью, а сам термин «платежный баланс» был введен шотландским экономистом XVIII в. Джеймсом Стюартом. К началу XX в. методы составления платежного баланса были наиболее подробно разработаны в Англии и США. На базе английских и американских разработок Лига Наций, а затем Международный валютный фонд стандартизировали методики составления платежных балансов для всех стран.

¹ Внешняя торговля. 1992. № 11—12. С. 57.

Таблица 28.1. Укрупненная классификация статей платежного баланса по методике МВФ (на примере платежного баланса США за 1989 г., млрд. долл.)

А. Текущие операции (текущий платежный баланс)	-110,06	A. Current Account
Товары: экспорт FOB	360,46	Merchandise: exports f.o.b.
Товары: импорт FOB	-475,33	Merchandise: imports f.o.b.
Торговый баланс	-114,87	Trade balance
Прочие товары, услуги и доходы:		Other goods, services and income:
кредит	242,71	credit
Прочие товары, услуги и доходы:		Other goods, services and income:
дебет	-223,14	debit
Итого товары, услуги и доходы	-95,30	Total: goods, services and income
Частные односторонние переводы	-1,33	Private unrequited transfers
Итого, исключая государственные односторонние переводы	-96,93	Total, excl. official unrequited transfers
Государственные односторонние переводы	-13,43	Official unrequited transfers
В. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал	87,93	B. Direct investment and other long-term capital
Прямые инвестиции	40,50	Direct investment
Портфельные инвестиции	44,79	Portfolio investment
Прочий долгосрочный капитал	...	Other long-term capital
Национальный госсектор	2,86	Resident official sector
Банковский сектор	0,16	Deposit money banks
Прочие секторы	...	Other sectors
Итого А+В	-22,13	Total, Groups A plus B
С. Краткосрочный капитал	16,32	C. Other short-term capital
Национальный госсектор	1,84	Resident official sector
Банковский сектор	8,01	Deposit money banks
Прочие секторы	6,47	Other sectors
Д. Ошибки и пропуски	22,60	D. Net errors and omissions
Итого А+В+С+Д	16,79	Total. Groups A through D
Е. Компенсирующие статьи	1,55	E. Counterpart items
Переоценка золотого запаса	0,02	Monetization/demonetization of gold
Специальные права заимствования (СДР)	-	Allocation/cancellation of SDRs
Переоценка валютных резервов	1,53	Valuation changes in reserves
Итого А+В+С+Д+Е	18,33	Total, Groups A through E
Ф. Чрезвычайное финансирование	-	F. Exceptional financing
Итого А+В+С+Д+Е+Ф	18,33	Total, Groups A through F
Г. Обязательства в составе валютных резервов иностранных государственных органов	8,48	G. Liabilities constituting foreign authorities' reserves
Итого А+В+С+Д+Е+Ф+Г (баланс официальных расчетов, итоговый баланс)	26,81	Total, Groups A through G (official settlements of balance, overall balance)
Н. Итоговое изменение резервов *1	-26,81	H. Total changes in reserves
Монетарное золото (гос. золотой запас)	-0,01	Monetary gold
Специальные права заимствования (СДР)	-0,31	SDRs
Резервная позиция в МВФ	0,70	Reserve position in the Fund
Валютные активы	-27,9	Foreign exchange assets
Прочие требования	-	Other claims
Использование кредитов МВФ	-	Credit from the Fund and Fund administered resources

*1 В этом блоке статей знак «-» означает увеличение резервов, а знак «+» — уменьшение.

Ныне в качестве образца для составления платежного баланса действует схема, опубликованная МВФ в 1977 г. в 4-м издании «Руководства по платежному балансу» (Balance of Payments Manual). Эта схема достаточно апробирована временем и к тому же тесно связана с Системой национальных счетов (хотя не все статьи платежного баланса охватываются этой системой).

Тем не менее во многих странах баланс составляется с сильными отклонениями от стандартной схемы МВФ (это относится и к России), что мешает сопоставлять платежные балансы разных стран. Для облегчения подобного сопоставления МВФ публикует платежные балансы всех стран — членов этой организации, составленные (пересчитанные) по стандартной схеме и в единой валюте — долларах. Основным изданием МВФ в этой области является двухтомный ежегодник «Balance of Payments Statistics». В первом томе приводятся балансы всех стран — членов МВФ, во втором томе эти балансы сведены в общие таблицы по укрупненным статьям. Сведения для ежегодника берутся из национальной статистики.

Полная схема составления платежного баланса, рекомендуемая МВФ, содержит 112 статей (так называемое детальное представление сведений об операциях, detailed presentation: transaction data). Укрупненная схема (так называемое агрегированное представление сведений об операциях, aggregated presentation: transaction data) сводит эти статьи в укрупненные, объединяя их, в свою очередь, в семь блоков (групп). Рассмотрим укрупненную схему платежного баланса на примере США (табл. 28.1)¹.

Даже укрупненная схема составления платежного баланса достаточно сложна. Она станет для нас яснее, если разбить ее на три части.

1. Текущие операции (блок А). По ним рассчитывается баланс, показывающий, есть ли прибыль от движения товаров, услуг, капиталов и денежных переводов;

2. Движение капиталов (блоки В+С), по которому также можно подсчитать сальдо;

3. Балансирующие операции (блоки Е+F+G), отражающие в основном операции государственных органов по уравниванию платежного баланса.

В результате образуется итоговое сальдо платежного баланса (сальдо итогового баланса, сальдо баланса официальных расчетов), которое финансируется, т. е. погашается (если оно отрицательно) или распределяется (если оно положительно) преимущественно за счет итогового изменения золотовалютных и других официальных резервов страны (блок Н).

Рассмотрим подробнее статьи, блоки и сальдо платежного баланса.

Анализ статей текущего платежного баланса

При анализе платежного баланса страны в первую очередь рассматривается баланс по текущим расчетам, т. е. блок А «Текущие операции (текущий платежный баланс)». Ведь именно этот блок охватывает внешнюю торговлю товарами и услугами, которая продолжает оставаться главной формой внешнеэкономических связей в мире, а также такие крупномасштабные операции, как перевод доходов от ранее вывезенных и ввезенных

¹ IMF. Balance of Payments statistics. P. 730.

капиталов, денежные переводы частных лиц и безвозмездная помощь (так называемые трансферты) и др.¹

Основу текущего платежного баланса составляют статьи «Товары: экспорт ФОБ» и «Товары: импорт ФОБ». Разница между ними образует торговый баланс. Его дефицит в США составил в 1989 г. 114,87 млрд. долл. Не следует забывать, что экспорт и импорт в платежном балансе оцениваются на условиях ФОБ (т. е. не включая в цену товара стоимость страхования и транспортировки) в отличие от статистики внешней торговли, где импорт традиционно подсчитывается на условиях СИФ (т. е. включая стоимость страхования и транспортировки). В результате сальдо торгового баланса и внешнеторговой статистики несколько отличаются.

Статьи текущего платежного баланса, объединенные названием «Прочие товары, услуги и доходы», довольно многочисленны. Они охватывают:

а) поставки товаров, которые трудно отделить от поставок услуг;

б) самые различные услуги: грузовые, пассажирские и прочие перевозки, включая портовые сборы; международный туризм; телекоммуникационные услуги; образовательные; финансовые и страховые; разнообразные деловые (например, посреднические), профессиональные (например, консалтинг) и технические услуги (например, строительные) и др. Их объем велик и сопоставим с объемом торговли товарами (США в 1992 г. экспортировали услуг на сумму 90,5, а товаров на 360,5 млрд. долл.);

в) доходы и расходы по использованию прав собственности (платежи и поступления по лицензиям, патентам, роялти и т. п.), которые у ряда стран достигают большой величины (экспорт из США в 1989 г. составил 11,8 млрд. долл.);

г) доходы от частных и государственных инвестиций за рубежом и аналогичные доходы по иностранным инвестициям в стране (не путать с самими инвестициями, которые проходят по другим статьям других блоков!). Причем сюда включаются и реинвестированные доходы, что часто не учитывается при анализе реального притока и оттока доходов. Так, в 1989 г. из 53,6 млрд. долл. доходов по американским прямым инвестициям за рубежом было реинвестировано 22,4 млрд. долл., т. е. эта сумма осталась за границей, а не была переведена в США. Подобные доходы и расходы иногда называют факторными услугами;

д) операции, связанные с политическими и административными функциями государства за рубежом (военные базы, содержание дипломатического персонала, участие в международных организациях и т. п.). Подобные расходы велики у крупных стран.

Статьи «Частные односторонние переводы» и «Государственные односторонние переводы» охватывают так называемые трансферты (в них иногда включают и вышеуказанные расходы государства за рубежом):

а) денежные переводы переселенцев, иностранных работников и др.;

б) безвозмездную государственную помощь (дары).

Анализ статей баланса движения капиталов

Баланс движения капиталов охватывает блоки В и С.

¹ Подробнее см. гл. 3—5 книги: *Портной М. А.* Платежные отношения — скрытый узел меж-империалистических противоречий. М., 1986. С. 262

1. «Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал» (блок В) включают:

а) прямые и портфельные инвестиции (подробнее см. гл. 27 «Международное движение капиталов»);

б) прочий долгосрочный капитал, прежде всего:

— долгосрочные государственные и частные банковские займы;

— выплату (получение) основной части долга по ранее полученным (предоставленным) займам;

— подписку на облигации международных банков и финансовых организаций.

2. «Краткосрочный капитал» (блок С) отражает движение инвестиций сроком до одного года включительно и характеризует преимущественно движение краткосрочных государственных ценных бумаг и обязательств, банковских депозитов и межбанковской задолженности, краткосрочных займов.

3. К балансу движения капиталов примыкает блок D, «Ошибки и пропуски», который охватывает не столько ошибки, сколько пропуски, особенно частые при подсчете движения краткосрочного капитала (где количество ежедневных операций достигает в некоторых странах астрономических цифр), а также включает контрабанду и нелегальную утечку капитала.

Анализ статей итогового баланса

При анализе итогового баланса рассматриваются все блоки, кроме Н.

«Компенсирующие статьи» (блок Е) включают изменения в объемах (но не сами объемы!):

а) золотого запаса страны за счет монетизации/демонетизации золота и изменения мировых цен на золото;

б) СДР на счету страны и ее резервной позиции в МВФ в силу изменения их обменного курса;

в) валютных резервов страны, ее внешних требований и полученных ею от МВФ кредитов за счет изменения обменных курсов.

«Чрезвычайное финансирование» (блок F) охватывает преимущественно операции по смягчению дефицита платежного баланса — безвозмездные займы (дары) МВФ, займы для структурной перестройки от МБРР и льготные займы от Арабского валютного фонда, от СТАВЕКС (специальный фонд в ЕС), а также просрочки в выплате, перенос и списание долгов и выплату этих долгов раньше срока.

«Обязательства в составе валютных резервов иностранных государственных органов» (блок G) охватывают государственные депозиты в иностранных банках и покупку (продажу) иностранных ценных бумаг государственными органами (которые рассматривают их как эквивалент валютных резервов). Примером может быть широкая покупка государственными органами стран Персидского залива американских и британских государственных ценных бумаг.

Сальдо платежного баланса и их измерение

Какое сальдо баланса — положительное или отрицательное — образовалось у страны за прошедший год (квартал, месяц), каков размер этого саль-

до? Ответ на этот вопрос не так прост, как может показаться. Не будем забывать, что в соответствии с принципами своего построения платежный баланс в целом всегда находится в равновесии. Поэтому говорить о сальдо, т. е. несбалансированности, можно лишь применительно к отдельным статьям (блокам). На практике подсчитываются три сальдо, соответственно балансам по текущим операциям, движению капиталов и официальным расчетам.

Сальдо по текущим операциям (сальдо текущего платежного баланса). Это сальдо наиболее важных для хозяйства страны и сравнительно медленно меняющихся статей (входят в блок А), поэтому оно рассчитывается чаще всего. Сальдо текущего платежного баланса должно балансироваться всеми остальными, нижележащими, статьями (блоками). В нашем примере с США отрицательное сальдо (дефицит) текущего платежного баланса в размере 110,06 млрд. долл. с лихвой компенсируется остальными статьями;

Сальдо движения капиталов. В нашем примере в США оно положительно (т. е. ввоз капитала в США превысил вывоз капитала из этой страны) и в основном компенсирует отрицательное сальдо по текущим операциям. Именно движение капиталов является главным «контрбалансом» текущим операциям. Иными словами, если сальдо текущего платежного баланса отрицательно, то оно обычно погашается (полностью или частично) положительным сальдо движения капитала. Если же у страны положительное сальдо текущего платежного баланса, то это создает базу для того, чтобы вывоз капитала из страны превышал ввоз.

Сальдо баланса официальных расчетов (сальдо итогового баланса), охватывающее все блоки (A+B+C+D+E+F+G), кроме последнего — «Итоговое изменение резервов» (H). В этом сальдо все блоки рассматриваются как источники прироста (оттока) средства страны (из страны), а блок H — как балансирующий. В США в 1989 г. сальдо итогового баланса было положительным и составило 26,81 млрд. долл. прежде всего за счет большого положительного сальдо движения долгосрочного и краткосрочного капитала (блоки B+C) и роста финансовых обязательств США перед иностранными государственными органами (блок G), преимущественно в виде ценных бумаг Министерства финансов США, которые были куплены этими органами. В результате положительного итогового сальдо резервы США (блок H) не уменьшились, а увеличились на 26,81 млрд. долл.

Нередко при подсчете сальдо итогового баланса в него не включают блоки P и G из-за их сходства с блоком H; так иногда поступает и сам МВФ.

В блоке H — «Итоговое изменение резервов» — знак «-» означает увеличение официальных резервов страны, а знак «+» — их уменьшение, так как по логике составления платежного баланса приток средств в официальные резервы страны аналогичен импорту товаров и услуг и наоборот. Итоговое изменение официальных резервов страны происходит за счет изменений (кроме изменений из-за колебаний валютного курса и мировых цен):

- а) объема золотого запаса;
- б) количества СДР на счету страны в МВФ;

- в) резервной позиции страны в МВФ;
- г) объема валютных резервов;
- д) объема требований страны к иностранным государственным органам (и наоборот);
- е) использования кредитов МВФ, предназначенных преимущественно для погашения дефицита платежного баланса.

При анализе сальдо платежного баланса необходимо учитывать, что мы имеем дело не только с разными способами подсчета сальдо, но и с разными взглядами на сущность платежного баланса.

Так, платежный баланс США дефицитен, если применять для оценки его состояния только сальдо текущего платежного баланса.

Анализ этого сальдо покажет, что главная причина дефицита — превышение импорта товаров над экспортом. В свою очередь, это результат меньшей конкурентоспособности многих американских товаров по сравнению с японскими, немецкими и некоторыми другими. Это вызывает озабоченность в США и ослабляет доверие к американской валюте.

Одновременно не будем забывать, что сальдо по текущим операциям дает нам относительно узкий взгляд на платежный баланс, так как в стороне остается вторая по значению форма внешнеэкономических связей — международное движение капиталов.

С точки зрения сальдо итогового баланса платежный баланс США положителен, прежде всего за счет огромного притока в страну достаточно надежных и стабильных активов — долгосрочного капитала, что свидетельствует о доверии иностранных инвесторов к долгосрочным экономическим перспективам США и американской валюте. Об этом свидетельствует и большой положительный баланс движения менее надежных активов — краткосрочного капитала. Но при этом надо учитывать, что сальдо итогового баланса дает нам слишком широкий взгляд на платежный баланс, ведь оно включает в себя блоки Е, F и G. Формально их можно отнести к движению капитала, но фактически это другое: блок Е отражает переоценку золотовалютных и других резервов страны, блок F показывает приток средств для погашения дефицита платежного баланса, а блок G демонстрирует движение средств, по своей сути примыкающих к золотовалютным и другим резервам страны.

С учетом достоинств и недостатков обоих сальдо и надо их использовать. На практике чаще применяют сальдо текущего платежного баланса, как более важное. Кроме того, наименьшие отклонения от рекомендуемой МВФ схемы наблюдаются при подсчете разными странами сальдо своего текущего платежного баланса (наибольшие — при подсчете сальдо итогового баланса), что позволяет сопоставлять эти сальдо по разным странам, беря их из национальной статистики.

2. Регулирование платежного баланса

Воздействие платежного баланса на внутри- и внешнеэкономическое положение страны

Международная статистика свидетельствует, что платежные балансы стран мира постоянно находятся в неравновесии, т. е. сальдо по текущим операциям и сальдо итогового баланса обычно не равны нулю и поэтому балансируются движением капиталов, государственными балансирующими операциями и изменениями в резервах, чтобы уравновесить платежный баланс.

Неравновесие платежных балансов, бывшее ранее скорее исключением, стало характерной чертой нашего времени. Во второй половине XX в. темпы экономического роста мирового сообщества оказались, вероятно, рекордными за всю историю человечества. На этом фоне неравномерность экономического развития отдельных стран стала проявляться резко. Так, усиление позиций Японии и Германии в мировой экономике сопровождается положительным сальдо текущего платежного баланса этих стран. Иначе говоря, резкое нарушение равновесия в мировой экономике вызывает резкое неравновесие в платежных балансах.

Неравновесие платежного баланса страны, будучи прежде всего регулятором внутриэкономических процессов, вызывает ряд последствий для ее экономики.

Стабильно положительное сальдо баланса по текущим операциям укрепляет позиции национальной валюты и одновременно позволяет иметь прочную финансовую базу для вывоза капитала из страны, в отличие от стабильно отрицательного, ослабляющего позиции национальной валюты и подталкивающего страну ко все большему привлечению иностранного капитала. Если подобный приток капитала осуществляется не через долгосрочные предпринимательские инвестиции (т. е. прямые и портфельные), а через долгосрочные государственные и частные банковские займы и особенно посредством чрезвычайного финансирования и роста внешних обязательств, то это ведет к быстрому увеличению внешнего долга страны и выплат по нему. Страна начинает жить в кредит (подробнее см. п. 3).

Сильные колебания сальдо баланса по текущим операциям (в ту и в другую сторону) вызывают неблагоприятные для страны последствия. Так, резкое увеличение положительного сальдо создает базу для быстрого роста денежной массы и тем самым стимулирует инфляцию, а резкое увеличение отрицательного сальдо вызывает «обвальное» падение обменного курса, что вносит хаос во внешнеэкономические операции страны. Поэтому когда речь идет о равновесии платежного баланса, то в центре внимания оказывается прежде всего дефицит текущего платежного баланса (если он образовался) и сильные колебания его сальдо.

Теории платежного баланса

Государство регулирует платежный баланс страны. При этом оно во многом опирается на теории платежного баланса. Эти теории прошли дли-

тельный путь¹. Господствовавшая в XIX и начале XX в. в условиях золотого стандарта классическая *теория автоматического равновесия* шотландца Д. Юма (1711—1776) отошла затем в прошлое вместе с золотым стандартом. Однако в последние два-три десятилетия интерес к этой теории вновь возрос. Если в прежних условиях роль — автоматического регулятора брал на себя блок «Итоговое изменение резервов», то теперь, в условиях плавающих валютных курсов, таким автоматическим регулятором отчасти становится плавающий обменный курс национальной валюты, который падает при ухудшении состояния платежного баланса и возрастает при его улучшении, что автоматически ведет к изменениям во многих текущих операциях и, отчасти, в движении капитала.

Затем сформировался неоклассический *эластичионный подход*, разработанный прежде всего Дж. Робинсон, А. Лернером, Л. Мецлером. Эластичионный подход подразумевает, что сердцевиной платежного баланса является внешняя торговля и что сальдо торгового баланса определяется прежде всего отношением уровня цен на экспортируемые товары (P_e) к уровню цен на импортируемые товары (P_i), которое умножено на валютный курс (r), т. е. $\frac{P_e}{P_i} \cdot r$. Отсюда делается вывод: для обеспечения равновесия пла-

тежного баланса наиболее эффективным средством является изменение валютного курса. Ведь девальвация национальной валюты снижает экспортные цены в иностранной валюте, а ревальвация — удорожает для иностранных покупателей приобретение товаров указанной страны и удешевляет для ее собственных резидентов ввоз иностранных товаров.

Но что особенно важно, степень этих изменений в зарубежном спросе на экспорт страны и в отечественном спросе на импорт определяется коэффициентом эластичности спроса на экспорт и импорт. Это необходимо учитывать при изменении обменного курса. Так, импорт товаров, которые нужны стране, но не производятся в ней, обладает небольшой эластичностью в отличие от импорта, который конкурирует с местными товарами.

Работы С. Александера на основе идей Дж. Мида и Я. Тинбергена легли в основу *абсорбционного подхода*, который в целом базируется на кейнсианской теории. Этот подход стремится связать платежный баланс (прежде всего торговый баланс) с основными элементами ВВП, в первую очередь с совокупным внутренним потребительским и инвестиционным спросом (для его обозначения и используется термин «абсорбция»), который является суммой частного потребления, государственного потребления и инвестиций. Абсорбционный подход указывает нам на то, что улучшение состояния платежного баланса (в том числе через девальвацию национальной валюты) увеличивает доход страны и вследствие этого абсорбцию в целом, т. е. и потребление, и капиталовложения. Отсюда кейнсианцы делают вывод: нужно стимулировать экспорт, сдерживать импорт, и прежде всего через повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг в целом (а не только путем девальвации национальной валюты).

¹ Подробнее см. гл. 4 книги: *Цимайло А. В.* Платежный баланс и валютный курс. М., 1991. С. 187; также см. гл. 14 книги: *Браунинг П.* Современные экономические теории — буржуазные концепции / Пер. с англ. М., 1987, С. 160.

Монетаристский подход к платежному балансу был заложен в трудах многих авторов, особенно Х. Джонсона и Дж. Поллака. Главное внимание здесь, естественно, уделяется денежным факторам, особенно воздействию сальдо итогового платежного баланса на денежное обращение в стране. Монетаристы считают, что именно неравновесие на денежном рынке страны определяет неравновесие платежного баланса в целом.

Отсюда их главная рекомендация правительству: не вмешиваться радикально не только в денежное обращение, но и в международные расчеты страны. Ведь если в обращении находится больше денег, чем нужно, то от них стараются избавиться, в том числе и покупая больше иностранных товаров, услуг, имущества и других активов. Чтобы ликвидировать дефицит платежного баланса, требуется лишь жесткий контроль над денежной массой. И вообще к этой проблеме следует относиться как ко второстепенной, считают монетаристы, потому что дефицит платежного баланса помогает экономике быстрее избавиться от излишка имеющихся в обращении денег.

Методы государственного регулирования платежного баланса

Существует несколько основных методов государственного воздействия на состояние платежного баланса. Первый — это прямой контроль, включая регламентацию импорта (через количественные ограничения, например) и таможенные и другие сборы, запрет или ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям и денежным трансфертам частных лиц, резкое сокращение безвозмездной помощи, вывоза краткосрочного и долгосрочного капитала и др. Подобные меры прямого контроля обычно вызывают сильные затруднения для многих фирм страны и, соответственно, воспринимаются враждебно.

В краткосрочном плане прямой контроль дает положительный эффект (он больше или меньше в зависимости от уровня соблюдения фирмами хозяйственного законодательства и способности правительства следить за выполнением своих решений). В долгосрочном плане эффект от этих мер противоречив, так как создается «тепличный режим» для местных производителей, снижается интерес иностранных инвесторов к стране из-за запрета на перевод их доходов, возникают трудности с привлечением иностранных специалистов, создаются препятствия для расширения за рубежом товар- и услугопроводящей сети для отечественных экспортеров.

Но не вызывает враждебности, а, наоборот, приветствуется отечественными фирмами такая прямая мера, как субсидирование экспорта. Однако она дорогостояща, и поэтому ее применение обычно связано с состоянием бюджета страны. Так, вряд ли состояние государственного бюджета России позволит ей в ближайшем будущем субсидировать экспорт (по крайней мере активно).

Второй метод государственного воздействия — дефляция (т. е. борьба с инфляцией), которая нацелена на решение внутриэкономических задач, но в качестве побочного эффекта улучшает и состояние платежного баланса. Считается, что традиционные для дефляционной политики последствия — снижение объема производства, инвестиций и доходов — ведут к сокращению импорта и росту резервных мощностей для наращивания экспорта. Обычное для дефляции повышение учетной ставки влечет в страну кратко-

срочный капитал, если, конечно, здесь есть развитая кредитно-банковская система и низок уровень политического риска.

Однако есть и другая точка зрения: дефляция уменьшает экспорт и увеличивает импорт. При дефляции повышается обменный курс национальной валюты, что увеличивает возможности импортеров. Для экспортеров же высокий курс их национальной валюты означает, что при обмене экспортной выручки они получают меньше национальной валюты, а это отнюдь не стимулирует их налаживать экспорт.

Третий рычаг воздействия государства на платежный баланс — изменения обменного курса. И при твердом, и при плавающем курсе они проходят под сильным контролем и влиянием государства. Так, даже в условиях плавающего курса государство (обычно в лице центрального банка страны) обычно стремится удержать эти колебания в определенных пределах, ориентируясь на так называемые курсовые цели, дабы избежать сильных экономических потрясений.

Изменения обменного курса помогают государству регулировать равновесие платежного баланса, но при этом надо учитывать, что эффект от ревальвации/девальвации ослабляется эластичностью экспорта и импорта, а также инерцией внешнеторговых потоков. Поэтому различаются кратко-, средне- и долгосрочное воздействие изменений в обменном курсе на платежный баланс.

Так, инерция внешнеторговых потоков часто приводит к тому, что в первые месяцы после сильного падения курса национальной валюты торговый баланс не меняется и даже может происходить, как ни странно, его ухудшение. Ведь экспортерам нужно время, чтобы нарастить свой экспорт, а импортерам — время, чтобы сократить количество новых контрактов. А пока внешнеторговые потоки идут по ранее заключенным контрактам, стоимость экспорта и импорта в долларах не сокращается, но на внутреннем рынке стоимость экспортируемых товаров в рублях остается той же, а стоимость импортных товаров возрастает. Правда, спустя некоторое время ситуация с торговым балансом обычно меняется: экспорт возрастает и импорт сокращается.

Эластичность импорта в современных условиях имеет тенденцию к снижению, так как из-за растущего участия всех стран в международном разделении труда постоянно увеличивается в национальном импорте доля тех товаров, ввоз которых объективно необходим. Поэтому в средне- и долгосрочном плане девальвация слабо сокращает национальный импорт, а ревальвация его заметно увеличивает. Экспорт обычно более эластичен и поэтому в средне- и долгосрочном плане более чуток к курсу национальной валюты. Так, заниженный курс марки и иены был мощным стимулом для западногерманского и японского экспорта в первые послевоенные десятилетия.

Воздействие изменений в обменном курсе на движение капиталов различно. Ввоз долгосрочного капитала в страну определяется перспективными целями, и поэтому на нем слабо отражаются изменения обменного курса. Для ввоза краткосрочного капитала в страну со свободно конвертируемой валютой, наоборот, это имеет большое значение, так как здесь имеется возможность играть на изменениях курса. Ввоз увеличивается перед возможной ревальвацией, а после нее увеличивается вывоз капитала.

3. Расчетный баланс

Понятие расчетного баланса

К платежному балансу тесно примыкает *расчетный* баланс, под которым понимается соотношение денежных требований и обязательств страны по отношению к внешнему миру.

Различают расчетный баланс за определенный период и на определенную дату.

Расчетный баланс за определенный период является соотношением тех требований и обязательств, которые возникают за этот период, т. е. сколько страна должна получить и заплатить за это время. Казалось бы, чем тогда этот вид расчетного баланса отличается от платежного баланса? Прежде всего тем, что составляется наперед, чтобы знать, как сложатся требования и обязательства страны в будущие годы. Если в конце 1994 г. страна получит из-за рубежа 2 млрд. долл. государственного займа на 10 лет с льготным периодом в 5 лет из 5 % годовых и одновременно предоставит частный заем в 1 млрд. долл. на 9 лет с льготным периодом в 1 год из 10 % годовых, то как в ближайшие 10 лет сложатся платежи и поступления страны? Ответ на этот вопрос и дает расчетный баланс за определенный период, в данном случае за 1995—2004 гг. Очень схематично он выглядит так (млн. долл.):

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Платежи	100	100	100	100	100	500	500	500	500	500
Поступления.....	100	225	225	225	225	225	225	225	225	-
Баланс.....	0	125	125	125	125	-275	-275	-275	-275	-500

Поэтому расчетный баланс за определенный период — это прежде всего инструмент планирования (прогнозирования).

Расчетный баланс на определенную дату говорит, является ли страна нетто-должником или нетто-кредитором на эту дату и из каких основных статей состоят ее требования и обязательства. Каков объем внешней задолженности страны на начало 1995 г. и каков объем внешнего долга других стран этой стране на начало 1995 г.? Для нашего примера ответ таков: задолженность зарубежным странам составляет 2 млрд. долл., а долг других стран — 1 млрд. долл., и поэтому страна на начало 1995 г. является нетто-должником.

Последний вид расчетного баланса публикуется чаще. В разных странах он составляется несколько по-своему. Однако и здесь МВФ рекомендует свою схему (так называемое детальное представление сведений о капитале (фондах): detailed presentation: stock data). Проиллюстрируем ее на примере расчетного баланса США на конец 1989 г. в сокращенном виде (млрд. долл.):

Сальдо капитала	-663,85
Сальдо капитала исключая резервы	-738,46
Прямые инвестиции за рубежом	373,44
Прямые инвестиции в США	-400,82
Сальдо портфельных инвестиций	-626,82
Сальдо долгосрочного государственного капитала.....	68,72
Сальдо долгосрочного банковского капитала	60,40

Сальдо прочего долгосрочного капитала
Сальдо краткосрочного государственного капитала.....	-93,29
Сальдо краткосрочного банковского капитала	-103,04
Сальдо прочего краткосрочного капитала.....	-17,05
Резервы.....	74,61
Монетарное золото (государственный золотой запас)	11,06
СДР.....	9,95
Резервная позиция в МВФ.....	9,05
Валютные резервы	44,55
Прочие требования	-
Кредиты МВФ.....	-

4. Платежный и расчетный балансы России

Особенности составления платежного баланса России

Платежный баланс России Центробанк и Госкомстат начали публиковать только в начале 90-х гг. (до этого информация о нем считалась секретной). Его схема отличается своими особенностями, хотя в прежние годы была настолько специфичной, что даже вместо термина «платежный баланс» использовалось понятие «валютный план». МВФ же еще не начал публиковать платежный баланс России, переделанный по его стандартной схеме. Платежный баланс России не включает операции с «ближним зарубежьем». Рассмотрим платежный баланс России на 1993 г. (табл. 28.2)¹.

Состояние платежного баланса России в начале 90-х гг.

Платежный баланс России начала 90-х гг. отражает глубокий экономический кризис в стране. Торговый баланс сводится с положительным сальдо прежде всего за счет резкого уменьшения объема импорта. Во многом это результат слишком резкого сокращения торговли с восточноевропейскими странами из-за перехода в расчетах с ними на СКВ (торговля с остальными группами стран столь резко не изменилась), а также из-за уменьшения размеров субсидирования импорта из госбюджета, но главная причина — спад спроса на инвестиционные товары из-за экономического кризиса.

Традиционно дефицитен для России баланс услуг. Это прежде всего результат дисбаланса по туризму, но главное — следствие больших расходов по факторным услугам, особенно по процентам за полученные кредиты.

Для операций, отражающих движение капиталов, характерно доминирование статей, связанных со ссудным капиталом — получением кредитов и погашением долга по ним, а не с притоком предпринимательского капитала. Это говорит о росте внешнего долга России и ее слабой привлекательности для иностранных предпринимателей (в 1993 г. поступило лишь 1,8 млрд. долл. прямых и портфельных инвестиций). Одновременно рос легальный вывоз капитала из России — в форме размещаемых за рубежом депозитов, другого краткосрочного капитала и предпринимательских инвестиций.

Платежный баланс России свидетельствует, что:

¹ Экономика и жизнь. 1994. № 16. С. 5.

Таблица 28.2. Платежный баланс России в 1993 г. (млн. долл.)

Статьи баланса	Кр-г	Деб.	Нетто	Статьи баланса	Кр-г	Деб.	Нетто
<i>Счет текущих операций</i>	55457	49226	6231	<i>Счет операций с капиталом.</i>	36687	39233	-2547
Торговый баланс	43711	32959	10752	Привлеченные долгосрочные и краткосрочные кредиты	6557	15685	-9128
Экспорт товаров	43711		43711	Государственные кредиты	214	1147	-933
Из них:				использовано	214		214
нефть сырая	8370		8370	амортизировано (график погаш.)		789	-789
нефтепродукты	3471		3471	поправка к движ-ю госкредитов *3		358	-358
природный газ	7443		7443	Другие кредиты	6343	14538	-8195
золото	1284		1284	использовано	6343		6343
Импорт товаров		26959	-26959	амортизировано (график погаш.)		14538	-14538
Из них:				Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты	10633	2111	8521
зерно		1576	-1576	Государственные кредиты	10534	75	10459
прочее продовольствие		3912	-3912	использовано		75	-75
медикаменты		269	-269	амортизировано (график погаш.)	10534		10534
машины и оборудование		9409	-9409	Торговые кредиты предприятий (нетто)		1800	-1800
гуманитарная помощь		1000	-1000	Другие кредиты	99	236	-137
Поправка к импорту *1		6000	-6000	использовано		236	-236
Поправка к импорту *2		1204	-1204	амортизировано (график погаш.)	99		99
Баланс услуг	8939	14580	-5641	Другой долгосрочный капитал	1824	2100	-276
Нефакторные услуги	6437	9155	-2719	Прямые инвестиции	1404	722	682
Транспорт	2724	2647	77	Портфельные инвестиции	420	356	65
водный	1497	984	513	Депозиты (нетто)		504	-504
воздушный	1124	779	345	Другой капитал (нетто)		518	-518
трубопроводный		656	-656	Другой краткосрочный капитал	509	7832	-7323
прочий	103	228	-125	Текущие счета и депозиты	509	1577	-1068
Туризм	2545	3962	-1417	Ввоз наличной валюты банками-резидентами (нетто)		5700	-5700
Строительные услуги	243	1047	-804	Другой капитал (нетто)		555	-555
Другие услуги	925	1499	-547	Просрочено / перенесено платежей	17164	11505	5659
Факторные услуги	2502	5425	-2923	Проценты	4641	1835	2806
Государств. кредиты	2099	230	-1869	государственные кредиты	181	1580	-1399
предоставленные,				другие кредиты	4460	255	4205
поступления процен-				Основной долг	12523	9670	2853
тов (график)	2099		2099	государственные кредиты	-46	9671	-9719
привлеченные,				другие кредиты	12569	-1	12570
платежи процентов		230	-230	<i>Чистые золотовалютные резервы</i>	1002	4358	-3356
(график)		5190	-5190	Банк России		4002	-4002
Другие кредиты	256	5190	-4934	Минфин России (вкл. ВЭБ)	1002	356	646
предоставленные,				<i>Монетизация золота</i>	481		481
поступления процен-				Поправка к международным резервам *4		1529	1529
тов (график)	256		256	Пропуски и ошибки *5		2338	-2338
привлеченные,				ОБЩИЙ БАЛАНС	95155		0
платежи процентов							
(график)		5190	-5190				
Проценты по депозитам	147	5	142				
Трансферты	2807	483	2324				
В том числе взносы в международные организации		431	-431				

*1 Неучтенный импорт по данным статистики зарубежных стран (включен в торговый баланс).

*2 Учитывает занижение цен на экспорт в бартерных операциях по отношению к мировым (включено в счет текущих операций).

*3 Отражает особенности пересчета объемов поставок на экспорт в счет погашения кредитов в переводных рублях.

*4 Введена с целью избежания повторного счета в активах коммерческих банков, возникающего в связи с размещением части официальных валютных резервов на их счетах.

*5 В том числе включает неучтенные теневые операции по вывозу капитала, а также ошибки учета.

— огромные масштабы имеют неучтенный импорт и бартерные торговые операции, что резко уменьшает приток валюты в страну и резко увеличивает возможности для нелегального вывоза капитала;

— быстро растет легальный вывоз капитала, особенно в виде депозитов на счетах в иностранных банках и другого краткосрочного капитала;

— нарастают просроченные платежи, и во многом за счет этого увеличиваются золотовалютные резервы страны.

В целом ситуация с платежным балансом России неблагоприятна. В этом и одна из причин падения обменного курса рубля, а также потенциальная возможность применения административных и других мер по ограничению дебетовых операций платежного баланса.

Расчетный баланс

Тяжелое состояние платежного баланса имеет следствием и неблагоприятное состояние расчетного баланса. Внешняя задолженность бывшего СССР в СКВ составляла 76 млрд. долл. (не считая долга странам — членам СЭВ, который требует переоценки из-за наличия взаимных обязательств).

Долг иностранных государств бывшему СССР составляет 87 млрд. долл. Срок его погашения заканчивается в 2010 г. Суммы задолженности подлежали погашению в период 1991—1995 гг., ориентировочно по 17 млрд. долл. в год. В реальности же в начале 90-х гг. Россия получала на порядок меньше.

Часть должников (Гвинея-Бисау, Йеменская Республика, Мадагаскар, Мали, Никарагуа, Сомали, Утаила, Эфиопия) практически не осуществляли платежей. Остальные должники (среди них ведущими являются Куба, Монголия, Вьетнам, Сирия, Афганистан, Ирак, Ангола, Ливия, Камбоджа, Мозамбик, КНДР, Лаос) погашали задолженность по экономическим кредитам, допуская просрочки по военным кредитам. А последний вид кредитов составляет 45 %, всего долга иностранных государств бывшему СССР. В результате вероятность выплаты всего долга невелика, о чем говорят, например, продаваемые на вторичном рынке денежные обязательства некоторых развивающихся стран — наших крупных должников — от 6,5 центов (Никарагуа) до 31 цента (Алжир) за 1 доллар их внешнего долга.

Таким образом, будучи формально нетто-кредитором, Россия фактически является нетто-должником. Проблема погашения внешнего долга, а также проблема получения долга бывшему Советскому Союзу весьма остры для России.

По существу, решение этих проблем распадается на две части. Во-первых, наследникам СССР нужно окончательно договориться, как они распределят между собой долги Советского Союза и долги Советскому Союзу. Вероятно, Россия возьмет на себя основную часть внешней задолженности СССР (по соглашению с другими республиками) в обмен на право распоряжаться их долей долгов Советскому Союзу. Во-вторых, нужно договориться с Парижским клубом (объединяет государства-кредиторы) и Лондонским клубом (объединяет частные банки-кредиторы) о переносе сроков ежегодных выплат по долгам, так как фактически они все равно не соблюдаются. Сосредоточение основной части долга в одних руках даст возможность активнее решать вопросы его погашения.

Решение этих проблем и их договорное оформление повысит рейтинг России как должника. Это смягчит, хотя и не решит проблему внешней задолженности.

Выводы

1. Платежный баланс является главным статистическим документом, отражающим внешнеэкономические операции страны. Он составляется на основе принципа охвата внешнеэкономических операций и принципа двойной бухгалтерской записи. Схема составления платежного баланса достаточно сложна, но может быть разбита на три части: текущие операции, движение капиталов, государственные балансирующие операции.

2. Текущий платежный баланс (баланс по текущим операциям) показывает, есть ли прибыль от движения товаров, услуг, капиталов и должных переводов. Отсюда особый интерес к сальдо текущего платежного баланса. Все операции, кроме итогового изменения официальных резервов, отражаются в сальдо итогового баланса (сальдо баланса официальных расчетов). Оно балансируется официальными резервами страны.

3. Составление платежного баланса в разных странах имеет свои особенности. Поэтому МВФ рекомендует стандартную схему и, более того, публикует все национальные платежные балансы в долларах по этой стандартной схеме.

4. Государство регулирует платежный баланс. В основе этого регулирования лежат теории платежного баланса: классическая теория автоматического регулирования, неоклассический эластичный подход, неокейнсианский абсорбционный подход, монетаристский подход. Основные методы государственного регулирования — это прямой контроль, дефляция, изменения обменного курса.

5. К платежному балансу тесно примыкает расчетный баланс, под которым понимается соотношение денежных требований и обязательств страны по отношению к внешнему миру. Различают платежный баланс за определенный период и на определенную дату.

Термины и понятия

Платежный баланс

Резиденты

Нерезиденты

Текущие операции

Текущий платежный баланс (баланс по текущим операциям)

Итоговый баланс (баланс официальных расчетов)

Эволюционный подход

Абсорбционный подход

Расчетный баланс

Нетто-должник

Нетто-кредитор

Вопросы для самопроверки

1. Что из себя представляют два основных принципа платежного баланса и как они соблюдаются при составлении платежного баланса (дайте пример по табл. 28.1)?

2. Какой ответ правилен и почему: а) платежный баланс охватывает все внешнеэкономические платежи страны; б) платежный баланс охватывает все внешнеэкономические операции стран?
3. Назовите блоки, в которые группируются статьи платежного баланса.
4. В чем разница в подсчете торгового баланса во внешнеторговой статистике и статистике платежного баланса?
5. В текущие операции включаются (выберите правильный ответ): а) инвестиции и доходы от них; б) доходы от инвестиций; в) инвестиции.
6. Кто относится к резидентам и к нерезидентам страны?
7. Какое сальдо важнее и почему: а) текущего платежного баланса; б) итогового баланса?
8. Стабильное минусовое сальдо текущего платежного баланса стимулирует: а) ревальвацию национальной валюты; б) девальвацию? Почему?
9. Дефляция: а) улучшает состояние платежного баланса; б) ухудшает; в) обе точки зрения правильны, но для разных ситуаций? Объясните ответ.
10. Расчетным балансом за определенный период называют: а) сальдо внешней задолженности страны и других стран ей; б) соотношение требований и обязательств страны?
11. В Россию притекает в основном: а) ссудный капитал; б) предпринимательский капитал?
12. Россия является: а) нетто-кредитором; б) нетто-должником?

Глава 29.

Международная экономическая интеграция

Проблемы международной экономической интеграции приобретают особое значение в связи с появлением более благоприятных условий для участия России и других бывших советских республик, а также стран Восточной Европы в мировых интеграционных процессах. Актуальна и проблема развития экономической интеграции между странами СНГ, для которых опыт интеграционного сотрудничества (и прежде всего Европейского союза) может быть активно использован в процессе формирования собственного экономического сообщества.

1. Понятие, содержание и факторы интеграции

Содержание и формы международной экономической интеграции

Международная экономическая интеграция — это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйственных субъектов (предприятий, фирм) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Бурное развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного (а в ряде случаев надгосударственного) регулирования, направленного на обеспечение свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между странами в рамках данного региона, на согла-

сование и проведение совместной экономической, научно-технической, финансовой и валютной, социальной, внешней и оборонной политики. В результате происходит создание целостных региональных хозяйственных комплексов с единой валютой, инфраструктурой, общими экономическими пропорциями, финансовыми фондами, общими наднациональными или межгосударственными органами управления.

Самая простая форма экономической интеграции — зона *свободной торговли*, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Другая форма — *таможенный союз* — предполагает наряду с функционированием зоны свободной торговли установление единого внешнеторгового тарифа и проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран.

В обоих случаях межгосударственные отношения касаются лишь сферы обмена, с тем чтобы обеспечить для стран-участниц одинаковые возможности в развитии взаимной торговли и финансовых расчетов.

Более сложной формой является *общий рынок*, обеспечивающий его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов и рабочей силы, а также согласование экономической политики.

Но наиболее сложной формой межгосударственной экономической интеграции является *экономический (и валютный) союз, совмещающий* все вышеуказанные формы с проведением общей экономической и валютно-финансовой политики.

Экономическая интеграция обеспечивает ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям в масштабах всего региона, а также позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение стран в региональных рамках создает привилегированные условия для фирм стран — участниц экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран.

В-третьих, интеграционное взаимодействие позволяет его участникам совместно решать наиболее острые социальные проблемы, такие как выравнивание условий развития отдельных наиболее отсталых районов, смягчение положения на рынке труда, предоставление социальных гарантий малообеспеченным слоям населения, дальнейшее развитие системы здравоохранения, охраны труда и социального обеспечения.

Однако взаимодействие национальных хозяйств развивается с разной степенью интенсивности, в разных масштабах, проявляясь более четко в отдельных регионах. Поэтому необходимо рассмотреть объективные факторы, обуславливающие этот процесс.

Факторы, определяющие интеграционные процессы

Экономическая интеграция имеет в своей основе ряд объективных факторов, среди которых важнейшее место занимают:

1. Возросшая интернационализация хозяйственной жизни;
2. Углубление международного разделения труда;
3. Общемировая по своему характеру научно-техническая революция;
4. Повышение степени открытости национальных экономик.

Все эти факторы взаимообусловлены.

Интернационализация представляет собой процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводства за рамки национального хозяйства. Росту интернационализации особенно активно способствуют транснациональные корпорации (ТНК).

Другим фактором развития интеграционных процессов являются глубокие сдвиги в структуре международного разделения труда (происходящие прежде всего под влиянием НТР). Сам термин «международное разделение труда», с одной стороны, традиционно выражает процесс стихийного распределения производственных обязанностей между нациями, специализацию отдельных стран на определенных видах продукции. С другой стороны, производственные обязанности планомерно распределяются внутри и между фирмами. Получает очень широкое распространение внутриотраслевая специализация.

Современный этап научно-технической революции выводит интернационализацию как рынка, так и производства на качественно новый уровень, несмотря на неравномерность распространения НТР в различных странах. НТР выступает самостоятельным фактором, обуславливающим возрастание роли внешнеэкономических связей в современном общественном воспроизводстве. Трудно представить успешное развитие науки и техники в той или иной стране вне связи с другими государствами.

Интенсивное развитие в последние годы кооперирования между фирмами разных стран привело к появлению крупных международных производственно-инвестиционных комплексов, инициаторами создания которых чаще всего являются ТНК. Для них внутрифирменное разделение труда вышло за национальные границы и по существу превратилось в международное. На этой основе повышается степень открытости национальных экономик. Открытая экономика формируется на основе более полного включения страны в мирохозяйственные связи.

Значительную роль в формировании открытой экономики в развитых странах играет внешнеэкономическая стратегия государств по стимулированию экспортных производств, содействию кооперации с зарубежными фирмами и созданию правовой основы, способствующей притоку из-за рубежа капиталов, технологий, квалифицированных кадров.

2. Международное производственное сотрудничество

Динамика, направления и характер международных связей в сфере производства в наибольшей степени обуславливают содержание и развитие интеграционных процессов в целом, охватывающих как сферу производства,

так и сферу обращения. Все чаще торговые связи отодвигаются на второй план, становясь завершающим этапом международного производственного сотрудничества.

Этапы и факторы производственного сотрудничества

Можно выделить несколько этапов международного производственного сотрудничества.

Первый этап связан с международной специализацией стран преимущественно на основе общего разделения труда, т. е. когда развивается обмен продукции одной отрасли производства (например, промышленности) на товары другой (например, сельского хозяйства).

Второй этап характеризуется интенсивным развитием межотраслевой специализации на базе частичного разделения труда, что связано прежде всего с усложнением отраслевой структуры материального производства, т. е. с дифференциацией отраслей промышленности. Выражается это в появлении «международно специализированных отраслей» и производств, с продукцией которых страна выходит на международный рынок.

Третий этап характеризуется тем, что наряду с развитием международной отраслевой специализации, основанной на общем и частном разделении труда, начинается процесс углубления международной внутриотраслевой специализации, основанной на частном, а также единичном разделении труда. Выражается это в обособлении производства отдельных частей продуктов (агрегатов, узлов, деталей) с целью достижения массового производства, высокого уровня производительности труда на базе новой техники и технологии, снижения издержек производства и проч. Естественно, что эта специализация требует широких кооперационных связей для создания конечного продукта (машины, агрегата, производственного объекта).

Базовые для производственного сотрудничества понятия — международная специализация и кооперация производства — неразрывно связаны.

Международная производственная кооперация — это непосредственное соединение в повседневном взаимодействии труда субъектов — юридических лиц разных стран в одном и том же, либо в разных, но связанных между собой процессах производства. Таким образом, международная производственная кооперация объединяет ее участников единством конкретной производственной цели.

Можно выделить следующие основные формы международного производственного сотрудничества: совместная координация производства и сбыта на основе специализации и кооперирования, совместное владение предприятиями (совместное предприятие), подрядное строительство, научно-техническое сотрудничество.

Не всегда эти формы существуют в «чистом» виде. Однако наиболее часто на практике фирмы организуют совместное производство какой-либо продукции или оказание услуг производственного характера на основе межотраслевой и внутриотраслевой специализации, прибегая при этом к созданию совместных предприятий, в которых тесно сочетаются научная, производственная и торгово-сбытовая деятельность.

Совместное производство на основе международной специализации, как правило, отражает довольно высокий уровень развития международных интеграционных процессов и связей между фирмами разных стран.

Характерными признаками производственного сотрудничества являются:

- долгосрочность, стабильность и регулярность экономических отношений между партнерами;

- наличие в качестве непосредственных субъектов производственной кооперации промышленных предприятий (фирм) из разных стран;

- закрепление в договорном порядке в качестве главных объектов кооперации готовых изделий, компонентов, других частичных продуктов и соответствующей технологии;

- распределение заданий в рамках согласованной программы, закрепление на партнерами производственной специализации, исходя из основных целей соглашений между ними;

- связь взаимных или односторонних поставок товаров между партнерами с реализацией производственных программ в рамках международного сотрудничества, а не с выполнением обычных договоров купли-продажи.

Международное научно-техническое сотрудничество

Особо можно выделить научно-техническое сотрудничество, которое осуществляется в виде совместных программ научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ путем объединения научных, финансовых и материальных ресурсов, создания совместных научно-исследовательских групп специалистов или организаций.

Наиболее рациональными и эффективными формами этого сотрудничества являются:

- создание общих научно-исследовательских центров, бюро, лабораторий для использования новейших научно-технических идей, конструирования, маркетинговых исследований и технико-экономических расчетов;

- совместные эксперименты в области совершенствования действующей техники и технологии с целью улучшения технико-экономических показателей работы фирмы;

- совместные изыскания и изучение зарубежного опыта в области организации производства и труда;

- текущая координация и консультации по вопросам научно-технической политики;

- организация подготовки квалифицированного исследовательского персонала.

Особо важным для научно-технического сотрудничества является анализ его эффективности.

Эффективность полученных научных результатов рассматривается в нескольких аспектах.

Теоретическая ценность состоит в методах решения проблемы, областях применимости результатов, влиянии на смежные отрасли науки.

Техническая ценность характеризуется уровнем технических характеристик (надежности, долговечности, производительности и

т. п.), конкурентоспособностью, значением для сотрудничества стран и фирм.

Прикладная ценность выражается в возможности и сферах применения результата в народном хозяйстве или на фирме, масштабах внедрения, наличии побочных результатов.

Перспективность мероприятия оценивается временем, в течение которого можно эффективно использовать результат.

Предполагаемая стоимость разработок включает затраты на научные исследования, на подготовку специалистов, на создание и установку необходимого оборудования, на информационное обеспечение.

Время разработки складывается из времени на подготовку материально-технической базы исследований и их проведение, на получение и проверку результатов, на внедрение.

Вероятность реализации планов и результатов разработки связана с соответствием научной и материальной базы разрабатываемой проблеме, с правильностью выбранной формы сотрудничества.

Экономическая эффективность внедрения результатов определяется чистым эффектом (прибылью), сроками окупаемости, конкурентоспособностью по экономическим показателям национального и мирового уровня.

3. Главные интеграционные группировки мира

Объективный характер экономической интеграции не означает, что она происходит спонтанно, стихийно, вне рамок управления со стороны государства и межгосударственных органов. Формирование региональных интеграционных комплексов имеет договорно-правовую базу. Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в разных сферах общественно-политической и хозяйственной жизни.

Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить в Западной Европе — ЕС и ЕАСТ (ЕАФТ)¹, в Северной Америке — НАФТА (НАFTA)² в Азиатско-тихоокеанском регионе — тихоокеанское сообщество.

Исторически наиболее четко интеграционные процессы проявились в Западной Европе, где во второй половине XX столетия складывается единое хозяйственное пространство целого региона, в рамках которого формируются общие условия воспроизводства и создается механизм его регулирования. Здесь интеграция достигла наиболее зрелых форм.

ЕС как наиболее зрелая интеграционная группировка

Официально до 1 ноября 1993 г. ведущая интеграционная группировка западноевропейских стран называлась Европейские сообщества, так как

¹ Европейская ассоциация свободной торговли, European Association of Free Trade.

² Североамериканское соглашение о свободной торговле. North American Free Trade Agreement.

она появилась после слияния в 1967 г. органов трех ранее самостоятельных региональных организаций;

— Европейского объединения угля и стали — ЕОУС (ЕССС); соответствующий договор вступил в силу в 1952 г.;

— Европейского экономического сообщества ЕЭС (ЕЕС)¹; Римский договор о создании ЕЭС заключен в 1957 г., вступил в силу в 1958 г.;

— Европейского сообщества по атомной энергии — Евратом (ЕВРАТОМ); договор вступил в силу с 1958 г.

Наряду с официальным названием употреблялись иные наименования: Европейское сообщество (ЕС) или просто Сообщество. С 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтских соглашений (см. ниже), официальное название этой группировки — Европейский союз.

Развитие интеграции в рамках ЕС прошло ряд этапов, характеризующихся как ее углублением, переходом от низших форм (зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок) к высшим — экономический и валютный союзы, так и увеличением числа участников.

К настоящему времени в ЕС практически завершилось создание основ единого рынка, системы межгосударственного управления, и страны вплотную подошли к окончательному оформлению экономического, валютного и политического союзов. В ЕС как полноправные члены Союза входят 12 стран: Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Франция.

Система управления ЕС

Механизм функционирования ЕС основывается прежде всего на политико-правовой системе управления, которая состоит как из общих наднациональных или межгосударственных органов, так и из элементов национально-государственного регулирования.

Охарактеризуем основные властные структуры ЕС.

Совет министров (Совет) — законодательный орган, играющий главную роль в системе власти. На его уровне принимаются решения по реализации единой политики ЕС. Голоса различных стран взвешены по их экономической силе и решения в нем принимаются квалифицированным большинством (но на практике стараются добиваться единодушного голосования).

Европейский совет (Евросовет), в состав которого входят главы государств и правительств стран — членов ЕС. Здесь обсуждаются вопросы принципиального характера и решения принимаются на основе консенсуса.

Комиссия Европейских сообществ (Комиссия, КЕС) — исполнительный орган, имеющий право представлять на утверждение Совету министров проекты законов. Сфера ее деятельности весьма обширна и разнообразна. Так, Комиссия осуществляет контроль за соблюдением таможенного режима, деятельностью аграрного рынка, за налоговой политикой и т. д. Она выполняет еще целый ряд функций, в том числе финансирование из находящихся в ее распоряжении фондов (социального, регионального, аграрного). Комиссия самостоятельно ведет переговоры с

¹ European Economic Community.

третьими странами, ей принадлежит право распоряжаться общим бюджетом. Одним из важнейших направлений ее деятельности является приведение в соответствие национальных законодательств, стандартов и норм.

Европейский парламент (Европарламент) — контролирующий орган. Следит за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет. Взаимодействует с Советом министров и КЕС.

Суд Европейских сообществ (Суд) — высший судебный орган, призванный обеспечивать выполнение договоров и реализацию основополагающих принципов ЕС.

Помимо перечисленных существуют другие властные и консультативные органы, а также различные вспомогательные учреждения — разного рода комитеты, комиссии, подкомиссии, фонды финансового регулирования.

Правовая основа ЕС

Высшее место в иерархии права ЕС занимают межгосударственные соглашения о создании и расширении ЕС, а также другие соглашения, затрагивающие функционирование Союза. Они подлежат единообразному толкованию и применению для всех стран — участниц ЕС и подпадают под юрисдикцию Суда ЕС. Это первичное законодательство образует нечто вроде конституции ЕС.

Вторичное законодательство представлено регламентами, директивами, решениями, рекомендациями и мнениями.

Регламенты по своему статусу главенствуют над национальными законами стран — членов ЕС и приобретают на их территории силу закона.

Директивы — законодательные акты, содержащие общие положения, которые конкретизируются в специальных постановлениях стран — членов ЕС.

Решения имеют сугубо индивидуальных адресатов и формально не обладают обязательной силой, хотя и имеют определенное юридическое значение.

Рекомендации и мнения не являются обязательными к исполнению.

В процессе западноевропейской экономической интеграции право играет активную роль, противодействуя центробежным тенденциям. В рамках ЕС сформировано единое правовое пространство. Право ЕС стало неотъемлемой частью национального права его участников. Обладая прямым действием на территории стран — членов ЕС, он в то же время автономно, самостоятельно и не подчиняется национальным властям, а, наоборот, обладает преимущественной силой в случаях коллизии с национальным правом.

В области внешнеторговой, аграрной политики, торгового и гражданского права (свобода конкуренции, монополии и картели), налогового права (сближение систем налогов на прибыль, установление уровня налога с оборота и прямые взносы в бюджет ЕС) законодательные акты Европейского союза заменяют национальные законы.

Однако на нынешнем этапе в области внешнеэкономической политики национальные правительства имеют возможность:

— вводить импортные квоты по товарам из третьих стран;

— заключать договоры о «добровольных ограничениях экспорта», и прежде всего с теми странами, где очень низки цены на продукцию текстильной и электронной промышленности (например, Япония, Южная Корея);

— сохранять особые торговые отношения с бывшими колониями.

Комиссия ЕС всегда действует в интересах защиты единого рынка. Не допускаются какие-либо национальные нормативные акты, противоречащие праву ЕС. И еще одна особенность — субъектами системы права являются не только государства — члены ЕС, но и их граждане.

Финансы и бюджет ЕС

Европейский союз располагает собственными финансовыми средствами независимо от бюджетов входящих в него стран. Размер бюджета ЕС определяется Советом и Парламентом ЕС и утверждается последним.

Что касается расходов бюджета ЕС, то они распределяются в последние годы примерно следующим образом¹ (%):

Административно-хозяйственные	4,5
На проведение политики:	
единой сельскохозяйственной	66,5
региональной	7,5
социальной	6,6
энергетической	0,3
промышленной	0,1
научно-технической	3,5
в области информации и охраны окружающей среды	0,08
«помощи» развивающимся странам	2,1
На компенсационные выплаты государствам — членам ЕС	8,4

Важную роль в финансовой деятельности играет Счетная палата, осуществляющая общее финансовое управление, контроль над расходами различного рода фондов и финансовых институтов ЕС, таких, например, как Европейский фонд аграрной ориентации и гарантирования. Европейский фонд регионального развития. Европейский социальный фонд. За счет средств указанных фондов финансируются различные направления структурной политики ЕС: аграрная, социальная, региональная политика, энергетическая и т. д. Европейский инвестиционный банк, являясь автономной организацией, финансирует капиталовложения ЕС на региональные программы, развитие энергетики, инфраструктуры путем долгосрочных кредитов и гарантий.

Доходная часть бюджета ЕС состоит, во-первых, из собственных средств, которые складываются из ввозных пошлин, компенсирующих разницу в ценах на сельскохозяйственные продукты в импортирующей стране и на внешнем рынке; таможенных пошлин по общему таможенному тарифу, исключая пошлины ЕОУС; определенной части отчислений от налога на добавленную стоимость и прочих средств. И, во-вторых, в доходную часть бюджета ЕС выделяется 1,2—1,3 % ВВП всех входящих в ЕС государств.

¹ Глухарев Л. И. Европейские сообщества в поисках новой стратегии. М., 1990. С. 79.

Структурная политика ЕС

Важной составляющей механизма западноевропейской интеграции выступает совместное проведение структурной политики — отраслевой и региональной. Причем наднациональное регулирование применимо в отношении наименее конкурентоспособных отраслей и отсталых регионов.

Наибольшие успехи достигнуты в проведении совместной аграрной политики. Ее финансирование представляет крупнейшую статью расходов в бюджете Союза. В основе общей аграрной политики лежит субсидирование внутренних и экспортных цен. В результате ЕС превратилась во второго после США мирового сельскохозяйственного экспортера. Аграрный рынок ЕС огражден высокими таможенными барьерами, препятствующими доступу товаров с мирового аграрного рынка, который располагает избыточными ресурсами.

Эта система обеспечила стабилизацию доходов сельскохозяйственных производителей, их соответствие социальным гарантиям работников других сфер экономики. В перспективе главным направлением совместной сельскохозяйственной политики ЕС станет адаптация сельскохозяйственного производства к мировым условиям сбыта путем осуществления рациональной структурной политики, ликвидации неконкурентоспособных хозяйств на основе обеспечения альтернативных возможностей занятости.

Совместная научно-техническая политика

На начальных этапах развития ЕС совместные действия в области НИОКР были преимущественно направлены на развитие угольной, металлургической промышленности и ядерной энергетики. В начале 80-х гг. усилилась координация научно-технической деятельности.

Первым шагом было приятно «рамочной» комплексной программы (1984—1987 гг.), которая вводила среднесрочное планирование научно-технической деятельности ЕС. Однако основополагающим в разработке единой научно-технической стратегии стало принятие второй, а затем и ныне действующей третьей комплексных программ. Они были нацелены на поддержку и усиление конкурентоспособности европейской промышленности в области новейшей технологии перед лицом конкуренции на мировом рынке, прежде всего со стороны США и Японии. Главными целями научно-технической политики Европейского союза на современном этапе становятся:

- сотрудничество между странами, координация и взаимодействие между наукой и промышленностью;
- поддержка исследований по ключевым направлениям научно-технического прогресса, для проведения которых у большинства компаний среднего масштаба отсутствуют необходимые кадровые и финансовые возможности.

Большое значение имеет действующая с 1985 г. независимая крупномасштабная многоцелевая программа сотрудничества 19 стран Европы — «Эврика», открытая и для фирм других стран.

Единый европейский акт и процесс его реализации

Важной вехой в развитии ЕС явился вступивший в силу с 1 июля 1987 г. Единый европейский акт, одобренный и ратифицированный всеми членами Сообщества. Этим актом внесены и юридически закреплены глубокие изменения в договоры об образовании ЕС.

Во-первых, деятельность ЕС в области экономической интеграции соединялась с европейским политическим сотрудничеством в единый процесс. Предусмотрено было создание Европейского союза, который должен обеспечить не только высокую степень экономического, валютно-финансового, гуманитарного сотрудничества стран-участниц, но и согласование внешней политики и обеспечение безопасности.

Во-вторых, в Едином европейском акте была поставлена задача создания в рамках ЕС единого внутреннего рынка «как пространства без внутренних границ, в котором обеспечивается свободное движение товаров, капиталов, услуг и гражданских лиц»¹, что и было достигнуто. Существующий общий рынок стран ЕС предусматривал не полную ликвидацию всех барьеров во взаимной торговле, а лишь более свободное перемещение товаров через национальные экономические границы.

Для реализации идеи «единого рынка» Комиссия ЕС разработала примерно 300 программ по устранению преград в торгово-экономическом обмене между странами ЕС. К середине 90-х гг. эти преграды в основном устранены.

В декабре 1991 г. и феврале 1992 г. были подписаны договоры о формировании экономического и валютного союзов (Маастрихтские соглашения), в результате чего к концу века в ЕС будет единая денежная единица (ЭКЮ) и единый центр формирования валютной и денежно-кредитной политики — Центральный банк и Европейская система центральных банков по типу Федеральной резервной системы США.

Реализация Единого европейского акта привела к созданию Европейского союза, имеющего структуру федеративного типа.

ЕАСТ и формирование европейского экономического пространства

Кроме ЕС в Европе существует еще одна организация — Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Она возникла 1960 г. на основе подписанной в Стокгольме соответствующей конвенции.

В настоящее время членами ЕАСТ являются Австрия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Швеция и Швейцария. Договор ЕАСТ распространяется и на Лихтенштейн, который состоит в таможенной унии со Швейцарией.

ЕАСТ представляет собой зону свободной торговли. Причем режим свободного беспошлинного товарооборота в рамках ЕАСТ действует только в отношении промышленных товаров и не распространяется на сельскохозяйственную продукцию.

В отличие от ЕС здесь за каждой страной сохраняется внешнеторговая автономия и собственные таможенные пошлины в торговле с третьими странами, единого таможенного тарифа не существует. Совет, куда входят

¹ Acte Unique Europeen. Bulletin des CE. Supplement. 1986. Section II. Art. 8A. P. 11.

представители всех стран — членов ЕАСТ, не является наднациональным органом и может принимать решения лишь на основе единогласия.

Существование двух интеграционных группировок в Европе не исключает процесса сближения и развития отношений между ними. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству наметилась уже в 70-х гг. К 1977 г. образовалась зона свободной торговли промышленными товарами стран ЕС и ЕАСТ, в рамках которой ликвидировались таможенные пошлины и уменьшались нетарифные ограничения взаимной торговли.

В 1991 г. было подписано соглашение между этими странами о создании единого европейского экономического пространства. В соответствии с этим соглашением страны — члены ЕАСТ с 1993 г. включают в свои законодательства сотни правовых актов ЕС, касающихся свободного движения товаров, капиталов, услуг, а также политики в области конкуренции. Предусматривается введение к 2000 г. единой валюты (ЭКЮ), выработка общей внешней политики, повышение роли Европарламента, введение единого гражданства, сотрудничество в области безопасности и т. д. Интеграции рынков аграрной продукции не предполагается, так как сельское хозяйство стран ЕАСТ не смогло бы выдержать конкуренцию со стороны стран ЕС. По соглашению с 1995 г. членами ЕС станут Австрия, Норвегия, Швеция и Финляндия (Великобритания, Дания, Португалия вышли из ЕАСТ и вступили в ЕС еще в 70-х гг.).

Политика ЕС в отношении стран Восточной Европы и СНГ

В политике по вступлению других стран в ЕС предпочтение отдается Восточной Европе. В 1991 г. были подписаны соглашения об ассоциации этих стран с ЕС. Могут ли и готовы ли страны Восточной Европы подключиться к интеграционным процессам в Западной Европе? Пока они не обладают всеми необходимыми для этого экономическими и социальными предпосылками. Здесь только создается экономическая система, совместимая с западноевропейской, базирующаяся на рыночных принципах. Идет процесс приватизации, либерализованы цены, формируется банковская система, введена частичная конвертируемость валют и т. д. Трудность осуществления реформ заключается в том, что они проводятся в условиях глубокого экономического кризиса.

Что касается стран СНГ, то отношения с ними развиваются в рамках обычных соглашений о сотрудничестве. Для них процесс сближения с ЕС не может быть ни быстрым, ни легким, учитывая, что почти все бывшие советские республики имеют экономические отношения прежде всего с Россией и друг с другом, а не с Западной Европой.

Особенности интеграции в Североамериканском регионе

Центростремительные интеграционные тенденции развиваются не только в Западной Европе. Аналогичные процессы наблюдаются в Северной Америке. Вся территория Северной Америки охвачена Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА). Хотя на государственном уровне американо-канадское соглашение о свободной торговле было заключено лишь в 1988 г., а Мексика присоединилась к нему в 1992 г., сте-

пень взаимодействия и интегрирования североамериканской экономики не уступает западноевропейской.

Длительное время интеграционные проекты протекали преимущественно на корпорационном и отраслевом уровне и не были связаны с межгосударственным (надгосударственным) регулированием.

О масштабах экономической взаимозависимости этих стран на основе взаимной торговли, движения капиталов и производственного сотрудничества можно судить на основе следующих данных. В начале 1990-х гг. в США реализовывалось около 75—80 %, канадского экспорта (или 20 % ВВП Канады). Для США канадский рынок тоже самый крупный из зарубежных. Доля в иностранных прямых инвестициях у США в Канаде — свыше 75 % и 9 % — у Канады в США.

Жизненно важное значение имеют экономические связи с США для Мексики. В США в начале 1990-х гг. направлялось около 70 % мексиканского экспорта и оттуда поступило 65 % мексиканского импорта. Одновременно быстро росла торговля, развивались финансовые и другие связи Мексики с Канадой.

Соглашение о свободной торговле предполагает постепенную ликвидацию тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле и меры, облегчающие взаимные капиталовложения. Кроме того, этим соглашением предусмотрен порядок урегулирования торговых конфликтов, возникающих между его участниками.

Тихоокеанское сообщество

Тихоокеанское сообщество объединяет и развитые страны — Японию, США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, и большинство стран Восточной и Юго-Восточной Азии (в том числе участников региональной группировки АСЕАН¹), а также Китай и Океанию. Тихоокеанское сообщество как оформленная региональная группировка только складывается, поэтому в ней идут интенсивные поиски схемы сотрудничества, а сама она состоит как бы из разных блоков. Так, АСЕАН, включающая Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, возникла в 1967 г., но лишь в 1992 г. ее участники поставили перед собой задачу создать в течение ближайших 15 лет зону региональной свободной торговли путем поэтапного снижения тарифов внутри нее. Что касается хозяйственного сближения стран АСЕАН, взаимодополняемости их экономики, внутрирегиональной торговли, то эти процессы еще не получили широкого развития.

В действительности каждая из стран АСЕАН полнее связана с экономикой Японии, США и с новыми индустриальными странами Азии (Гонконгом, Южной Кореей, Тайванем). Значительная часть азиатско-тихоокеанской торговли (в том числе и внутри АСЕАН) приходится на торговлю между местными филиалами японских, американских, канадских, тайваньских и южнокорейских корпораций. Растет значение Китая, особенно в странах конфуцианской культуры. Очень важно значение японо-американо-канадо-австралийских взаимных связей.

Модели североамериканской и азиатско-тихоокеанской интеграции отличаются от западноевропейской. Если в Западной Европе интегрирование

¹ Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, Association of South East Asian Nations, ASEAN.

шло от создания единого рынка к экономическому, валютному и политическому союзу, что сопровождалось формированием и укреплением наднациональных структур, то в указанных регионах интеграционные процессы наиболее прочно охватывают микроуровень на основе деятельности транснациональных корпораций.

4. Экономическая интеграция между бывшими союзными республиками

Распад СССР привел к нарушению сложившегося единого экономического пространства, к серьезным негативным последствиям для экономик входивших в него республик. В проигрыше оказалась даже Российская Федерация, обладающая богатыми природными ресурсами и мощной обрабатывающей промышленностью. Еще больший ущерб нанесен другим бывшим республикам СССР. Выявившиеся центробежные тенденции привели к разрыву многих хозяйственных связей, к значительному спаду (а порой и свертыванию) многих видов производств, ломке внутриотраслевых и межотраслевых пропорций, не всегда оправданному перепрофилированию предприятий.

В этих условиях встала неотложная задача воссоздания единого экономического пространства, которое предполагает максимальное использование преимуществ достигнутого внутри СССР уровня интеграции. Для всех бывших советских республик существует объективная необходимость сохранения интеграционных связей прежде всего с Россией, поскольку на нее приходится 3/4 их хозяйственных связей. Это определяется их зависимостью от поставок топливно-энергетических ресурсов, леса, минерального сырья, химических продуктов, а также кооперационными связями в машиностроении.

Помимо этого мощными интегрирующими факторами являются сложившаяся инфраструктура, культурная и языковая общность, единство научно-исследовательской сферы, информационных систем, а также зависимость ряда новых независимых стран от российских кредитов и российских квалифицированных кадров.

Создание между бывшими республиками СССР модели взаимоотношений интеграционного типа предполагает:

- сохранение эффективных хозяйственных и кооперационных связей;
- снятие всех внутренних барьеров на путях движения товаров и услуг во взаимной торговле;
- координацию денежно-кредитной политики;
- координацию налоговой и бюджетной политики.

Концепции формирования единого экономического пространства

Существуют различные концепции формирования единого экономического пространства на постсоветской территории — в виде зон свободной торговли или таможенного союза России с другими государствами СНГ.

Наиболее радикальным является проект создания экономического союза (сообщества), во многом базирующегося на концепции Римского договора 1957 г. Предлагается формирование экономического союза (сообщества)

путем постепенного прохождения нескольких стадий — зоны свободной торговли, таможенного союза, а затем общего рынка с его свободой передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Параллельно может идти и формирование платежного, а затем и валютного союза на базе взаимообратимости валют и единой расчетной единицы.

Причем для тех стран, которые сразу захотят перейти в отношениях между собой к высшей стадии — экономическому союзу, концепция предусматривает и такую возможность. Таким образом, возможна интеграция разных уровней для разных стран.

Выводы

1. Экономическая интеграция представляет собой объективный процесс, основанный на интернационализации хозяйственной жизни и международном разделении труда. При этом взаимодействие осуществляется как на макро-, так и на микроуровне. Основные формы международной экономической интеграции — зона свободной торговли, таможенный союз, экономический (и валютный) союз.

2. Международные интеграционные процессы все в большей степени определяются не чисто торговыми связями, а долгосрочным производственным сотрудничеством отдельных фирм, прежде всего входящих в системы разлчных ТНК. Одной из наиболее ярких форм этого производственного сотрудничества является научно-техническое.

3. В мировом хозяйстве выделяются регионы, где процессы экономической интеграции наиболее выражены: западноевропейский, североамериканский и азиатско-тихоокеанский. Однако механизм и степень интегрирования в каждом из регионов имеют свои различия.

4. Наиболее зрелой формой экономической интеграции является существующий в Западной Европе Европейский союз, сформировавшийся на основе целого ряда договоров и соглашений. В рамках ЕС не только отменены барьеры на пути движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, но создается экономический, валютный и политический союз. Реализация принятого в 1987 г. Единого европейского акта предусматривает также создание в Западной Европе единого европейского экономического пространства, в которое войдут и страны ЕАСТ.

5. Распад СССР привел к разрушению единого народнохозяйственного комплекса страны, к разрыву хозяйственных связей между бывшими союзными республиками, что отрицательно сказалось на их развитии. Перед ними встала проблема сохранения единого экономического пространства, которое предполагает максимальное использование преимуществ интеграции, тем более, что 3/4 их хозяйственных связей приходится на Россию.

Помимо этого мощными интегрирующими факторами являются сложившиеся на протяжении многих лет совместного взаимодействия производственная и социальная инфраструктура, культурная и языковая общность, единство научно-исследовательской сферы, информационной системы.

Термины и понятия

Международная экономическая интеграция

Зона свободной торговли
Таможенный союз
Общий рынок
Экономический (и валютный) союз
Интернационализация хозяйственной жизни
Открытая экономика
Внутриотраслевая и межотраслевая специализация производства
Международное производственное сотрудничество
Европейский союз (ЕС)
Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)
Европейское экономическое пространство
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)
Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН)
Единое экономическое пространство

Вопросы для самопроверки

1. Какова взаимосвязь между интернационализацией хозяйственной жизни и международным разделением труда?
2. В чем сущность международной экономической интеграции?
3. Влияют ли внешнеполитические условия на процесс интеграции?
4. Какова роль НТР в интеграционном процессе?
5. Что такое международное производственное сотрудничество?
6. Какова система показателей оценки эффективности научно-технического сотрудничества?
7. Что общего и в чем различия между ЕС и ЕАСТ?
8. Каким образом функционируют зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок и экономический (и валютный) союз?
9. Насколько эффективна система управления ЕС?
10. Каковы основные источники доходной части бюджета ЕС?
11. Существуют ли возможности и перспективы вхождения России в ЕС?
12. Насколько реально формирование единого экономического пространства бывших союзных республик?

ГЛОССАРИЙ

Абсорбционный подход — кейнсианский подход к проблемам платежного баланса, предлагающий для его улучшения прежде всего повышать конкурентоспособность отечественных товаров и услуг.

Агрегирование — соединение отдельных частных показателей в единый общий показатель. Например, сведение цен (их динамики) отдельных товаров в показатель общего уровня цен (индекс цен).

Административно-командная система (централизованно-плановая, коммунистическая) — экономическая система, господствовавшая ранее в СССР, странах Восточной и Центральной Европы и ряде азиатских государств. Ее отличительные особенности составляют «общественная» (в реалии государственная) собственность на все виды производственных ресурсов, монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах, хозяйственный механизм, основанный на централизованном планировании.

Ажио — надбавка к цене облигации, образуемая вследствие ее погашения не по номинальному, а по более высокому курсу.

Акцизы — налоги, включаемые в цену товара и услуги.

Акции — ценные бумаги, удостоверяющие владение паем в капитале акционерного общества и дающие право на получение части прибыли в виде дивиденда.

Анализ общего равновесия — исследование рыночной системы как целого; исследование взаимосвязей между равновесными ценами, объемами производства, уровнями занятости на всех рынках, а также степени использования экономических ресурсов страны (региона).

Антиинфляционное регулирование — охватывает прежде всего два основных метода борьбы с инфляцией: сокращение бюджетного дефицита, регулирование цен и доходов. Используются и другие методы.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) — группировка, возникшая в 1967 г. Объединяет Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней.

Аудит — услуги по оценке финансовой отчетности компании с точки зрения надежности и соответствия отчетности общепринятым стандартам.

Банки — организации, осуществляющие универсальные операции по кредитованию промышленных, торговых и других предприятий, главным образом за счет тех денежных средств, которые они получают в виде вкладов.

Банковские деньги — безналичные текущие счета в коммерческих банках.

Банковский кредит — кредит, предоставляемый владельцами денежных средств, преимущественно банками, в виде денежных ссуд.

Банковские операции — операции, обеспечивающие функционирование и прибыльность деятельности банков. Различают пассивные, активные операции, банковские услуги и собственные операции банков.

Банкротство — неспособность осуществлять платежи по долговым обязательствам, удостоверенная судебной инстанцией.

Бегство капитала — отток капитала из страны вследствие экономической и политической нестабильности, высоких налогов, для «отмывания» незаконно нажитых средств и т. п.

Безналичные деньги — записи на счетах в банках.

Безработица — социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в общественном производстве.

Биржа труда — учреждение, оказывающее специализированные услуги по трудоустройству граждан на рынке рабочей силы.

Биржевая котировка — максимальная цена покупателя и минимальная цена продавца на ценные бумаги или товары на данном рынке и в данный момент времени.

Биржевые индексы — различные способы определения тенденций изменения цен на ценные бумаги (индексы Доу Джонса и «Стэндард энд Пурс» в США, «Ник-

- кей» в Японии, ДАКС и «Франкфуртер Альгемайне Цайтунг» в Германии, индекс агентства Рейтер в Великобритании) и др.
- Брокер (брокерская фирма)** — агент, выполняющий заказы клиентов на приобретение и продажу ценных бумаг, товаров и другой собственности и получающий за оказание этих услуг вознаграждение в виде комиссионных.
- Бухгалтерская прибыль** — разность между валовой выручкой и издержками фирмы.
- «Быки»** — биржевики, играющие на повышении курса ценных бумаг, покупающие их на срок в ожидании роста курса.
- Бюджетная линия** — графическое изображение всех возможных сочетаний покупок товаров, сумма затрат на которые определена.
- Валовой внутренний продукт** — совокупная рыночная стоимость всего объема товаров и услуг во всех сферах экономики страны независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данного государства.
- Валовой национальный продукт** — совокупная рыночная стоимость всего объема продукции и услуг во всех сферах национальной экономики независимо от территориального местоположения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом).
- Валовые (общие) издержки** — сумма постоянных и переменных издержек.
- Валюта** — это 1) любая национальная денежная единица; 2) любой платежный документ или денежное обязательство, выраженные в той или иной национальной денежной единице и используемые в международных расчетах.
- Валютная котировка** — фиксирование курса национальной денежной единицы в иностранной. При этом курс национальной денежной единицы может быть установлен как в форме прямой котировки (1, 10, 100 ед. иностранной валюты = x ед. национальной валюты), так и в форме обратной котировки (1, 10, 100 ед. национальной валюты = x ед. иностранной валюты).
- Валютная корзина** — определенным способом фиксированный набор валют, используемый для измерения средневзвешенного курса отдельных валют. Используется при создании международных счетных единиц, при страховании валютных рисков в сфере торговых и кредитных отношений, а также при установлении ряда стран курса национальной валюты.
- Валютный арбитраж** — операции с целью извлечения прибыли из разницы валютных курсов одной и той же валюты на различных валютных рынках (пространственный арбитраж) или разницы в динамике курса (временной арбитраж).
- Валютный курс** — соотношение обмена двух денежных единиц или цена одной денежной единицы, выраженная в денежной единице другой страны.
- Валютный рынок** — совокупность всех отношений, возникающих между субъектами валютных сделок. С институциональной точки зрения валютный рынок представляет собой множество крупных коммерческих банков и других финансовых учреждений, где совершается купля-продажа валют на основе спроса и предложения для обслуживания международного платежного оборота с использованием средств связи (от телефонов и телексов до электронных и спутниковых систем).
- Ваучер** — государственная ценная бумага, обеспечивающая право гражданина на участие в приватизации государственного имущества. Может быть именной или на предъявителя, иметь или не иметь номинальную стоимость.
- Ваучерная приватизация** — приватизация значительных объемов государственного имущества при широком участии населения, наделенного ваучерами.
- Вексель (простой)** — обязательство, выдаваемое заемщиком на имя кредитора, содержащее в себе указание места и времени выдачи долгового обязательства, суммы последнего, места и времени платежа.
- Вексель (переводной)** — см. *Трампа*.
- Виды инфляции** — принято различать ползучую, галопирующую и гиперинфляцию. В зависимости от источника (генератора роста цен) различают «инфляцию спроса» и «инфляцию издержек».
- Вмененные издержки** — альтернативные издержки использования ресурсов, являющихся собственностью фирмы.

- Внебюджетные фонды** — денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в госбюджет.
- Внешнеторговая структура** — товарная структура экспорта и импорта, распределение внешней торговли по странам и регионам мира.
- Внутреннее консультирование** — способ консультирования, при котором консалтинговые услуги оказываются специальными научно-внедренческими подразделениями внутри предприятия, осуществляющими экспертную и информационную подготовку решений в области экономики и управления.
- Внутренняя норма доходности (рентабельности)** — относительный показатель эффективности инвестиционного проекта.
- Возрастная структура основных фондов** — разбивка основных фондов по возрастным категориям.
- Воспроизводственная структура** — соотношение между подразделениями общественного производства, между потреблением и накоплением, структура основных фондов.
- Воспроизводственная структура инвестиций** — соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий, в техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий.
- Государственное регулирование рынка труда** — мероприятия государства, направленные на снижение безработицы, создание рабочих мест, подготовку кадров.
- Государственное регулирование экономики** — система типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.
- Государственное экономическое программирование** — высшая форма государственного регулирования экономики, задача которого — комплексное использование в глобальных целях всех элементов государственного регулирования экономики.
- Государственные займы** — продажа государственных ценных бумаг, займы у внебюджетных фондов и банков для покрытия дефицита госбюджета.
- Государственные финансы** — совокупность государственного бюджета и внебюджетных фондов.
- Государственный бюджет** — годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия, который охватывает расходы и доходы не только центрального правительства, но и властей всех уровней.
- Государственный долг** — накопленная задолженность государственных органов.
- Государственный кредит** — совокупность кредитных отношений, в которых заемщиками или кредиторами выступают государство и местные органы власти.
- Государственный сектор в экономике** — комплекс хозяйственных субъектов, целиком или частично принадлежащих центральному или местному государственному органам.
- Двухсекторная модель экономики** — система, в которой наряду с преобладающим государственным сектором развивается в ограниченных масштабах частное предпринимательство и происходит переплетение рыночных и административных методов регулирования в государственном и частном секторах экономики.
- Демонопользация экономики** — предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности (т. е. действий хозяйствующих субъектов и органов государственной власти и управления, направленных на недопущение, ограничение или устранение конкуренции) и одновременно содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства.
- Денежная масса** — совокупность денежных агрегатов, в которой каждый последующий агрегат включает предыдущие. Наиболее распространенная схема такова: M_0 (наличные деньги), M_1 (M_0 плюс средства на расчетных и текущих счетах в банках), M_2 (M_1 плюс вклады на срок в банках), M_3 (M_2 плюс государственные ценные бумаги).
- Денежно-кредитная политика** — совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономики.

- Денежный рынок** — рынок краткосрочных кредитных операций (до одного года), включающий учетный, межбанковский и валютный рынки.
- Деньги** — особый товар, выполняет функции меры стоимости, средства обращения, средства образования сокровищ, накоплений и сбережений, средства платежа.
- Дефицит государственного бюджета** — превышение расходов бюджета над его доходами.
- Децильный коэффициент** — показатель дифференциации доходов, выражающий соотношение между средними доходами 10 % населения с наиболее высокими доходами и средними доходами 10 % наименее обеспеченных граждан.
- Джеббер** — центровой посредник в бюджетных операциях, оказывающий услуги брокерам (фланговым посредникам).
- Добавленная стоимость** — это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости выпускаемого конкретного продукта.
- Доходна акцию (облигацию)** — суммарная величина выплат, получаемых владельцами этих ценных бумаг.
- Дивиденд** — величина выплат по акциям, зависящая от прибыли, указанной в балансе акционерного общества.
- Дизажио** — скидка с цены облигации, возникающая в результате ее продажи по эмиссионному курсу ниже номинальной стоимости облигации.
- Дилер** — биржевой посредник, осуществляющий операции с ценными бумагами путем их купли-продажи и получающий доход как разницу между курсами купли и продажи.
- Дисконтирование** — процесс, обратный начислению сложного процента (см. *Начисление сложного процента*).
- Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)** — вторая европейская интеграционная группировка, существует с 4 января 1960 г. на основе подписанной в Стокгольме конвенции. Представляет собой зону свободной торговли. Ее членами на начало 1994 г. являлись Австрия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Швеция, Швейцария.
- Европейский союз (ЕС)** — официальное название ведущей интеграционной группировки западноевропейских стран (до 1 ноября 1993 г. — Европейские сообщества).
- Закон предложения** — при прочих равных условиях предложение изменяется в прямой зависимости от цены.
- Закон рыночного равновесия** — сумма денег, находящихся в обращении, умноженная на количество их оборотов, должна быть равна совокупному набору товаров и услуг, умноженному на их цену.
- Закон спроса** — при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.
- Закон спроса и предложения** — приспособление производства и предложения по объему и структуре к совокупному спросу в результате взаимодействия предложения и спроса с ценами.
- Закон убывающей отдачи** — увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе ведет к прекращению роста отдачи, а затем и к ее сокращению.
- Закон убывающей предельной полезности** — с увеличением объема потребления полезность каждой последующей потребляемой единицы продукции меньше полезности предыдущей.
- Законы рыночного ценообразования** — 1. Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению. 2. Если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет. Если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе увеличится предложение — цена понизится.
- Занятые** — часть рабочей силы (экономически активного населения), занятая в общественном производстве.

Зона свободной торговли — форма экономической интеграции, в рамках которой отменяются торговые ограничения между странами-участницами, и прежде всего таможенные пошлины.

Инвестиции — см. *Капитальные вложения*.

Инвестор — юридическое или физическое лицо, осуществляющее капитальные вложения.

Инвестиционные риски — элементы, из которых складывается инвестиционный климат.

Инвестиционный климат — ситуация в стране с точки зрения иностранных предпринимателей, вкладывающих в ее экономику свои капиталы.

Индексация доходов — увеличение номинальных доходов (зарботной платы, социальных выплат) в зависимости от уровня инфляции.

Индивидуальный подоходный налог — взимается с доходов физического лица.

Инжиниринг — консультационные услуги в инженерной сфере.

Институционализм — направление экономической теории. Институционалисты претендуют на создание теории, объясняющей процессы развития человеческого общества в целом. Анализ экономических процессов они связывают с анализом социальных, правовых, политических, психологических и других общественных отношений. Общество рассматривается как постоянно обновляющаяся и развивающаяся система. В основу изменений кладутся технологические сдвиги.

Интеграционное производственное сотрудничество — комплекс форм сотрудничества различных стран в промышленности, строительстве, транспорте и связи. Характеризуется глубоким проникновением экономики одной страны в экономику страны-партнера, приводящим к долгосрочной и тесной технической, технологической и экономической взаимозависимости стран.

Интенсивный тип экономического роста — характеризуется ростом, основанным на качественном совершенствовании и интенсивном использовании факторов производства на базе научно-технического прогресса.

Интернализация — концепция, базирующаяся на идее, что внутри большой компании между ее подразделениями действует особый внутренний рынок, регулируемый руководителями компании и ее подразделений.

Интернационализация хозяйственной жизни — процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами и выхода воспроизводства за рамки национального хозяйства.

Инфляция — процесс обесценения денег, снижения их покупательной способности, проявляющийся прежде всего в общем росте цен.

Итоговый баланс (баланс официальных расчетов) — баланс всех статей платежного баланса, кроме статьи «Итоговое изменение резервов».

Капитал — стоимость, приносящая прибавочную стоимость при использовании труда наемных работников.

Капитал акционерного общества — совокупность индивидуальных капиталов, объединенных посредством эмиссии акций и других ценных бумаг.

Капитальные вложения (инвестиции) — по финансовому определению, это все виды активов (средств), вкладываемые в хозяйственную деятельность в целях получения дохода (выгоды). По экономическому определению, это расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

Капитальный проект (инвестиционный проект) — форма планирования и реализации инвестиций.

Карта безразличия — семейство кривых безразличия при различных количествах предлагаемых товаров.

Кассовые операции — операции на фондовой бирже, выполнение которых в основном происходит непосредственно после заключения сделки.

Квалификация — набор требуемых для выполнения работы навыков, знаний и опыта.

Кейнсианство — направление экономической теории, разработанное Дж. М. Кейнсом, называемое теорией эффективного спроса. Ее идея состоит в том, чтобы че-

рез стимулирование спроса воздействовать на производство и предложение товаров, сократить безработицу. Кейнс обосновывал необходимость государственного вмешательства в экономику в отличие от классиков, считавших, что рыночный механизм способен к саморегулированию и выравниванию возникающих диспропорций между спросом и предложением. Современное кейнсианство — это не одна, а несколько макроэкономических теорий, в известной мере отличающихся в выборе целей и средств макроэкономической политики.

Классическая теория — объединяет представителей экономической науки, развивавших концепции, начало которым положили английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо. В качестве основы цены и конечного источника доходов ими принимались затраты труда в процессе производства. Западные экономисты относят к классическому направлению более широкий круг теоретиков (в том числе и тех, кто не разделял взгляды сторонников трудовой теории стоимости), завершая историю классиков трудами Дж. С. Милля и А. Маршалла.

Коллективно-долевая собственность работников — совокупность индивидуальных капиталов работников, представленных в виде акций или паев, регламентированная по принципам ассоциирования и выхода.

Коммерческий кредит — кредит, предоставляемый одними предприятиями другим в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Конверсия внешней задолженности — превращение внешней задолженности в долгосрочные иностранные инвестиции через предоставление иностранцам собственности страны-должника в счет ее внешнего долга.

Консалтинг (консультирование) — профессиональные научно-внедренческие услуги в области экономики и управления, оказываемые предприятиям, организациям и органам государственного управления независимыми консультационными фирмами и индивидуальными консультантами.

Консолидация государственного долга — превращение краткосрочной и среднесрочной государственной задолженности в долгосрочную, т. е. перенос предстоящих в скором времени платежей на отдаленное будущее.

Конфликт интересов — несовпадение (полное или частичное) мотивации деятельности, определяемое различиями в социальном положении носителей интересов.

Концентрация инвестиций — соотношение между годовым объемом инвестиций и стоимостью незавершенного строительства по состоянию на конец года.

Косвенные налоги — взимаются с товаров и услуг.

Коэффициент выбытия основных фондов — отношение стоимости ликвидированных основных фондов за год к их наличию на начало года.

Коэффициент износа основного капитала — доля тех основных фондов, возраст которых превышает нормативные сроки.

Коэффициент обновления основных фондов — отношение стоимости введенных за год основных фондов к их наличию на конец года.

Коэффициент роста — показатель увеличения валового продукта или национального дохода за определенный промежуток времени.

Коэффициент ценовой эластичности спроса — представляет собой отношение процентного изменения в спросе к процентному изменению цены: $E_p = \Delta Q / \Delta P$.

Кредит — движение ссудного капитала, т. е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях возврата за плату в виде процента.

Кредитная система — совокупность кредитно-расчетных отношений, форм и методов кредитования, или совокупность кредитно-финансовых институтов.

Кредитное регулирование экономики — совокупность мероприятий, осуществляемых государством для изменения объема и динамики кредита в целях воздействия на хозяйственные процессы.

Кредитно-финансовые институты — центральные банки, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые институты (кредитные организации).

Кредитный контроль — государственный контроль над банковской системой в целях укрепления ликвидности кредитно-финансовых институтов, т. е. их способности своевременно покрывать требования вкладчиков.

- Кривая безразличия** — график, отражающий все возможные сочетания товаров, дающие одинаковую суммарную полезность для потребителя.
- Кривая Лоренца** — показатель дифференциации доходов. Графически изображается в виде области между линией абсолютно равного распределения дохода и линией фактического распределения дохода. Чем больше расхождение этих линий, тем выше степень неравенства доходов.
- Кривая Филлипса** — графическая зависимость между динамикой безработицы и ростом цен.
- Кросс-курс** — котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, устанавливающего курс.
- Курс покупателя** — это курс, по которому банк-резидент покупает иностранную валюту за национальную.
- Курс продавца** — это курс, по которому банк-резидент продает иностранную валюту за национальную.
- Курс «спот»** — это курс наличных (кассовых) сделок, при которых валюта поставляется немедленно (в течение двух рабочих дней происходит урегулирование операции по банковским счетам участников сделки).
- Курс «форвард»** — это курс срочных сделок (форвардных), при котором реальная поставка валюты осуществляется через четко определенный период времени.
- Лоббирование** — услуги по взаимодействию с государственными органами с целью создания оптимальных условий для деятельности фирмы (отрасли, группы отраслей и т. п.).
- Макроэкономика** — раздел экономической науки, изучающий хозяйство как единое целое.
- Маркетинг** — услуги по научно обоснованной разработке и внедрению решений в области обеспечения и формирования рынка для сбыта продукции.
- Материалоемкость** — отношение стоимости использованного сырья, топлива, энергии, материалов и полуфабрикатов к стоимости выпущенной продукции.
- «Медведи»** — биржевые спекулянты, играющие на понижение курса ценных бумаг, заключающие к установленному сроку сделки так называемых фиктивных продаж.
- Межбанковский рынок** — часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой преимущественно в форме межбанковских депозитов.
- Международная экономическая интеграция** — процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур.
- Международное движение капиталов** — помещение и функционирование капитала за рубежом прежде всего с целью его самовозрастания.
- Международное научно-техническое сотрудничество** — совместная разработка научно-технических проблем, взаимный обмен научно-техническими достижениями, производственным опытом и подготовка высококвалифицированных кадров.
- Международный кредит** — движение и функционирование ссудного капитала между странами.
- Менеджмент-консалтинг** — консалтинг, имеющий своим предметом сферу разработки и внедрения управленческих решений.
- Многоукладность экономики** — характерное для традиционной экономики сосуществование различных форм хозяйствования: натурально-общинных форм хозяйственной жизни, мелкотоварного производства, национального и иностранного капиталистического предпринимательства, государственного уклада.
- Модели в рамках экономической системы** — модели организационной хозяйственной деятельности в отдельных странах, специфика которых определяется особенностями их исторического развития, сложившимися в этих странах конкретными национальными и социальными условиями.
- Модель альтернативных издержек** — в теории внешней торговли. Предполагает, что международная специализация страны основывается на экспорте товаров, увели-

- чение производства которых приводит к относительно меньшему сокращению объема производства другого товара по сравнению с ситуацией, складывающейся в стране — торговом партнере.
- Модель технологического разрыва** — в теории внешней торговли. Предполагает, что международная специализация страны в производстве наукоемких товаров основывается на ее способности быть пионером в реализации технологических новшеств, опережая другие страны.
- Модель Хекшера — Олина** — в теории внешней торговли. Предполагает, что в основе международной торговли лежит специализация страны на производстве товаров, при создании которых в наибольшей степени используются факторы (капитал, труд, земля), которыми она относительно лучше наделена по сравнению с другими странами.
- Монетаризм** — теория макрорегулирования экономики, в известной степени альтернативная кейнсианству. Монетаристы ставят во главу угла денежно-кредитные методы обеспечения занятости и стабилизации экономики. Они считают, что деньги являются главным инструментом, определяющим движение и все развитие экономики. Государственное регулирование должно ограничиваться контролем над денежной сферой. Изменение денежного предложения призвано прямо соответствовать движению (динамике) цен и национального дохода.
- Монетаризм в денежно-кредитной политике** — введение количественных ориентиров в регулирование (совокупная денежная масса или ее отдельные агрегаты), от изменения которых меняется направление денежно-кредитной политики.
- Монополистическая конкуренция** — рынок, характеризующийся большим количеством мелких фирм, производящих дифференцированную продукцию; доступ на рынок является относительно свободным: в известной степени фирмы в условиях монополистической конкуренции могут контролировать цены продукции; развита неценовая конкуренция.
- Монополия** — рыночные условия, когда одна-единственная фирма является продавцом данной продукции, не имеющей близких заменителей; барьеры для вступления новых фирм в отрасль практически непреодолимы.
- Монопольная (рыночная) власть** — возможность для фирмы воздействовать на цены продукции с целью повышения прибылей, увеличивая или сокращая объемы продаж.
- Мотивация труда** — система мер, направленная на повышение производительности труда, улучшение его качества и профессиональный рост.
- Наименьшие затраты** — прием в проектном анализе, применяемый в тех случаях, когда выгоды от проекта заранее заданы, но трудно оценимы в денежном измерении.
- Наличные деньги** — монеты, банковские билеты (банкноты) и казначейские билеты.
- Налог на добавленную стоимость** — налог на стоимость, добавленную в процессе производства товара и услуги (см. *Добавленная стоимость*).
- Налог на прибыль (корпораций, предприятий)** — взимается с прибыли юридических лиц.
- Налоги** — обязательные взносы в госбюджет или внебюджетные фонды в порядке и на условиях, определенных законодательными актами.
- Налоговая база** — сумма, с которой взимается налог.
- Налоговые льготы** — льготы, уменьшающие объем уплачиваемых налогов.
- Налоговый вычет** — вычет из налоговой базы (см. *Налоговая база*).
- Налоговый кредит** — отсрочка взимания налога или уменьшение суммы налога на определенную величину.
- Направления и школы экономических теорий** — деление на направления и школы, отнесение экономистов к той или иной школе (направлению), которое в известной мере условно. Направление в экономической науке объединяет ученых, придерживающихся общих концептуальных взглядов, но нередко разрабатывающих различные проблемы и делающих неодинаковые выводы. В пределах одного направления может существовать несколько школ, представителей которых объединяет общность позиций и методологии.

Наукоемкие отрасли — современные отрасли, выпускающие продукцию на базе последних достижений науки и техники, и отрасли, где доля расходов на научные исследования по совершенствованию технологии и продукции не менее 4—5 % всех расходов, а численность научного персонала не менее 3—4 % всей численности работников.

Научно-технический потенциал — совокупность факторов, характеризующих состояние и возможности развития технического прогресса в данной стране или отрасли. Включает в себя материально-техническую базу науки, научные кадры, накопленный фонд открытий, изобретений и образцов техники и технологии, организационно-управленческую и финансовую структуру научной сферы.

Научно-технический прогресс — непрерывный процесс открытия и применения новых знаний в общественном производстве, позволяющий при наименьших затратах соединять имеющиеся ресурсы для выпуска высококачественных конечных продуктов.

Национальное богатство страны — совокупность созданных трудом общества и накопленных за весь период существования данной страны материальных ценностей.

Национальный доход — вновь созданная за год стоимость, характеризующая в масштабе страны, что прибавило материальное производство и услуги данного года к благосостоянию общества. Это чистый заработанный доход общества.

Начисление сложного процента — процесс роста основной суммы вклада за счет накопления процентов.

Неокейнсианство в денежно-кредитном регулировании — система регулирования, основывающаяся на изменении официальной учетной ставки центрального банка, ужесточении или ослаблении прямого ограничения объема банковских ссуд в зависимости от размеров совокупного спроса и занятости, уровня валютного курса, масштабов инфляции, а также использование операций с государственными облигациями преимущественно для стабилизации их курсов и понижения цены государственного кредита.

Неоклассическое направление — ведущее направление в современной западной, прежде всего англо-американской, экономической науке. Неоклассики занимаются многоаспектным анализом регулируемой рыночной экономики, используя экономические модели в качестве главного инструмента научного исследования. В первую очередь их интересуют проблемы ценообразования, взаимодействия, спроса и предложения.

Неолиберализм — направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью, сторонники которого отстаивают принцип саморегулирования, свободного от излишней регламентации. Современные представители экономического либерализма, во-первых, исходят из того, что рынок как наиболее эффективная система хозяйства создает наилучшие условия для экономического роста; во-вторых, отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической деятельности. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и осуществлять контроль там, где отсутствуют эти условия.

НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, имеющие целью разработку и реализацию научных идей.

Номинальная заработная плата — сумма денег, полученная наемным работником за определенный промежуток времени (неделю, месяц, год и т. д.).

Номинальная ставка процента — процентная ставка, выраженная в денежных единицах.

Нормальная прибыль — прибыль, равная вмененным издержкам, вложенным в производство владельцем фирмы.

Нормы обязательных резервов — метод прямого воздействия на величину резервов, хранимых коммерческими банками на беспроцентных счетах в центральном банке.

Облигации (доходные, привилегированные, сберегательные) — долговые обязательства корпорации, выпускаемые обычно большими партиями.

- Обучающее консультирование** — способ консультирования, при котором консультант не только решает конкретную проблему клиента, но и использует данную проблему в качестве примера и стимула для его обучения.
- Общее экономическое равновесие** — соответствие (согласованное развитие) всех сфер экономической системы и всех рынков.
- Общий рынок** — форма международной экономической интеграции. Обеспечивает его участникам наряду со свободной взаимной торговлей и единым внешним тарифом свободу передвижения капиталов, рабочей силы. Участники общего рынка проводят единую внешнеторговую политику.
- Объекты государственного регулирования экономики** — сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.
- Олигополия** — характеризуется существованием на рынке нескольких крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной, так и однородной; вступление новых фирм в отрасль, как правило, затруднено; особенностью олигополии является взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию.
- Операции на открытом рынке** — продажа или покупка центральным банком у коммерческих банков государственных ценных бумаг, банковских акцептов и других кредитных обязательств по рыночному или заранее объявленному курсу.
- Организационно-правовые формы собственности** — различаются юридическими особенностями своего функционирования.
- Основной капитал (основные фонды)** — средства труда.
- Открытая валютная позиция** — несбалансированность требований и обязательств (активов и пассивов), выраженных в той или иной валюте в данный момент времени.
- Открытая экономика** — экономика страны с высокой степенью включенности в мировые хозяйственные связи.
- Отраслевая структура национальной экономики** — состав и удельный вес продукции и услуг отраслей национальной экономики в ВВП страны.
- Оффшорные компании** — фирмы, зарегистрированные в странах и на территориях с чрезвычайно льготным налогообложением внешнеэкономической деятельности.
- Парадокс Леонтьева** — несоответствие реальной структуры внешней торговли США выводам Э. Хекшера и Б. Олина о направленности международной специализации страны.
- Паритет покупательной способности** — фактическое соотношение между валютными сравнимых стран, рассчитываемое как соотношение цен на аналогичные товары и услуги, произведенные в этих странах. Это реальная цена национальной денежной единицы в валюте другой страны.
- Перекрестная эластичность спроса** — степень влияния на величину спроса на данный товар изменения цены другого товара.
- Переменные издержки** — издержки, размер которых зависит от объема производства фирмы.
- Платежный баланс** — статистический отчет о состоянии внешнеэкономических связей страны за определенный период.
- Поимущественные налоги** — налоги на имущество, дарения и наследство.
- Показатели инфляции** — индексы роста цен; данные о количестве денег в обращении и выпуске денег в обращение; индекс стоимости жизни; показатели и динамика прожиточного минимума; превышение доходов населения над расходами и др.
- Политика доходов** — государственная политика, направленная на перераспределение доходов населения через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей дохода и социальных выплат отдельным категориям населения.

- Положительный эффект масштаба** — снижение средних валовых издержек производства фирмы по мере увеличения размеров предприятия.
- Пособие по безработице** — государственное пособие, получаемое безработным определенное время.
- Постоянные издержки** — издержки, размер которых не зависит от объема производства.
- Портфельные инвестиции** — предпринимательские инвестиции, которые не дают их владельцу управленческого контроля над объектом вложения капитала.
- Потребительская корзина** — набор продуктов питания, общее количество которых в расчете на год обеспечивает минимально достаточную калорийность.
- Потребительский кредит** — кредит, предоставляемый торговыми предприятиями в виде проданных в рассрочку товаров, банками и специальными кредитными институтами для покупки потребительских товаров и оплаты услуг.
- Предельная доходность ресурса** — прирост дохода фирмы за счет использования дополнительной единицы данного ресурса.
- Предельная норма замещения** — то количество товара X, от которого потребитель готов отказаться ради увеличения потребления товара Y на единицу, называется предельной нормой замещения товара Y товаром X.
- Предельная полезность** — дополнительная полезность, получаемая от потребления каждой последующей единицы товара.
- Предельные издержки** — прирост издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.
- Предельные издержки ресурса** — прирост издержек фирмы за счет использования дополнительной единицы данного ресурса.
- Предельный доход** — прирост дохода, связанный с выпуском каждой дополнительной единицы продукции. В условиях совершенной конкуренции равен цене.
- Предельный продукт** — прирост продукции фирмы в натуральном выражении за счет увеличения на единицу количества используемого переменного ресурса.
- Предложение** — количество товара, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период.
- Предложение рабочей силы** — формируется рабочей силой, приходящей на рынок труда.
- Приватизация** — преобразование отношений собственности путем передачи или продажи на различных условиях государственной или муниципальной собственности частным или коллективным хозяйствующим субъектам.
- Причины инфляции** — носят неоднозначный, многофакторный характер. Причины инфляции обычно состоят не только в превышении денежной массы над товарной, но также в структурных диспропорциях, несовершенстве хозяйственного механизма.
- Прогрессивное налогообложение** — предусматривает повышение ставки налога по мере роста налоговой базы.
- Проектный анализ** — концепция, лежащая в основе инвестиционных проектов в странах с рыночной экономикой и базирующаяся на сопоставлении затрат на инвестиционный проект и выгод от этого проекта.
- Проектный цикл** — временные стадии разработки и реализации инвестиционного проекта.
- Прожиточный минимум (социальный и физиологический)** — совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения физических потребностей, социальных и духовных запросов, которые общество признает необходимыми для сохранения социально приемлемого образа жизни.
- Производственная (отраслевая) структура основных фондов** — разбивка основных фондов по разным производствам (отраслям).
- Производственная функция Кобба-Дугласа** — функция, определяющая взаимозаменяемость труда и капитала. Предложена в 20-х гг. нашего столетия американскими учеными К. Коббом и П. Дугласом.
- Пропорциональное налогообложение** — предусматривает одинаковые ставки налога независимо от величины налоговой базы.

- Процессное (соучаствующее) консультирование** — способ консультирования, при котором консультант вырабатывает решение проблемы совместно с клиентом, направляя и активизируя его знания и опыт.
- Прямые инвестиции** — предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор владеет управленческим контролем над объектом вложения капитала.
- Прямые налоги** — взимаются с доходов или имущества налогоплательщика.
- Рабочая сила** — совокупность занятых и безработных.
- Равновесная цена** — цена на конкурентном рынке, при которой размеры спроса соответствуют величине предложения и отсутствует дефицит или избыток товаров и услуг.
- Равновесный уровень цен** — уровень цен, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.
- Распределение доходов** — получение дохода от выпуска и реализации товаров и оказания услуг в соответствии с долей основных факторов производства (земли, капитала, труда и предпринимательских способностей).
- Разгосударствление** — ликвидация механизмов прямого государственного управления экономикой путем передачи соответствующих полномочий на уровень предприятия, но без изменения характера собственности.
- Расчетный баланс за определенный период** — соотношение внешних требований и обязательств, которые возникают у страны за этот период.
- Расчетный баланс на определенную дату** — соотношение внешних требований и обязательств страны к определенной дате.
- Реальная заработная плата** — количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.
- Реальная ставка процента** — процентная ставка с учетом инфляции; равна номинальной ставке, очищенной от инфляции.
- Региональная структура** — размещение производительных сил по регионам, межрегиональные кооперационные связи.
- Регрессивное налогообложение** — предусматривает понижение ставки налога по мере роста налоговой базы.
- Резиденты** — физические лица страны с постоянным местожительством в этой стране (в том числе временно находящиеся за ее пределами); юридические лица страны с местонахождением в этой стране; предприятия и организации — не юридические лица, созданные в соответствии с законодательством страны, но находящиеся за ее пределами; дипломатические и иные представительства страны за ее пределами; зарубежные филиалы и представительства резидентов страны.
- Рекрутмент** — услуги по подбору и оценке деловых качеств руководящих кадров.
- Рентабельность проекта** — соотношение между всеми дисконтированными доходами от инвестиционного проекта и всеми дисконтированными расходами на проект.
- Рынок капиталов** — рынок средне- и долгосрочных кредитов, акций и облигаций.
- Рынок труда** — соотношение спроса и предложения рабочей силы.
- Рынок ценных бумаг** — рынок, обеспечивающий долгосрочные потребности в финансовых ресурсах путем обращения на нем акций, облигаций, депозитных сертификатов, казначейских обязательств и других аналогичных документов.
- Рыночная конкурентоспособность** — стабильное удержание сегмента рынка продукции и услуг путем повышения эффективности или за счет государственной поддержки.
- Сегментация рынка труда** — разделение рынка на несколько неконкурирующих друг с другом рынков.
- Селективная государственная поддержка** — выборочная финансовая, организационная, кадровая поддержка юридических и физических лиц по согласованным и гласным критериям.
- Система национальных счетов** — всеобъемлющая система взаимосогласованных показателей, охватывающая и описывающая все процессы и фазы экономического развития страны и состояние всех экономических субъектов страны на макроуровне.

- Смешанные предприятия** — предприятия, основанные на сочетании различных форм собственности.
- Собственность** — отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ.
- Совершенная конкуренция** — тип рынка, характеризуемый наличием большого количества продавцов, предлагающих однородную продукцию; каждый индивидуальный продавец не может оказать какого-либо влияния на рыночную цену продукции; доступ на рынок свободный.
- Совокупное предложение** — общее количество товаров и услуг, которое может быть произведено и предложено в соответствии со сложившимся уровнем цен. Совокупное предложение обычно приравнивается к валовому внутреннему продукту.
- Совокупный спрос** — спрос на общий объем товаров и услуг, который может быть предъявлен при данном уровне цен. Он охватывает совокупный спрос потребителей, предприятий и государства.
- Современная рыночная экономика (современный капитализм)** — экономическая система, сложившаяся в промышленно развитых странах. Она характеризуется преобладанием коллективной частной (акционерной) собственности, активным государственным регулированием хозяйственной деятельности, развитой частной и государственной системой социального страхования и социального обеспечения социальная структура — соотношение между формами предпринимательства, а также степень дифференциации доходов различных групп населения.
- Социальное партнерство** — процесс согласования общественных и групповых интересов в сфере доходов путем консультаций и достижения договоренностей в рамках национальной экономики и отдельных отраслей с участием представителей правительства, наемных работников (профсоюзы) и работодателей (организации предпринимателей).
- Социальные взносы (социальные налоги)** — охватывают взносы фирм (предприятий) на социальное обеспечение и налоги на заработную плату и рабочую силу специализированные кредитно-финансовые институты — банковские и небанковские организации, специализирующиеся на определенных видах кредитования (внешняя торговля, ипотека и т. д.).
- «С проектом — без проекта»** — прием в проектном анализе, базирующийся на сравнении будущей доходности фирмы при двух альтернативах: а) фирма осуществила проект; б) фирма не осуществила этот проект.
- Спрос** — количество товара, которое потребители готовы купить по определенной цене за определенный период.
- Спрос на рабочую силу** — формируется потребностями производства в рабочей силе.
- Сравнительная конкурентоспособность** — оценочный критерий развития отраслей экономики; выражается системой цен и издержек в отрасли по отношению к соответствующим средневзвешенным показателям наиболее развитых стран
- Средние издержки** — издержки на единицу производимой продукции.
- Средства государственного регулирования экономики** — разделяются на административные, которые не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба, и экономические средства, среди которых выделяют средства денежно-кредитной и бюджетной политики, а также государственный сектор как один из инструментов регулирования экономики.
- Срочные операции** — операции на фондовой бирже, заключаемые на определенный срок (чаще всего на месяц) и носящие явно выраженный спекулятивный характер.
- Ставка дисконта** — ставка процента для дисконтирования.
- Стоимость денег во времени** — понятие, означающее, что рубль, полученный раньше, стоит больше, чем рубль, полученный позже.
- Страхование валютных рисков** — операции с целью предотвращения риска валютных потерь при проведении внешнеторговых, кредитных, валютных операций в связи с возможным изменением курса в период между заключением контракта и его исполнением.

- Структура импорта** — состав и соотношение объемов ввозимых в страну сырья и готовой конечной продукции.
- Структура рабочей силы** — состав рабочей силы по отраслевым, профессиональным, квалификационным и демографическим признакам.
- Структура экспорта** — состав и соотношение или удельные веса экспортируемых товаров по видам и степени их переработки.
- Структурный эффект** — выражение связи между индексом изменений структуры и динамикой хозяйства.
- Таможенный союз** — форма экономической интеграции, при которой наряду с отменой таможенных пошлин устанавливается единый внешнеторговый тариф и проводится единая внешнеторговая политика странами-участницами в отношении третьих стран.
- Твердопроцентные ценные бумаги** — ценные бумаги с фиксированным доходом, выпускаемые для кредитования своей задолженности правительством, местными органами власти и предприятиями (государственные и коммунальные займы, муниципальные и промышленные облигации).
- Текущие операции** — раздел платежного баланса, охватывающий внешнюю торговлю товарами и услугами, перевод доходов от ранее вывезенных и ввезенных капиталов, денежные переводы частных лиц, безвозмездную помощь и др.
- Текущий платежный баланс (баланс текущих операций)** — см. *Текущие операции*.
- Теневые цены** — искусственные, расчетные цены для экономического анализа.
- Темп роста** — показатель, равный коэффициенту роста, умноженному на 100.
- Темп прироста** — показатель, равный темпу роста минус 100.
- Теория сравнительных издержек** — в теории внешней торговли. Предполагает, что международная торговля базируется на такой специализации, при которой страна экспортирует товары, произведенные с относительно более низкими для нее затратами труда и капитала и импортирует товары, издержки производства которых у нее относительно более высокие.
- Теория фирмы** — в теории внешней торговли. Предполагает, что воздействие отдельных фирм на международную специализацию страны связано с их способностью адаптироваться к макроэкономическим условиям производства, их приоритетным положением в разработке и создании новых товаров, а также кооперированием производства и сбыта с фирмами других стран для взаимной передачи новой технологии.
- Технологическая структура основных производственных фондов** — соотношение между активной частью основных фондов (рабочие машины, оборудование и др.) и пассивной (здания, сооружения и др.).
- Технологическая структура инвестиций** — соотношение затрат на строительно-монтажные работы и на приобретение машин, оборудования, инструментов.
- Точка оптимального выпуска (критическая точка объема производства)** — объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам.
- Традиционная система** — экономическая система, распространенная в слаборазвитых странах и базирующаяся на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладности экономики, преобладающей родив жизни общества кастового и сословного деления, освященных веками традиций и обычаев.
- Тратта (переводной вексель)** — письменный приказ одного лица (кредитора) другому (заемщику) об уплате определенной суммы третьему лицу или предъявителю.
- Трейнинг** — услуги по повышению квалификации менеджеров и персонала, осуществляемые в форме активных методов обучения (деловые игры, анализ ситуаций и т. д.).
- Управление трудом в компаниях** — система, включающая наем и подготовку кадров, организацию труда и его оплату, регулирование трудовых отношений.
- Уровень общественного развития страны** — синтетический показатель, объединяющий установленное число экономических и социальных показателей, включающий ВВП и производство основных продуктов на душу населения, а также образовательный уровень населения, продолжительность жизни, продолжительность рабочей недели и ряд других.

- Ускоренная амортизация (ускоренное амортизационное списание основного капитала)** — важный инструмент государственного регулирования экономики, суть которого в ускоренном переносе стоимости средств труда на производимые товары и услуги за счет повышения норм амортизационных отчислений.
- Учетная (дисконтная) политика** — изменение процентных ставок по кредитам центрального банка, предоставляемым коммерческим банкам, с целью воздействия на их кредитные операции.
- Учетный рынок** — рынок казначейских и коммерческих векселей, других видов краткосрочных обязательств.
- Финансово-экономическая стабилизация** — комплекс мер экономической политики, направленный на преодоление высокой инфляции и гиперинфляции. Включает меры по ликвидации дефицита государственного бюджета, повышение процентной ставки за кредиты и процента по вкладам, ограничение роста доходов населения посредством налоговой политик и в отдельных случаях замораживание цен и заработной платы или только последней.
- Финансовый анализ** — анализ доходности инвестиционного проекта с точки зрения фирмы и ее кредитора (если проект кредитуются).
- Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов)** — механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения капитала.
- Фондовая биржа** — организованный определенным образом часть рынка ценных бумаг, где с этими бумагами при посредничестве членов биржи совершаются сделки купли-продажи.
- Фондоотдача** — отношение стоимости выпущенной продукции к среднегодовой стоимости основных фондов.
- Формы международного промышленного сотрудничества** — а) международная специализация и кооперирование производства (в том числе прямые хозяйственные связи); б) совместные предприятия, общества и международные организации; в) подрядное строительство объектов; г) компенсационные соглашения по строительству объектов и поставкам оборудования; д) обмен производственным опытом и научно-техническое сотрудничество.
- Цели государственного регулирования экономики** — экономическая и социальная стабильность и укрепление существующего строя внутри страны и за рубежом, адаптация его к изменяющимся условиям.
- Ценовая дискриминация** — практика установления различных цен на одну и ту же продукцию для разных групп покупателей, причем разница в ценах не является следствием разницы в издержках.
- Ценовая эластичность спроса** — показывает, на сколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении цены на 1 %.
- Центральные банки** — банки, осуществляющие выпуск банкнот и являющиеся центрами кредитной системы, как правило государственные учреждения.
- Цены «пола» и «потолка».** Цена «потолка» — искусственно заниженная цена, ограничивающая рост цены. Цена «пола» — искусственно завышенная цена, ограничивающая ее снижение.
- Частичное равновесие в экономике** — количественное соответствие (равенство) двух взаимосвязанных параметров или элементов экономики.
- Чековый инвестиционный фонд** — особый тип финансовых посреднических институтов в России, аккумулирующих приватизационные чеки населения (ваучеры) с целью приватизации государственного имущества.
- Чистая приведенная стоимость (чистая приведенная величина дохода)** — абсолютная величина чистого дисконтированного дохода от инвестиционного проекта.
- «Шоковая терапия»** — экономическая политика периода перехода от административно-командной к рыночной экономике. Включает два основных направления: 1) антиинфляционную стабилизационную программу и 2) глубокие институциональные реформы, включая преобразования отношений собственности.
- Эволюционный переход к рыночной экономике** — экономическая политика, осуществляемая в ряде бывших и нынешних социалистических стран; включает посте-

- пенное формирование рыночных отношений в производстве и сбыте потребительских товаров, поощрение частного предпринимательства в сельском хозяйстве, ремесле и розничной торговле, а также проведение жесткой финансовой политики с целью недопущения высокой инфляции.
- Экономика свободной конкуренции (чистый капитализм)** — экономическая система, существовавшая с середины XVIII до начала XX века. Ее характерными чертами являются: частная собственность на производственные ресурсы, наличие множества самостоятельных товаропроизводителей, господство свободной (совершенной) конкуренции в хозяйственной деятельности.
- Экономическая прибыль** — разность между валовой выручкой и всеми (явными и вмененными) издержками фирмы.
- Экономическая рента** — доход, получаемый владельцем земли и других природных ресурсов, количество которых строго ограничено от их использования в целях извлечения прибыли.
- Экономическая система** — совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся имущественных отношений и организационных форм.
- Экономическая структура** — соотношение между элементами экономической системы.
- Экономически активное население** — см. *Рабочая сила*.
- Экономические формы собственности** — формы, выражающие степень обобществления объектов собственности.
- Экономический анализ** — анализ доходности проекта с точки зрения всего общества (страны).
- Экономический и валютный союз** — форма международной экономической интеграции, совмещающая общий рынок с проведением единой экономической и валютно-финансовой политики.
- Экономический потенциал страны** — это объем, структура, качество и технический уровень производства товаров и услуг во всех сферах национальной экономики, а также накопленные и располагаемые ею на своей территории и за рубежом материальные, научные ценности и трудовые ресурсы, а также природные ресурсы страны.
- Экономический рост** — критерий экономического развития. Выражается в росте объема ВВП (ВНП или НД) как в абсолютной величине, так и на душу населения.
- Экспертное консультирование** — способ консультирования, при котором консультант (без участия клиента) вырабатывает на основе собственных знаний и опыта рекомендации, которые затем передает клиенту в устной или письменной форме.
- Экстенсивный тип экономического роста** — характеризуется ростом, основанным на количественном увеличении трудовых и материальных ресурсов, вовлекаемых в производство.
- Эластичный подход** — неоклассический подход к проблемам платежного баланса, предлагающий для обеспечения его равновесия изменять валютный курс.
- Эластичность** — степень реакции одной экономической величины на изменение другой.
- Эластичность спроса по доходу** — отношение изменения величины спроса на товар (в процентах) к изменению доходов потребителей (в процентах).
- Явные издержки фирмы** — расходы фирмы на оплату используемых факторов производства (природных ресурсов, труда, капитала, предпринимательской способности), не являющихся собственностью фирмы.