

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ —  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

# ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Под редакцией доктора экономических наук,  
профессора С. И. Иванова

В 2-х книгах  
Книга 2

Учебник для 10–11 классов общеобразовательных учреждений  
с углубленным изучением экономики

*Допущено Министерством образования Российской Федерации*

*7-е издание*

ИЗДАТЕЛЬСТВО



МОСКВА • 2004

УДК 373.167.1:330

ББК 65.01я721.6

О47

Авторы учебника — преподаватели Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена:

д-р экон. наук, проф. *С.И.Иванов* — гл. 1–2 (совместно с *В.В.Шереметовой*), 9–11, 12 (совместно с *В.В.Шереметовой*), 13–15;

канд. экон. наук, доц. *В.В.Шереметова* — гл. 3–4;

д-р экон. наук, проф. *М.А.Скляр* — гл. 5, 7–8, приложение;

канд. экон. наук, проф. *А.Я.Линьков* — гл. 16–18;

д-р экон. наук, проф. *Б.И.Табачникас* — гл. 6 (совместно с *М.А.Скляром*).

Консультанты со стороны Европейского Союза

проф., д-р *Р.Шёндорф* (Роттердамский университет им. Эразма, Нидерланды)

проф., д-р *П.Вельфенс* (Потсдамский университет, Германия)

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *В.М.Гальперин*; д-р физ.-мат. наук, проф., чл.-корр. РАО *А.Ж.Жафяров*; доц. *Л.К.Моргунова*; д-р экон. наук, проф. *Л.Л.Любимов*; д-р экон. наук, проф. *Н.П.Литвинова*; канд. экон. наук, доц. *Е.В.Савицкая*; д-р экон. наук, проф. В. Л. Тамбовцев; канд. экон. наук, доц. *А.Уральский*

**Основы экономической теории: Учебник для 10–11 кл.**

О47 общеобразоват. учрежд. с углубленным изучением экономики/Гос. унив.— Высшая школа экономики; Под ред. *С.И.Иванова*. — 7-е изд. — В 2-х книгах. Книга 2. — М.: Вита-Пресс, 2004. — 304 с.: ил. —

ISBN 5-7755-0635-9 (кн. 2); ISBN 5-7755-0636-7

Учебник знакомит старшеклассников с основами рыночной экономики. Изучение экономики по этому учебнику обеспечивает формирование у учащихся базового уровня экономической грамотности, культуры экономического мышления и способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания позволят учащимся составить целостное представление о сути экономических явлений и их взаимосвязи.

УДК 373.167.1:330

ББК 65.01я721.6

ISBN 5-7755-0635-9 (кн. 2)

ISBN 5-7755-0636-7

© Комиссия Европейского Союза, 1999

© Художественное оформление.

ООО Издательство «Вита-Пресс», 1999

© ООО Издательство «Вита-Пресс»,

изменения и дополнения,

2000, 2002, 2003, 2004

Все права защищены

Данный учебник входит в серию учебников, подготовленных в рамках Проекта ТАСИС «Преподавание экономических и бизнес-дисциплин в средних школах, технических и классических университетах», реализованного Государственным университетом — Высшей школой экономики (ГУ—ВШЭ) и Фондом экономических исследований Университета «Эразмус», Роттердам (SEOR/EUR) в 1994–1998 гг.

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ в какой зависимости находится потребление от дохода и что представляет собой предельная склонность к потреблению;
- ✦ что представляет собой функция потребления и как выглядит ее график;
- ✦ как определяется равновесный уровень национального дохода;
- ✦ как формируются сбережения и что представляют собой общие и индуцированные сбережения;
- ✦ почему в условиях равновесного состояния экономики общие сбережения должны равняться сумме автономных инвестиций и государственных затрат и почему индуцированные сбережения должны равняться общей сумме автономных затрат;
- ✦ что такое мультипликатор;
- ✦ как влияют изменения процентной ставки на изменения автономных затрат и что показывает кривая *IS*;
- ✦ как влияют изменения процентной ставки на денежный спрос и что представляет собой кривая *LM*;
- ✦ что представляет собой модель *IS-LM* и в чем состоит общее макроэкономическое равновесие.

---

В предыдущей главе мы установили, что ВВП (или ВВП) имеет достаточно сложную структуру. Наиболее внимательные из вас могли заметить, что между различными элементами

этой структуры существует тесная взаимосвязь. Например, личные потребительские расходы населения не могут не зависеть от размера доходов; инвестиции связаны с размером амортизационных отчислений, прибыли и т.д.

Любая экономическая система будет успешно функционировать и развиваться, если спрос на производимые в стране товары и услуги будет равняться их предложению, т.е. если между двумя этими сторонами рыночной экономики будет достигнуто равновесие. В этой главе наша задача и будет состоять в том, чтобы выяснить, в чем заключается общее равновесие в масштабе всей экономики.

В главах 3 и 5 мы уже обращались к проблеме равновесия спроса и предложения. Там мы рассмотрели вопросы, касающиеся равновесия спроса и предложения на рынках индивидуального товара или услуги. Теперь наша задача будет состоять в том, чтобы выяснить, в чем же заключается общее равновесие в масштабе всей экономики, т.е. макроэкономическое равновесие, при каких условиях будет достигнуто это равновесие и какие факторы определяют равновесное состояние экономики.

---

## 11.1. ДОХОД, ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ. ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ

В жизни вы повседневно сталкиваетесь с фактом, что больший доход, который получают члены вашей семьи, позволяет приобретать большее количество различных товаров, чаще ходить в кино или на стадионы и т.д. Напротив, меньший доход вынуждает людей ограничивать свои расходы на оплату товаров и услуг, сокращать свое потребление.

Рассмотрим более внимательно зависимость роста потребления от увеличения дохода.

### Автономное потребление

У любого человека, как и у его семьи в целом, существует определенная минимальная граница потребления. Такой границей можно считать прожиточный минимум, т.е. стоимость набора товаров и услуг, удовлетворяющих самые

насушные потребности человека. В большинстве случаев если доход оказывается ниже прожиточного минимума и продолжает снижаться, то потребление сохраняется на прежнем уровне. В этом случае домашние хозяйства свои потребительские расходы покрывают за счет накопленных ранее сбережений, покупки товаров в кредит и т.д. Это может быть отнесено не только к отдельным домашним хозяйствам, но и к населению страны в целом. Таким образом, мы можем сделать вывод, что определенная часть потребительских расходов населения или его потребления не зависит от размера дохода.

Та часть потребительских расходов населения или та часть его потребления, которая не зависит от величины национального дохода, называется **АВТОНОМНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ**.

#### Индукцированное потребление

Другая часть потребительских расходов населения находится в прямой зависимости от размеров дохода. Приращение дохода ведет к тому, что домашние хозяйства приобретают большее количество товаров и пользуются более широким набором услуг. Разумеется, и эта часть потребления может быть отнесена ко всей экономике в целом, т.е. эта часть потребительских расходов по стране в целом зависит от размера национального дохода.

Та часть потребления населения, которая находится в зависимости от размера национального дохода и изменяется вместе с изменением национального дохода, называется **ИНДУЦИРОВАННЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ**.

#### Сбережения

Но не все получаемые домашними хозяйствами доходы тратятся на потребление. Если экономика находится в нормальном состоянии и положение большинства домашних хо-

зайств благополучно, то известную часть полученных доходов домашние хозяйства сберегают. Это значит, что их доходы распадаются на две части: 1) потребляемую и 2) сберегаемую. Это деление дохода на потребление и сбережения происходит независимо от того, какого рода доход получает тот или иной индивид или семья — заработную ли плату, дивиденд, или ренту, или любой другой вид дохода. Следовательно, и национальный доход также распадается на потребляемую и сберегаемую части.

### Предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережениям

Приращение дохода предполагает, следовательно, что происходят соответствующие ему приращения потребления и сбережений. В дальнейшем анализе большую роль будет играть выяснение того, какую часть прироста дохода домашние хозяйства намерены тратить на потребление и какую часть дохода они склонны сберегать. Поэтому нам необходимо ввести два важных понятия: предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережениям.

Отношение приращения потребления к приращению дохода называется **ПРЕДЕЛЬНОЙ СКЛОННОСТЬЮ К ПОТРЕБЛЕНИЮ**; отношение приращения сбережений к приращению дохода называется **ПРЕДЕЛЬНОЙ СКЛОННОСТЬЮ К СБЕРЕЖЕНИЯМ**.

Все эти положения без труда могут быть выражены в математической форме. Введем следующие обозначения: национальный доход —  $Q$ ; потребление —  $C$ ; сбережения —  $S$ ; приращение дохода, приращение потребления и приращение сбережений соответственно  $\Delta Q$ ,  $\Delta C$  и  $\Delta S$ ; предельная склонность к потреблению —  $c$  и предельная склонность к сбережениям —  $s$ .

Тогда национальный доход может быть представлен как сумма потребления и сбережений:

$$Q = C + S. \quad (11.1)$$

Соответственно приращение национального дохода равно сумме приращений сбережений и потребления:

$$\Delta Q = \Delta C + \Delta S. \quad (11.2)$$

Предельная склонность к потреблению может быть представлена равенством

$$c = \frac{\Delta C}{\Delta Q}, \quad (11.3)$$

а предельная склонность к сбережениям — равенством

$$s = \frac{\Delta S}{\Delta Q}. \quad (11.4)$$

Разделив левую и правую части равенства (11.2) на  $\Delta Q$  (на величину национального дохода), получим

$$\frac{\Delta Q}{\Delta Q} = \frac{\Delta C}{\Delta Q} + \frac{\Delta S}{\Delta Q}, \quad 1 = c + s. \quad (11.5)$$

Согласно равенству (11.5), сумма предельной склонности к сбережениям и предельной склонности к потреблению равна единице. Это служит выражением того факта, что предельная склонность к потреблению показывает долю потребляемой части приращения дохода, а предельная склонность к сбережениям — сберегаемой его части.

Проиллюстрируем эти равенства на следующем цифровом примере. Предположим, что приращение национального дохода составило 1000 млн р., при этом приращение потребления — 800 млн р., а приращение сбережений — 200 млн р.

Это означает, что  $c = \frac{800 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} = 0,8$ ;  $s = \frac{200 \text{ млн р.}}{1000 \text{ млн р.}} = 0,2$  и  $c + s = 1$ .

Вопрос о том, как изменяется предельная склонность к потреблению с развитием экономики и с ростом национального дохода, требует специального рассмотрения и выходит за рамки нашего первого знакомства с проблемами экономики. В дальнейшем мы будем исходить из простейшего варианта соотношения между приращением дохода и приращением потребления, а именно: мы будем предполагать, что  $c$  (предельная склонность к потреблению), а значит, и  $s$  (предельная склонность к сбережениям) остаются неизменными. Это означает, что отношение суммы общего по-



требления к национальному доходу равно предельной склонности к потреблению, а отношение общей суммы сбережений к национальному доходу — предельной склонности к сбережениям, т. е.

$$\frac{C}{Q} = \frac{\Delta C}{\Delta Q} = c; \quad \frac{S}{Q} + \frac{\Delta S}{\Delta Q} = s. \quad (11.6)$$

### Функция потребления

Теперь мы можем вывести уравнение, которое выражает функциональную зависимость потребления от дохода. Общая величина потребления состоит из автономного и индуцированного потребления. Индуцированное потребление, согласно равенствам (11.3) и (11.6), может быть представлено в виде произведения  $cQ$ . Тогда общее потребление ( $C$ ) может быть представлено как сумма  $C_a$  (автономное потребление) и  $cQ$  (индуцированное потребление), т. е.

$$C = C_a + cQ. \quad (11.7)$$

Уравнение (11.7) называется **функцией потребления**. Оно показывает, что автономное потребление не зависит от изменений  $Q$  (национального дохода), и первоначально мы будем считать, что оно постоянно; и кроме того, оно устанавливает, что индуцированное потребление ( $cQ$ ) изменяется прямо пропорционально изменению национального дохода ( $Q$ ). Коэффициентом пропорциональности служит величина  $c$  — предельная склонность к потреблению.

Обратимся теперь к рассмотрению гипотетических данных таблицы 11-1, в которой иллюстрируется рост потребления и сбережений в зависимости от роста национального дохода. Из таблицы видно, что автономное потребление равно 400, предельная склонность к потреблению 0,8 и предельная склонность к сбережениям 0,2. Предполагается далее, что происходит рост уровня национального дохода от 0 до 1000, затем до 2000 и т. д. Этот рост национального дохода влечет за собой соответствующее увеличение индуцированного потребления от 0 до 800, затем до 1600 и т. д. В результате уровень общего потребления в 0-м периоде равен 400 (автономному потреблению), в 1-м периоде он возрастает до 1200, во 2-м — до 2000 и т. д.

## Зависимость роста потребления и сбережений от роста дохода (усл. ед.)

№	Доход (Q)	Потребление			Сбережения (S = Q - C)
		Автономное (C <sub>a</sub> )	Индукцированное (cQ)	Общее (C <sub>a</sub> + cQ)	
0	0	400	0	400	-400
1	1000	400	800	1200	-200
2	2000	400	1600	2000	0
3	3000	400	2400	2800	200
4	4000	400	3200	3600	400

Теперь остановим свое внимание на вопросе о равновесном состоянии экономики.

## Неравновесное и равновесное состояние экономики

Оставим в стороне предположение (как совсем нереалистичное), согласно которому национальный доход равен нулю, и обратимся к случаю, когда  $Q = 1000$  условных единиц. Согласно уравнению (11.7), в этом случае общее потребление равно 1200 (400 + 800). Это значит, что население, получив доход 1000, намерено истратить на потребление 1200, т. е. на 200 больше, чем объем выпуска товаров и услуг. Часть спроса на товары и услуги оно предполагает покрыть за счет накопленных в прошлом сбережений или за счет покупок товаров в кредит. Сбережения в силу этого меньше нуля (-200). Общий совокупный спрос на произведенные в стране товары и услуги окажется больше, чем их совокупное предложение. Превышение совокупного спроса над совокупным предложением означает, что экономика находится в неравновесном состоянии и, следовательно, ее положение неустойчиво: на рынках возникает ситуация общего дефицита, наблюдается повышение цен на все товары и услуги (происходит инфляция). Фирмы стремятся расширять выпуск товаров и услуг, однако они сталкиваются с проблемой финансирования инвестиций, так как сбережения отрицательны.

Рассмотрим теперь другой вариант, когда  $Q = 3000$ . В этом случае автономное потребление будет равняться по-прежнему 400, а индуцированные расходы на потребление будут равны 2400. Следовательно, в целом потребительский спрос на рын-

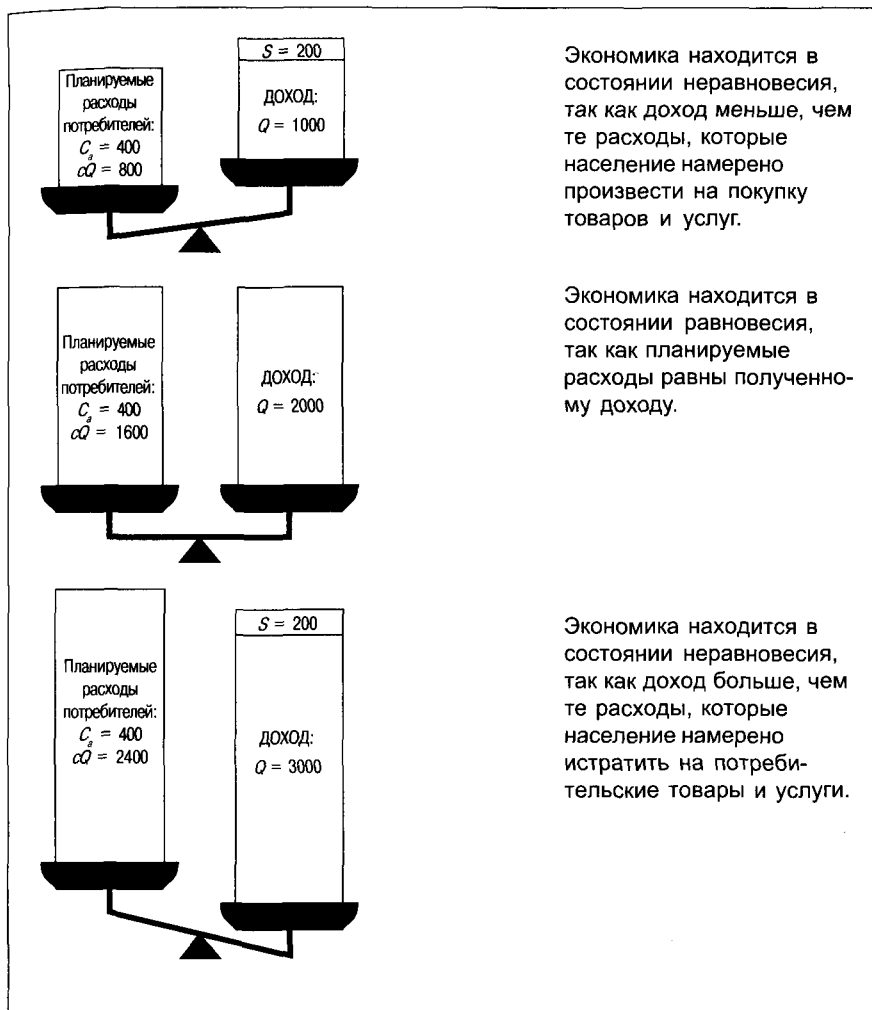


Рис. 11-1.  $\Delta$

Если экономика находится в состоянии неравновесия потому, что домашние хозяйства намерены израсходовать на потребление сумму большую, чем их доход, то часть расходов населения будет покрыта за счет покупки товаров в долг (в кредит) или за счет расходования накопленных в течение прошлых лет сбережений. Тогда возникают «отрицательные сбережения». Если неравновесие в экономике образуется потому, что домашние хозяйства намерены израсходовать на потребление сумму меньшую, чем их доход, то часть их дохода сберегается. Сберегаемая часть дохода будет положительной величиной.

### 11.1. Доход, потребление и сбережения.

#### Функции потребления

ках товаров и услуг составит 2800 — это меньше, чем их совокупное предложение. В этом случае экономика также окажется в неравновесном состоянии, но природа этого неравновесия будет противоположной: теперь предложение товаров и услуг превысит спрос на них, возникнет их избыток на товарном рынке, цены обнаружат тенденцию к снижению, а фирмы будут сокращать производство, несмотря на то, что в экономике возникли сбережения:  $Q - C = 3000 - 2800 = 200$ . Следовательно, и в этом случае неравновесие в экономике порождает ее неустойчивое состояние.

Обратимся, наконец, к тому случаю, когда  $Q = 2000$ . Этот вариант предполагает, что домашние хозяйства, получив совокупный доход 2000, склонны израсходовать на потребление весь этот доход. На рынке товаров и услуг установится состояние равновесия: спрос будет равен предложению, тенденций к повышению цен наблюдаться не будет, а у фирм не будет намерения изменять объем выпуска товаров и услуг.

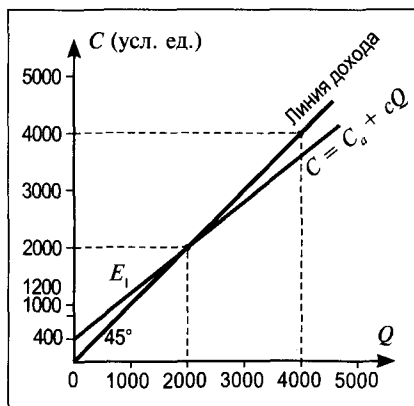
Уровень национального дохода, при котором величина совокупного спроса на товары и услуги равна величине совокупного предложения товаров и услуг, называется **РАВНОВЕСНЫМ УРОВНЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА**.

Функцию потребления можно представить и в виде графика (см. рис. 11-2). Горизонтальная ось на графике (ось абсцисс)

**Рис. 11-2.** ▷

**График функции потребления.**

Линия функции потребления показывает, как растут потребительские расходы в зависимости от увеличения дохода. Пока доход менее 2000, потребители намерены израсходовать на товары и услуги суммы большие, чем произведенный доход. Когда доход равен 2000, спрос населения на товары и услуги оказывается равным их предложению. Точка  $E_0$  — точка равновесного состояния экономики. В дальнейшем рост дохода приводит к образованию и увеличению разрыва между уровнем дохода и уровнем потребления.



показывает уровень национального дохода ( $Q$ ), вертикальная ось (ось ординат) — уровень потребительских расходов ( $C$ ). График содержит две линии: 1) линия дохода, которая проходит под углом  $45^\circ$  к осям координат; каждая точка на этой линии свидетельствует о равенстве созданного национального дохода и общих потребительских расходов населения, т. е. отражает равновесный уровень национального дохода; 2) линия, которая является собственно графиком функции потребления, выраженной уравнением (11.7). Если бы национальный доход равнялся нулю, то уровень потребления сводился бы к автономному потреблению — 400, что и показывает соответствующая точка на оси ординат. Точка  $E_1$  показывает, что при доходе 1000 потребители намерены израсходовать 1200; эта точка расположена на линии функции потребления над линией дохода. Расстояние между линией дохода и линией функции потребления здесь показывает размер дефицита. Точка пересечения графика функции потребления и линии дохода ( $E_0$ ) имеет координаты  $Q = 2000$  и  $C = 2000$ . Именно эта точка, и только она, показывает равновесный уровень национального дохода. Последующее увеличение дохода приводит к тому, что любая точка на линии дохода оказывается выше, чем соответствующая точка на линии функции потребления. Это говорит о том, что произведенный доход больше, чем расходы потребителей; возникает избыток товаров и услуг на рынке (расстояние между соответствующими точками показывает размер этого избытка); наконец, с дальнейшим ростом дохода разрыв между линией дохода и линией функции потребления увеличивается и, следовательно, избыток возрастает.

Теперь обратим внимание на тот факт, что функция потребления предполагает, что равновесное состояние экономики достигается при условии нулевых сбережений. С одной стороны, это положительное явление: нация перестала жить в долг, проедать свои ранее накопленные сбережения, свое национальное богатство. Но, с другой стороны, в этом нельзя не видеть и негативного момента — сбережения являются источником финансирования новых инвестиций, и если они равны нулю, то этот источник отсутствует. Тем самым оказывается, что экономика не располагает важнейшей предпосылкой для

своего развития, увеличения выпуска товаров и услуг, перехода на новую технологию и т. д.

---

## 11.2. СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Мы уже видели в предыдущей главе, что часть ВВП представляет собой здания, сооружения, машины и оборудование — товары, в которые инвестируется часть доходов, полученных фирмами и домашними хозяйствами. Теперь мы получили возможность внести существенное уточнение — источником инвестиций служат не доходы вообще, а сберегаемая часть дохода. Формирование сбережений и их последующее инвестирование происходят по трем основным каналам.

### Формирование сбережений

1. Крупные фирмы (это главным образом акционерные компании), получив прибыль, делят ее на две части: часть ее они выплачивают владельцам акций и облигаций в виде процентов и дивидендов, которые тем самым становятся личными доходами акционеров и владельцев облигаций; другая часть прибыли представляет собой нераспределенную прибыль, которая и инвестируется в новые здания, оборудования и т. д. Нераспределенная прибыль, по существу, является сбережениями фирм, которые вкладываются в расширение их предприятий.

2. Значительная часть национального дохода любой страны представлена доходами мелких предпринимателей. Последние, получив доход от продажи выпускаемых ими товаров и услуг, часть этого дохода тратят на свое личное потребление, а часть этого дохода им необходимо инвестировать в свое предприятие.

3. Большая часть национального дохода принимает различные формы доходов домашних хозяйств. Это заработная плата, дивиденды, проценты и др. Домашние хозяйства также не все свои доходы тратят на потребление. Образующиеся у них сбережения они вкладывают в ценные бумаги (акции и облигации), делают сберегательные вклады в банки, приобретают полисы страховых компаний. В результате промышленные и торговые фирмы, банки и страховые компании привле-

кают сбережения домашних хозяйств, что и позволяет им инвестировать эти сбережения в производство товаров, в торговлю, транспорт и т. д.

Располагая наличным денежным капиталом, который возник в результате мобилизации сбережений, фирмы планируют тот или иной объем новых инвестиций в факторы производства. Поэтому приращение совокупного спроса не сводится только к потребительским расходам домашних хозяйств, которые мы рассмотрели в предыдущем параграфе. Совокупный спрос на рынке товаров и услуг включает в себя и спрос со стороны фирм на инвестиционные товары. Аналогично потреблению, экономическая теория различает автономные и индуцированные инвестиции.

### Автономные и индуцированные инвестиции

*Автономные инвестиции* — это та часть инвестиций, размер которых не зависит от величины дохода. Большинство фирм инвестирует свой капитал в новую технологию с целью расширить рынки сбыта, укрепить свою конкурентоспособность, осуществляет замену морально устаревшего оборудования новым; потребность в новых инвестициях обусловлена и ростом населения. Поэтому инвестиции в определенной степени не зависят от того, какую прибыль получили фирмы, каков доход мелких предпринимателей. В масштабе всей экономики мы вправе предполагать, что совокупные инвестиции в целом в какой-то своей части не зависят от того, каков размер национального дохода.

В отличие от этого, *индуцированные инвестиции* находятся в функциональной зависимости от величины дохода. Однако на данном этапе рассмотрения наших вопросов мы абстрагируемся от этого существенного фактора спроса.

Выясним теперь, каким образом появление автономных инвестиций повлияет на положение равновесия в экономике. Вернемся в этой связи к рассмотрению тех гипотетических данных, которые были представлены в таблице 11-1, и дополним ее еще двумя колонками — автономные планируемые инвестиции и совокупный спрос, а также увеличим число предполагаемых уровней национального дохода (см. табл. 11-2).

## Доход, потребление, сбережения и инвестиции (усл. ед.)

№	Доход (Q)	Потребление			Сбереже- ния (S = Q - C)	Автоном- ные инвес- тиции	Совокуп- ный спрос (C <sub>1</sub> + I <sub>1</sub> + cQ)
		Автономное (C <sub>1</sub> )	Индукцированное (cQ)	Общее (C <sub>1</sub> + cQ)			
0	0	400	0	400	-400	400	800
1	1000	400	800	1200	-200	400	1600
2	2000	400	1600	2000	0	400	2400
3	3000	400	2400	2800	200	400	3200
4	4000	400	3200	3600	400	400	4000
5	5000	400	4000	4400	600	400	4800

Теперь совокупный спрос на товары и услуги будет равняться сумме личных потребительских расходов населения и автономных инвестиций. Эту сумму, спроса или совокупный спрос на товары и услуги ( $AD$ )<sup>1</sup> со стороны частного сектора, можно представить в виде следующего равенства:

$$AD = C_a + cQ + I_a$$

или

$$AD = (C_a + I_a) + cQ. \quad (11.8)$$

## Автономные затраты

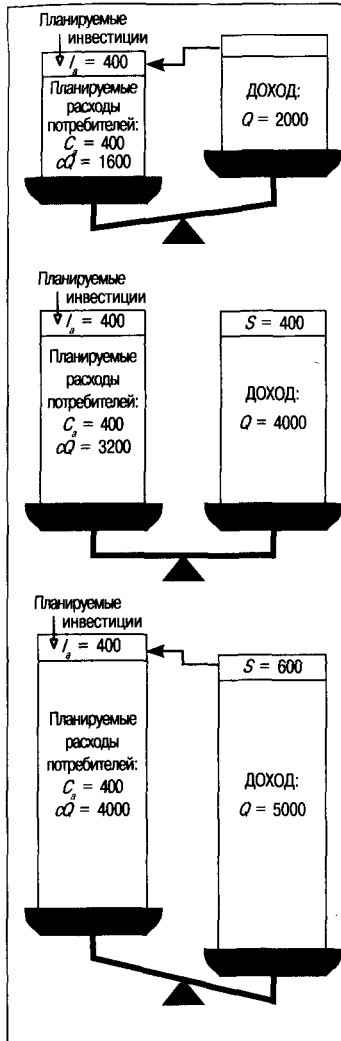
Обратим внимание на то, что совокупный спрос может быть представлен не только как сумма потребительских расходов и инвестиций, но и как сумма автономного потребления и автономных инвестиций, во-первых, и индуцированного потребления, во-вторых. Объединив автономные инвестиции и автономное потребление в единый показатель, мы введем в наше рассмотрение важное понятие — **автономные затраты**. Общее свойство автономного потребления и автономных инвестиций, которое и дает нам основание сложить их в единый показатель, состоит в том, что они не зависят от размера производимого национального дохода. Теперь равенство (11.8) мы можем представить в следующем виде:

$$AD = A_p + cQ, \quad (11.9)$$

где  $A_p$  — автономные затраты в частном секторе;  $AD$  — совокупный спрос.

<sup>1</sup> От англ. *aggregate demand*.





Экономика находится в состоянии неравновесия, так как домашние хозяйства склонны израсходовать на потребление сумму, равную их доходу. Поэтому планируемые фирмами инвестиции не обеспечены соответствующей суммой сбережений. Следовательно, совокупный спрос, равный сумме  $I_s + C_s + aQ$ , больше, чем совокупное предложение, которое равно величине  $Q$ , т. е. доходу.

Экономика находится в состоянии равновесия, так как планируемые расходы домашних хозяйств на потребление и планируемые фирмами инвестиции в совокупности равны произведенному доходу. При этом инвестиции равны сбережениям.

Экономика находится в неравновесном состоянии, так как доход больше, чем планируемое потребление и планируемые инвестиции. Неравновесие проявляется и в том, что сумма сбережений больше, чем сумма инвестиций.

Рис. 11-3.  $\Delta$

Введение инвестиций приводит к тому, что совокупные расходы домашних хозяйств (совокупный спрос) не ограничиваются покупкой потребительских товаров и услуг. Теперь домашние хозяйства часть своего дохода намерены истратить на потребительские товары, а часть дохода, которая сберегается, — инвестировать в факторы производства. Но равновесие в экономике по-прежнему будет достигнуто только в том случае, если планируемые расходы домашних хозяйств будут равны их доходу.

Обратимся к рассмотрению табл. 11-2.

Появление автономных инвестиций изменило величину совокупного спроса при заданном национальном доходе. В частности, если в табл. 11-1 при доходе 2000 совокупный спрос, равный спросу на потребительские товары и услуги, составлял величину 2000, что обеспечивало равновесие совокупного спроса и совокупного предложения, то теперь национальный доход 2000 предполагает совокупный спрос 2400. Это означает, что теперь равновесия на рынке товаров и услуг нет. При этом неравновесное состояние экономики проявляется не только в превышении рыночного спроса над предложением, но и в том, что инвестиции превышают величину сбережений.

Источником финансирования инвестиций в этом случае могут быть иностранные займы или накопленные ранее сбережения. Заметим, что введение автономных инвестиций не привело к увеличению отрицательного значения сбережений на 400, как это имело бы место при увеличении автономного потребления. Объяснение следует искать в том, что рост инвестиций приводит к накоплению капитала, к росту реальных активов в виде новых заводов, транспортных средств, ресторанов и т.д., в то время как рост потребления означает «проедание» созданных ранее материальных благ. Но как бы то ни было, введение автономных инвестиций при  $Q = 2000$  привело к возникновению дефицита, к росту цен и другим явлениям в условиях неравновесного состояния экономики.

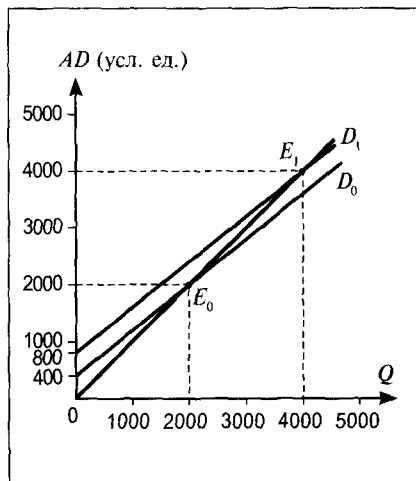
Если национальный доход увеличится до 3000, положение несколько улучшится: дефицит уменьшится, разрыв между инвестициями и сбережениями сократится с 400 до 200, но экономика по-прежнему будет находиться в неравновесном состоянии. И лишь когда национальный доход достигнет уровня 4000, это будет его равновесный уровень. Равновесие теперь будет проявляться, как и раньше, в том, что совокупный спрос будет равен произведенному национальному доходу; кроме того, теперь оно предполагает равенство сбережений и планируемых автономных инвестиций, т.е. фирмы намерены все мобилизованные ими сбережения инвестировать в расширение и модернизацию своих предприятий.

Равновесие в экономике предполагает существование еще одного важного равенства — равенства автономных затрат и так называемых **индуцированных сбережений**.

Рис. 11-4. ▷

**Сдвиг линии автономных затрат вследствие введения автономных инвестиций.**

Включение автономных инвестиций в показатель автономных затрат привело к тому, что сумма автономных затрат при  $Q = 0$  увеличилась с 400 до 800. В то же время предельная склонность к потреблению осталась прежней. Поэтому коэффициент пропорциональности между приростом дохода и приростом индуцированного потребления не изменился:  $s = 0,8$ . Это привело к тому, что линия автономных затрат сдвинулась параллельно вверх, а точка равновесия переместилась направо-вверх с положения  $E_0$  до положения  $E_1$ .



Рассмотрим в этой связи, что представляют собой индуцированные сбережения. Как мы уже видели, отношение прироста сбережений к приросту дохода представляет собой предельную склонность к сбережениям, что было выражено равенством (11.4). Индуцированные сбережения равны производству национального дохода и предельной склонности к сбережениям:

$$S_i = sQ. \quad (11.10)$$

Если обратиться к табл. 11-2, то можно установить, что при доходе 1000 индуцированные сбережения будут равны  $1000 \times 0,2 = 200$ ; при доходе 2000 они равны 400, а при доходе 4000  $S_i = 800$ . Подчеркнем, что в условиях равновесного состояния экономики индуцированные сбережения равны автономным затратам.

Итак, равновесное состояние экономики подразумевает существование трех условий:

- 1)  $Q_e = (C_a + I_a) + sQ_e$ ,
- 2)  $S_i = C_a + I_a$ ,
- 3)  $S = I_a$ ,

где  $Q_e$  — равновесный уровень национального дохода.

Мы уже видели, что не все товары и услуги покупаются частным сектором. Значительная часть ВВП представляет собой товары и услуги, оплачиваемые государством. Куда относить государственные закупки товаров и услуг: к индуцированным или автономным затратам? На этот вопрос, вероятно, нет однозначного ответа. Чем богаче страна, чем больше создаваемый в ней национальный доход, тем больше средств может позволить себе тратить государство и на нужды обороны, и на охрану окружающей среды, и на финансирование образования, и на многие другие цели. Казалось бы, государственные расходы следует относить к категории индуцированных затрат. Но решения, которые принимает правительство или Дума относительно суммы расходов государственного бюджета, непосредственно не связывают с размером национального дохода. Следовательно, имеются основания государственные ассигнования на закупку товаров и услуг отнести к категории автономных затрат. Поэтому мы можем сделать вывод, что общий размер автономных затрат ( $A$ ) в частном и государственном секторах будет равен сумме автономного потребления, автономных инвестиций и государственных закупок товаров и услуг ( $G$ ):

$$A = C_a + I_a + G. \quad (11.11)$$

Совокупный спрос теперь может быть выражен равенством:

$$AD = (C_a + I_a + G) + cQ = A + cQ. \quad (11.12)$$

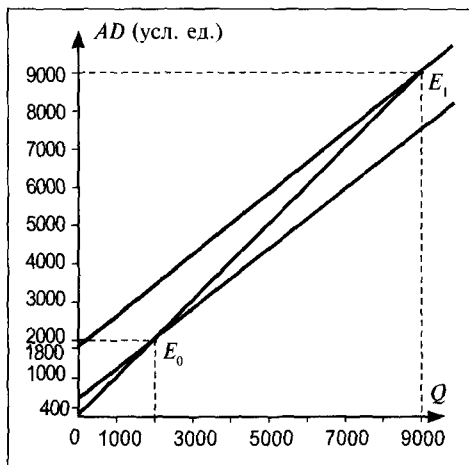
Теперь в условиях равновесного состояния экономики величина национального дохода должна равняться сумме автономных затрат и индуцированного потребления:

$$Q_c = (C_a + I_a + G) + cQ_e = A + cQ_e, \quad (11.13)$$

Увеличение общей суммы автономных затрат вследствие введения государственных расходов повысит равновесный уровень национального дохода. На графике это выразится в том, что линия автономных затрат вновь сдвинется параллельно вверх, а точка равновесного уровня национального

**Рис. 11-5. ▷**  
**Дальнейший сдвиг линии автономных затрат.**

*Государственные закупки товаров и услуг на сумму 1000 увеличивают общую сумму автономных затрат до 1800. Это приводит к тому, что линия автономных затрат вновь смещается параллельно вверх, а точка равновесия опять переместилась по линии дохода вверх и направо и остановилась, когда общие затраты (совокупный спрос) сравнялись с величиной произведенного национального дохода. И тот и другой показатели равны 9000.*



дохода сдвинется по линии дохода направо вверх. Эти изменения и показаны на рис. 11-5, где предполагается, что государственные затраты на товары и услуги, равные 1000, привели к росту равновесного уровня национального дохода до 9000.

### 11.3. МУЛЬТИПЛИКАТОР

Вернемся к рассмотрению табл. 11-2 и обратим внимание на то, что рост автономных затрат, который произошел вследствие введения инвестиций, повлек за собой повышение равновесного уровня национального дохода с 2000 до 4000.

Заметим, что отношение  $\frac{\Delta Q_e}{\Delta A} = 5$ . Теперь допустим, что товары и услуги стало покупать государство, предъявив тем самым дополнительный спрос на сумму 1000, вследствие чего автономные затраты выросли с 800 до 1800, т. е. приращение автономных затрат составило 1000. Последствием этого явилось новое повышение равновесного уровня национального дохода теперь уже с 4000 до 9000. Обратим внимание и на то, что отношение приращения национального дохода к приращению

автономных затрат вновь равно пяти:  $\frac{\Delta Q_e}{\Delta A} = \frac{5000}{1000} = 5$ .

Является ли это постоянство отношения  $\Delta Q_e$  к  $\Delta A$  случайным совпадением, или за этим стоит определенная закономерность? Давайте ответим на этот вопрос.

Как уже говорилось, рост потребления зависит от роста дохода. Причем это распространяется на индуцированное потребление, прирост которого связан с предельной склонностью к потреблению и был выражен равенством  $\frac{\Delta C}{\Delta Q} = c$ .

Установим, в какой зависимости находится прирост дохода, предельная склонность к потреблению и прирост автономных затрат. Для этого вернемся к равенству (11.13). В условиях равновесия  $AD = Q_e$  — совокупный спрос равен равновесному национальному доходу. Следовательно

$$Q_e = A + cQ_e,$$

откуда

$$\begin{aligned} Q_e - cQ_e &= A \text{ или } Q_e(1 - c) = A, \\ Q_e &= \frac{A}{1 - c} = A \cdot \frac{1}{1 - c}. \end{aligned} \quad (11.14)$$

Обозначим дробь  $\frac{1}{1 - c}$  через  $k$ :

$$k = \frac{1}{1 - c}. \quad (11.15)$$

Коэффициент  $k$  называется *мультипликатором*, и с его помощью уравнение (11.13) мы можем представить в виде

$$Q_e = kA. \quad (11.16)$$

Уравнение (11.16) гласит, что равновесный уровень национального дохода равен произведению автономных затрат на мультипликатор и что этот уровень изменяется прямо пропорционально росту автономных затрат, причем мультипликатор служит в качестве коэффициента пропорциональности. Поскольку предельная склонность к потреблению в нормальных условиях меньше единицы, постольку мультипликатор в этих условиях всегда больше единицы. Следовательно, мы можем дать следующее определение мультипликатору:

**МУЛЬТИПЛИКАТОР** — это коэффициент, который показывает, во сколько раз вырастает равновесный уровень национального дохода по отношению к росту автономных затрат.

Если мы вернемся к примеру, который представлен в табл. 11-1 и 11-2, и вспомним, что предельная склонность к потреблению там равна 0,8, то мультипликатор в этом случае равен  $\frac{1}{1-0,8} = 5$ . Следовательно, любое приращение автономных затрат приведет к пятикратному увеличению прироста равновесного уровня национального дохода, что и случалось, когда автономные затраты возрастали в связи с введением автономных инвестиций, а затем государственных затрат.

Мультипликатор может быть выведен и другим путем.

Предположим, что один из элементов автономных затрат, скажем инвестиции, возрос на 400 млн р. Это значит, что фирмы вложили в новое оборудование капитал на эту сумму. Это инвестирование капитала предполагает, что фирмы, выпускающие оборудование, получили доход, равный 400 млн р., от продажи этого оборудования. Часть этого дохода выплачивается рабочим в виде заработной платы, часть принимает форму дивидендов и т.д. Полученные доходы распадаются на две части: часть (0,8) расходуется на потребление, а другая часть (0,2) сберегается. Таким образом, рабочие, получившие заработную плату, акционеры, получившие дивиденд, и прочие получатели доходов предъявят спрос на товары и услуги в сумме  $400 \text{ млн р.} \times 0,8 = 320 \text{ млн р.}$  Теперь доходы фирм, у которых были куплены эти товары и услуги, составили 320 млн р. 0,8 этих доходов будут опять-таки потребляться, а 0,2 — сберегаться. Очередная волна производного спроса на рынке товаров и услуг составит  $320 \text{ млн р.} \times 0,8 = 256 \text{ млн р.}$  или, что то же самое, —  $400 \text{ млн р.} \times (0,8)^2$ .

Эту цепь можно было бы продолжить и дальше, но и сказанного достаточно, чтобы понять общий смысл: первоначальный прирост инвестиций или любых других автономных затрат порождает последующие приращения доходов и обусловленные ими увеличение спроса. При этом каждое очередное приращение доходов и спроса составляет 0,8 от предыдущего. Это значит, что рост совокупного спроса, спровоцированного каким-то исходным приращением автономных затрат, будет равен сумме:

$$\begin{aligned} & 400 + 400 \times 0,8 + 400 \times 0,8^2 + 400 \times 0,8^3 + \dots + 400 \times 0,8^n = \\ & = 400 \times (1 + 0,8 + 0,8^2 + \dots + 0,8^n) = 400 \frac{1}{1-0,8} = 400 \times 5 = 2000. \end{aligned}$$

В общем виде весь прирост спроса, вызванный приращением автономных затрат, может быть представлен как

$$A + Ac + Ac^2 + \dots + Ac^n = A \cdot (1 + c + c^2 + \dots + c^n).$$

Если принять, что число  $n$  достаточно велико, и полагать, что оно стремится к  $\infty$ , то выражение  $(1 + c + c^2 + \dots + c^n)$  представляет собой сумму членов убывающей геометрической прогрессии, т. е.

$$AD = A \cdot \frac{1}{1-c} = k \cdot A. \quad (11.16a)$$

Итак, эффект мультипликатора состоит в том, что любое первоначальное инвестирование капитала, увеличение государственных затрат, т. е. любое приращение автономных затрат, порождает своего рода цепную реакцию приращений производного спроса. Сумма приращений производного спроса в несколько раз превосходит первоначальное приращение автономных затрат. Равновесие в экономике будет достигнуто в том случае, если уровень национального дохода повысится до возросшего уровня совокупного спроса.

Хотя мультипликатор является, казалось бы, чисто теоретической категорией, тем не менее с его помощью можно оценивать сбалансированность экономики в ходе ее развития и давать хотя бы самую общую прогнозную оценку достижения равновесного уровня ВВП при увеличении инвестиций и государственных затрат.

---

#### 11.4. РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ И ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА. КРИВАЯ IS

До сих пор мы рассматривали проблему равновесия с учетом изменений национального дохода, потребления, инвестиций и государственных затрат. Но в условиях рыночной экономики большую роль играет **процентная ставка**, т. е. отношение годовой суммы процента, полученной от представленного в кредит капитала, к сумме этого капитала. Она, в частности, оказывает существенное влияние на размер инвестиций и на потребительские расходы населения.



Рассмотрим сначала, каким образом изменения процентной ставки влияют на уровень инвестиций.

### Процентная ставка и инвестиции

Предположим, что имеется некая фирма, располагающая достаточно большой суммой денежного капитала. Каким образом распорядиться этим капиталом? Во-первых, она может инвестировать деньги в новое оборудование, купить новый станок. Это позволит фирме увеличить выпуск продукции и заработать добавочную прибыль. Но, во-вторых, имеется и альтернативный вариант — фирма может вложить деньги в ценные бумаги, например в государственные облигации.

Какой из вариантов предпочтет фирма? Это будет зависеть от многих обстоятельств. Но в первую очередь менеджеры любой фирмы сопоставят прибыль, которую принесут инвестиции в новое оборудование, с тем процентом, который будет получен от ценных бумаг (облигаций). Их решение, по всей видимости, ни у кого не вызовет сомнений — деньги будут инвестированы в новое оборудование, если это принесет больший доход, чем вложения в облигации; деньги будут вложены в облигации, если это принесет больший доход, чем инвестиции в оборудование. Следовательно, менеджеры любой фирмы при прочих равных условиях будут сопоставлять размер процентной ставки и эффективность инвестиций. Например, если инвестиции в новое оборудование равны 100 тыс. р. и приносят в год прибыль, равную 24 тыс. р., то эффективность этих инвестиций будет равна  $24 \text{ тыс. р.} : 100 \text{ тыс. р.} = 24\%$  (см. табл. 11-3).

Предположим теперь, что процентная ставка по вкладам в ценные бумаги равна 15%. Естественно, что в этом случае менеджеры предпочтут инвестировать деньги в оборудование, а не в облигации. Более того, несмотря на закон убывающей отдачи и снижение вследствие этого эффективности новых инвестиций, 2-е и 3-е инвестирования денег в оборудование окажутся предпочтительнее, чем их вложение в ценные бумаги. Но 4-е и последующие инвестирования в оборудование будут уже менее выгодными, чем вложения в облигации.

## Процентная ставка и уровень инвестиций

Порядковый номер инвестиций	Сумма инвестиций I, тыс. р.	Прибыль II, тыс. р.	Эффективность инвестиций II/I, %	Процентная ставка, %		
				вариант № 1	вариант № 2	вариант № 3
1	100	24	24			
2	100	20	20			
3	100	16	16			
				5	10	15
4	100	12	12			
5	100	8	8			
6	100	4	4			

Предположим, однако, что процентная ставка снизилась до 10%. В этом случае фирмы предпочтут сделать 4-е инвестирование не в облигации, а в оборудование, так как при процентной ставке 10% эффективность инвестиций выше — 12%. Но от 5-го инвестирования в оборудование они откажутся.

Если же процентная ставка снизится до 5%, то для фирм выгоднее будет делать 5-е инвестирование в оборудование, а не в облигации.

Таким образом, на основе рассмотрения поведения фирм в отношении выбора инвестиций мы можем установить следующую зависимость между объемом инвестиций в новое оборудование, с одной стороны, и процентной ставкой — с другой: если ставка равна 15%, объем инвестиций равен 300 тыс. р.; если ставка равна 10%, объем инвестиций равен 400 тыс. р.; если ставка равна 5%, объем инвестиций равен 500 тыс. р.

Из этого видно, что каждое снижение процентной ставки на пять пунктов влечет за собой повышение уровня инвестиций на 100 тыс. р., т.е. на каждую единицу (или пункт) прироста процентной ставки приходится 20 тыс. р. прироста инвестиций. Естественно, любая фирма руководствуется тем, чтобы наиболее выгодно инвестировать свой капитал. Поэтому установленное нами правило зависимости инвестиций от процентной ставки мы вправе распространить на поведение всех коммерческих фирм, на поведение всей экономики.

## Процентное реагирование инвестиций

Инвестиции активно реагируют на изменения процентной ставки. Сумма инвестиций, на которую они возрастают в расчете на каждый пункт снижения процентной ставки, представляет собой **показатель процентного реагирования инвестиций**. В нашем примере показатель процентного реагирования инвестиций был равен  $-20$  тыс. р. Этот показатель является отрицательной величиной, так как *рост процентной ставки влечет за собой снижение инвестиций*.

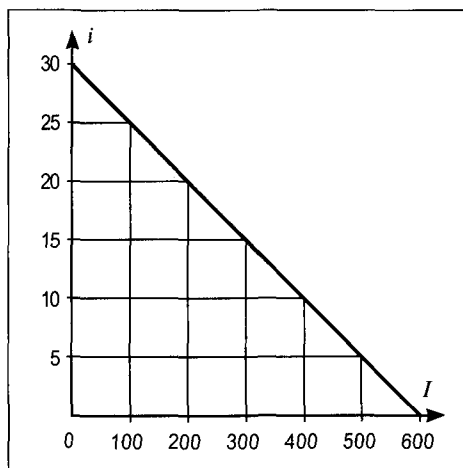
Зная, как реагируют инвестиции на изменения процентной ставки, мы можем вывести уравнение, которое описывает функциональную зависимость инвестиций от ставки процента.

Предположим, что если бы процентная ставка упала до нулевой отметки, то инвестиции равнялись бы  $I_0$ . Обозначим далее размер процентного реагирования инвестиций через  $I_p$ , а процентную ставку, выраженную как число процентных пунктов, — через  $i$ . Тогда произведение  $iI_p$  покажет, на какую сумму будут уменьшаться инвестиции с повышением процентной ставки. Таким образом, функциональная зависимость инвестиций от процентной ставки может быть выражена уравнением:

$$I = I_0 + iI_p \quad (11.17)$$

**Рис. 11-6.** ▽  
Инвестиции в новые здания, оборудование и т. д. находятся в обратной зависимости от процентной ставки.

Представленный здесь график показывает, что если бы процентная ставка равнялась 5%, то инвестиции были бы равны 500, а повышение процентной ставки, например, до 20% привело бы к снижению инвестиций до 200.



Подобная зависимость может быть распространена и на другие виды автономных затрат. В частности, значительная часть потребительских товаров и услуг покупается в кредит или с рассрочкой платежей. Если процентная ставка понизится, то у потребителей усилится склонность покупать товары в кредит и в рассрочку. Это приведет к возрастанию автономного потребления. Подчеркнем, что в данном случае рост потребительских расходов обусловлен не увеличением дохода, а именно снижением ставки процента, т.е. носит по отношению к доходу автономный характер. Напротив, если процентная ставка повысится, то потребители будут склонны меньше денег тратить на потребительские товары, тем более что повышение ставки процента будет стимулировать людей делать сберегательные вклады и приобретать облигации.

Таким образом, функциональную зависимость автономных инвестиций от процентной ставки мы можем распространить на автономные затраты вообще и представить уравнение (11.17) в виде:

$$A = A_0 + iA_i, \quad (11.18)$$

где  $A_0$  — автономные затраты при нулевой процентной ставке;  $A_i$  — процентное реагирование автономных затрат.

Ранее мы уже установили, что изменения автономных инвестиций и автономного потребления, т.е. автономных затрат в целом, приводят к соответствующим изменениям равновесного уровня национального дохода. Теперь мы установили, что увеличение или снижение процентной ставки вызывает сокращение или расширение автономных затрат. Следовательно, изменения процентной ставки через посредство автономных затрат вызывает соответствующие изменения равновесного уровня национального дохода. Более того, на основе уравнений (11.16), (11.16а) и (11.18) мы можем установить, что

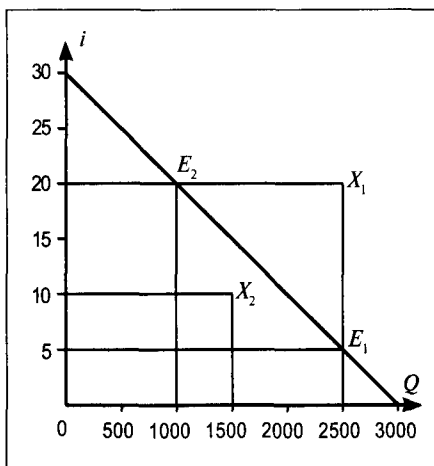
$$Q_e = k(A_0 + iA_i). \quad (11.19)$$

Уравнение (11.19) показывает, что если в экономике сложились как постоянные величины три показателя (мультипликатор —  $k$ , автономные затраты при нулевой процентной ставке —  $A_0$  и процентное реагирование автономных затрат —  $A_i$ ), которые рассматриваются нами как заданные параметры, то равновесный уровень национального дохода ( $Q_e$ ) будет изменяться обратно пропорционально изменениям процентной ставки. Это уравнение можно интерпретировать иначе: если

Рис. 11-7. ▷

График кривой *IS* показывает функциональную зависимость равновесного уровня национального дохода от изменений процентной ставки при  $A = -20$  и  $k = 5$ .

Если процентная ставка равна 5%: то равновесие совокупного спроса и совокупного предложения на рынке товаров и услуг будет достигнуто, когда национальный доход будет равен 2500 (точка  $E_1$ ). Повышение процентной ставки до 20% приведет к тому, что равновесие совокупного спроса и предложения на рынке товаров и услуг будет достигнуто, если уровень национального дохода снизится до 1000 (точка  $E_2$ ).



происходят изменения уровня национального дохода, то при указанных трех параметрах должны в обратном отношении изменяться процентные ставки, чтобы поддерживать национальный доход на равновесном уровне. Это значит, что, манипулируя процентными ставками, Центральный банк может воздействовать на динамику ВВП и национального дохода с целью поддержания его равновесного уровня (см. также главу 9).

Зависимость равновесного уровня национального дохода от процентной ставки может быть выражена и в форме графика (см. рис. 11-7). График функции (11.19) получил в экономической литературе название **кривой *IS***.

Любая точка на кривой *IS* показывает, что сложилось такое состояние экономики, при котором совокупный спрос на товары и услуги равен их совокупному предложению. Тем самым

КРИВАЯ *IS* показывает, при какой комбинации процентной ставки и уровня ВВП достигается равновесие спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

Любая точка вне кривой *IS* отражает нарушение этого равновесия. Например, точка  $X_1$  показывает, что при национальном доходе 2500 процентная ставка 20% слишком высока

для того, чтобы обеспечить равновесие на товарном рынке. Эта ставка породит тенденцию инвестиций и автономного потребления к снижению, что, в свою очередь, приведет к снижению уровня национального дохода. Положение экономики в этой точке окажется неустойчивым, что проявится в общем спаде выпуска товаров и услуг. Этот спад будет продолжаться до тех пор, пока национальный доход не достигнет своего равновесного уровня.

Точка  $X_2$  также показывает положение экономики, которое не является равновесным, а значит, и устойчивым. Если национальный доход равен 1500, то для такого его уровня ставка 10% слишком низка. В этих условиях будут наблюдаться тенденция к росту инвестиций и автономного потребления и, следовательно, тенденция к росту национального дохода. Это в целом благоприятные тенденции, однако они предполагают превышение спроса на товары и услуги над их предложением, что может породить инфляцию и развить ее до нежелательного обострения.

---

## 11.5. ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА И РАВНОВЕСИЕ НА ДЕНЕЖНОМ РЫНКЕ

Общее равновесие в экономике предполагает, что равенство спроса и предложения должно быть достигнуто не только на рынке товаров и услуг, но и на денежном рынке.

### Предложение денег

Как мы уже видели (глава 9), в экономике с рыночной системой обращается определенное количество денег в виде наличных банкнот и монет, вкладов до востребования, сберегательных вкладов и т. д. Количество наличных денег и вкладов до востребования, выраженных агрегатом  $M1$ , представляет собой **предложение денег**.

При этом, нам следует различать номинальное и реальное предложение денег. Номинальное предложение денег представляет собой сумму фактически находящихся в обращении наличных денег и вкладов до востребования ( $M1$ ). Если же в экономике происходит повышение цен, то покупательная

способность денег снижается пропорционально росту цен. Поэтому и реальное предложение денег снизится пропорционально повышению цен. Таким образом, реальное предложение денег равняется их номинальному предложению, деленному на общий индекс (общий уровень) цен на все производимые товары и услуги, т. е.

$$M_S = \frac{M_{nom}}{P}, \quad (11.20)$$

где  $M_S$  — реальное предложение денег;  $M_{nom}$  — номинальное предложение денег;  $P$  — общий индекс цен на товары и услуги (индекс-дефлятор ВВП). Однако здесь, как и раньше, мы будем предполагать, что цены остаются неизменными, и поэтому в нашем рассмотрении мы будем иметь дело с реальным предложением денег.

### Спрос на деньги

Функционирование экономики предполагает, что у фирм и домашних хозяйств образуется определенный спрос на деньги.

Как домашние хозяйства, так и фирмы держат у себя необходимые им деньги прежде всего потому, что деньги обладают свойством ликвидности. Вы уже знаете, что благодаря этому свойству деньги наиболее удобны для совершения таких сделок, как покупка товаров, оплата услуг, погашение долга, и др. Размер всех этих сделок зависит от величины произведенного в стране национального дохода (или, что практически то же самое, от величины ВВП; поэтому и в дальнейшем мы будем использовать показатель ВВП и отметим, что и при рассмотрении кривой  $IS$  мы также могли бы пользоваться показателем ВВП). Для того чтобы регулярно и без особых затруднений покупать необходимые товары и оплачивать услуги, каждая фирма и любое домашнее хозяйство должны иметь в наличии или в виде текущего счета определенную сумму денег. Ни одна домашняя хозяйка и ни один финансовый менеджер фирмы не израсходует полностью весь полученный доход в первый же день его получения.

Естественно, что чем больше доход, полученный фирмой или домашним хозяйством, тем большая сумма денег должна

быть в их распоряжении. Из этого следует, что количество денег, которое имеется в экономике, должно находиться в прямо пропорциональной зависимости от величины ВВП. Естественно, что если общий уровень цен повысится, то и количество циркулирующих в экономике денег должно также увеличиться пропорционально росту цен. Это, однако, не означает, что сумма денег, обращающихся в экономике, должна равняться произведению  $Q \times P$ , т. е. объему ВВП, умноженному на уровень цен. Объясняется это тем, что при посредстве данной денежной единицы (рубля, доллара и т. д.) совершается несколько сделок по покупке-продаже товаров. Например, машиностроительная фирма выпустила и продала продукции на 10 млрд р. Получив эти деньги, фирма закупила проката на 10 млрд р. для производства новых машин. В свою очередь, фирма, выпускающая прокат, закупила металл на 10 млрд р. Таким образом, сумма денег, равная 10 млрд р., совершила три оборота в течение какого-то периода времени (скажем, за год), и в течение года благодаря этому было реализовано продукции на 30 млрд р. Из сказанного мы можем сделать вывод: *количество денег, которое находится в обращении, умноженное на скорость обращения денег, должно равняться объему выпуска товаров и услуг, производимых в течение года, умноженному на цены на эти товары.*

Это положение может быть представлено в виде следующего уравнения:

$$M \times v = Q \times P, \quad (11.21)$$

где  $M$  — количество денег, которое должно находиться в обращении;  $v$  — скорость обращения денег (число оборотов  $M$  в течение года);  $Q$  — валовой внутренний продукт;  $P$  — уровень цен.

Уравнение (11.21) получило название **уравнения количественной теории денег**. Оно известно также как **уравнение Ирвинга Фишера** — английского экономиста, который ввел это уравнение в научный оборот.

Уравнению Фишера можно дать и другую интерпретацию. Поскольку у каждой фирмы и у любого домашнего хозяйства должна иметься известная сумма денежной наличности и денег в виде депозитивов до востребования или текущих счетов, постольку в экономике существует определенное соотношение



ние между суммой наличных денег и депозитивов до востребования, с одной стороны, и величиной ВВП в текущих ценах — с другой, т. е.

$$M_d = \frac{Q \times P}{v}, \quad (11.22)$$

где  $M_d$  — спрос на деньги. Вместо показателя скорости оборота денег  $v$  подставим коэффициент  $m$  — величину, обратную скорости обращения денег:  $m = \frac{1}{v}$ . Учтем также, что цены на товары и услуги, согласно нашему предположению, неизменны, а предложение денег ( $M_s$ ) у нас принимается как реальное. Поэтому и спрос на деньги также должен быть реальным показателем. Это значит, что  $P$  (уровень цен) можно приравнять к 1. Поскольку  $P = 1$ , а  $v$  мы заменяем на  $m$ , то уравнение (11.18) принимает вид:

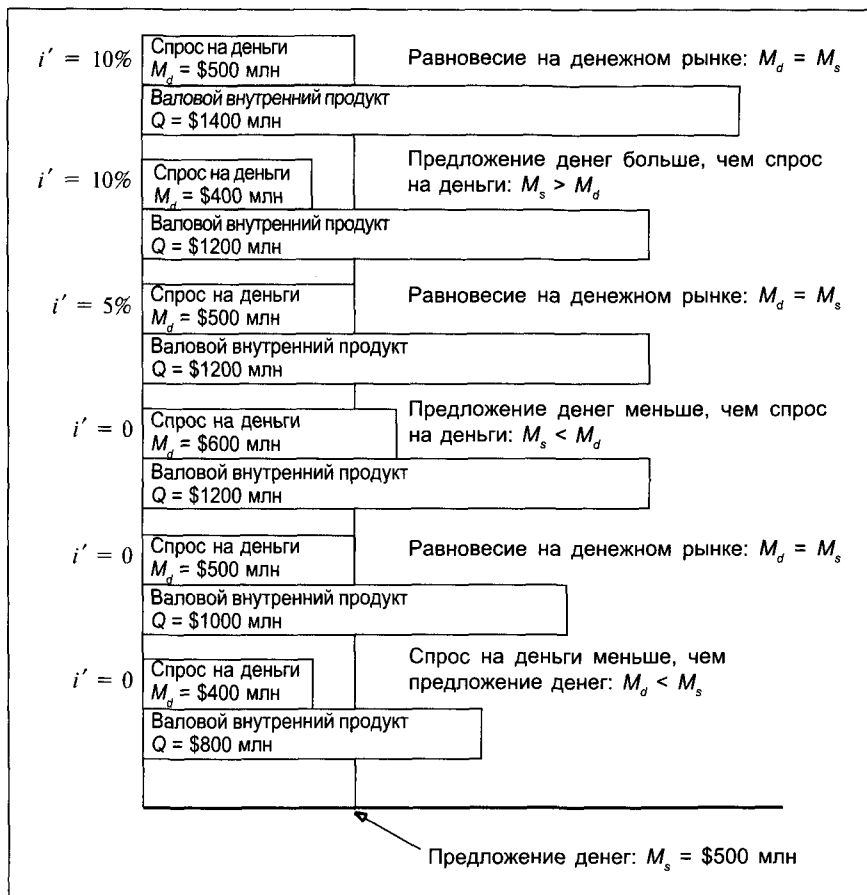
$$M_d = m \times Q, \quad (11.23)$$

где  $M_d$  — спрос на деньги в реальном исчислении.

Уравнение (11.21) подразумевает, что спрос на деньги не зависит от процентной ставки. Его можно интерпретировать и таким образом, как если бы процентная ставка равнялась нулю. Между тем изменения процентной ставки оказывают существенное влияние на денежный спрос и на поведение фирм и домашних хозяйств в отношении спроса на деньги.

В поведении фирм и домашних хозяйств наблюдается предпочтение к ликвидности. Наличные деньги — самая удобная и надежная форма хранения денег. Но наличные деньги не приносят дохода в виде процента, а в условиях инфляции они к тому же еще и обесцениваются. Что касается вкладов до востребования, то по ним процент не выплачивается вообще или его ставка настолько низка, что она лишь компенсирует обесценивание денег, которое происходит вследствие роста цен.

Если рассматривать деньги как потенциальный источник получения дохода, то их хранение в наличной форме является неразумным. С этой точки зрения их следует поместить в ценные бумаги (акции или облигации) или сделать сберегательный вклад. Тогда они станут приносить доход, но их ликвидность заметно снизится. Если владельцу облигаций вдруг понадобится купить телевизор, то он вряд ли сможет оплатить свою покупку облигациями. Последние сначала придется



**Рис. 11-8.  $\Delta$**   
**Изменение спроса на деньги.**

Представленная на рисунке диаграмма показывает, что при нулевой процентной ставке спрос на деньги изменяется пропорционально изменениям объема ВВП. Если предложение денег равно 500 млн долл., а отношение  $M_d/Q = 0,5$ , то равновесие на денежном рынке будет достигнуто, если объем ВВП = 1000 млн долл. Поэтому при ВВП = 1200 млн долл. спрос на деньги превысит их предложение. На денежный спрос, однако, влияет и процентная ставка. Например, если ставка будет равна 5%, то при  $Q = 1200$  млн долл. спрос на деньги снизится до 500 млн долл. и на денежном рынке вновь установится равновесие спроса и предложения. Если же процентная ставка повысится до 10%, то спрос на деньги снизится до уровня 400 млн долл. и будет меньше предложения денег. Однако если ВВП вырастет до 1400 млн долл., то спрос на деньги вновь повысится и окажется равным предложению денег.

продать, получить наличность, и лишь после этого он сможет оплатить стоимость приобретаемого товара.

Итак, фирмы и домашние хозяйства постоянно сталкиваются с альтернативой — держать ли деньги в наиболее ликвидной форме, но отказаться от получения процентов, или вложить их в ценные бумаги, сделать сберегательные вклады и получать доходы, но отказаться от самой высокой ликвидности. Какое решение примут владельцы денег, во многом будет зависеть от размера процентной ставки. Если бы ставка процента равнялась нулю, то вкладывать деньги в облигации или делать сберегательные вклады не имело бы смысла. Фактор предпочтения ликвидности был бы единственным, и спрос на деньги определялся бы в соответствии с уравнением (11.19).

Если же процентная ставка будет больше нуля, то она окажется той гирькой, которая окажется на чашке весов, противоположной той чашке, где находится гирька под названием «ликвидность».

Если процентная ставка будет больше нуля (допустим, 5%), то многие фирмы и домашние хозяйства известную часть своих денег переведут в сберегательные вклады и вложат в облигации. Если процентная ставка повысится до 10%, то стремление фирм и домашних хозяйств переводить наличные деньги и вклады до востребования в облигации и сберегательные вклады будет сильнее. Тогда спрос на ликвидные формы денег уменьшится. И напротив, снижение процентной ставки ослабит стремление переводить деньги из ликвидной формы в форму, которая приносит доход, и усилит тягу к ликвидности. Тогда спрос на наличность и вклады до востребования будет возрастать.

Таким образом, каждый пункт повышения процентной ставки уменьшает на известную сумму спрос на деньги, а каждый пункт снижения процентной ставки увеличивает на ту же сумму спрос на деньги. Если в предыдущем параграфе мы обнаружили явление процентного реагирования автономных затрат, то теперь мы сталкиваемся с *процентным реагированием размеров денежной наличности и вкладов до востребования* и, следовательно, **процентным реагированием спроса на деньги**. Если мы величину процентного реагирования спроса на деньги в расчете на каждый пункт процентной

ставки обозначим как  $M_r$ , то общая сумма изменения спроса на деньги вследствие изменений процентной ставки может быть выражена произведением  $iM_r$ , а функциональная зависимость спроса на деньги от процентной ставки будет выражена уравнением

$$M_d = mQ + iM_r \quad (11.24)$$

Обратим внимание на то, что величина процентного реагирования спроса на деньги ( $M_r$ ) является отрицательной, ибо, как мы установили, рост ставки снижает спрос на деньги, а ее повышение — повышает спрос. Уравнение (11.24) показывает, что спрос на деньги зависит от величины ВВП, от коэффициента  $m$ , от процентной ставки и от величины процентного реагирования спроса на деньги.

Используя уравнение (11.24), мы можем установить функциональную зависимость изменений уровня национального дохода от изменений процентной ставки:

$$Q = \frac{M_d - iM_r}{m} \quad (11.25)$$

Если исходить из того, что на денежном рынке спрос на деньги равен их предложению, т.е.  $M_d = M_s$ , то уравнение (11.24) показывает, как изменяется равновесный уровень национального дохода в зависимости от изменений процентной ставки. Этот уровень обеспечивает равенство спроса и предложения на денежном рынке. Это значит, что уравнение (11.24) мы можем записать как

$$Q_e = \frac{M_d - iM_r}{m}, \quad (11.26)$$

где  $Q_e$  — равновесный уровень национального дохода.

Функциональная зависимость уровня национального дохода от процентной ставки может быть выражена и в графической форме (см. рис. 11-10). На рисунке представлены два графика. Предполагается, что в экономике обращается сумма денег, равная 500. Это предложение денег ( $M_s = 500$ ). На левом графике это показывает перпендикуляр к оси абсцисс на уровне 500. Предложение денег не зависит от процентной ставки, и при любом ее значении  $M$  остается равным 500.

На левом графике проходят, далее, три линии, обозначенные как  $L_1$ ,  $L_2$  и  $L_3$ . Они показывают различные размеры спроса на деньги, который зависит от национального дохода

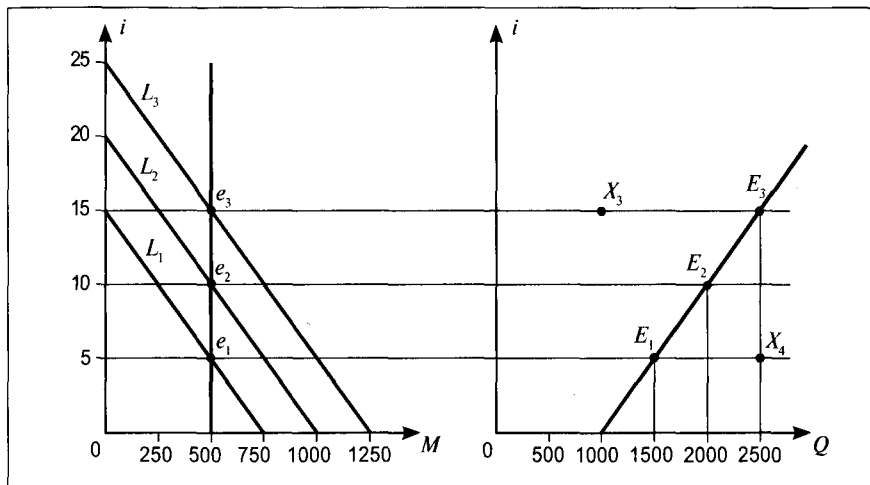


Рис. 11-9.  $\Delta$

На рисунке представлены два связанных между собой графика. Левый показывает, что при неизменном уровне предложения денег ( $M_s = 500$ ) равновесие на денежном рынке будет достигнуто, когда линии, показывающие различные уровни спроса на деньги, пересекают в точках  $e_1$ ,  $e_2$  и  $e_3$  линию, показывающую предложение денег. При этом предполагается, что  $\Delta M = -50$ . Правый график показывает, что равновесию спроса и предложения денег соответствуют определенные уровни национального дохода — точки  $E_1$ ,  $E_2$  и  $E_3$ ; предполагается, что коэффициент  $t = 0,5$ . Оба графика показывают, что как равновесный уровень национального дохода, так и связанный с ним спрос на деньги, который равен предложению денег, находятся в функциональной зависимости от процентной ставки. Линия на правом графике является кривой LM.

и процентной ставки. Например, линия  $L_1$  зависит, во-первых, от спроса на деньги, который сложился бы при нулевой процентной ставке ( $M_0$ ); во-вторых, этот спрос зависит от процентной ставки; и, в-третьих, он зависит от того, как реагирует спрос на деньги в зависимости от изменений процентной ставки ( $M_i$ ). Например, линия  $L_1$  показывает, что если бы процентная ставка равнялась нулю, то спрос на деньги был бы равен 750. Предположим, что  $M_i = -50$ . Тогда равенство спроса и предложения на денежном рынке было бы достигнуто при ставке процента 5% ( $1000 + 10 \times (-50) = 500$ ). Следовательно, точка пересечения линии предложения и линии спроса ( $e_1$ ) показывает, что равновесие на денежном рынке

достигается, когда процентная ставка равна 5%. Аналогично этому линия  $L_2$  нам демонстрирует, что если  $M_0 = 1000$ , то равновесие на денежном рынке установится при  $i = 10\%$ ; линия спроса в этом случае пересекает перпендикуляр предложения в точке  $e_2$ . Если же  $M_0 = 1250$ , равновесная точка  $e_3$  будет показывать, что  $M_d = M_s$ , когда  $i = 15\%$ .

Теперь вернемся к уравнению (11.20) и вспомним, что спрос на деньги в первую очередь зависит от величины национального дохода ( $Q$ ) и от коэффициента  $m$ . Предположим, что  $m = 0,5$ . Чему должен равняться национальный доход, если процентная ставка равна 0 и при этом на денежном рынке спрос равен предложению? При нулевой ставке равновесие на денежном рынке возможно лишь в точке, где перпендикуляр спроса пересекает ось абсцисс, т. е. если  $M_d = M_s = 500$ . Следовательно, при нулевой ставке процента равновесный уровень

национального дохода  $Q_e = \frac{500}{0,5} = 1000$ . При повышении процентной ставки (скажем, от 0% до 5%) спрос на деньги будет падать. Если бы национальный доход оставался на уровне 1000, то равновесие на денежном рынке было бы нарушено: спрос оказался бы меньше предложения. Как при этих обстоятельствах можно сохранить равновесие? Надо, чтобы национальный доход вырос и тем самым повысил бы спрос на деньги. Определить равновесный уровень национального дохода нетрудно. Для этого достаточно обратиться к уравнению (11.21). При условиях, которые мы приняли,  $Q_e = \frac{500 - 5\% \times (-50)}{0,5} = 1500$ .

Таким путем мы сможем рассчитать любой уровень национального дохода при той или иной процентной ставке. В частности, если  $i = 10\%$ , то  $Q_e = 2000$ ; если  $i = 15\%$ , то  $Q_e = 2500$ , и т. д.

Таким образом, линия, представленная на правой части рис. 11-6, является графиком функции  $Q$  от  $i$ , которая была выражена уравнением (11.21). Этот график получил в экономической литературе название **кривой LM**.

**КРИВАЯ LM** является геометрическим местом точек, показывающих такую комбинацию уровня ВВП и процентной ставки, которая обеспечивает равновесие спроса и предложения на денежном рынке.

Любая точка вне кривой  $LM$  показывает, что экономика находится в неравновесном состоянии. Например, в точке  $X_3$  процентная ставка слишком высока для национального дохода, и Центробанку необходимо принять меры к ее снижению, чтобы содействовать достижению равновесия на денежном рынке. В точке же  $X_4$  ставка очень низка. Чтобы достичь равновесия на денежном рынке при национальном доходе 2500, процентную ставку необходимо повысить в несколько раз.

---

## 11.6. ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ НА ТОВАРНОМ И ДЕНЕЖНОМ РЫНКАХ. МОДЕЛЬ IS-LM

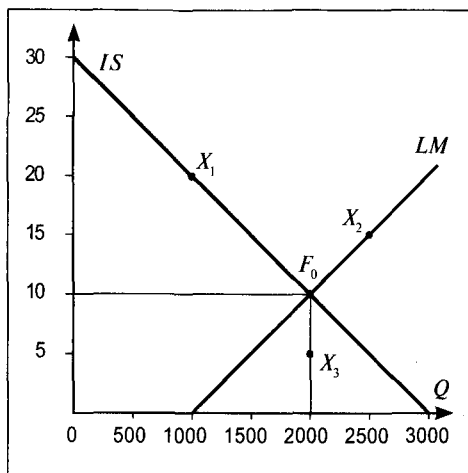
Как мы уже видели, кривая  $IS$  показывает, каково должно быть соотношение между процентной ставкой и ВВП, чтобы на рынке товаров и услуг сложилось равновесие между спросом и предложением. Любая точка на этой кривой является точкой равновесия. Но таких точек на ней бесконечное множество, т. е. кривая  $IS$  предполагает бесконечное множество вариантов равновесного состояния рынка товаров и услуг. То же самое относится и к кривой  $LM$ , с той лишь разницей, что она предполагает множественность вариантов равновесия на денежном рынке. Это значит, что каждая кривая, взятая в отдельности, несет в себе неопределенность: имеется бесконечное множество равновесных уровней национального дохода, каждый из которых предполагает равновесие на одном из рынков при соответствующей ставке процента.

Иная картина вырисовывается, когда мы рассматриваем комбинацию двух этих кривых. Для того чтобы получить эту комбинацию, достаточно объединить график кривой  $IS$  и график кривой  $LM$ . Этот новый «объединенный» график представлен на рис. 11-11.

Кривые  $IS$  и  $LM$  образуют некий крест, пересекаясь в точке  $E_0$ . Поскольку точка  $E_0$  принадлежит и кривой  $IS$ , и кривой  $LM$ , постольку она показывает, при каком уровне национального дохода и при какой процентной ставке будет достигнуто равновесие и на товарном, и на денежном рынках. Эта точка единственная, и это значит, что имеется единственное сочетание уровня национального дохода и процентной ставки, которое обеспечивает равновесие на обоих рын-

**Рис. 11-10. ▽**  
**Комбинация кривой IS и**  
**кривой LM.**

Кривые IS и LM пересекаются в точке  $E_0$ . Точка пересечения двух этих кривых показывает, что если установлены рассмотренные ранее параметры ( $k = 5$ ;  $A_0 = 600$ ;  $\Delta A_1 = -20$ ;  $m = 0,5$ ;  $M_0 = 500$ ;  $\Delta M_1 = -50$ ), то общее экономическое равновесие, т. е. равновесие на рынке товаров и услуг и на денежном рынке, будет достигнуто только в том случае, когда  $Q_e = 2000$  и  $i = 10\%$ .



ках. Если мы вновь примем те же самые условия, которые мы вводили, когда строили кривую IS, а затем кривую LM, то окажется, что только при уровне национального дохода 2000 и при процентной ставке 10% в экономике будет достигнуто общее экономическое равновесие. Все другие точки отражают такое положение экономики, которое является неравновесным. Например, точка  $X_1$ , расположенная на кривой IS, показывает, что имеется равновесие на товарном рынке, но нет равновесия на денежном. Точка  $X_2$ , напротив, находится в положении, когда равновесие на денежном рынке достигнуто, но на товарном рынке утрачено. Точка же  $X_3$  отражает такое состояние экономики, когда отсутствует равновесие на обоих рынках.

Комбинация кривой IS и кривой LM и стоящее за ней общее экономическое равновесие может быть представлено и в виде системы двух уравнений с двумя неизвестными —  $Q_e$  и  $i$  (равновесный уровень национального дохода и соответствующая ему процентная ставка). Система эта содержит шесть параметров, которые рассматриваются как заданные величины. Уравнения, которые образуют данную систему, были выведены в параграфах 11.5 и 11.6. Это уравнение (11.19), в котором устанавливалась функциональная зависимость  $Q_e$  от  $i$  при заданных мультипликаторе ( $k$ ), величине автономных затрат при нулевой процентной ставке ( $A_0$ ) и процентном реагировании автономных затрат ( $A_1$ ); и уравнение (11.26), в котором уста-



навливается функциональная зависимость  $Q_e$  от  $i$  при заданном коэффициенте  $m$ , величине спроса на деньги при нулевой процентной ставке ( $M_0$ ) и процентном реагировании денежного спроса ( $M$ ).

$$\begin{cases} Q_e = k(A_0 + iA_i), \\ Q_e = \frac{1}{m}(M_0 - iM_i). \end{cases} \quad (11.27)$$

Система (11.27) является математической моделью макроэкономического равновесия на рынке товаров и услуг и на денежном рынке. Она получила название **модель IS-LM**. На рис. 11-10 дано, следовательно, графическое описание этой модели.

Модель *IS-LM* является своего рода теоретическим фундаментом, на основании которого строятся более конкретные и сложные модели общего экономического равновесия. Пользуясь этой моделью, экономисты могут предсказывать, как могут повлиять те или иные мероприятия правительства в области экономической политики на равновесие в экономике.

Например, если правительство примет решение увеличить государственные закупки товаров и услуг, то это будет означать увеличение общей суммы автономных затрат. Обратим внимание на то, что этот рост автономных затрат произойдет независимо от изменений процентной ставки или от изменений дохода, т. е. в 1-м уравнении системы (11.27) изменится величина параметра  $A_0$  — увеличится показатель совокупных автономных затрат при нулевой процентной ставке. Это приведет к тому, что график кривой *IS* сдвинется направо, в результате чего равновесный уровень национального дохода (точка пересечения кривых *IS* и *LM*) переместится направо вверх. Следовательно, вследствие роста государственных автономных затрат произойдет, во-первых, повышение равновесного уровня национального дохода, а во-вторых, повысится и та процентная ставка, которая соответствует этому уровню. В этих условиях Центральный банк должен повысить процентную ставку. Чем обусловлено это повышение ставки? Дело в том, что рост национального дохода увеличит спрос на деньги. Поэтому для сохранения равновесия на денежном рынке необходимо удерживать спрос на деньги на прежнем уровне, чего можно достигнуть путем повышения процентной ставки.

Возможен и другой путь сохранения равновесия на денежном рынке при увеличении государственных расходов, а именно — увеличение предложения денег. Этого можно достигнуть путем дополнительной эмиссии. Например, в рассмотренном нами примере при построении кривой  $LM$  предполагалось, что предложение денег равно 500 (см. рис. 11-6). Если мы теперь допустим, что предложение денег увеличилось до 750, то перпендикуляр, показывающий уровень предложения денег, сдвинется вправо. Это приведет к тому, что и кривая  $LM$  также сдвинется вправо. Таким образом, равновесие спроса и предложения на денежном рынке может поддерживаться без повышения процентной ставки. Одновременный сдвиг кривых  $LM$  и  $IS$  вправо будет означать, что точка пересечения этих двух кривых сдвинется вправо, что отразит повышение равновесного уровня национального дохода. Это говорит о том, что скоординированные действия правительства и Центрального банка позволят сохранить общее равновесие, т. е. равновесие и на товарном, и на денежном рынках.

---

## РЕЗЮМЕ

Равновесное состояние экономики означает, в первую очередь, равенство совокупного спроса на производимые в стране товары и услуги их совокупному предложению. Простейшим случаем такого равновесия является равенство общего потребления, которое представляет собой сумму автономного и индуцированного потребления и произведенного национального дохода.

Уровень потребления находится в функциональной зависимости от величины дохода. Уровень национального дохода, при котором достигается равновесие в экономике, является единственным, если предположить, что совокупный спрос сводится только к планируемым потребительским расходам населения.

Составной частью совокупного спроса, наряду с потребительскими расходами, являются инвестиции. Инвестиции, размер которых не зависит от величины дохода, называются автономными. Введение автономных инвестиций повышает равновесный уровень национального дохода.

Государственные закупки товаров и услуг, так же как и инвестиции, носят автономный характер. Их прирост поэтому тоже повышает равновесный уровень национального дохода.

Общая сумма автономного потребления, автономных инвестиций и государственных закупок товаров и услуг образует автономные затраты. Отношение прироста равновесного уров-

ня национального дохода к приросту автономных затрат называется мультипликатором. Величина мультипликатора определяется предельной склонностью к потреблению.

В условиях равновесия сумма автономных затрат должна равняться индуцированным сбережениям.

На величину автономных затрат существенное влияние оказывает процентная ставка. Повышение процентной ставки влечет за собой снижение автономных затрат. Поэтому равновесие на рынке товаров и услуг зависит не только от величины национального дохода, но и от процентной ставки. График, который показывает обратную зависимость уровня национального дохода, обеспечивающего равновесие на товарном рынке, от изменений процентной ставки, называется кривой *IS*.

Изменения национального дохода влекут за собой пропорциональные изменения спроса на деньги. Кроме того, спрос на деньги изменяется в зависимости от изменений процентной ставки. Поэтому равновесие на денежном рынке зависит как от величины национального дохода, так и от величины процентной ставки. График, который показывает обратную зависимость уровня национального дохода, обеспечивающего равновесие на денежном рынке, от изменений процентной ставки, называется кривой *LM*.

Точка пересечения кривых *IS* и *LM* показывает такое сочетание национального дохода и процентной ставки, при котором в экономике достигается равновесие спроса и предложения и на товарном, и на денежном рынках, т.е. общее экономическое равновесие.

### **?** *Контрольные вопросы и задания*

1. Что представляет собой график автономных затрат? Почему точка пересечения графика автономных затрат и линии дохода является точкой, которая показывает равновесный уровень национального дохода?
2. Каков экономический смысл мультипликатора? Почему мультипликатор зависит от предельной склонности к потреблению?

3. Составьте таблицу, аналогичную табл. 11-2, дополнив ее государственными затратами на покупку товаров и услуг, допустив при этом, что государственные затраты равны 300. Постройте график автономных затрат, которые включают, помимо автономного потребления и автономных инвестиций, государственные затраты на товары и услуги. Определите равновесный уровень национального дохода при этих условиях.
4. Объясните, почему повышение процентной ставки ведет при прочих равных условиях к сокращению инвестиций, а ее снижение — к их росту.
5. Рассмотрите гипотетические данные, приведенные в табл. 11-3. Как, по вашему мнению, будут поступать фирмы в отношении инвестиций при повышении или понижении процентных ставок, если они инвестируют не собственный, а заемный капитал?
6. Что нужно понимать под предложением денег и под спросом на деньги? Почему изменение величины национального дохода ведет к пропорциональному изменению спроса на деньги?
7. Почему изменения процентных ставок ведут к изменению спроса на деньги? Как реагирует спрос на деньги в зависимости от изменений процентной ставки?
8. Что представляют собой кривая  $IS$  и кривая  $LM$ ? Почему точка пересечения кривых  $IS$  и  $LM$  показывает общее равновесие в экономике? В чем оно состоит?

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ что представляет собой экономический цикл и какие фазы проходит экономика в своем развитии;
  - ✦ почему экономика развивается циклически;
  - ✦ что представляет собой потенциальный (или естественный) уровень ВВП;
  - ✦ почему существует безработица в условиях рыночной экономики и связано ли ее существование только с цикличностью развития экономики;
  - ✦ кого следует считать безработным;
  - ✦ что подразумевается под полной занятостью;
  - ✦ какие проблемы возникают в обществе с высоким уровнем безработицы;
  - ✦ при помощи каких мер государство стремится регулировать занятость и безработицу.
- 

Законы рыночной экономики создают известную неустойчивость, нестабильность экономического развития. Экономическая нестабильность не является каким-то злом, которое неминуемо ведет к экономическим катастрофам, к неизбежному крушению существующей экономической системы и необходимости немедленной революционной переделки сложившегося строя и построения новой экономической системы в соответствии с предначертаниями великих политических лидеров.

---

Но экономическая нестабильность — явление, с которым нельзя не считаться. Оно должно быть глубоко и тщательно изучено, и в соответствии с полученными результатами, с учетом конкретных условий места и времени должна строиться экономическая политика государства. Задача экономической политики состоит в том, чтобы добиваться стабилизации функционирования и развития экономики, обеспечивая тем самым здоровую основу для социальной и политической стабильности.

Среди многочисленных форм экономической нестабильности наиболее существенными являются три:

1) циклические колебания уровня ВВП, инвестиций, потребления и занятости;

2) безработица, которая является своего рода зеркальным отражением циклических колебаний экономики и при своих значительных масштабах оказывается наиболее тяжелым следствием экономической рецессии для людей, потерявших работу;

3) инфляция, которая в отдельных случаях принимает весьма острые формы, а иногда приобретает и угрожающий характер.

В данной главе рассматриваются первые две формы; вопрос об инфляции будет рассмотрен в главе 13.

---

## 12.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ

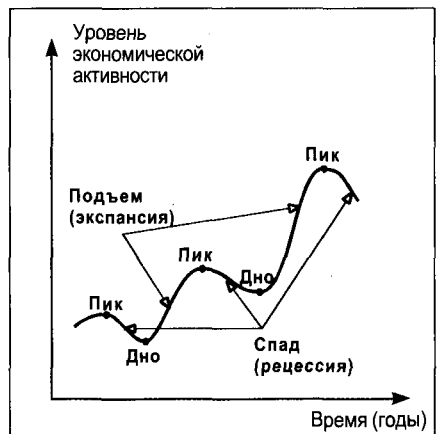
Экономическое развитие не является процессом неуклонного и непрерывного повышения уровня ВВП, занятости и благосостояния людей. Оно представляет собой последовательную смену периодов более или менее длительного ускоренного расширения производства, сменяемого спадом уровня ВВП и занятости. Регулярность этих последовательных чередований подъемов и спадов придает экономическому развитию *циклический характер*. Каждый цикл имеет свои особенности, но все они характерны и общими закономерностями своего движения. Экономические циклы «не являются схожими между собой близнецами, но в них можно различить черты принадлежности к одной семье» (П. Самуэльсон).

Родство всех экономических циклов проявляется прежде всего в том, что они проходят схожие между собой **фазы**. Любой цикл включает в себя фазу экономической **экспансии**, или **циклического подъема**. Она предполагает расширение производства практически всех видов товаров и услуг; рост инвестиций в машины и оборудование, здания и сооружения; увеличение занятости и реальных доходов населения; повышение уровня потребления. В определенный момент времени циклический подъем достигает своего **пика**, который выступает точкой перегиба в движении цикла. Достигнув своего пика, цикл вступает в фазу **экономической рецессии**, или **спада**. В период спада разворачиваются процессы, противоположные тем, которые наблюдались во время подъема: сокращается уровень ВВП и инвестиций, нередко снижаются реальные доходы населения и потребление. Когда рецессия достигает своего нижнего предела, или **дна**, цикл приходит к другой точке перегиба — к повороту от спада к новому подъему.

В подавляющем большинстве случаев каждый последующий пик циклического подъема оказывается на уровне выше, чем уровень предыдущего пика, что отражает поступательное развитие экономики, ее общий рост. Схематически движение экономического цикла представлено на рис. 12-1.

Рис. 12-1. ▷  
Экономический цикл.

Рисунок иллюстрирует, что экономика последовательно проходит фазу подъема, который, достигнув своего пика, сменяется рецессией. Когда экономическая активность падает до самого низкого уровня — до своего дна, она сменяется новым подъемом.



Здесь цикл изображен в виде единой волнистой линии, отражающей динамику *экономической активности*. Экономическая активность служит своего рода синтетическим показателем уровня выпуска продукции, инвестиций, занятости и других процессов, которые показывают направление развития экономики.

### Продолжительность экономического цикла

Важная проблема теории цикла, волнующая не только специалистов, но и государственных деятелей, профсоюзных лидеров и бизнесменов, — как долго продолжается в среднем экономический цикл, т.е. какой промежуток времени отделяет один циклический пик от другого. Это неудивительно, ибо предвидение того, когда прервется очередной подъем, открывает возможность принять правильные решения при проведении экономической политики правительства и Центрального банка по осуществлению программ новых инвестиций, по проведению превентивных мер против безработицы и т.д.

Согласно данным известного американского экономиста Э. Хансена, с 1795 г. по 1937 г. имело место 17 циклов. После 1937 г. мировая экономика прошла еще 7 циклов. Таким образом, средняя продолжительность цикла составила 8,25 года. Разумеется, это не означает, что все циклы имеют примерно одинаковую продолжительность. Например, один из циклов длился около 12 лет (1981—1992 гг.), другой — около 5 лет (1903—1907 гг.). Такая неопределенность длительности цикла создает большие затруднения в предвидении того, когда подъем достигнет своего пика и сменится очередным спадом. Это, однако, не снимает с государства ответственности за принятие необходимых превентивных мер по смягчению надвигающейся рецессии.

### Причины экономического цикла

Для проведения научно обоснованной политики экономической стабилизации необходимо иметь представление, с одной стороны, о том, какие механизмы порождают эконо-



мический цикл, а с другой — как будет реагировать экономика на те или иные действия государства в его стремлении стабилизировать экономический рост. Несмотря на «родство» экономических циклов, имеется множество теорий, которые неоднозначно объясняют природу этого сложного явления. Одни экономисты полагают, что циклы связаны с внешними факторами, такими, как крупные открытия в области науки и достижения в области техники, которые порождают волну массовых нововведений, что, в свою очередь, ведет к интенсивным капиталовложениям в новые заводы и оборудование. Роль внешних толчков могут играть и природные факторы (неурожаи). Эти теории принято называть **экзогенными теориями цикла**.

Другая группа теорий ищет объяснение цикла во внутренних процессах, протекающих в экономике. Это **эндогенные теории цикла**. На одной из них мы остановимся несколько позднее. Следует заметить, что эндогенные теории, утверждая, что циклы порождаются причинами внутреннего характера и они, следовательно, внутренне присущи рыночной системе, не отрицают влияния внешних толчков, которые также порождают колебательное движение экономики. Однако экзогенным факторам как случайным и непредсказуемым отводится второстепенная роль.

Несмотря на обилие различных трактовок цикла, нельзя не отметить, что большинство их содержит немало общих положений, имеющих принципиальное значение. Это позволяет утверждать, что в данной области достижения макроэкономики несомненны. Большинство современных теорий цикла сходится на следующем:

- колебания ВВП, инвестиций, потребления, процентной ставки, занятости и т. д. являются следствием и выражением определенных отклонений экономики от равновесного состояния;
- решающее значение в движении цикла имеют инвестиции в реальный капитал, и в первую очередь инвестиции в активную часть основного капитала, в машины и оборудование;
- в механизме цикла одну из решающих ролей играет механизм взаимодействия между основными компонентами ВВП (инвестиции и потребление), занятос-

тью, безработицей и монетарными факторами (процентной ставкой и денежной массой).

---

## 12.2. МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Рассмотрим, каким образом работает механизм экономического цикла.

Предположим, что в результате рецессии экономика достигла своего дна, т.е. национальный доход, инвестиции и потребление находятся на уровне, который ниже равновесного состояния экономики. Согласно теории равновесия, это означает, что на рынке товаров и услуг спрос оказывается выше, чем предложение. Этому способствует невысокая процентная ставка, которая обычно значительно снижается, когда спад достигает своего дна. Поэтому в условиях рецессии зарождаются и усиливаются тенденции к росту производства.

Первоначально происходит расширение автономных инвестиций, т.е. инвестиций, размер которых не зависит от объема национального дохода и от прибыли, полученной корпорациями и малым бизнесом. Прирост этих инвестиций может быть и незначительным. Однако, как мы уже видели, эффект мультипликатора предполагает, что прирост автономных инвестиций порождает прирост равновесного уровня национального дохода, превышающего в несколько раз данный прирост автономных инвестиций. Это означает, что в экономике усиливаются тенденции к увеличению объема фактического национального дохода. Происходит рост прибылей, заработной платы и других доходов, что влечет за собой расширение индуцированного потребления. Рост национального дохода в то же время стимулирует новые инвестиции. Как уже отмечалось в предыдущей главе, инвестиции, стимулированные приростом дохода, принято называть индуцированными инвестициями.

Для того чтобы понять роль индуцированных инвестиций в механизме цикла, необходимо остановиться на вопросе о соотношении прироста национального дохода и индуцированных инвестиций. Проиллюстрируем это на гипотетических данных табл. 12-1.

**Соотношение прироста национального дохода и индуцированных инвестиций (принцип акселерации), усл. ед.**

Периоды	Национальный доход	Прирост национального дохода		Основной капитал	Снашиваемые основной капитал	Инвестиции	Темп прироста инвестиций, %
		сумма	в % к предыдущему периоду				
0	1000	0	0	2000	200	200	—
1	1100	100	10	2200	220	420	57
2	1300	200	18	2600	260	660	39
3	1600	300	23	3200	320	920	-17
4	1800	200	12	3600	360	760	-23
5	1900	100	6	3800	380	580	-23

В таблице предполагается, что для производства национального дохода требуется определенный объем производственных мощностей (заводов, фабрик, шахт и т.д.), который выражен в стоимости основного капитала. При этом отношение основного капитала к национальному доходу остается постоянным, равным 2 : 1. Машины и оборудование снашиваются, и мы предполагаем, что норма амортизации равна 10%. Поэтому ежегодно должен инвестироваться капитал, который возмещает износ заводов и оборудования. Например, в нулевом, исходном, периоде 10-процентное снашивание основного капитала, равного 2000, должно возмещаться реинвестициями 200, в 1-м периоде — 220 и т.д.

Предположим, что в нулевом периоде национальный доход (1000) был ниже своего равновесного уровня. Это обстоятельство породило тенденции к расширению выпуска товаров и услуг, вследствие чего в 1-м периоде национальный доход достиг уровня 1100, т.е. его прирост составил 100, или 10% по отношению к предыдущему уровню. Повышение уровня производства потребовало соответствующего увеличения основного капитала с 2000 до 2200, т.е. тоже на 10%. Но это увеличение капитала могло быть достигнуто только путем добавочных инвестиций на сумму 200. Поскольку основной капитал вырос до

2200, то его амортизация теперь достигла 220 и, следовательно, общая сумма инвестиций составила  $200 + 220 = 420$ .

### Принцип акселерации

Здесь необходимо обратить внимание на следующие пропорции роста национального дохода, основного капитала, его амортизации и инвестиций:

1) увеличение национального дохода на 10% потребовало пропорционального увеличения основного капитала также на 10%; в той же пропорции (на 10%) выросли и амортизационные отчисления;

2) что касается соотношения роста инвестиций и национального дохода, то первые выросли в 2,1 раза, т. е. значительно больше, чем национальный доход.

Сходные соотношения между ростом национального дохода и инвестиций наблюдаются и в течение 2-го и 3-го периодов. Рост национального дохода ускоряется — с 10% в 1-м периоде до 18% во 2-м и до 23% в 3-м. Только благодаря ускоренному росту национального дохода становится возможным ежегодное увеличение инвестиций. Но как только темп роста национального дохода замедляется, как это произошло в 4-м и 5-м периодах, уровень инвестиций резко идет вниз. В этом соотношении роста национального дохода и инвестиций и проявляется принцип акселерации (или просто акселератор).

Согласно ПРИНЦИПУ АКСЕЛЕРАЦИИ, инвестируемые инвестиции находятся в прямой зависимости от изменений темпа прироста национального дохода (или валового внутреннего продукта).

Принцип акселерации имеет большое значение для объяснения того, почему циклический рост производства практически не может продолжаться беспредельно.

Ускоренный рост ВВП рано или поздно приведет к тому, что те ресурсы, которыми располагает народное хозяйство той или иной страны, будут задействованы полностью: будет достигнута полная занятость, предприятия всех отраслей — или, по крайней мере, большинства отраслей — будут загру-

жены до предела; сколько-нибудь заметное расширение источников исходного сырья (продукции сельского хозяйства и горной промышленности) станет весьма затруднительным. На данном этапе экономический рост достигнет своего «потолка», верхнего предела своих возможностей. Конечно, за счет сверхусилий можно добиться некоторого расширения производства за счет перегрузки заводов (например, введением ночных смен), сверхурочных работ и эксплуатации бедных и малоэффективных источников сырья. Но это уже приведет к «перегреву» экономики, значительному падению производительности труда и отдачи от новых инвестиций, усилению инфляции и т. д. Поэтому по мере приближения к пределу производственных ресурсов и особенно при достижении их полной загрузки темп роста ВВП замедляется, а это имеет своим следствием *сокращение* инвестиций в основной капитал в соответствии с принципом акселерации.

Если на начальном этапе циклического подъема новые инвестиции, умноженные на мультипликатор, создавали сильнодействующий импульс к росту ВВП, занятости и потребления, то теперь механизм мультипликатора дает обратный ход: ВВП и национальный доход, занятость и потребление снижаются. Достижение «потолка» производственных ресурсов экономики оказывается пиком экономического цикла и точкой поворота от подъема к спаду.

Значительное замедление темпов роста ВВП приводит к сокращению индуцированных инвестиций. Поэтому рецессия обычно начинается именно со спада новых капиталовложений. Сокращение инвестиций, в свою очередь, предполагает спад ВВП и национального дохода. Поскольку уровень потребления находится в функциональной зависимости от величины национального дохода, постольку спад национального дохода влечет за собой снижение потребления. Последнее обстоятельство означает дальнейшее сокращение национального дохода и ВВП. Этот процесс общего снижения уровня экономической активности приводит к тому, что фактический уровень национального дохода снова оказывается ниже его равновесного уровня. Вследствие того что инвестиции по достижении нижней точки экономического цикла также оказываются на весьма низком уровне, спрос на денежный капитал со стороны промышленных, строительных и других фирм значительно

упадет, поэтому банкам придется снизить процентные ставки, чтобы привлечь больше клиентов. Таким образом, развитие рецессии вновь порождает и усиливает тенденции к новому стимулированию инвестиций и росту ВВП.

### Потенциальный (естественный) уровень ВВП

Анализ движения экономики в ходе экономического цикла показывает, что по мере циклического роста ВВП происходит более полное вовлечение ресурсов в производство товаров и услуг. Показателями этого служат рост степени загрузки производственных мощностей, увеличение занятости и сокращение безработицы. В определенный момент экономическая активность выходит на такой уровень, когда достигается полная занятость, а степень загрузки производственных мощностей оказывается близкой к оптимальной.

Тот уровень ВВП, который достигнут при полной занятости и оптимальной загрузке ресурсов, и прежде всего оборудования, называется **ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ** или **ЕСТЕСТВЕННЫМ УРОВНЕМ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА**.

В период рецессии и в начальный период циклического подъема фактический ВВП оказывается ниже, чем потенциальный. Затем фактический ВВП приближается и достигает объема потенциального ВВП. Поскольку с ростом населения и численности рабочей силы, способной активно участвовать в производстве, повышается уровень потенциального ВВП, постольку дальнейший рост фактического ВВП может и не перешагнуть уровня потенциального ВВП. Это наиболее благоприятный вариант циклического подъема. Однако нередко фактический ВВП превосходит уровень потенциального ВВП, что ведет к определенным негативным последствиям, связанным, как уже отмечалось, с «перегревом» экономики. Как правило, чем больше отрыв фактического уровня ВВП от потенциального, тем сильнее будут действовать силы рецессии и, следовательно, тем глубже и продолжительнее может оказаться и сама рецессия, тем больше оказываются потери,

порождаемые сокращением выпуска товаров и услуг. Важнейшей задачей экономической политики государства является не только максимально возможное ограничение глубины и продолжительности спада, но и предотвращение чрезмерно высоких темпов роста ВВП, следствием которых может оказаться значительное превышение фактического ВВП его потенциального уровня.

Являлось ли отсутствие цикличности  
развития преимуществом плановой экономики?

В советской экономической литературе, как научной, так и учебной, отсутствие циклических рецессий в СССР рассматривалось как преимущество плановой системы хозяйства по сравнению с рыночной. Аргументами в пользу этого утверждения служили:

а) отсутствие безработицы и особенно ее циклической формы;

б) отсутствие потерь, связанных со спадом ВВП, инвестиций и потребления;

в) совпадение фактического уровня ВВП с его потенциальным уровнем и, следовательно, отсутствие потерь, связанных с недоиспользованием ресурсов, когда фактический ВВП оказывается ниже уровня потенциального ВВП;

г) как общий итог — стабильный рост экономики, не знающей кризисов, инфляции и безработицы.

Все эти и некоторые другие явления действительно имели место в условиях господства административно-плановой экономики. Однако это не являлось свидетельством ее благополучия. Относительно стабильный рост общественного продукта СССР в значительной мере был обусловлен затратным экономическим механизмом. Отсутствие конкуренции и монопольное положение многих государственных предприятий, с одной стороны, и первоочередность задачи по выполнению плана по объему производства, с другой, делали возможным и целесообразным увеличение затрат сырья, материалов, электроэнергии и других факторов производства в расчете на единицу продукции. Поэтому и весь общественный продукт страны оказывался весьма материало- и энергоемким. Вследствие этого сравнительно медленный рост личного потребления населе-

ния сопровождался опережающим ростом горной промышленности, металлургии, энергетики, машиностроения и т. д.

Затратный характер административно-плановой системы проявлялся и в том, что руководители как отдельных предприятий, так и министерств добивались экономически неоправданного бюджетного финансирования все новых и новых инвестиций. Достигнутые на этой основе высокие темпы нового строительства приводили к перенапряжению спроса на строительные материалы, оборудование и т. д., который не мог быть полностью удовлетворен. Как следствие — уродливое явление в виде «долгостроя», омертвление колоссальных средств, низкие конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий и экономики в целом.

Общим результатом действия затратного механизма было то, что темпы роста ВВП и национального дохода (т. е. показателей роста конечного выпуска товаров и услуг) оказывались непропорционально низкими по сравнению с расширением выпуска промежуточного продукта (руды, нефти, металлов и т. д.) и по сравнению с инвестициями. Но и в самом конечном общественном продукте все возрастающая его часть предназначалась для потребления военно-промышленным комплексом. Последний тем самым поглощал и все растущую долю промежуточного продукта, для удовлетворения его нужд была занята бóльшая часть ресурсов страны.

Сложилась чудовищная ситуация, когда средства производства производились ради самих средств производства и для увеличения выпуска и совершенствования вооружений. Она порождала потребность не только в материальных ресурсах, но и в рабочей силе, особенно в высококвалифицированных специалистах. Достигнутые на этой основе полная занятость и отсутствие безработицы не означали рационального использования трудовых ресурсов народного хозяйства. Более того, возникший острый дефицит трудовых ресурсов при значительных масштабах ввода в строй новых предприятий становился причиной незагруженности вновь создаваемых производственных мощностей.

Таким образом, за показателями полной занятости, отсутствия циклических рецессий и стабильного роста ВВП стояло колоссальное разбазаривание материальных, финансовых и трудовых ресурсов страны.



### 12.3. ЗАНЯТЫЕ И БЕЗРАБОТНЫЕ

Итак, мы установили, что развитие рыночной экономики происходит неравномерно: периоды оживления деловой активности чередуются со спадами. Это не может не отразиться на изменении численности занятого в стране населения. Парадокс, однако, состоит в том, что и в периоды подъемов в странах с рыночной экономикой существует некоторое количество безработных. Даже в 1944 г. в США, когда шестая часть рабочей силы была в армии, пенсионеры вновь выходили на работу, а рабочая неделя составляла 6 или 7 дней вследствие острой нехватки рабочих рук, 1,2% желающих трудиться не могли найти работу.

В чем причины подобных явлений? Может ли быть достигнута 100-процентная занятость? Для того чтобы ответить на эти вопросы, нам необходимо более внимательно рассмотреть структуру населения страны.

Прежде всего отметим, что не все население является трудоспособным и, значит, не все люди могут участвовать в производстве товаров и услуг. Поэтому следует различать **трудоспособное** и **нетрудоспособное население**. К нетрудоспособному статистика относит людей моложе 16 лет и лиц, достигших пенсионного возраста (женщины — 55 лет, мужчины — 60 лет). Законодательство России и большинства других стран запрещает использовать на производстве труд детей.

Однако не все трудоспособные намерены участвовать в производстве. Часть трудоспособных людей (например, домашние хозяйки) не работают и не склонны трудиться за пределами своего домашнего хозяйства. Поэтому из трудоспособной части населения следует выделить **экономически активную часть населения**, или **рабочую силу**. Эту часть населения иногда называют **самодеятельным населением**. Таким образом, экономически активное население, или совокупная рабочая сила — это все те лица, которые могут работать и намерены работать. Но не все люди, которые могут и хотели бы работать, трудятся на государственной службе, в частных фирмах или заняты своим частным бизнесом. Какая-то часть экономически активного населения работы не имеет. Поэтому следует различать **занятых** и **безработных**.

**ЗАНЯТЫЕ** — та часть экономически активного населения страны, которая работает по найму, занимается частным бизнесом, находится на государственной службе или учится.

Это отражено и в российском законодательстве. Согласно действующим в России законам, занятыми считаются граждане:

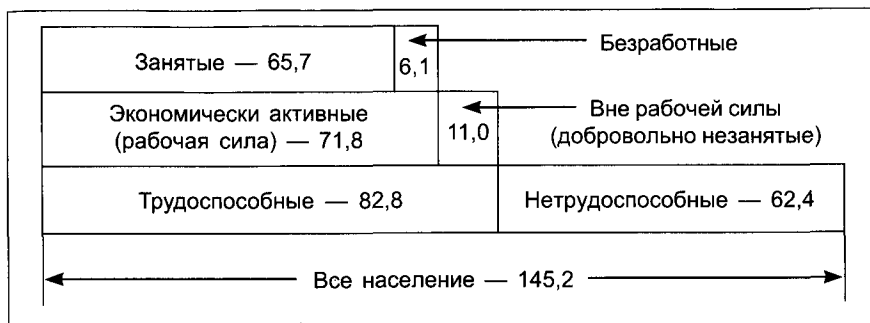
- работающие по найму на условиях полного или неполного рабочего времени;
- отсутствующие в связи с временной нетрудоспособностью, отпуском и т.д.;
- самостоятельно обеспечивающие себя работой, в том числе предприниматели;
- проходящие службу в Вооруженных Силах и органах внутренних дел;
- обучающиеся в общеобразовательных школах, профессионально-технических училищах, высших и средних специальных учебных заведениях.

**БЕЗРАБОТНЫЕ** — относящиеся к экономически активному населению люди, которые намерены работать, ищут работу, но не могут ее получить по той или иной причине.

Российское законодательство признает безработными граждан, которые:

- не имеют работы и заработка;
- зарегистрированы в службе занятости в целях поиска подходящей работы;
- готовы приступить к работе.

Таким образом, не любой человек, не имеющий работы, может быть отнесен к категории безработных. Существуют так называемые добровольно незанятые, которые не включаются в состав рабочей силы. Они потенциально имеют возможность работать, но не работают и не ищут работу. К добровольно незанятым относят, например, пенсионеров, домашних хозяек, выполняющих неоплачиваемую домашнюю работу и воспитывающих малолетних детей. В эту категорию попадают и безработные, отчаявшиеся найти работу и прекратившие ее



**Рис. 12-2.  $\Delta$**   
**Структура трудоспособного населения в России в 2002 г. (в млн человек).**

поиски. Безработными же являются лишь те, кто не утратил трудоспособности, постоянно подтверждает свою готовность приступить к работе, а для этого, зарегистрировавшись в службе занятости, периодически (в России — не реже двух раз в месяц) проходит перерегистрацию и осведомляется об имеющихся там вакансиях.

В состав экономически активного населения не включают и лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах или находящиеся в спецлечебницах. Эти люди относятся к институциональному населению.

Все перечисленные категории населения могут быть представлены схемой на рис. 12-2.

### Норма безработицы

Масштабы безработицы определяются, во-первых, показателем, который называется абсолютным числом безработных, а во-вторых, нормой безработицы.

**НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ** — это отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы, выраженное в процентах.

$$r_U = \frac{U}{L} \times 100\%, \quad (12.1)$$

где  $U$  — число безработных;  $L$  — численность рабочей силы;  $r_U$  — норма безработицы.

На начало 2002 г. из 71,8 млн экономически активного населения России 6,1 млн были безработными. Следовательно, норма безработицы составила 8,5%. Эти данные говорят о том, что сегодня в России безработица остается одной из главных социальных проблем.

Не менее остро эта проблема стоит и перед правительствами западных стран, как это следует из данных, представленных в табл. 12-2.

Таблица 12-2

**Уровень безработицы в странах с развитой рыночной экономикой (в %)**

Страны	1980–89	1990–99	1991	1993	1998	2001 <sup>1</sup>
Всего страны с развитой экономикой:	6,9	7,1	6,6	7,7	6,8	6,0
США	7,3	5,9	6,8	6,9	6,5	4,9
Япония	2,5	2,9	2,1	2,5	4,5	5,0
Германия	7,0 <sup>2</sup>	9,1	5,5	8,8	10,9	7,5
Франция	9,0	11,2	9,4	11,6	11,7	8,6
Испания	17,9	20,2	16,3	22,7	20,8	17,6

<sup>1</sup> Прогноз Международного Валютного Фонда

<sup>2</sup> Норма безработицы в ФРГ без ГДР

Ряд специалистов считает, что показатель нормы безработицы не в полной мере отражает ситуацию на рынке труда той или иной страны, т.е. реальное состояние спроса и предложения рабочей силы или реальные возможности трудоустройства. Иногда относительно невысокой норме безработицы может сопутствовать очень низкое число свободных рабочих мест, что может привести к затяжной, хронической безработице. Поэтому часто при оценке состояния рынка труда используют показатель, выражающий число безработных, приходящихся на одно свободное рабочее место. Показатель безработицы, существующей в восточноевропейских странах и в ряде регионов России, рассчитанный подобным образом, свидетельствует о наличии весьма серьезных проблем с трудоустройством не имеющих работы людей в

условиях переходной экономики. В конце 90-х годов в Ивановской и Владимирской областях, Чувашии, Калмыкии и Удмуртии на одно вакантное место приходилось от 20 до 117 безработных.

---

## 12.4. ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Чем же объясняется постоянное наличие безработицы в рыночном хозяйстве? Причин ее несколько, и в зависимости от того, какая причина порождает безработицу, различают и ее формы, или типы.

### Фрикционная безработица

Прежде всего неизбежна *фрикционная безработица*. Для отдельного человека она носит, как правило, непродолжительный, временный характер. В эту категорию попадают люди, которые или находятся в процессе перехода с одной работы на другую, или только что появились на рынке труда. Она включает студентов, ищущих работу после окончания учебы, женщин, которые вырастили детей и хотят вернуться на работу, уволенных в запас военнослужащих либо всех тех, кто уволился по собственному желанию в поисках лучшей работы или нового места жительства. Если эти поиски увенчаются успехом, выигрывает и человек, решившийся найти работу, полнее отвечающую его способностям и желаниям, выигрывает и общество, поскольку работа, удовлетворяющая человека, более эффективна и результативна, нежели та, которая не приносит ему удовольствия. Обычно фрикционной безработицей охвачено 2–3% рабочей силы.

### Структурная безработица

Помимо фрикционной, существует еще *структурная безработица*, главное отличие которой состоит в том, что она носит, как правило, продолжительный характер. Структурная безработица вызывается несоответствием структуры рабочей силы структуре рабочих мест (спроса на труд). Научно-технический прогресс приводит к структурным изменениям

в производстве и уменьшению спроса на ряд профессий, например сталеваров, шахтеров и др. С другой стороны, появляются новые отрасли и виды деятельности, испытывающие недостаток в работниках новых профессий, например программистах, наладчиках информационных систем и т. д. Структурная безработица находит выражение в том, что при существовании людей, оставшихся без работы, в стране есть немалое число вакансий, которые не могут быть заняты безработными без предварительного, иногда длительного, их переобучения.

### Технологическая безработица

Разновидностью структурной безработицы является так называемая *технологическая безработица*, связанная с внедрением в производство новейшего трудосберегающего оборудования, особенно информационной техники. Компьютеризация производства болезненно затронула большую категорию служащих, положение которых на рынке труда еще совсем недавно отличалось относительной стабильностью. Помимо конторских служащих с невысоким по западным меркам уровнем образования, в число безработных все чаще попадают работники отделов бухгалтерского учета, производственного контроля и планирования. Вследствие компьютеризации многих торговых операций с начала нынешнего десятилетия резко замедлилось увеличение численности занятых в розничной торговле развитых западных стран, которая на протяжении 80-х гг. среди всех отраслей давала наибольший прирост дополнительных рабочих мест, а в 1992 г. произошло даже абсолютное сокращение занятых в ней.

### Естественный уровень безработицы

Экономисты рассматривают фрикционную и структурную безработицу как неизбежную, поэтому полная занятость населения имеет место при наличии в стране только этих двух форм безработицы. При полной занятости в производстве занято несколько менее 100% рабочей силы. Уровень безработицы при полной занятости в условиях существования фрикционной и структурной безработицы называется *естественным уровнем безработицы*.

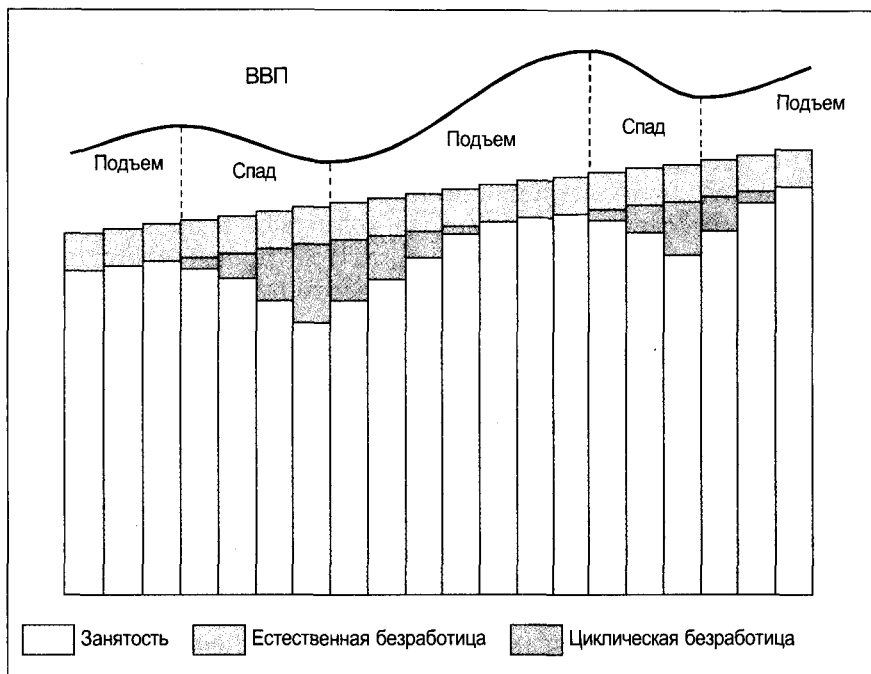
**ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТЬЮ** является такой уровень занятости, когда в экономике имеется только фрикционная и структурная безработица.

Естественный уровень безработицы не может оставаться величиной неизменной, установленной раз и навсегда, хотя, по мнению западных экономистов, она колеблется в пределах 4–6%. В годы второй мировой войны, когда государство искусственно сдерживало рост фрикционной безработицы, вводя сверхурочные работы или запрет на увольнения, уровень естественной безработицы сокращался. В периоды бурных структурных перестроек естественный уровень безработицы растет за счет увеличения структурной безработицы.

### Циклическая безработица

Число безработных увеличивается в периоды экономических спадов производства, вызывающих циклическую безработицу. *Циклическая безработица* — это безработица, связанная с циклическим характером развития рыночной экономики. Во время спада ее уровень может достичь 8–10%. А в период «Великой депрессии» 1929–1933 гг. она достигала 25%, т. е. безработным оказывался каждый четвертый. Во время экономических подъемов уровень циклической безработицы сокращается, а затем она достигает своей естественной нормы.

Вынужденную безработицу порождает сам механизм рынка. Конкуренция часто приводит к банкротствам многочисленных единоличных предприятий. В течение первых трех лет своего существования разоряется от 1/3 до половины индивидуальных фирм. И хотя ежегодно появляется большое количество новых, в годы экономических спадов мелкий бизнес увеличивает число безработных. Не гарантированы от банкротства средние и крупные фирмы. Банкротство не обязательно связано с технической отсталостью или слабым уровнем организации. Часто причинами бывают просчеты при совершении кредитных сделок или переоценки уровня спроса на вновь осваиваемую продукцию. В итоге возникает безработица, не имеющая отношения к вышеперечисленным ее формам.



**Рис. 12-3.  $\Delta$**   
**Естественная и циклическая безработица.**

*Естественная безработица сохраняется на всех фазах экономического цикла. Циклическая безработица возникает во время спада, но когда спад сменяется очередным циклическим подъемом, циклическая безработица, постепенно уменьшаясь, исчезает. В этот период в экономике достигнута полная занятость.*

Общая картина движения полной занятости, естественной и циклической безработицы изображена на рис. 12-3.

### Скрытая безработица

Велико значение и *скрытой безработицы*. Скрытая безработица существует в тех случаях, когда люди работают неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. Официально они не регистрируются как безработные, и какую-то часть из них, например женщин, имеющих малолетних детей, такая неполная занятость вполне устраивает. Но среди



скрытобезработных есть немало таких, кто хотел бы, но не может устроиться на полный рабочий день или полную рабочую неделю. В западноевропейских странах неполный рабочий день работает каждый восьмой трудоспособный житель, а в Великобритании, Швеции, Нидерландах — каждый третий-пятый.

---

## 12.5. ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ

### Социальные последствия безработицы

Прежде всего безработица является серьезным испытанием для самих безработных. Она снижает совокупный доход семьи, вынуждая жить на сбережения или на пособие по безработице. Жизненный уровень семьи понижается. Безработный нередко теряет квалификацию, и если период, в течение которого он остается без работы, затягивается, безработный не может более претендовать на рабочее место, требующее высокой профессиональной подготовки.

Кроме того, безработица наносит людям, лишившимся работы, психологическую травму, поскольку они начинают ощущать себя лишними и ненужными в обществе. Не случайно утверждение врачей о том, что высокая и длительная безработица ухудшает здоровье нации.

Различные исследования показали, что у безработных ухудшается физическое и психическое самочувствие — от недомогания, бессонницы и головной боли до заниженной самооценки, жизненной неудовлетворенности и многих психических проблем.

Особенно опасна безработица среди молодежи, заканчивающей средние учебные заведения. Отсутствие профессиональной подготовки, специальности делает для них довольно сложной проблему трудоустройства. В этих условиях часть молодых людей может пополнить криминогенную среду.

Помимо социальных последствий, безработица несет прямые экономические издержки для всего общества. Когда часть людей остается без работы, это означает, что производство сокращается по сравнению с объемом, который мог быть достигнут в условиях полной занятости. Общество как бы теряет определенный объем недопроизведенных товаров и услуг. Экономисты определяют эту потерянную продукцию как **отставание объема валового внутреннего продукта**, представляющее собой величину, на которую фактический ВВП меньше потенциального ВВП. Поскольку потенциальный ВВП — это уровень реального ВВП, который может быть достигнут при полном использовании ресурсов, постольку разрыв между потенциальным и фактическим ВВП показывает уровень отставания фактического ВВП от потенциального ВВП:

$$\begin{aligned} \text{Отставание объема ВВП} &= \\ &= \text{Потенциальный ВВП} - \text{Фактический ВВП}. \end{aligned}$$

### Закон Оукена

Циклические колебания темпов роста ВВП влекут за собой колебания безработицы. Повышение темпов роста ВВП предполагает, что число вновь создаваемых рабочих мест ускоряется и, следовательно, спрос на труд увеличивается быстрее, чем его предложение. Снижение темпов роста ВВП влечет за собой противоположные последствия: если темпы роста ВВП замедляются, то число рабочих мест увеличивается медленнее; более того — число рабочих мест может вообще перестать расти и даже сократиться. Следовательно, увеличение спроса на труд замедлится; более того, спрос на труд может снизиться.

Таким образом, более высокие темпы роста ВВП ведут к сокращению безработицы, а низкие темпы роста ВВП предполагают, что безработица возрастает или, в лучшем случае, остается на одном уровне. В этой связи большое теоретическое и практическое значение приобрел вопрос о количественном соотношении между темпом прироста ВВП и изменением

нормы безработицы. Принципиальный ответ на этот вопрос дает **закон Оукена**<sup>1</sup>, который может быть выражен в следующих положениях:

- если темп прироста ВВП равен 2,5% в год, то норма безработицы изменяться не будет<sup>2</sup>;
- если темп прироста ВВП будет выше 2,5%, то норма безработицы уменьшится; при этом повышение темпа прироста ВВП на каждый процентный пункт сверх 2,5% повлечет за собой снижение нормы безработицы на 0,4 процентных пункта;
- если темп прироста ВВП будет меньше 2,5%, то норма безработицы вырастет; при этом снижение темпа прироста ВВП ниже уровня 2,5% повлечет за собой увеличение нормы безработицы на 0,4 процентных пункта на каждый процентный пункт снижения ВВП.

В общем виде закон Оукена может быть выражен уравнением:

$$\Delta U_t = -0,4 \times \left( \frac{\Delta \text{ВВП}}{\text{ВВП}} \times 100\% - 2,5\% \right), \quad (12.2)$$

где  $\Delta U_t$  — приращение нормы безработицы.

Уравнение (12.2) может быть использовано для решения вопроса о том, к какому темпу роста ВВП должно стремиться правительство, чтобы достичь снижения нормы безработицы. Если, например, норма безработицы в стране равна 10%, а намеченный уровень безработицы должен быть равным норме естественной безработицы — 6%, то правительство может принять решение: необходимо добиться среднегодового темпа прироста ВВП, который должен равняться 5%. Тогда каждый год безработица будет снижаться на 1% и через 4 года она достигнет намеченного уровня.

---

<sup>1</sup> Американский экономист Артур Оукен в 60-е гг. возглавлял Совет экономических консультантов при президенте США.

<sup>2</sup> Более поздние исследования показали, что темп прироста ВВП, при котором уровень занятости остается неизменным, а норма безработицы снижается на один пункт, равен 2,8–3,0.

Многолетний опыт стран с развитой рыночной экономикой говорит о том, что механизм рыночного саморегулирования неспособен сам по себе решить в полной мере проблемы рынка труда. В первую очередь это относится к безработице. Поэтому проблема безработицы является предметом пристального внимания как со стороны государства, так и со стороны профсоюзов. Послевоенная практика регулирования занятости в развитых странах Запада показала, что не существует общих рецептов, постоянно действующих средств политики занятости. Она варьируется от страны к стране в зависимости от особенностей социально-политического и экономического устройства, культурных традиций, модифицируется с изменением ситуации в экономике и на рынке труда. Тем не менее в 50–70-х гг. XX вв. преобладали методы регулирования занятости, рекомендованные Дж. М. Кейнсом и его последователями.

### Кейнсианские рецепты

В чем же заключались рекомендации кейнсианцев?

Кейнсианцы считали, что причины безработицы кроются в недостаточном совокупном спросе, и предлагали для создания дополнительных рабочих мест стимулировать его с помощью кредитно-денежных и финансовых рычагов (снижать налоги, проценты по кредитам и т. п.). Предлагаемые ими методы должны были воздействовать на занятость на макроэкономическом уровне, не делая различий между локальными и отраслевыми рынками труда.

В 80-е гг. небольшие эксперименты с применением налоговых скидок как средства увеличения занятости провели лишь США и Франция. По мнению же большинства западных экономистов, использование налоговых скидок может стимулировать расширение производства, но не обязательно приводит к пропорциональному росту занятости, так как все чаще фирмы, находящиеся на гребне научно-технического прогресса, широко применяют трудосберегающую технику, для обслуживания которой требуется небольшое количество занятых.

Поэтому с середины 80-х гг. основным инструментом государственного воздействия на трудовые ресурсы стала политика, проводимая непосредственно на рынке рабочей силы. Она осуществляется по двум направлениям: регулирование уровня и продолжительности безработицы и социальная защита пострадавших от нее.

## Регулирование уровня и продолжительности безработицы

Регулирование уровня и продолжительности безработицы может происходить через налаживание работы служб трудоустройства (бирж труда), которые организуют и совершенствуют систему информации о свободных рабочих местах, сокращая тем самым время, в течение которого человек занят поисками работы.

Первые биржи труда были открыты в первой половине XIX в. В России биржи труда возникли в начале XX в. Они создавались городскими управами в крупных промышленных центрах, таких, как Москва, Петербург, Рига, Одесса. Наряду с биржами труда, в России до 1917 г. получили широкое распространение платные частные посреднические конторы.

Службы занятости, созданные в России в соответствии с законом «О занятости населения в РСФСР» и вобравшие в себя мировой опыт функционирования подобных организаций на Западе, предоставляют безработным бесплатные консультации по профориентации, осуществляют бесплатное посредничество и содействие в подборе работы. Государство гарантирует бесплатное обучение новой профессии (специальности) и повышение квалификации, получение субсидий для переезда к новому месту жительства, временную занятость на общественных работах.

Опыт Запада показал, что общественные работы из-за своей краткосрочности, низкого профессионального уровня предлагаемых рабочих мест (чаще всего это работы по благоустройству городских территорий или связанные с дорожным строительством) не могут служить инструментом решения коренных проблем рынка рабочей силы. Однако как средство смягчения последствий безработицы, поддержания материального положения особо нуждающихся безработных, имеющих иждивенцев, общественные работы используются достаточно

широко. В рекомендациях Комиссии по вопросам занятости стран ЕС, опубликованных зимой 1993 г., организация общественных работ, особенно в сфере социальных услуг, а также по программам защиты окружающей среды, рассматривается в качестве одного из главных средств сокращения растущей в последние годы безработицы.

Система профессиональной подготовки безработных, являющаяся наиболее действенным средством балансирования спроса и предложения на рынке труда, носит, как правило, краткосрочный характер. Так, для подавляющего числа из 100 тыс. человек, в 1992 г. получивших новую профессию по линии французской службы занятости, курс обучения не превышал 300 часов. Поэтому работу смогли найти лишь 38% закончивших обучение.

Финансирование программ на рынке труда требует выделения средств из государственных бюджетов. В настоящее время эти расходы составляют от 0,6–0,7% ВВП в Японии и США до 1,2–2% в Италии, Великобритании и Норвегии. Нидерланды, Дания, Испания расходуют на эти цели 3–5% ВВП.

В условиях ограниченности государственных ресурсов на поддержание уровня занятости все чаще используются нетрадиционные формы содействия трудоустройству. Речь идет о гибком применении средств социального страхования. В 17 государствах Европы действуют программы, допускающие выплату безработному всей суммы пособия по безработице за максимально возможный срок при условии открытия им собственного дела (обычно это семейные предприятия в сфере услуг). В этих случаях государство не только оказывает финансовую поддержку, но и предоставляет бесплатные консультационные услуги, юридическую помощь. Такая поддержка со стороны государства определяет достаточно высокую степень выживаемости подобных фирм. Как показали результаты специальных обследований, через год после начала активной деятельности продолжало функционировать более половины возникших таким путем предприятий, что соответствует среднему показателю для индивидуальных фирм. Подобные программы начали применяться и в России, однако в сложных экономических условиях экономики нашей страны обеспечить выживаемость таких предприятий крайне трудно.

## Гарантии материальной и социальной поддержки

Гарантии материальной и социальной поддержки безработных, кроме вышеперечисленного, включают также:

- выплату пособия по безработице;
- предоставление компенсаций работникам, высвобождаемым с предприятий;
- выплату стипендий в период профессиональной подготовки, переподготовки или повышения квалификации.

Размер пособия по безработице устанавливается в процентном отношении к средней заработной плате за год по последнему месту работы: первые три месяца — 75 процентов среднемесячного заработка, следующие четыре месяца — 60 процентов, в дальнейшем — 45 процентов, но во всех случаях размер пособия не может быть меньше минимальной заработной платы и больше среднего заработка в республике, крае, области.

Пособие должно выплачиваться не позднее 11-го дня с момента обращения безработного в службу занятости, а срок выплаты не может превышать 12 месяцев, за исключением особых случаев, предусмотренных законом.

Для граждан, впервые ищущих работу, пособие выплачивается в размере минимального заработка.

При осуществлении социальной защиты безработных требуется немалая осмотрительность государства, когда оно определяет формы, размеры социальных пособий, сроки их выплаты, способы распределения. Социальная политика дает реальный эффект лишь в том случае, если строится на основе действительных возможностей экономики, а рост расходов государства на социальные цели не ведет к развитию инфляции.

Государственную социальную помощь необходимо сделать избирательной и распределить в зависимости от того, к какой именно группе безработных относится претендент на ее получение. Не может быть одинакового подхода к добровольно безработному, затянувшему выбор «подходящего» места работы или попавшему в полосу непродолжительной фрикционной безработицы, и к лишившемуся рабочего места не по своей воле, скажем вследствие закрытия предприятия или глубоких структурных преобразований в экономике.

Согласно законодательству, выплата пособия может быть приостановлена или прекращена, если безработный отказался

от двух предложений подходящей работы или был уволен за нарушение трудовой дисциплины. С другой стороны, остро нуждающимся безработным может оказываться материальная и иная помощь, включая дотации за пользование жильем, коммунальными услугами, общественным транспортом, услугами здравоохранения и общественного питания.

Проблемы формирующегося российского рынка труда нельзя решать без государственного вмешательства. Однако в российских условиях особенно важно строго дозировать его с тем, чтобы не препятствовать раскрепощению рыночных сил, не лишать свободы выбора ни рабочих, ни нанимателей, преодолевать сложившиеся в прежние годы чрезмерное огосударствление и централизацию политики занятости. Как показывает опыт других стран, положительные результаты приносит децентрализация политики занятости, что позволяет приспособить ее к региональным условиям. При этом усиливается значение местных органов власти в развитии производства, предпринимательства и занятости в своих регионах.

---

## РЕЗЮМЕ

Экономическое развитие стран с развитой рыночной системой представляет собой последовательную смену периодов ускоренного развития и спадов деловой активности. Регулярность чередования периодов подъема и спада придает экономическому развитию циклический характер.

Объяснение причин экономических циклов остается спорным. Часть экономистов считает, что циклические колебания порождаются внешними толчками (шоками), т.е. причину циклов они объясняют экзогенными факторами. Другие экономисты считают, что циклы порождаются внутренним механизмом рыночной экономики. Однако и в том и в другом случае подразумевается, что колебания уровней ВВП, инвестиций, занятости и потребления являются следствием и выражением определенных отклонений экономики от ее равновесного состояния.

Анализ движения экономики показывает, что в ходе циклического подъема ВВП достигает своего потенциального (или естественного) уровня, при котором имеется полная занятость



и оптимальное использование материальных ресурсов.

В условиях рыночной экономики безработица — постоянное явление, существующее как в постсоциалистических, так и в развитых западных странах.

Безработными признаются лица, относящиеся к экономически активному населению, желающие трудиться, но по ряду причин не имеющие работы. Они должны быть зарегистрированы в службах занятости в целях поиска работы и готовы приступить к ней.

Масштабы безработицы определяются показателем ее уровня, который определяется путем отнесения числа безработных к общей численности рабочей силы и выражается в процентах.

Для оценки масштабов проблемы занятости и безработицы в стране рассчитывается и число безработных, приходящихся на одно вакантное место. Высокая доля этого показателя говорит о существовании в стране затаянной безработицы.

Полная занятость не предполагает, что 100% рабочей силы занято в производстве. Она имеет место, когда в стране безработица находится на естественном уровне, т.е. в экономике существует только ее фрикционная и структурная формы.

К серьезным последствиям безработицы относятся: снижение дохода семьи, потеря безработными квалификации, ухудшение их физического и психического состояния, недопроизводство валового национального продукта в стране, в некоторых случаях рост преступности.

Государственное регулирование уровня и продолжительности безработицы осуществляется через службы занятости и выражается в предоставлении безработным информации о наличии свободных рабочих мест, организации обучения и переобучения, помощи в открытии собственного дела, организации общественных работ.

Материальная поддержка безработных со стороны государства происходит через выплату безработным пособия по безработице, стипендий проходящим обучение и переквалификацию, оплату расходов, связанных с переездом к новому месту работы, оказание другой материальной помощи остро нуждающимся семьям безработных, особенно если в них есть иждивенцы.

## **?** *Контрольные вопросы*

1. Укажите, какие фазы проходит экономический цикл.
2. Что представляют собой эндогенные и экзогенные теории цикла?
3. Как изменяются уровень занятости и уровень безработицы в ходе экономического цикла?
4. Объясните соотношение между понятиями: экономически активное население, самодеятельное население, занятые, безработные.
5. По каким критериям незанятые могут быть отнесены к категории безработных?
6. Как рассчитать уровень безработицы?
7. Всегда ли правилен вывод о том, что из двух стран менее серьезна проблема безработицы в той из них, где уровень безработицы ниже?
8. Что такое естественный уровень безработицы?
9. Можно ли и нужно ли добиваться стопроцентной занятости?
10. Назовите основные причины безработицы и соответствующие им формы.
11. Что такое скрытая безработица?
12. Раскройте содержание закона Оукена.
13. В чем главное отличие кейнсианских рецептов регулирования занятости от тех, что стали применяться с середины 80-х гг.?
14. Какую социальную поддержку безработным оказывает и должно оказывать государство?

# ИНФЛЯЦИЯ

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ что представляет собой инфляция;
- ✦ как измеряется инфляция или повышение общего уровня цен;
- ✦ какие виды инфляции бывают в условиях рыночной экономики и какое влияние они оказывают на экономику;
- ✦ какие причины порождают инфляцию;
- ✦ в каком соотношении находятся изменение уровня безработицы и изменение темпа прироста цен;
- ✦ как влияет инфляция на доходы различных групп населения.

Уже многие годы мы все видим, что происходит общее повышение цен. Дорожают хлеб и автомобили, одежда и стройматериалы, проезд в метро и билеты в кинотеатры. На вопрос, почему это происходит, каждый даст простой и односложный ответ: «Инфляция!». Инфляция имеет уже по меньшей мере двухвековую историю и, начиная примерно с 40-х гг. XX в., охватила все страны мира.

За внешней простотой и очевидностью этого явления кроются весьма сложные процессы, протекающие в экономике. Поэтому вопрос об инфляции, вероятно, один из самых спорных в экономической науке. Не только в научной, но и в учебной литературе можно встретить разные трактовки природы инфляции, причин, которые ее порождают, ее влияния на экономику и на положение различных соци-

альных слоев населения, разнообразные предложения по проведению экономической политики по отношению к инфляции. Мы с вами постараемся ограничиться рассмотрением тех положений теории инфляции, которые получили всеобщее или, по крайней мере, наиболее широкое признание в экономической теории.

---

## 13.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ИЗМЕРЕНИЕ

### Определение инфляции

В любом случае инфляция предполагает повышение цен. Но всякое ли повышение цен является инфляцией?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим *три случая повышения цен*.

Во-первых, повышение цен может носить сезонный характер. Например, в преддверии рождественских, новогодних праздников возникает повышенный спрос на значительную группу потребительских товаров, связанный с подготовкой к празднованию Рождества и встрече Нового года. Этот спрос вызывает общее повышение цен на потребительские товары. Но оно непродолжительно и уже в начале января наступившего года сменяется, как правило, общим снижением цен. Подобного рода кратковременное повышение цен, которое носит сезонный характер, не оказывает существенного влияния на экономику, не вызывает изменений в уровне реальных доходов подавляющей части населения, и его не следует относить к инфляции.

Во-вторых, в некоторых случаях наблюдается повышение цен на отдельный вид товара или услуги либо на небольшую группу товаров и услуг. Например, выпуск одежды из новой модной ткани нередко порождает повышенный и устойчивый спрос на эти изделия швейной промышленности, что приводит к длительному повышению цен на них. Однако оно не перерастает во всеобщее повышение цен. Напротив, происходит известное перераспределение спроса на различные виды одежды, что сопровождается снижением цен на те или иные виды платья. Повышение цен на один или на небольшую группу товаров, которое не приводит к общему повышению цен,

также не может рассматриваться как инфляция даже в том случае, когда оно является длительным.

В-третьих, повышение цен может распространиться на все товары и услуги, производимые в стране, или на бóльшую их часть; кроме того, оно не приобретает временный характер, а становится постоянным или, по меньшей мере, долговременным. Лишь в этом случае мы можем утверждать, что в экономике происходит инфляция.

**ИНФЛЯЦИЯ** — это долговременное, устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги, поступающие на внутренний рынок данной страны.

В отличие от первых двух случаев, инфляционный рост цен оказывает существенное влияние на состояние экономики и на ее развитие, на динамику реальных доходов населения и на их распределение.

В экономике может происходить и снижение общего уровня цен. В настоящее время оно наблюдается довольно редко и лишь в странах с высокоэффективной экономикой (Германия, Япония и США). Снижение общего уровня цен, которое не носит сезонного характера, называется **дефляцией**.

Развитие инфляции может сопровождаться и постепенным замедлением роста цен. Например, если в течение первых трех месяцев какого-то года цены росли в среднем на 10%, в середине года они повышались на 8%, а в конце года — на 7%; в следующем году цены повышались в среднем на 6%, затем — на 5%, то такое замедление темпа прироста цен называется **дезинфляцией**.

### Измерение инфляции

Общее повышение цен отнюдь не предполагает, что они растут одинаково на все виды продукции. Инфляция характерна именно тем, что вздорожание различных видов товаров и услуг происходит в различной степени. Например, за последние 8 лет цены на хлеб в нашей стране повысились приблизительно в 10 тысяч раз, на масло — в 5,5 тысяч раз, на телевизоры — в 1,5 тысячи раз и т. д. Для изучения экономики нередко боль-

шое значение имеет выяснение того, как повышается именно общий уровень цен.

Каким образом исчисляется повышение общего уровня цен? На этот вопрос ответить нетрудно, если статистика исчислила показатели номинального и реального ВВП.

Вернемся к рассмотрению данных о номинальном и реальном ВВП России, которые приведены в табл. 10-2 (глава 10). В 1991 г. ВВП, выраженный в ценах 1991 г., равнялся 1,4 трлн р. Поскольку ВВП 1991 г. выражен в базовых ценах этого же года, постольку в данном случае показатели номинального и реального ВВП совпадают. В следующем, 1992 году реальный ВВП сократился до 1,197 трлн р., в то время как номинальный вырос до 19,0 трлн р. Этот рост номинального ВВП произошел исключительно за счет повышения цен. Таким образом, если мы величину номинального ВВП разделим на величину реального ВВП, то получим показатель повышения общего уровня цен на конечные товары и услуги в 1992 г. по сравнению с уровнем 1991 г. Точно таким же образом можно исчислить повышение общего уровня цен в 1993 г., в 1994 г. или в любом другом году. Такой несложный расчет показывает, что в 1992 г. цены повысились в целом на 1487% по сравнению с ценами в 1991 г., в 1993 г. — еще на 889%, а в 1998 г. — на 9,8%.

Отношение номинального ВВП к реальному ВВП, показывающее изменение общего уровня цен на конечные товары и услуги, называется **ДЕФЛЯТОРОМ ВВП**.

Обычно базовый уровень цен принимается за 100, тогда дефлятор ВВП в 1992 г. будет выражен показателем 1587, в 1993 г. — 15 693. Подобного рода показатели динамики уровня цен называются **индексами цен**, а дефлятор ВВП в этом случае называется **индексом-дефлятором ВВП**.

Вернувшись к примеру параграфа 10-5 (глава 10), который иллюстрирует метод исчисления реального ВВП, мы можем установить, что идея, заложенная в этом методе, может быть распространена и на исчисление дефлятора ВВП. Предположим, что ВВП состоит из трех видов продукции —

хлеб, ботинки и станки (см. табл. 13-1). ВВП 1-го года, выраженный в ценах этого же года, равен 100 тыс. р. ВВП 2-го года, выраженный в текущих ценах, т.е. в ценах 2-го года, равен 180 тыс. р. Это номинальный показатель ВВП 2-го года. Если же ВВП 2-го года выразить в ценах 1-го года, то получится сумма 146 тыс. р. Это реальный показатель ВВП 2-го года. Следовательно, дефлятор ВВП во 2-м году равен  $\frac{180 \text{ тыс. р.}}{146 \text{ тыс. р.}} = 1,233$ . Индекс-дефлятор ВВП во 2-м году равен 123,3 при условии, что уровень цен в 1-м году принимается за 100.

В общем виде исчисление индекса-дефлятора ВВП производится по формуле

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^2 P_i^2}{\sum_{i=1}^n Q_i^2 P_i^1}, \quad (13.1)$$

где  $I_p$  — индекс-дефлятор ВВП;  $Q_i^2$  — выпуски продукции во 2-м году;  $P_i^1$  и  $P_i^2$  — цены на отдельные виды продукции соответственно в 1-м и 2-м году;  $i$  — порядковый номер продукции данного вида;  $n$  — количество видов продукции, выпускаемой в экономике.

Таблица 13-1

### Исчисление дефлятора ВВП

Виды продукции	1-й год			2-й год			
	Объем выпуска $Q^1$	Цена единицы продукции $P^1$ , р.	Выпуск продукции в ценах 1-го года $Q^1 \times P^1$ , р.	Объем выпуска $Q^2$	Цена единицы продукции $P^2$ , р.	Выпуск продукции в ценах:	
						2-го года $Q^2 \times P^2$ , р.	1-го года $Q^2 \times P^1$ , р.
Хлеб	60 000 буханок	1	60 000	80 000 буханок	1,5	120 000	80 000
Ботинки	150 пар	200	30 000	160 пар	250	40 000	32 000
Станки	10 штук	1000	10 000	16 штук	1250	20 000	16 000
ВВП	—	—	100 000	—	—	180 000	146 000

Наряду с дефлятором ВВП, в качестве показателя уровня цен и повышения этого уровня широко применяется и **индекс потребительских цен** на товары и услуги. От индекса-дефлятора ВВП он отличается тем, что, во-первых, при его исчислении учитываются цены только на те товары и услуги, которые покупаются потребителями. А во-вторых, при его исчислении используются розничные цены. Применяя индекс потребительских цен, мы можем определить уровень и динамику таких показателей, как реальные личные потребительские расходы населения, реальный располагаемый личный доход и т.д. Этими показателями следует пользоваться, когда мы хотим выявить, как инфляция повлияла на уровень благосостояния населения той или иной страны.

Отношение прироста общего уровня цен в данном году к уровню цен в предыдущем году, выраженное в процентах, называется **НОРМОЙ ИНФЛЯЦИИ**.

В нашем примере прирост уровня цен во 2-м году составил  $1,233 - 1,0 = 0,233$ ; если использовать индексную форму, то  $123,3 - 100 = 23,3$ . Следовательно, норма инфляции ( $r_i$ ) равна

$$r_i = \frac{I_p^2 - I_p^1}{I_p^1} = \frac{123,3 - 100}{100} \times 100\% = 23,3\%. \quad (13.2)$$

Нередко возникает необходимость определить среднегодовую норму инфляции за более или менее длительный период времени, т.е. за ряд лет. В этом случае следует использовать формулу

$$\bar{r}_i = \sqrt[r_i^1 \times r_i^2 \times \dots \times r_i^t]. \quad (13.3)$$

Среднегодовая норма инфляции ( $\bar{r}_i$ ) равна среднему геометрическому годовых норм инфляции.

## 13.2. ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ

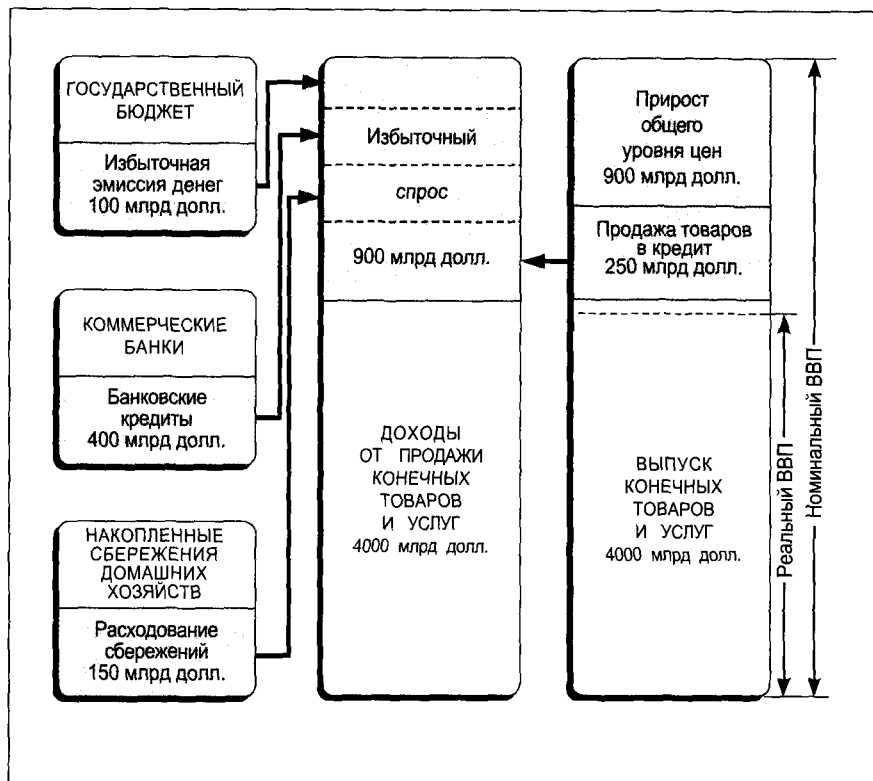
Ключевой проблемой в теории инфляции является выяснение ее причин. Инфляция, несмотря на кажущуюся простоту и очевидность, представляет собой весьма сложное явление. Поэтому было бы неправомерно видеть причину инфляции в каком-либо одном явлении.



Одной из причин инфляции может выступать *избыточный спрос*, т.е. ситуация, при которой создается устойчивое и долговременное повышение совокупного спроса по сравнению с совокупным предложением товаров и услуг. Естественно, что пока существуют неполная занятость и неполная загрузка производственных мощностей экономики, инфляция спроса (по крайней мере, теоретически) невозможна. Увеличение спроса в этих условиях вызывает расширение производства за счет более полного использования факторов производства и, следовательно, адекватное увеличение предложения. Когда же будут достигнуты полная занятость и полная загрузка производственных мощностей, дальнейший рост спроса не может быть покрыт соответствующим расширением выпуска товаров и услуг и ростом их предложения. Когда экономика работает на пределе своих возможностей, а спрос продолжает расти, на рынках образуется хроническое превышение спроса над предложением, и все или большинство фирм регулярно повышают цены на свою продукцию. Такая ситуация предполагает наличие устойчивого неравновесия и превышение спроса над естественным (потенциальным) уровнем ВВП. Более того, повышение цен в этих условиях не уравнивает соотношение спроса и предложения. Такое было бы возможно, если бы рост цен происходил на фоне неизменных или медленно растущих доходов. Тогда повышение цен означало бы снижение реальных доходов и сокращение спроса до уровня предложения. Инфляция спроса предполагает, что всеобщий рост цен означает совокупное увеличение выручки, которую получают фирмы от продаж товаров и услуг. Это, в свою очередь, приносит фирмам большую прибыль, а рабочим при наличии полной занятости дает возможность добиться более высокой заработной платы.

Таким образом, инфляция спроса не знает верхнего предела: избыточный спрос ведет к росту цен, рост цен — к росту доходов, рост доходов — к новому повышению совокупного спроса...

Когда в 1992 г. российское правительство «отпустило» цены, оно надеялось, что имевшийся тогда избыточный спрос послужит импульсом приблизительно пятикратного



**Рис. 13-1.  $\Delta$**   
**Инфляция спроса.**

*Возникновение избыточного спроса, т.е. спроса, который образуется за счет источников помимо доходов, полученных от продажи продукции в течение данного года (ВВП), приводит к тому, что совокупный спрос в масштабе всей экономики превышает совокупное предложение. Это становится причиной того, что в экономике происходит общее повышение цен.*

повышения цен, после чего будет достигнут некий ценовой потолок. После этого инфляция войдет в рамки своего умеренного варианта. Однако надеждам на то, что устремившиеся вверх цены натолкнутся на потолок спроса, не суждено было сбыться. Вместе с ценами столь же быстро росли и доходы. Спираль «цены—доходы—спрос—цены», начав раскручиваться, не остановила своего движения и по сей день.

**Источниками избыточного спроса** являются:

1) дефицит государственного бюджета, который предполагает, что государство тратит, а следовательно, предъявляет спрос на сумму большую, чем его доходы. Оно «живет не по средствам», покрывая свои чрезмерные расходы за счет печатания (эмиссии) ничем не обеспеченных бумажных денег или за счет доходов от эмиссии государственных облигаций, реализуемых на рынках ценных бумаг;

2) резкое расширение инвестиций, финансируемых за счет не только прибыли, полученной в текущем году, но и накопленных сбережений и банковских кредитов;

3) не соответствующее уровню национального дохода увеличение потребительских расходов населения за счет необоснованного повышения заработной платы и опять-таки накопленных сбережений и расширения потребительского кредита.

**Рост издержек**

Причиной инфляции может выступать *рост денежных издержек*, которые несут фирмы, производящие товары и услуги.

В первую очередь, рост денежных издержек нередко связан с монополистической или олигополистической структурой ряда ведущих отраслей экономики в большинстве стран. Фирмы-монополисты или небольшая группа фирм, занимающих доминирующее положение на рынке (олигополия), способны повышать цены по собственной инициативе, используя преимущества своего монопольного положения. Политика монопольных цен может проводиться безотносительно того, находится экономика в состоянии равновесия или нет, достигнут или не достигнут потенциальный уровень ВВП.

Исходным импульсом роста денежных издержек может служить и повышение заработной платы, не отражающее увеличения реального объема продукции, производимого фирмой, отраслью или народным хозяйством в целом. В данном случае своеобразной монополистической структурой обычно выступает профсоюз. Угроза забастовки означает, что в случае невыполнения требования о повышении заработной платы фирма, а возможно, и вся экономика понесут потери большие, чем дополнительные затраты на повышение зарплат.

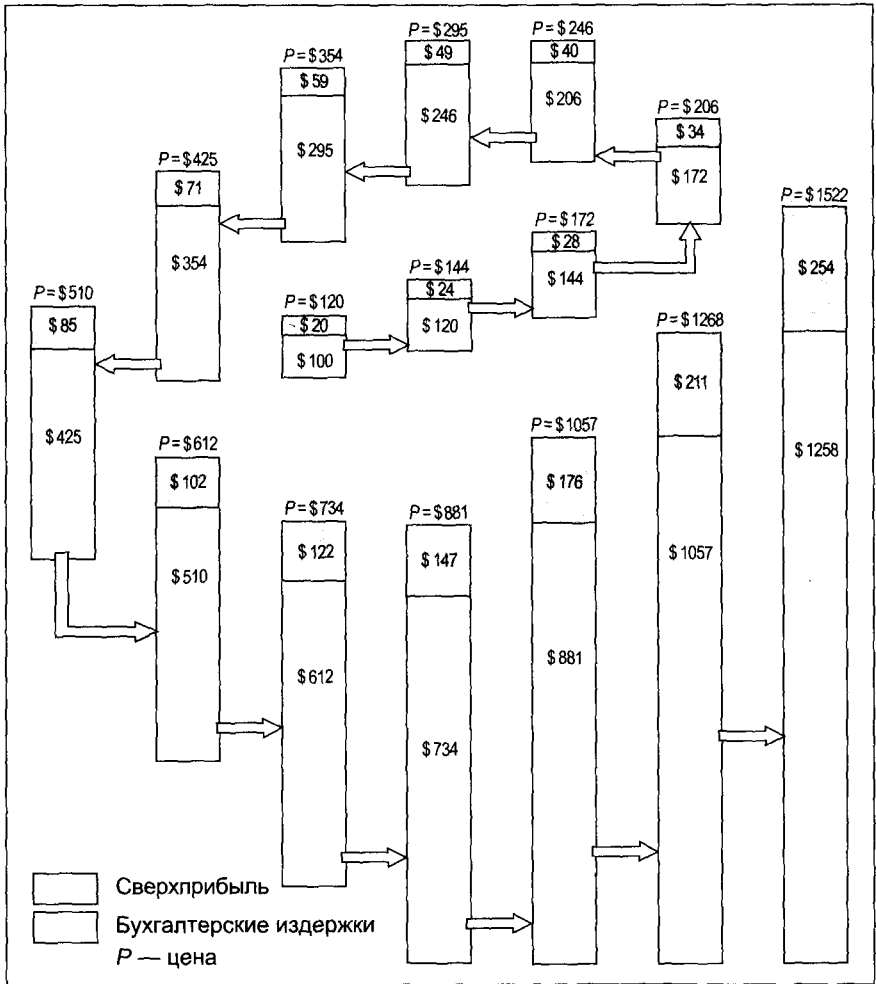
Уступка требованиям профсоюза становится в этом случае вынужденной целесообразностью.

Как монополистическое повышение цен, так и аналогичное повышение заработной платы становится толчком роста денежных затрат фирм — потребителей продукции фирм-монополистов; подобный рост денежных затрат фирм обусловлен и повышением зарплаты. При этом рост денежных затрат, связанных с производством продукции, вызван не увеличением расходования сырья, электроэнергии, труда и других ресурсов, необходимых для ее изготовления. В реальном выражении затраты факторов производства остаются прежними. Они могут даже снижаться. Но в денежном выражении эти затраты увеличиваются вследствие роста цены услуг данных факторов. Необходимость компенсировать повысившиеся издержки вынуждает производителей повышать цены. Поскольку растут цены на потребительские товары, постольку наемные работники добиваются повышения своей номинальной зарплаты, чтобы, по крайней мере, удержать прежний уровень реальной зарплаты. Таким образом, независимо от того, кто «начал первый», исходный ценовой шок порождает цепную реакцию распространения роста издержек практически на все отрасли, следствием чего становится и всеобщее повышение цен.

### Инфляционные ожидания

Немаловажную роль в возникновении и развитии инфляции играют *инфляционные ожидания*. И предприниматели, и рабочие в своем поведении руководствуются как опытом прошлых лет, так и весьма вероятными, а потому ожидаемыми изменениями в будущем. Располагая определенной информацией, и фирмы, и домашние хозяйства учитывают и решения правительства в прошлые годы, и изменения, которые происходят в экономике, и действие внешнеэкономических факторов, и собственные ошибки, допущенные в прошлом. Если, к примеру, парламент утверждает государственный бюджет, содержащий значительное превышение расходов государства над его доходами, то следует ожидать новой инфляционной волны.

К каким видимым последствиям приведет это ожидание повышения нормы инфляции?



**Рис. 13-2.  $\Delta$**   
**Инфляция издержек.**

Монополистическое ценообразование приводит к тому, что у фирмы, покупающей продукцию монополистов, растут бухгалтерские издержки, что, в свою очередь, влечет за собой повышение цен. Если при этом фирма, покупающая продукцию по монополийной цене, сама является монополистом, то она устанавливает цену, покрывающую издержки и включающую сверхприбыль. Рост цен на потребительские товары и услуги приводит к повышению заработной платы, что также становится причиной увеличения издержек. Образуется инфляционная спираль «цена — издержки — цена».

Торговые, промышленные и другие фирмы постараются как можно больше имеющегося у них денежного капитала инвестировать в новые машины и оборудование, увеличить запасы материалов и т. д., т. е. ускорят реализацию своих инвестиционных проектов. Аналогично будут себя вести домашние хозяйства, ускоряя покупки товаров длительного пользования (автомобилей, телевизоров и т. д.). И фирмы, и домашние хозяйства не только пустят в ход накопленные сбережения, но и больше товаров будут покупать в кредит. Прямым следствием инфляционных ожиданий явится ускорение роста спроса. При этом рост спроса будет тем интенсивнее, чем более высокой ожидается норма инфляции.

Ожидание инфляции окажет соответствующее влияние и на поведение профсоюзов и отдельных наемных работников. При заключении трудовых контрактов и те и другие будут добиваться повышения ставок заработной платы, обосновывая это необходимостью сохранения достигнутого уровня реальной заработной платы и указывая на прогнозируемый на будущее рост цен.

Фирмы добывающих отраслей повысят цены на сырье, ссылаясь на то, что в ближайшем будущем им придется больше платить за поставляемые им факторы производства, а фирмы обрабатывающей промышленности повысят цены на свои товары, заявляя представителям оптовой торговли, что они вынуждены больше платить за сырье и ожидают дальнейшего повышения цен на него. Точно так же поступают оптовики в отношении розничных торговцев, а последние — в отношении домашних хозяйств.

Таким образом, инфляционные ожидания порождают как инфляцию спроса, так и инфляцию издержек. При этом ожидания способны образовать инфляционный импульс «на пустом месте»: даже при отсутствии объективных факторов избыточного спроса или факторов роста денежных издержек возникновение общих инфляционных ожиданий может произойти по причине, например, неосторожных высказываний государственных лидеров о новом росте государственных расходов, об увеличении косвенных налогов или импортных тарифов и т. д., а особенно о таких сильнодействующих средствах, как денежная реформа.

### 13.3. ФОРМЫ ИНФЛЯЦИИ

Обычно принято считать, что инфляция представляет собой зло, которое разрушающе действует на экономику, ведет к обесценению доходов и сбережений, подрывая тем самым материальное благополучие людей. Отсюда делается вывод, что с инфляцией необходимо в любом случае вести решительную борьбу, любой ценой добиваться стабильных цен. Однако более внимательное рассмотрение того, как влияет инфляция на экономику, показывает, что столь однозначная и категорическая оценка инфляции как чисто негативного явления не всегда оказывается справедливой. Для того чтобы достаточно точно и конкретно установить, как влияет инфляция на экономику и благосостояние населения, обратим внимание на то, что имеются определенные ее разновидности.

В зависимости от интенсивности развития инфляции, т. е. от ее нормы, можно выделить четыре ее формы: нормальная (ее нередко называют «ползучей»), умеренная, галопирующая и гиперинфляция. Критерием, который используется при установлении этих различий, в первую очередь служит именно величина нормы инфляции, т. е. насколько быстро растут цены. Но этот критерий выявляет чисто количественные различия между указанными видами инфляции, сам по себе он еще не говорит о тех качественных различиях, которые имеются между нормальной и галопирующей инфляцией или между умеренной и гиперинфляцией.

Рассмотрим более внимательно, что же представляет собой каждая из указанных форм инфляции и как она влияет на экономику.

#### Нормальная инфляция

*Нормальная («ползучая») инфляция предполагает медленное повышение общего уровня цен, которое не превышает 5% в год. При такой невысокой норме инфляция, как правило, оказывает благоприятное влияние на экономику. «При слабой инфляции, — полагал лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон, — колеса промышленности хорошо смазаны и выпуск продукции близок к производственным возможностям. Частные инвестиции весьма оживлены, и работы много.*

Поэтому многие бизнесмены и профсоюзные деятели говорят, что небольшая инфляция предпочтительнее небольшой дефляции».

Сначала посмотрим, какой выигрыш в условиях нормальной инфляции имеют фирмы. Он состоит в том, что даже небольшое повышение цен дает достаточно существенное увеличение прибыли. Проиллюстрируем это на следующем цифровом примере. Допустим, что бухгалтерские издержки производства 1 кг конфет равны 100 р., а рыночная цена — 120 р. Следовательно, бухгалтерская прибыль кондитерской фабрики составляет 20 р. на каждом килограмме. Предположим, что норма инфляции — 5%. Тогда в течение года цена на конфеты повысится со 120 до 126 р. Разумеется, повышение цен вызывает и рост издержек. Но вполне правомерно допустить, что фирма закупила в конце лета достаточное количество сахара, какао и т. д., а также заключила контракты с рабочими сроком на 1 год, которые предусматривают установленный размер заработной платы. Поэтому повышение цен на 5% не влечет за собой немедленное увеличение издержек фирмы. Издержки растут с известным запаздыванием по отношению к росту цен. Таким образом, прибыль фирмы на каждом килограмме конфет составит  $126 - 100 = 26$  р. Повышение цен на 5% привело к тому, что прибыль возросла с 20 р. до 26 р., т. е. на 30%. Мы должны, конечно, принять во внимание, что в реальном выражении рост прибыли был меньшим, но и с учетом этого

реальная прибыль составит  $\frac{26 \text{ р.}}{105\%} = 24 \text{ р. } 76 \text{ к.}$  Реальная прибыль увеличилась на 23,8%.

Рост прибыли в условиях нормальной инфляции выступает существенным стимулом новых инвестиций в расширение производства, в модернизацию оборудования и перехода на новую технологию. В то же время возросшая прибыль — важный источник средств для финансирования новых инвестиций.

Нормальная инфляция приносит известный выигрыш и большей части наемных работников. Рост инвестиций ведет к созданию новых рабочих мест, повышению спроса на рабочую силу и увеличению занятости. Это приводит к повышению ставок заработной платы, и хотя во многих случаях рост ставок заработной платы происходит с некоторым запаздывани-



ем по отношению к росту цен, но в совокупности с ростом занятости он дает общее повышение реального личного дохода населения. Нормальная инфляция не влечет за собой усиления социальной напряженности, увеличения числа забастовок и потерь рабочего времени, вызванных расширением забастовочного движения.

### Гиперинфляция

Обратимся теперь к рассмотрению инфляции, которая по своим последствиям является полной противоположностью нормальной инфляции, — гиперинфляции.

*Гиперинфляцией считается такой процесс, когда цены повышаются ежемесячно в среднем на 50%, что означает повышение цен в течение года в 129,746 раз, или среднегодовую норму инфляции, равную 12 874%.*

Когда инфляция достигает столь чудовищных размеров и деньги заметно обесцениваются в течение 1–2 дней, возникает явление «бегства от денег». В таких условиях никто не желает держать денежную наличность в своем кошельке или депозит до востребования в банке, так как через 1,5–2 месяца на данную сумму денег можно будет приобрести товаров в два раза меньше, чем сегодня. После продажи товара предприниматель стремится немедленно превратить свой доход в любой вид реальных активов — сырье, запасные детали и т. д. Домашние хозяйки заработную плату в тот же день расходуют на предметы потребления. В Германии, например, во время обеденного перерыва и вечером, чтобы люди успели ее истратить прежде, чем стремительно растущие цены превратят ее в гроши.

Когда покупательная способность денег тает, как лед в горячей воде, деньги утрачивают те свои важнейшие качества, которые делают их высоколиквидным активом. Многие фирмы отказываются принимать деньги за продукцию, которая лежит у них на складе, и предлагают совершить непосредственный обмен товара на товар. Обращение товаров при посредстве денег во все возрастающих масштабах вытесняется бартерными сделками. Ряд фирм, выпускающих потребительские товары, расплачиваются ими со своими наемными ра-

ботниками. Последним это небезвыгодно, так как они получают не стремительно обесценивающиеся деньги, а растущие в цене материальные активы, которые можно обменять на потребительские товары, в которых они нуждаются. Все это ведет к тому, что экономика начинает сползать к состоянию, в котором она находилась в те допотопные времена, когда не было ни денег, ни банков, ни торговли, ни промышленности.

Гиперинфляция наносит тяжелый удар по кредиту и банковской системе.

В условиях «бегства от денег» брать деньги в долг становится бессмысленным. Но и в том случае, если найдутся фирмы или отдельные частные лица, готовые воспользоваться банковским кредитом, предоставление им даже краткосрочного кредита, скажем лишь на один месяц, становится рискованной операцией. Дело в том, что, в отличие от нормальной инфляции, в ходе которой цены растут устойчивым темпом, гиперинфляция характерна крайне резкими колебаниями темпов роста цен. Например, в Германии в августе 1923 г. цены повысились в 12,5 раз по сравнению с уровнем цен предыдущего месяца, а в октябре по сравнению с сентябрем — в 30 тысяч раз. Это значит, что *во время гиперинфляции рост цен становится непредсказуемым*. Предположим, что кредитор дал в долг некоему лицу 1 млн марок сроком на 1 месяц с условием, что должник вернет 20 млн марок. Кредитор исходил из того, что цены растут в 20 раз в месяц. Однако после того, как цены повысились в 30 тысяч раз, полученные кредитором 20 млн марок по своей покупательной способности оказались в 1300 раз меньше, чем покупательная способность 1 млн марок в предыдущем месяце.

Подрывая денежное обращение, кредит и банковскую систему, гиперинфляция разрушающе действует на промышленность, строительство, торговлю и другие отрасли экономики. Вытеснение денежного обращения бартерными сделками крайне затрудняет реализацию готовой продукции и закупки сырья, полуфабрикатов и других производственных ресурсов. Многие фирмы вынуждены сокращать производство или вообще останавливать его. Сохранившиеся в их распоряжении денежные капиталы они стремятся обратить в устойчивую, свободно конвертируемую валюту и вложить в иностранные активы. Происходит интенсивный отток национального капи-

тала за границу. Стимулы к инвестированию капитала в национальную экономику оказываются парализованы, в результате чего возникает еще одно тяжелое осложнение — начинается общий спад выпуска продукции. Переплетение сокращения уровня реального ВВП и гиперинфляции представляет собой самую тяжелую форму кризиса экономики — **стагфляцию**.

Гиперинфляция очень опасна и своими социальными последствиями.

Когда цены растут в течение года в сотни раз, резко падает реальная заработная плата, жалование государственных служащих, пенсии; полностью обесцениваются сберегательные вклады населения, государственные ценные бумаги и страховые полисы. Гиперинфляция ведет не только к обнищанию низших слоев населения, но и к разорению среднего класса, являющегося основой политической и социальной стабильности в стране и ее демократического строя. Многие экономисты, социологи и политологи не без основания считают, что немецкая гиперинфляция 20-х гг. послужила той почвой, на которой зародился и стал быстро развиваться фашизм.

#### Галопирующая инфляция

*Галопирующая инфляция происходит, когда среднегодовой темп прироста цен достигает 10% и более.*

Галопирующая инфляция — предшественник гиперинфляции. Ее характерная черта состоит не только в том, что темп роста цен уже весьма высок. Теперь происходит полное или почти полное угасание всех тех позитивных моментов, которые формировали здоровый экономический климат в условиях нормальной инфляции. Обратная сторона этого негативного процесса состоит в зарождении и развитии всех тех разрушительных процессов, которые развертываются во всю свою сокрушительную силу при гиперинфляции.

В условиях галопирующей инфляции меняется значение **инфляционных ожиданий**, когда предприниматели решают инвестировать капитал в новое строительство и в новое оборудование. Галопирующая инфляция содержит в себе опасность того, что цены будут расти быстрее, чем размеры номинальной прибыли. А такое соотношение роста цен и прибыли приведет к тому, что реальная прибыль будет

сокращаться. Более того, быстрое повышение цен вызовет соответствующее обесценение амортизационных отчислений. А это значит, что деньги, которые возвращаются фирме в виде амортизационных отчислений, не будут возмещать вложений капитала в новые заводы и оборудование. Следовательно, если в условиях нормальной и умеренной инфляции инфляционные ожидания порождали оптимизм и побуждали предпринимателей к новым инвестициям, сулившим высокие и растущие доходы, то в условиях галопирующей инфляции инфляционные ожидания гасят оптимизм бизнесменов, делают их осторожными и заставляют воздерживаться от долговременных вложений капитала.

Галопирующая инфляция ускоряет рост процентной ставки. Вследствие общего повышения цен растет номинальная процентная ставка. Если норма инфляции равняется, к примеру, 25%, то процентная ставка должна быть больше чем 25%, потому что она должна прежде всего возместить обесценение денег и, кроме того, обеспечить реальный доход на данный денежный капитал. Предположим, что банки установят процентную ставку по кредитам 30%. Тогда реальная процентная ставка составит  $30\% - 25\% = 5\%$ . Но если в условиях нормальной инфляции такая ставка процента была бы вполне приемлемой для банков, то в условиях галопирующей инфляции 5% оказались бы для них слишком низкой нормой. Почему? Дело в том, что галопирующая инфляция содержит в себе весьма реальную опасность ускорения роста цен, ухудшения общей экономической ситуации и массовых банкротств фирм, в том числе должников банков. А это приводит к убыткам банков-кредиторов.

Как, следовательно, банки прореагируют на развитие галопирующей инфляции? С одной стороны, они резко повысят ставку процента — до 35–40%, полагая, что реальная ставка процента в 10–15% будет более или менее достаточной компенсацией за риск, связанный с предоставлением кредита в условиях галопирующей инфляции. А с другой стороны, они сочтут, что предоставление долгосрочных кредитов вообще слишком рискованная операция, и ограничатся лишь краткосрочным кредитом.

Как будут вести себя промышленные, строительные, торговые фирмы? Если процентные ставки повысятся, то они

откажутся от инвестиций в новые проекты, особенно в том случае, если эти проекты рассчитаны на долгосрочные вложения капитала. Когда процентная ставка высока, инвестиции в новое оборудование должны приносить очень высокую прибыль, иначе вся она будет поглощена процентом. Но в условиях галопирующей инфляции фирмы опасаются, что цены на факторы производства будут расти быстрее, чем на готовую продукцию. А это сулит не увеличение, а уменьшение прибыли. Большинство фирм откажется от инвестиций в новое оборудование, от перехода на новую технологию, от строительства новых предприятий.

Таким образом, как с точки зрения банков-кредиторов, так и с точки зрения фирм-инвесторов, пользующихся кредитами банков, условия галопирующей инфляции не благоприятствуют росту инвестиций, особенно долгосрочных инвестиций, т. е. инвестиций в новую технологию. Следовательно, галопирующая инфляция приводит к торможению технического прогресса и к снижению темпа роста ВВП.

Галопирующая инфляция сопровождается, как правило, опережающим ростом цен по сравнению с повышением заработной платы. В большинстве случаев повышение заработной платы является реакцией на рост цен. При заключении трудовых контрактов фирмы и профсоюзы исходят из того уровня цен, который имеется на момент заключения договора. Возможен и такой вариант, когда в контракте предполагается, что будет продолжаться повышение цен и в будущем. Но в расчет при этом берется темп роста цен, который наблюдался до заключения контракта. В этом случае договор предусматривает повышение заработной платы в будущем, ориентируясь на рост цен в прошлом. Галопирующая же инфляция характерна именно ускорением роста цен. Поэтому хотя она и сопровождается повышением номинальной заработной платы, но реальная заработная плата в ходе ее развития снижается. В то же время если нормальная инфляция стимулирует инвестиции, рост ВВП и увеличение занятости, то галопирующая инфляция, ослабляя стимулы к инвестициям, тормозя технический прогресс и снижая темп роста ВВП, влечет за собой существенное замедление роста занятости и рост безработицы. Поэтому ухудшение благосостояния наемных работников происходит и вследствие снижения их реальных доходов, и вслед-

ствии роста безработицы. Галопирующая инфляция чревата поэтому обострением социальных конфликтов и политической нестабильностью.

### Умеренная инфляция

Промежуточное положение между нормальной и галопирующей занимает умеренная инфляция.

*Умеренная инфляция происходит, когда среднегодовой уровень цен повышается в пределах 5–10% в год.* Она характерна тем, что не утрачивает того положительного влияния на экономику, которое наблюдалось во время нормальной инфляции. Несмотря на некоторое ускорение роста цен, стимулы к инвестированию капитала в производство еще сохраняются; это по-прежнему способствует росту занятости, поддержанию достаточно высокого темпа роста ВВП, повышению благосостояния нации.

Вместе с тем уже при умеренной инфляции зарождаются предпосылки ее негативного влияния на экономику. Эти негативные тенденции становятся заметными, если происходит ускорение инфляционного процесса и норма инфляции повышается, приближаясь к десятипроцентной отметке. Если на этом этапе своего развития инфляция усиливается, то зарождаются те негативные процессы, которые характерны для галопирующей инфляции. Благоприятные свойства нормальной инфляции все еще стимулируют инвестиции, содействуют росту занятости и повышению благосостояния нации. Но уже в этот период зарождаются все те негативные процессы, которые присущи галопирующей инфляции. И по мере того как темп роста цен приближается к показателю последней, ожидания усиливающейся инфляции, удорожание кредита, замедление роста реальных доходов становятся все более явными.

Одним из признаков того, что умеренная инфляция приближается к разряду галопирующей, становится замедление роста долгосрочных кредитов. Это естественное следствие отмеченного уже нежелания банков рисковать, предоставляя деньги на несколько лет, и нежелания фирм брать кредит под высокий процент из опасения того, что цены могут не ускорить, а замедлить свой рост.

## 13.4. ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Итак, нормальная инфляция оказывает положительное влияние на развитие экономики, гиперинфляция — разрушительное. Тем не менее подавляющая часть населения любой страны относится отрицательно не только к гиперинфляции, но и к тем ее разновидностям, которые отнюдь не предполагают резкого повышения цен.

Чем это объясняется?

Ответом на этот вопрос может служить прежде всего **непредсказуемость повышения цен**. Если бы цены во время инфляции росли более или менее равномерно, одним и тем же темпом, то инфляция была бы предсказуема. Тогда общество в целом и все его социальные слои могли бы приспособиться к инфляции. Профсоюзы добились бы того, чтобы пропорционально ценам повышалась заработная плата; государство повышало бы жалование своим служащим также в соответствии с нормой инфляции; одним и тем же темпом росли бы издержки производства и цены, доходы и налоги. В этих условиях высокая, но стабильная норма инфляции оказалась бы меньшим злом, чем низкая, но постоянно прыгающая вверх-вниз норма инфляции, так как последняя *непредсказуема*. Объясняется это тем, что непредсказуемость изменений норм инфляции влечет за собой потери то одних, то других социальных групп населения.

### Перераспределение доходов

На многих предприятиях заработная плата устанавливается по трудовому соглашению между правлением фирмы и профсоюзом или отдельными рабочими, которое заключается на более или менее длительное время. В соответствии с контрактом арендная плата за землю или помещение, квартирная плата и т. д. фиксируются на целый год или даже на несколько лет. Фирмы, которые снабжают население города электроэнергией, газом и водой, устанавливают цены по договору с муниципалитетом и не имеют права свободно их пересматривать. Во всех этих случаях непредвиденное повышение цен или нормы инфляции ставит в невыгодное положение наемных рабочих, землевладельцев, газовые компании и т. д., так как

повышение нормы инфляции ведет к снижению их реальных доходов. Напротив, фирмы, нанявшие рабочих, фермеры, арендовавшие землю, жители города, оплачивающие газ, электроэнергию и воду, оказались бы в выигрыше, так как их доходы выросли бы в большей степени, чем их издержки.

Но если бы заработная плата, арендная плата, цена на газ и т. д. устанавливались в соответствии с ожидаемой нормой инфляции, а фактическая норма инфляции оказалась ниже ожидаемой, то фирмы, нанявшие рабочих, фермеры, арендовавшие землю, и жители города, оплачивающие газ, электроэнергию и воду, оказались бы в проигрыше. В то же время наемные рабочие, землевладельцы, газовые и т. п. компании получили бы доходы, реальный размер которых повысился.

Аналогичные изменения доходов и затрат в условиях непредсказуемой динамики нормы инфляции происходили бы у должников и заемщиков.

Предположим, что коммерческий банк предоставляет торговой фирме долгосрочный кредит на сумму 1 млрд р. сроком на 3 года, исходя из того, что норма ожидаемой инфляции — 20% в год и что реальная процентная ставка равна 10% годовых. Тогда банк установит процентную ставку 30% (10% + 20%). Допустим теперь, что фактическая норма инфляции оказалась равной 30%. Это будет означать, что получаемый банком процент лишь компенсирует обесценение капитала, предоставленного в кредит, и что реальный доход банка окажется равным нулю. Торговая же фирма фактически получила бесплатный кредит.

Противоположные последствия принесет непредвиденное понижение нормы инфляции. Предположим, норма инфляции снизилась до 5%. Тогда реальная процентная ставка окажется 25%. Выигрыш банка окажется весьма значительным, в то время как издержки фирмы заметно вырастут, вследствие чего вся эта операция может оказаться для нее убыточной.

Применительно ко всем этим случаям можно установить следующие правила:

- 1) от инфляции несут потери все те социальные группы населения, которые получают фиксированные доходы или доходы, повышение которых значительно запаздывает по отношению к росту цен;

- 2) в случае, когда фактическая норма инфляции оказывается выше, чем ожидаемая, в проигрыше находятся те соци-



альные группы, увеличение доходов которых предусматривалось в долгосрочных договорах в соответствии с ожидаемой нормой инфляции;

3) в случае, когда фактическая норма инфляции оказывается ниже, чем ожидаемая, те социальные группы населения, которым предусматривалось увеличение доходов в долгосрочных договорах в соответствии с ожидаемой нормой инфляции, получают возрастающие реальные доходы.

### Социальные последствия непредсказуемости инфляции

Итак, непредсказуемость изменений норм инфляции приводит к тому, что повышение реальных доходов одних групп населения сопровождается снижением реальных доходов других. Это означает, что инфляция приводит к перераспределению национального дохода, произведенного в экономике. Такого рода перераспределение не является следствием возросшей эффективности труда и капитала в одних сферах человеческой деятельности и снижения эффективности труда и капитала в других ее сферах. Реальные доходы одних выросли, а других снизились не потому, что первые стали работать лучше, а вторые — хуже. Инфляция в данном случае сыграла роль своеобразной рулетки, причем в эту «игру» вовлечены все люди без какого бы то ни было желания с их стороны. Такая нестабильность реальных доходов и несправедливое их перераспределение не может не вызывать определенного раздражения и недовольства со стороны значительной части общества.

Невысокий темп роста цен, который характеризует нормальную инфляцию, обычно более стабилен, чем высокий среднегодовой темп роста цен при умеренной и особенно при галопирующей инфляции. Чем выше норма инфляции, тем больше колебания этой нормы и одновременно тем сильнее ее непредсказуемость. Именно поэтому обострение инфляции усиливает ничем не оправданное перераспределение доходов, а значит, и социальную напряженность в обществе.

---

## 13.5. КРИВАЯ ФИЛЛИПСА

Важное теоретическое и практическое значение имеет вопрос о соотношении между движением безработицы и раз-

витием инфляции. Анализ этого соотношения впервые был проведен английским экономистом А. Филлипсом в 50-х гг. XX в.

Как уже говорилось, если спрос на товары или услуги превышает предложение, то цена на данный товар или услугу растет. При этом чем больше разрыв между спросом и предложением, тем выше окажется темп роста цены. Если же спрос на товар (услугу) ниже предложения, цена будет падать.

Этот механизм «спрос—предложение—цена» относится и к рынку труда. Если спрос на труд растет, то увеличивается и занятость, а безработица снижается. Это благоприятствует повышению ставок заработной платы, так как, с одной стороны, рабочие могут использовать эту ситуацию и вынудить фирмы пойти на уступки, а с другой стороны, фирмы и сами идут на повышение заработной платы, чтобы переманить к себе рабочих, не допуская их поступления на работу на предприятия конкурентов.

Если же занятость падает, а безработица растет, то последствия для ставок заработной платы будут противоположны: чем больше безработица, тем в большей мере предложение труда превышает спрос на него и тем ниже будут ставки заработной платы.

Это теоретическое положение о соотношении уровня безработицы и ставок заработной платы нашло свое подтверждение и в проведенном А. Филлипсом статистическом анализе, результаты которого были выражены в форме графика, получившего название **кривой Филлипса** (см. рис. 13-3).


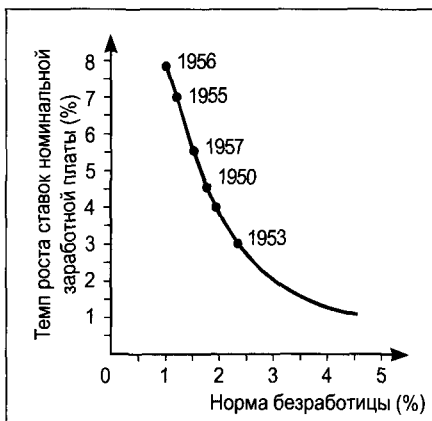
Рис. 13-3.   
Кривая Филлипса.

График показывает, что темп роста ставок номинальной заработной платы находится в обратной зависимости от уровня безработицы, т. е. от процента безработных в общей сумме занятых и безработных.



Представленный на этом рисунке график характеризует соотношение между уровнем безработицы и темпом роста ставок номинальной заработной платы в период 1948—1957 гг. в Великобритании. График показывает, что в 1956 г., когда средний уровень ставок номинальной заработной платы повысился на 7,8%, число безработных в Великобритании составило 1% по отношению ко всей рабочей силе страны. В 1955 г. ставки номинальной заработной платы выросли в меньшей степени — на 7,0%, но показатель безработицы был выше — 1,2%; в 1957 г. темп роста ставок заработной платы был еще ниже (5,5%), а процент безработных еще выше. В 1953 г. был самый низкий темп роста ставок заработной платы и самый высокий уровень безработицы за рассматриваемый период. Соединив точки, положение которых определено координатами ставок заработной платы и процентом безработных, мы получаем кривую, показывающую закономерную связь между этими двумя переменными: темп роста номинальной заработной платы находится в обратной зависимости от процента безработных<sup>1</sup>.

Последующие исследования не только подтвердили справедливость установленного соотношения между динамикой денежной заработной платы и безработицей, но и показали, что оно может быть распространено на соотношение между динамикой безработицы и инфляции.

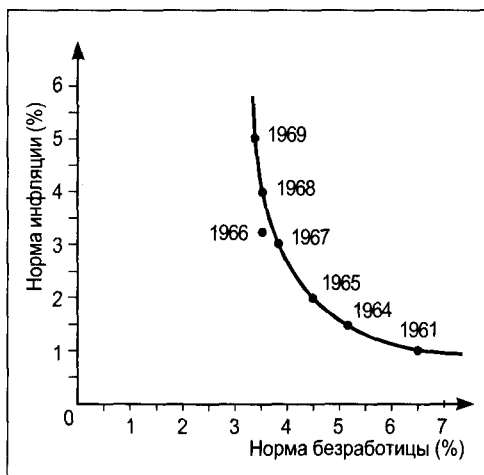
Как уже отмечалось, развитие инфляции и движение номинальной заработной платы тесно взаимосвязаны. Рост заработной платы означает увеличение спроса, т. е. способствует развитию инфляции спроса; в то же время повышение ставок заработной платы ведет к росту денежных издержек фирм и, следовательно, вызывает инфляцию издержек. Наконец, как фактическое, так и ожидаемое повышение цен становится причиной требований рабочих о повышении заработной платы. Поэтому динамика цен, т. е. динамика нормы инфляции, почти в точности совпадает с динамикой ставок номинальной заработной платы.

---

<sup>1</sup> Отметим, что указанная закономерность проявляет себя как тенденция. В отдельные годы, например в 1954 г., в 1958 г. и в другие годы, не отмеченные на графике, имели место весьма существенные отклонения от кривой Филлипса. Но эти отклонения были вызваны, как правило, внешними факторами, главным образом политического характера.

Все это позволяет сделать вывод о том, что между темпом инфляции и нормой безработицы существует такое же соотношение, как и между темпом роста номинальной заработной платы и нормой безработицы. Статистика подтверждает справедливость этого вывода. На рис. 13-4 представлен график, который характеризует соотношение между темпом инфляции и нормой безработицы в США в течение 1961–1969 г.

График показывает, что относительно высокий темп роста инфляции в 1969 г. (5%) сочетался со сравнительно невысокой нормой безработицы (3,4%). В предыдущие годы, когда темп инфляции был ниже 5%, норма безработицы превосходила уровень 1969 г. Причем чем ниже был темп инфляции, тем выше была норма безработицы. Например, в 1965 г. темп инфляции снизился до 1%, в то время как норма безработицы выросла до 6,7%. Кривая Филлипса дает, следовательно, количественное выражение соотношения между динамикой и уровнем безработицы и инфляции. В условиях развитой рыночной экономики общество оказывается перед выбором — или добиваться слабой инфляции, но примириться с высокой безработицей; или допустить сильную инфляцию, но зато иметь относительно небольшую безработицу. Какой из этих вариантов предпочтительнее? Ответа на этот вопрос на все случаи жизни не существует. Каждый раз государство должно решать эту непростую проблему, исходя из конкретных усло-



**Рис. 13-4. ▽**  
**Интерпретация кривой Филлипса.**

*График показывает, что повышение темпа прироста цен, т. е. нормы инфляции, находится в обратной зависимости от нормы безработицы.*

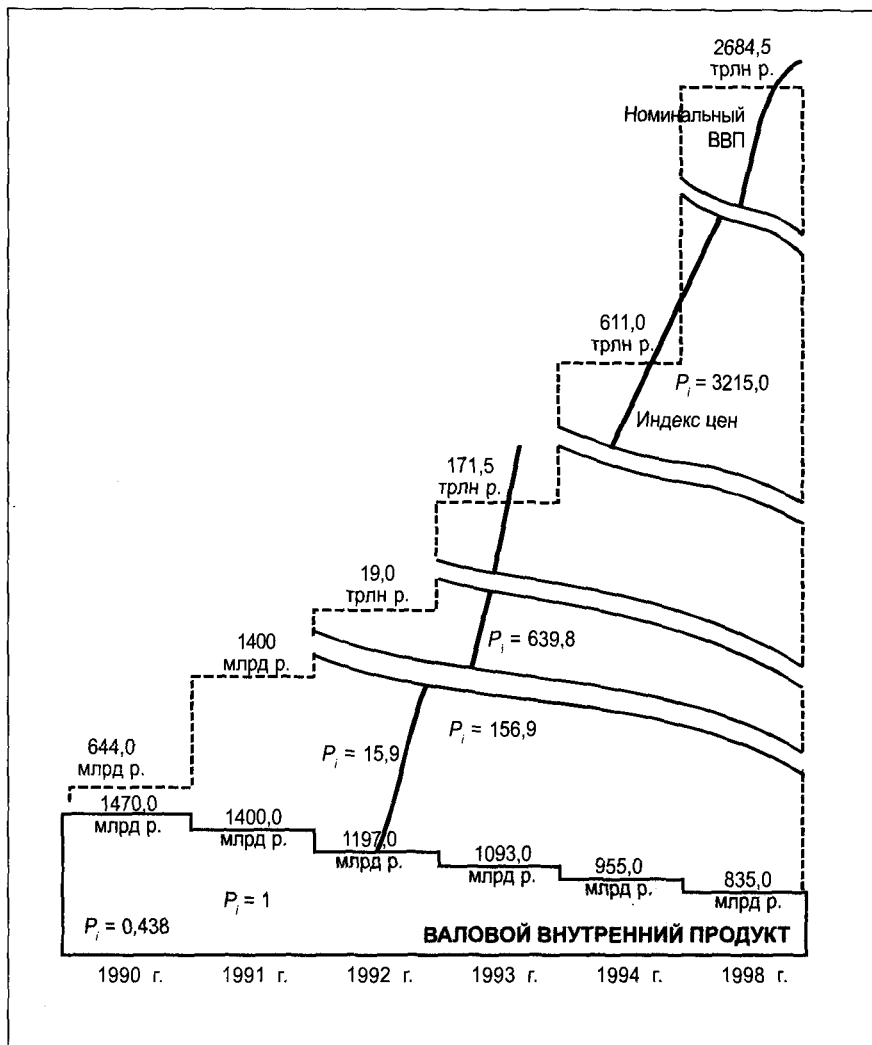
вий места и времени, учитывая не только экономические, но и социальные и иные обстоятельства.

Возвращаясь к вопросу теории инфляции, внесем существенное уточнение в оценку положительного воздействия ползучей инфляции на экономику. Хотя в целом «ползучая» инфляция благотворно влияет на экономику, но особенно низкий темп роста цен не является безусловным благом, так как при темпе инфляции 1–2% безработица окажется нежелательно большой. В то же время и кривая Филлипса не может быть безоговорочно распространена на условия сильно галопирующей инфляции, не говоря уже о гиперинфляции. Гиперинфляция, несущая разрушительные последствия, приводит не к сокращению, а к росту безработицы. Поэтому высокий темп роста цен, порождая тенденцию к росту безработицы, в некоторых случаях становится основой развития **стагфляции**. Стагфляция<sup>1</sup> — одна из наиболее тяжелых форм кризиса экономики. Она предполагает, что происходят спад объема ВВП, рост безработицы и повышение цен (см. рис. 13-5).

При всей важности макроэкономического анализа для постановки и решения проблем развития российской экономики отметим, что на данном этапе перехода российской экономики от административно-плановой системы к рыночной, по-видимому, применять рассмотренную закономерность между инфляцией и безработицей еще рано. Во-первых, в России еще не сложился действительный рынок труда. Во-вторых, остается еще несовершенным рыночный механизм ценообразования. Поэтому динамика ставок заработной платы относительно слабо влияет на уровень и динамику безработицы и на движение общего уровня цен. Наконец, просто отсутствуют достоверные статистические данные, которые позволили бы проверить наличие указанных закономерностей в российской экономике. Тем не менее в процессе развития и углубления экономических реформ присущее рыночной системе соотношение между инфляцией и безработицей начнет себя проявлять в той или иной степени. Тогда его необходимо будет учитывать в разработке рецептов экономической политики.

---

<sup>1</sup> Термин «стагфляция» является сочетанием терминов «стагнация» (застой) и «инфляция».



**Рис. 13-5.  $\Delta$**   
**Стагфляция в России в 1990–1998 гг.**

*Затяжной спад в 1990–1997 гг. привел к снижению выпуска реального ВВП более чем в 2 раза. В то же время в 1998 г. цены выросли почти в 7 тысяч раз по сравнению с уровнем цен в 1990 г. Быстрый рост номинального ВВП явился следствием стремительно прогрессирующей галопирующей инфляции, грозившей в 1993–1994 гг. перерастать в гиперинфляцию.*

Обратная зависимость между темпом роста инфляции и нормой безработицы имеет силу только в краткосрочном периоде — в пределах нескольких лет. Если же рассматривать длительные тенденции роста цен и заработной платы, с одной стороны, и уровня безработицы — с другой, то установленная зависимость утрачивает свою силу. Продолжающееся в течение примерно 60-летнего периода общее повышение цен, а также устойчивая тенденция к повышению номинальной заработной платы во всем мире никак не сочетаются с какой-либо долговременной тенденцией к снижению степени безработицы.

---

## РЕЗЮМЕ

В настоящее время инфляция представляет собой явление, которое охватило все страны мира. Она выражается в том, что происходит долговременное устойчивое повышение общего уровня цен на производимые в экономике товары и услуги.

Интенсивность инфляции измеряется при помощи показателя нормы инфляции, который представляет собой среднегодовой темп прироста общего уровня цен на все конечные товары и услуги, поступающие на рынок.

Основными причинами инфляции выступают: а) возникновение и рост совокупного избыточного спроса; б) увеличение денежных издержек, которые несут фирмы, выпускающие товары и услуги; в) инфляционные ожидания как фирм, так и домашних хозяйств.

Следует различать четыре основных вида инфляции: нормальную, умеренную, галопирующую и гиперинфляцию. Если нормальная инфляция оказывает в целом положительное влияние на развитие экономики, то гиперинфляция действует на нее разрушающе.

Одним из свойств инфляции является непредсказуемость изменений темпа роста цен. Следствием этого становится повышение реальных доходов тех групп населения, у которых доходы повышаются в большей степени, чем фактическая норма инфляции, и снижение реальных доходов у тех групп населения, чьи доходы возрастают медленнее, чем норма инфля-

ции. Это, в свою очередь, ведет к перераспределению национального дохода, которое является несправедливым и вызывает социальную напряженность в обществе.

Норма инфляции находится в тесном взаимодействии с уровнем безработицы. В краткосрочном периоде повышение нормы инфляции сопровождается снижением нормы безработицы и, напротив, если норма инфляции снижается, то норма безработицы растет. Это значит, что в условиях рыночной экономики общество поставлено перед альтернативой: соглашаться на рост безработицы при ослаблении инфляции или снижать уровень безработицы ценой усиления инфляции.

### *Контрольные вопросы и задания*

1. В каком случае повышение цен не носит инфляционного характера и в каком случае оно должно рассматриваться как инфляция?
2. Что называется инфляцией и что дезинфляцией?
3. Что такое норма инфляции? Какими способами может быть исчислена норма инфляции?
4. Почему избыточный спрос на товары и услуги порождает инфляцию? Назовите источники избыточного спроса.
5. Почему рост денежных издержек производства товаров и услуг приводит к инфляции?
6. В чем состоят инфляционные ожидания и какова их роль в развитии инфляции?
7. Как влияет нормальная инфляция на развитие экономики? Как влияет на экономику гиперинфляция?
8. Каким образом отклонения фактической нормы инфляции от ожидаемой влияют на перераспределение национального дохода?
9. Составьте таблицу, иллюстрирующую динамику нормы инфляции и нормы безработицы, и постройте график кривой Филлипса.



## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ что следует понимать под экономическим ростом;
  - ✦ на основе каких показателей нужно оценивать темпы экономического роста;
  - ✦ почему среднегодовой темп прироста ВВП служит показателем скорости экономического роста;
  - ✦ какие факторы определяют экономический рост и что представляют собой экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста;
  - ✦ каким образом используется производственная функция для измерения той роли, которую играют различные факторы в росте ВВП;
  - ✦ чем объясняется снижение темпов экономического роста в мире, которое наблюдалось в течение 70–80-х гг. XX в.;
  - ✦ что представляют собой длинные циклы и в чем они проявляются в ходе экономического роста.
- 

Если экономика находится в состоянии равновесия, то это вовсе не означает, что она «топчется на месте». Напротив, именно равновесие, обеспечивая ее устойчивость и стабильность, создает тем самым наиболее благоприятные предпосылки для ее роста и развития.

Когда в экономике той или иной страны поддерживается равновесие или если в этой стране отклонения от равновесного состояния незначительны, циклические рецессии в ней непродолжительны и неглубоки, норма безработицы и норма

инфляции невысоки. Такая страна показывает, как правило, более быстрый рост, чем страна, где рецессии затяжные и глубокие, а инфляция и безработица принимают более острые и тяжелые формы. Следовательно, чем сильнее нарушается равновесное состояние экономики, тем медленнее она растет.

Это подтверждают и статистические данные, характеризующие развитие различных стран.

Например, в течение 1960—1985 гг. норма безработицы в Германии равнялась в среднем 3,5%, а в Великобритании — 5,7%; средняя норма инфляции в эти годы в Германии была равна 3,9%, а в Великобритании — 7,9%. Лучше сбалансированная экономика Германии продемонстрировала значительно более быстрый рост, чем экономика Великобритании: в течение 1960—1985 гг. ВВП у первой увеличился в 3,4 раза, а у второй — лишь в 1,9 раза.

История любой страны показывает, что развитие экономики сопровождается увеличением объема производимого ВВП и национального дохода. Каждое новое поколение людей имеет более высокие реальные доходы, чем те доходы, которые получали предыдущие поколения. Благодаря этому и может происходить повышение общего уровня благосостояния людей. Любому из нас понятно, что иметь в своем распоряжении большее количество вещей и изделий лучшего качества можно только в том случае, если фирмы будут в состоянии поставлять их на рынок. А для этого необходимо, чтобы происходили рост и развитие не отдельных фирм, а всей их совокупности, чтобы осуществлялся рост всей экономики как целого.

---

## 14.1. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

### Понятие экономического роста

В чем же состоит экономический рост, что понимает под ним экономическая теория? В самом общем виде ответ на этот вопрос достаточно прост. Экономический рост состоит прежде всего в том, что происходит увеличение размера производимого в данной стране ВВП. Впрочем, показателем экономического роста может служить и увеличение объема чистого национального продукта или национального дохода.

Достаточно ли, однако, ограничиться этим общим определением, чтобы понять основное содержание экономического роста? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим следующий пример.

Нам известно, что ВВП США вырос с 1306,6 млрд долл. в 1973 г. до 1516,3 млрд долл. в 1975 г. Достаточно ли этой информации, чтобы судить о росте американской экономики? Ответ должен быть отрицательным.

Во-первых, мы еще ничего не знаем, в каких ценах выражен ВВП. Возможно, в 1974–1975 гг. цены повысились и в реальном выражении ВВП сократился. Действительно, в 1974–1975 гг. имел место глубокий спад, выпуск ВВП в 1975 г. был ниже, чем в 1973 г., и, следовательно, роста ВВП вообще не было. Во-вторых, если даже в 1976 г. ВВП вырос, но незначительно, то в среднем на каждого жителя страны выпуск товаров и услуг снизился, потому что население в течение 1973–1976 гг. выросло в большем размере, чем ВВП.

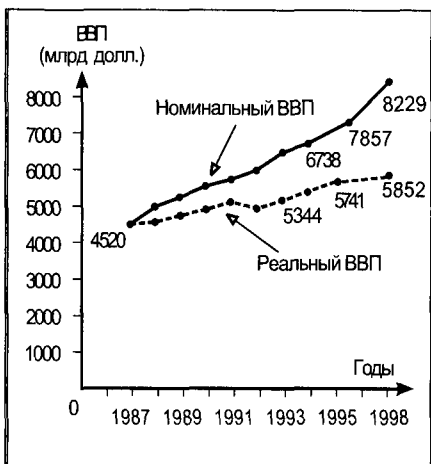
Чтобы снять указанные вопросы и избежать возможных недоразумений, нам необходимо более точно определить, что надо понимать под экономическим ростом, и признать, что приведенное в начале этого параграфа определение его явно недостаточно. Понятие экономического роста должно включать в себя следующие моменты:

1. Определение экономического роста невозможно на основе данных о номинальном ВВП или о любом другом номинальном показателе. Мы уже видели (см. главу 10), что быстрое увеличение номинального ВВП в России в течение 1991–1998 гг. сопровождалось глубоким спадом уровня реального ВВП. Но даже если обратиться к благополучно развивающейся американской экономике, где цены повышаются незначительно, а инфляция может быть отнесена к разряду нормальной, то и в этом случае динамика номинального ВВП существенно исказит картину фактического роста экономики.

Графики, представленные на рис. 14-1, наглядно иллюстрируют, что номинальный ВВП рос значительно быстрее, чем реальный, и разрыв между двумя этими показателями с каждым годом увеличивался. Объяснение этому вполне очевидно. Уровень и динамика реального ВВП не зависят от цен. Он повышается только вследствие увеличения выпуска продукции. Что же касается уровня номинального ВВП, то он

**Рис. 14-1. ▷**  
**Рост номинального и реального**  
**ВВП США в 1987–1998 гг.**

Реальный ВВП выражен в ценах 1987 г., поэтому в 1987 г. оба показателя (номинальный и реальный) совпадают. Но в последующие годы они совпадают уже не могут, так как цены растут. Номинальный ВВП вследствие повышения цен растет быстрее, и в 1998 г. он был уже на 3709 млрд долл. больше, чем в 1987 г. Реальный ВВП вырос за это время только на 1332 млрд долл. Казалось бы, весьма слабое повышение цен (3,5% в год) привело к тому, что разрыв между уровнями номинального и реального ВВП оказался равным 2,4 трлн долл.



растет и вследствие увеличения выпуска продукции, и вследствие повышения цен.

Таким образом, об экономическом росте нельзя судить на основе показателя номинального ВВП, ЧНП или любого другого номинального показателя. В качестве показателя экономического роста может выступать только **реальный ВВП или другой реальный показатель общего уровня производства.**

2. Как уже было показано (см. главу 12), рыночная экономика подвержена циклическим колебаниям. Поэтому повышение уровня ВВП можно рассматривать в двух аспектах: во-первых, можно сопоставить уровень ВВП, который был во время рецессии и циклического дна, с уровнем ВВП, который был достигнут в ходе циклического подъема; а во-вторых, можно сопоставить уровни ВВП, достигнутые в периоды циклических пиков.

Для того чтобы решить, какой из этих вариантов приемлем, а какой нет, обратимся к рис. 14-2.

Выпуск продукции подвержен циклическим колебаниям, и поэтому об экономическом росте нельзя судить на основе повышения уровня ВВП, которое происходит только в ходе циклического подъема. Прежде всего это неприемлемо потому, что рост производства в ходе подъема может даже не вывести ВВП на тот уровень, который был достигнут во время предыдущего пика. А кроме того, известная часть прироста выпуска в ходе подъема лишь возвращает экономику к тем

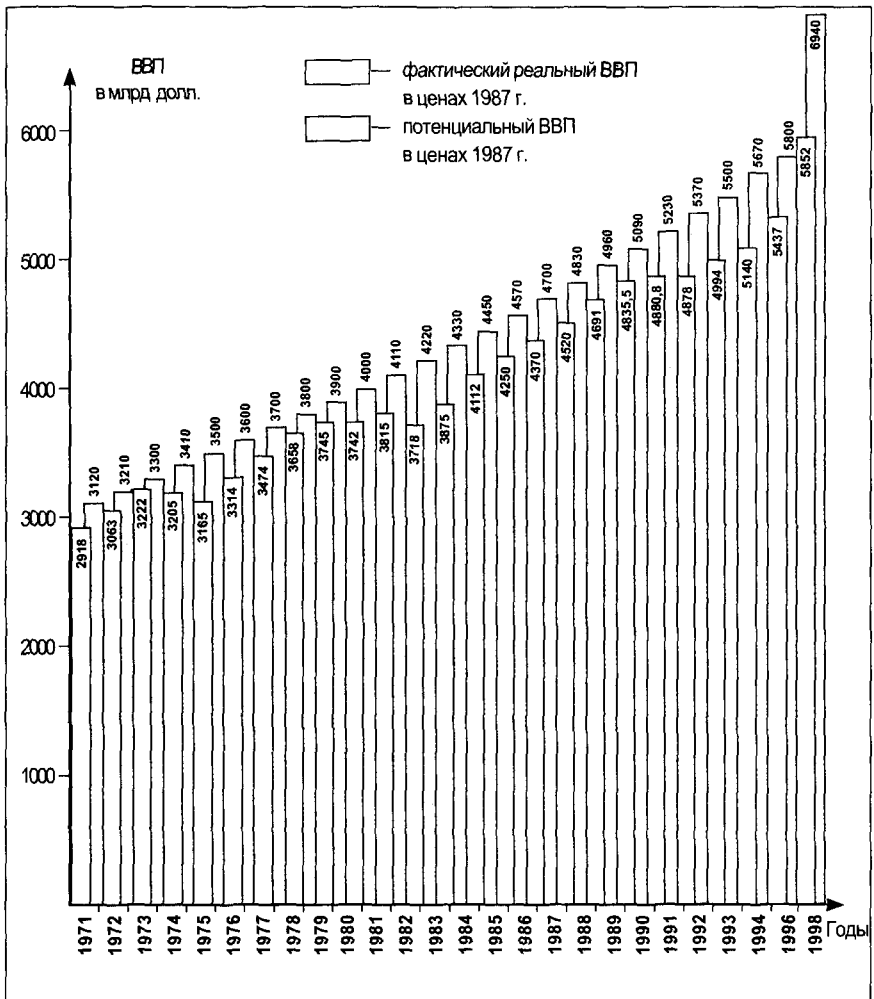


Рис. 14-2. ▲

**Рост фактического и потенциального ВВП США в 1971–1994 гг.**

Показатель реального фактически произведенного ВВП неплохо характеризует экономический рост. Однако показатель потенциального (естественного) ВВП дает более четкую картину тенденции экономического роста. Во-первых, он не подвержен циклическим колебаниям. Во-вторых, он показывает, как растут производственные возможности экономики, какое количество конечных товаров и услуг могла дать экономика в прошлом и какое их количество она способна дать в настоящее время.

14.1. Содержание экономического роста

показателям, которые были достигнуты в предыдущем цикле. Поэтому экономический рост в собственном смысле начинается с того момента, когда экономика совершает подъем к новой вершине выпуска национального продукта. Но в этом случае мы имеем дело с кратковременным ростом, нас же теперь интересует долговременный рост.

Вспомним, что во время циклического пика, когда имеет место полная занятость, а производственные мощности работают с оптимальной загрузкой, выпуск конечных товаров и услуг представляет собой потенциальный ВВП. Следовательно, **экономический рост предполагает увеличение объема потенциального ВВП.**

3. Если бы рост ВВП происходил прямо пропорционально росту населения, то в расчете на одного жителя данной страны в среднем выпускалось бы неизменное количество товаров и услуг. Тогда развитие страны не было бы полнокровным. Повышение общего благосостояния людей было бы невозможно. Улучшение положения одних происходило бы только за счет ухудшения положения других. Не было бы источников для увеличения ассигнований на развитие образования, медицинского обслуживания, культуры, науки и т.д. **Экономический рост предполагает, следовательно, не просто повышение уровня ВВП, а такое его повышение, которое обеспечивает увеличение выпуска конечных товаров и услуг в среднем на каждого жителя данной страны.**

Итак,

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ** представляет собой долговременное, увеличение объема потенциального валового внутреннего продукта как в абсолютных показателях, так и в расчете в среднем на каждого жителя страны.

### Значение экономического роста

Значение экономического роста состоит в первую очередь в том, что он расширяет возможности повышения общего благосостояния населения. На его основе открываются новые горизонты осуществления социальных программ, ликвидации бедности, развития науки и образования, решения экологических проблем.

Экономический рост раздвигает пределы тех ограниченных ресурсов, которыми располагает экономика. Благодаря ему создаются новые виды ресурсов и увеличиваются объемы традиционных ресурсов, применяемых в экономике. Например, развитие экономики обеспечивает все более широкое использование ядерной энергии, спутниковой связи, применение во всех сферах производства и быта компьютеров и т. д.

Но было бы неправильно думать, что экономический рост сам по себе способен решать социально-экономические, экологические, технологические и другие проблемы, с которыми приходится иметь дело современному обществу. Если в какой-либо стране национальный доход в расчете на душу населения вырос, к примеру, на 5%, то это вовсе не означает, что жизненный уровень жителей этой страны автоматически повысится на 5%. Данный рост национального дохода расширит *возможности* для повышения материального благосостояния людей, но не более того. Ибо если прирост национального дохода будет поглощен разбухающим бюрократическим аппаратом, военными расходами, похищен и вывезен за границу криминальными элементами, то подавляющее большинство населения не получит никаких выгод от экономического роста. Заинтересованность и наемных работников, и предпринимателей в экономическом росте в этом случае будет подорвана. Реализация новых возможностей, которые открываются благодаря экономическому росту, во многом зависит от той экономической системы, которая сложилась в той или иной стране, от той экономической политики, которая проводится государством.

---

## 14.2. ИЗМЕРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Вывод о том, что экономическое развитие должно сопровождаться более быстрым ростом ВВП по сравнению с ростом населения, содержит в себе понятие скорости экономического роста. Сопоставляя экономическое развитие различных стран, мы констатируем, что экономика Японии растет быстрее, чем экономика США, а последняя растет быстрее, чем экономика Великобритании. В этом случае также сопоставляются скорости роста экономики трех указанных стран.

Что же должно служить в качестве показателя скорости экономического роста?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо руководствоваться выводами, к которым мы пришли в предыдущем параграфе: измерение экономического роста должно происходить на базе не номинальных, а реальных показателей (в частности, реального ВВП); экономический рост надо измерять не в течение краткосрочных периодов, когда происходит подъем от циклического дна к циклическому пику, а в течение долговременного периода, когда потенциальный ВВП растет от предыдущего пика к последующему.

#### Абсолютный прирост ВВП

Можно ли судить о скорости экономического роста по абсолютным приростам ВВП? Например, с 1939 по 1948 г. ВВП США вырос на 392,1 млрд долл. (см. табл. 14-1), а за период с 1948 по 1957 г. — на 422,4 млрд долл. Казалось бы, абсолютный прирост ВВП свидетельствует об ускорении его роста в течение девятилетия 1948–1957 гг. по сравнению с девятилетием 1939–1948 гг. Но если мы учтем, что в 1939 г. исходным уровнем экономического роста был объем ВВП, равный 716,6 млрд долл., а в 1948 г. — 1108,7 млрд долл., то прирост ВВП в течение второго девятилетия не будет выглядеть столь уж значительным.

Таблица 14-1

#### Рост ВВП США в 1929–2001 гг. (в неизменных ценах 1982 г.)

Годы	ВВП, млрд долл.	Прирост ВВП, млрд долл.	Темп прироста ВВП, %	
			за весь период	среднегодовой
1929	709,6	—	—	—
1939	716,6	7,0	1,0	0,4
1948	1108,7	392,1	54,7	4,9
1957	1551,1	442,4	39,9	3,8
1969	2423,3	872,2	56,2	3,8
1973	2744,1	320,8	13,2	3,2
1981	3248,8	504,7	18,4	2,1
1990	4236,8	988,0	30,4	3,0
1994	4252,0	325,0	7,4	1,8
2001	5391,8	1139,8	26,8	3,8



Чтобы установить, ускорился ли экономический рост страны в течение 1948–1957 гг. по сравнению с ростом в 1939–1948 гг., необходимо отнести прирост ВВП в течение данного десятилетия к исходному уровню, т. е. соответственно к ВВП 1939 г. и 1948 г. Тогда мы установим, что в течение девяти лет, с 1939 по 1948 г., ВВП вырос на 54,7%, а в течение следующих девяти лет, с 1948 по 1957 г., — лишь на 39,9%. Следовательно, темп прироста ВВП говорит о том, что в течение 1948–1957 гг. произошло замедление роста ВВП. Таким образом, судить о том, насколько быстро растет экономика, наблюдается ли замедление или, напротив, ускорение ее роста, следует не на основе абсолютных показателей прироста ВВП, ВВП, национального дохода и других агрегированных показателей, а на основе отношения прироста данного показателя к его исходному уровню.

До сих пор мы сопоставляли темпы прироста ВВП, которые были достигнуты в течение одинаковых периодов времени — девяти лет. Если же мы сопоставим общие темпы прироста, которые были достигнуты в течение разных периодов времени, то ответ на вопрос, ускорился или замедлился экономический рост, окажется неочевидным. Например, с 1969 по 1973 г. ВВП вырос на 13,2%, в то время как с 1973 по 1981 г. он вырос на 18,4%. Но в первом случае указанный прирост был достигнут за 4 года, в то время как во втором случае — за 8 лет. Следовательно, чтобы ответить на поставленный вопрос, нам необходимо сопоставить не общие, а *среднегодовые* темпы прироста ВВП за различные годы.

Скорость экономического роста выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП или ВВП в течение данного периода времени.

Как исчисляется среднегодовой темп прироста ВВП?

Было бы грубой ошибкой исчислять среднегодовой темп прироста путем деления общего темпа прироста за какое-то количество лет на данное число лет, т. е. рассчитывать его как среднеарифметическую величину. Например, если в течение

1929—1939 гг., т. е. за 10 лет, ВВП вырос на 1,0%, это вовсе не означает, что среднегодовой темп прироста за этот период составил  $\frac{1,0\%}{10} = 0,1\%$ . Дело в том, что экономический рост, идущий в данном темпе, совершается по правилу сложных процентов. Допустим, национальный доход, равный 100 трлн р., растет ежегодно на 10%. Тогда его рост может быть представлен следующим рядом величин (в трлн р.): исходный год — 100; первый год —  $100 \times 1,1 = 110$ ; второй год —  $110 \times 1,1 = 121$ ; третий год —  $121 \times 1,1 = 133,1$ ; и т. д. Каждый год на 10% увеличивалась все большая величина национального дохода. Поэтому рост за 3 года на 33,1% является результатом среднегодового темпа прироста, равного не  $\frac{33,1}{3} = 11,03\%$ , а принятого нами десятипроцентного темпа прироста.

Из сказанного следует, что если нам известна величина ВВП в исходном году ( $Q_0$ ) и среднегодовой темп ее прироста ( $\tau$ ), то за  $t$  лет данная величина достигнет уровня, который рассчитывается по формуле

$$Q_t = Q_0 (1 + \tau)^t, \quad (14.1)$$

где  $Q_t$  — объем ВВП в последнем ( $t$ -м) году данного периода.

Если же нам известно, что в исходном году рассматриваемый показатель был равен  $Q_0$ , а в конце периода, равного  $t$  лет, он достиг уровня  $Q_t$ , и мы хотим определить среднегодовой темп его прироста за эти  $t$  лет, то на основании формулы (14.1) имеем:

$$\tau = \sqrt[t]{\frac{Q_t}{Q_0}} - 1. \quad (14.2)$$

Это значит, что

среднегодовой темп прироста ВВП, ВВП или любого другого показателя, на основе которого исчисляется скорость экономического роста, представляет собой среднюю геометрическую темпов прироста за данное число лет.

## 14.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ И ФАКТОРЫ РОСТА

В экономической теории очень важными являются вопросы: от чего зависит экономический рост? Какие факторы определяют скорость увеличения ВВП? Почему одни страны развиваются быстрее, чем другие? Что нужно сделать, чтобы ускорить экономический рост? Эти и многие другие проблемы, так или иначе связанные с экономическим ростом и его факторами, были и остаются актуальными в любой стране.

### Производственная функция

Для того чтобы определить, какую роль играют те или иные факторы в росте ВВП, необходимо вернуться к рассмотрению важного экономического понятия — *производственная функция*. Фактически мы уже имели дело с простейшим вариантом производственной функции в разделе 6.3 при анализе общего, среднего и предельного продукта фирмы. Тогда мы установили функциональную зависимость выпуска продукции отдельной фирмой от одного из факторов производства — труда. При этом предполагалось, что другой фактор производства — капитал — остается неизменным.

Теперь выпуск продукции мы будем рассматривать, во-первых, в макроэкономическом аспекте: в качестве показателя выпуска будет служить ВВП, национальный доход или другой показатель объема всего национального производства. Соответственно этому любой фактор производства, например труд, будет представлять собой не число рабочих на отдельной фирме, а общее число занятых в экономике.

Во-вторых, мы сделаем шаг, который приблизит нас к более реалистичным условиям: мы будем исходить из того, что объем ВВП может быть увеличен и за счет привлечения дополнительного количества занятых, и за счет увеличения размеров применяемого в экономике капитала.

В-третьих, для анализа роли различных факторов экономического роста наиболее удобно пользоваться показателем среднегодового темпа прироста ВВП, НД и т.д. за рассматриваемый период времени.

Наконец, в-четвертых, поскольку мы рассматриваем долговременный рост экономики, постольку целесообразно исходить из следующего предположения: ресурсы, которыми располагает экономика, используются с полной загрузкой, т. е. есть имеет место полная занятость и оптимальная загрузка производственных мощностей. Следовательно, повышение уровня выпуска ВВП может быть достигнуто, во-первых, за счет того, что увеличение рабочей силы обеспечивает рост числа занятых; и, во-вторых, инвестиции ведут к увеличению объема эксплуатируемого оборудования, что также становится источником повышения уровня ВВП. Таким образом, выпуск производимых в экономике товаров и услуг может быть представлен как функция от двух переменных — труда ( $L$ ) и капитала ( $K$ ):

$$Q = f(L, K). \quad (14.3)$$

Допустим далее, что увеличение числа рабочих и объема применяемого капитала обладает свойством постоянной отдачи, т. е. если труд и капитал увеличатся в  $x$  раз, то и выпуск продукции увеличится в  $x$  раз. Поэтому функция (14.3) может быть представлена в виде:

$$xQ = f(xL, xK). \quad (14.4)$$

Этот простейший вариант производственной функции подразумевает, что приращение числа занятых предполагает пропорциональное приращение их потребления, а приращение капитала — приращение инвестиций. Чтобы не усложнять наш анализ, абстрагируемся от государственного потребления и от экспорта и импорта товаров и услуг. Но при этом нам надо вспомнить, что, согласно системе национальных счетов, ВВП равен сумме инвестиций и личного потребления и, соответственно, приращение ВВП равно сумме приращений инвестиций и личного потребления, т. е.

$$\Delta Q = \Delta C + \Delta I. \quad (14.5)$$

Как мы уже установили в главе 11, согласно теории функции потребления

$$c + s = 1,$$

где  $c$  — предельная склонность к потреблению,  $s$  — предельная склонность к сбережениям. Таким образом,

$$\Delta C = (1 - s) \Delta Q. \quad (14.6)$$

Подставляя в равенство (14.5) значение  $\Delta C$ , выраженное в равенстве (14.6), имеем

$$\Delta Q = (1 - s)\Delta Q + \Delta I$$

и после преобразований получаем:

$$\Delta I = s\Delta Q. \quad (14.7)$$

Равенство (14.7) говорит о том, что при сбалансированном росте инвестиции должны изменяться пропорционально изменениям ВВП, причем предельная склонность к сбережениям играет роль коэффициента пропорциональности.

Равенство (14.7) говорит еще об одном важном свойстве экономического роста: **если предельная склонность к сбережениям будет увеличиваться, то доля инвестиций в ВВП также должна увеличиваться, чтобы обеспечить сбалансированный рост.** При условии постоянной отдачи затрат труда и капитала, согласно равенству (14.4), темп прироста ВВП будет изменяться пропорционально изменениям предельной склонности к сбережениям и доле инвестиций в ВВП.

Теперь рассмотрим производственную функцию (14.4) с точки зрения того вклада, который делает каждый фактор в приращение ВВП. В этом случае приращение выпуска  $\Delta Q$  может быть представлено как сумма двух приращений выпуска: 1) за счет увеличения числа занятых ( $\Delta Q_L$ ) и 2) за счет увеличения капитала, т. е. за счет чистых инвестиций ( $\Delta Q_K$ ):

$$\Delta Q = \Delta Q_L + \Delta Q_K. \quad (14.8)$$

Теперь темп прироста ВВП может быть выражен равенством:

$$\frac{\Delta Q}{Q} = \frac{\Delta Q_L}{Q} + \frac{\Delta Q_K}{Q}. \quad (14.9)$$

Обозначив темп прироста ВВП через  $\tau$  и полагая, что

$$\frac{\Delta Q_L}{Q} = \alpha \frac{\Delta L}{L} \text{ и } \frac{\Delta Q_K}{Q} = (1 - \alpha) \frac{\Delta K}{K},$$

имеем следующее выражение темпа прироста ВВП:

$$\tau = \alpha \frac{\Delta L}{L} + (1 - \alpha) \frac{\Delta K}{K}. \quad (14.10)$$

Параметры  $\alpha$  и  $(1 - \alpha)$  выражают долю каждого фактора в приросте ВВП. В частности,  $\alpha$  показывает долю приращения труда в общем приросте ВВП, а  $(1 - \alpha)$  — долю приращения капитала в приросте ВВП. Разумеется,  $0 \leq \alpha \leq 1$ . Причем

как выражение  $\alpha \frac{\Delta L}{L}$ , так и выражение  $(1 - \alpha) \frac{\Delta K}{K}$  предполагают, что отдача затрат и труда, и капитала остается неизменной. Следовательно, и общая отдача затрат труда и капитала также остается неизменной. Для наглядности проиллюстрируем производственную функцию, которая описывает уравнение (14.10), на цифровом примере, который приводится в табл. 14-2.

Таблица 14-2

**Производственная функция: темп прироста факторов производства и темп прироста выпуска товаров и услуг (в млрд долл.)**

Годы	Факторы производства							Выпуск товаров и услуг		
	L	$\Delta L$	$\alpha \frac{\Delta L}{L}, \%$	K	$\Delta K$	$(1-\alpha) \frac{\Delta K}{K}, \%$	(3)+(6), %	Q	$\Delta Q$	$\frac{\Delta Q}{Q}, \%$
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1	50			80				100		
2	55	5	6,00	88	8	4,00	10,00	110	10	10,00
3	60	5	5,45	96	8	3,64	9,09	120	10	9,09
4	65	5	5,00	104	8	3,33	8,33	130	10	8,33
5	70	5	4,61	112	8	3,08	7,69	140	10	7,69
6	75	5	2,28	120	8	2,86	7,14	150	10	7,14

В таблице предполагается, что  $\alpha = 0,6$  и, следовательно,  $(1 - \alpha) = 0,4$ . Это означает, что за счет прироста труда достигается 60% прироста ВВП, а за счет прироста капитала происходит 40% прироста ВВП. При этом отдача обоих факторов производства остается постоянной: при любом количестве применяемого

труда отношение  $\frac{Q}{L}$  остается равным 2. Иными словами, производительность труда в экономике остается неизменной. То же самое относится и к отдаче капитала (или капиталоотдаче): во всех случаях отношение  $\frac{Q}{K}$  остается равным 1,25.

В таблице, далее, предполагается, что происходит так называемый линейный рост как факторов производства, так и выпуска товаров и услуг: труд в течение каждого года возрастает на 5 единиц, капитал — на 8 единиц, выпуск

продукции — на 10 единиц. Это означает, что среднегодовой темп прироста и выпуска продукции, и факторов производства снижается. Следствием этого является снижение темпа прироста вклада каждого фактора в выпуск ВВП. Однако в соответствии с уравнением (14.10) сумма долей того вклада, который делает труд и капитал в приращение  $Q$  тем или иным темпом, остается равной темпу прироста  $Q$ : так, сначала эта сумма составила  $6,0\% + 4,0\% = 10\%$ ; затем она равна  $5,45\% + 3,64\% = 9,09\%$ ; и т.д. Соответственно темпы прироста  $Q$  равны 10%, 9,09% и т.д.

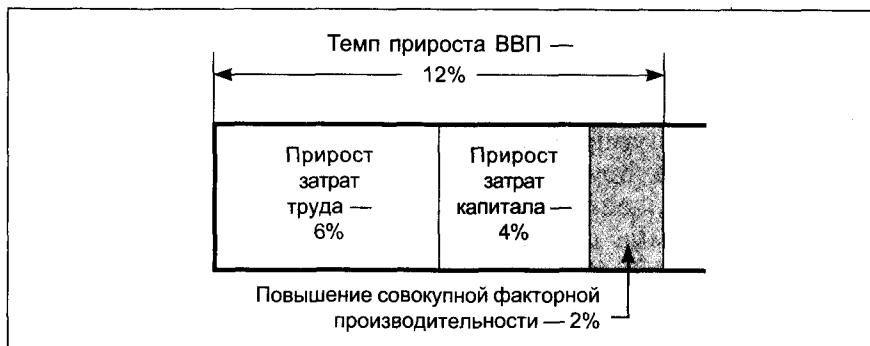
Уравнение (14.10) и таблица 14-2 предполагают, что ВВП в расчете на единицу труда и единицу капитала остается неизменным. В конечном счете это привело бы к тому, что ВВП в расчете на душу населения не изменялся, а это означало бы, что экономический рост не был бы полнокровным.

В реальной действительности экономический рост сопровождается тем, что при прежнем объеме затрат создается больший ВВП. Это объясняется тем, что, во-первых, растет производительность труда и, во-вторых, увеличивается капиталотдача. Показатель, который дает обобщенную характеристику отдачи труда и капитала, называется **совокупной факторной производительностью**. Если совокупная факторная производительность растет, то выпуск продукции будет увеличиваться не только потому, что растет количество капитала и труда, но и потому, что растет производительность труда, или капиталотдача, или и то и другое. Например, если количество труда и капитала остается неизменным, а совокупная факторная производительность повышается на 1%, то и объем ВВП ежегодно будет возрастать на 1%.

Уравнение (14.10) предполагает, что совокупная факторная производительность не изменяется. Рост совокупной факторной производительности может быть выражен путем введения в уравнение еще одного элемента, который играет роль третьего фактора экономического роста. Тогда уравнение, которое устанавливает роль (долю) каждого фактора в темпе прироста ВВП, примет вид:

$$\tau = \alpha \frac{\Delta L}{L} + (1 - \alpha) \frac{\Delta K}{K} + \beta, \quad (14.11)$$

где  $\beta$  — дополнительный фактор экономического роста, который не зависит от увеличения затрат труда и капитала.



**Рис. 14-3.  $\Delta$**

**Вклад труда, капитала и совокупной факторной производительности в темп прироста ВВП.**

*Гипотетический темп прироста ВВП составил 12%. При этом вклад прироста затрат труда составил 6%, а капитала — 4%. Темп прироста ВВП оказался больше, чем прирост затрат труда и капитала. Это объясняется тем, что произошло или повышение производительности труда, или рост отдачи капитала, или и то и другое одновременно, т. е. повысилась совокупная факторная производительность. Вклад повышения совокупной факторной производительности — 2%. В результате темп прироста ВВП оказался больше, чем темп прироста затрат труда и капитала.*

Зависимость темпа прироста ВВП от трех факторов представлена на рис. 14-3.

## 14.4. ЭКСТЕНСИВНЫЕ И ИНТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА

Рассмотрение уравнения (14.11) и таблицы (14.2) дает нам основание разделить факторы роста на экстенсивные и интенсивные.

### Экстенсивные факторы роста

К экстенсивным факторам роста относятся труд и капитал. Их особенность состоит в том, что увеличение выпуска продукции здесь достигается исключительно за счет *количественного*, т. е. *экстенсивного* расширения этих факторов: в производство вовлекаются новые рабочие, на предприятиях



устанавливается большее число станков. При этом квалификация рабочих и производительность их труда не изменяются. Остается прежним и качество оборудования, не меняется технология. Поэтому отдача продукции и дохода на единицу капитала остается прежней.

В сельском хозяйстве роль экстенсивного фактора роста играет увеличение площадей обрабатываемых земель (посевных площадей, пастбищ); в горнодобывающей промышленности — вовлечение в эксплуатацию новых залежей полезных ископаемых.

### Интенсивные факторы роста

К интенсивным факторам роста относятся научно-технический прогресс, повышение квалификации рабочей силы, совершенствование организации производства и тому подобные факторы, которые связаны с введением новой технологии, с заменой устаревшего оборудования современным, с переходом на выпуск новых видов продукции. Особенность интенсивных факторов роста состоит в том, что увеличение выпуска продукции достигается за счет *качественного улучшения* факторов производства или выпускаемой продукции.

Одну из первых ролей среди интенсивных факторов роста играет **научно-технический прогресс** (НТП). НТП — достаточно сложный процесс, связанный с многочисленными изменениями в области производства, науки, образования, организации труда и ряда других сфер деятельности людей. Но в любом случае НТП основан на накоплении и расширении знаний, которыми располагает общество; на научных открытиях и изобретениях, которые дают новые знания; на нововведениях, которые служат формой реализации научных открытий и изобретений.

Движущим стимулом нововведений является получение больших доходов — в первую очередь прибыли. Не меньшую роль играет конкуренция, ибо фирма, выпускающая продукцию с более высокой отдачей факторов производства, имеет более сильные конкурентные позиции, чем фирмы, у которых этот показатель ниже. Но нельзя сводить стимулы научно-го и технического прогресса только к материальным интере-

сам и к угрозе потерпеть убытки в результате поражения в конкурентной борьбе. Не меньшее, а иногда и большее значение могут иметь такие мотивы, как стремление к познанию тайн природы, к облегчению труда людей, к созданию новых благ, которых еще никто и никогда не создавал.

Среди интенсивных факторов исключительно важную роль играет **повышение квалификации** рабочей силы — рабочих, инженеров, менеджеров, предпринимателей. Реализация научных открытий и технических изобретений была бы невысказима, если бы знания и умения людей, вовлеченных в производство, не становились более глубокими и совершенными. Более того, именно благодаря тому, что производители материальных и духовных благ накапливают и расширяют свои знания и умения, создаются предпосылки для развития науки, технологии, для повышения эффективности экономики. Но развитие науки и техники невысказимо без адекватного развития образования — как общего, так и специального. Плохо образованный человек с ограниченным кругозором не в состоянии воспринять идеи по применению новой технологии, а тем более породить их.

Большое значение среди интенсивных факторов роста имеет **распределение ресурсов**. Действие этого фактора сводится к тому, что в ходе экономического роста происходит улучшение распределения ресурсов между отраслями и регионами страны: капитал и рабочая сила постепенно переходят из низкоэффективных отраслей и регионов в более эффективные. В результате этого средняя производительность труда и средняя отдача капитала по стране в целом повышаются.

К числу интенсивных факторов роста принято относить и **экономии от масштабов производства**. Она связана с тем, что крупная фирма, расширяя масштабы своего производства, имеет возможность больше средств тратить на улучшение организации сбыта продукции, лучше поставить дело рекламы, обеспечить снабжение более дешевым и в то же время более качественным сырьем и полуфабрикатами, причем эти расходы увеличиваются в меньшей степени, чем растут масштабы производства. Поэтому в расчете на единицу продукции подобного рода расходы сокращаются.

На практике провести границу между экстенсивными и интенсивными факторами роста непросто, так обе эти груп-

пы источников экономического роста неразрывно связаны друг с другом. Например, инвестиции, ведущие к экстенсивному росту капитала, сопровождаются введением в эксплуатацию нового по своим техническим характеристикам оборудования и применением более совершенной технологии. Рост занятости представляет собой экстенсивный фактор увеличения выпуска продукции, но молодые специалисты, вовлекаемые в производство, в большинстве своем обладают большими знаниями, чем те, кто был вовлечен в производство, скажем, лет 10–15 назад. Экономия от масштаба, будучи интенсивным фактором, в любом случае предполагает экстенсивное расширение действующих фирм или рост их числа. Поэтому, чтобы оценить роль тех или иных факторов экономического роста, требуется весьма сложный, всесторонний и скрупулезный анализ развития экономики.

Таблица 14-3

**Вклад факторов роста в общий прирост  
национального дохода США в 1929–1982 гг.**

Факторы экономического роста	Среднегодовые темпы прироста, %		
	1929–1969	1948–1973	1973–1982
Экстенсивные факторы	1,82	2,23	2,53
В том числе:			
Труд	1,32	1,46	1,86
Капитал	0,50	0,77	0,67
Интенсивные факторы	1,59	1,66	0,08
В том числе:			
Знания (НТП), образование, квалификация	0,92	1,09	–0,05
Распределение ресурсов	0,30	0,30	0,07
Экономия от масштаба	0,36	0,32	0,32
Прочие	0,01	–0,05	–0,15
Среднегодовой темп прироста национального дохода	3,41	3,89	2,61

## 14.5. ЧТО СТОИТ ЗА СНИЖЕНИЕМ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В КОНЦЕ XX В.?

Замедление экономического роста в 70–90-х гг. XX в.

Всем нам хорошо известны громадные успехи современного научно-технического прогресса, рост знаний и повышение квалификации работников производства. Казалось бы, эти успехи должны привести к ускорению темпов экономического роста во всем мире. Однако данные статистики обескураживают. Взгляните еще раз на табл. 14-3. В течение десятилетия 1973–1982 гг. темп прироста национального дохода в США оказался почти в 1,5 раза ниже, чем в течение 1948–1973 гг. Сам прирост национального дохода был достигнут почти исключительно за счет количественного увеличения затрат труда и капитала, а вклад интенсивных факторов оказался ничтожно малым.

Может быть, это падение темпов роста — особенность американской экономики? Статистика свидетельствует, что это всеобщее явление. Данные табл. 14-4 говорят о том, что значительное замедление экономического роста произошло во всех крупных странах с развитой рыночной экономикой.

Таблица 14-4

### Снижение темпов прироста ВВП на одного жителя в семи крупнейших развитых странах мира

Страны	Темп прироста объема ВВП на одного человека, %		
	1948–1972	1972–1988	1990–2001
США	2,2	1,7	1,2
Япония	8,2	3,3	1,4
Германия	5,7	2,2	1,9
Франция	4,3	2,1	1,6
Великобритания	2,4	2,1	1,5
Италия	4,9	2,8	1,5
Канада	2,9	2,6	0,8

Подобного рода явления не могут пройти незамеченными. Экономисты разных стран попытались дать свое объяснение этому явлению. Наиболее широкое распространение получили следующие объяснения:

1. В 70-е гг. происходило определенное ускорение пополнения рабочей силы, занятой в экономике, молодыми работниками, которые не приобрели еще достаточного опыта и навыков, чтобы обеспечить общее повышение производительности труда.

2. Государственная охрана окружающей среды привела к запрету использования высокоэффективного, но экологически опасного оборудования, что замедлило рост капиталотдачи.

3. Страны-члены ОПЕК<sup>1</sup>, создав, по существу, монополистическую группировку по производству и добыче нефти, резко повысили мировые цены на нефть, что сделало многие машины и оборудование неэффективными, так как они потребляли много энергии и нефтепродуктов. Это оборудование и машины сняты с производства.

4. В мире стало появляться меньше новых идей по совершенствованию технологии.

Эти и другие объяснения долговременного снижения темпов экономического роста в мире выглядят весьма спорными.

Почему, например, произошло оскудение талантливыми людьми, способными генерировать новые идеи? Да и произошло ли оно вообще?

Демонтаж энергоемкого оборудования вследствие вздорожания нефти действительно имел место, но он сопровождался ускорением введения в эксплуатацию энергосберегающего оборудования, что положительно повлияло на капиталотдачу и, следовательно, должно было привести к повышению темпов роста ВВП. Снятие же с эксплуатации экологически опасного оборудования было в мировых масштабах незначительным, кратковременным и оказало ничтожное влияние на общие темпы прироста ВВП в течение лишь нескольких лет, да и то не во всех странах.

---

<sup>1</sup> ОПЕК — организация стран-экспортеров нефти, объединяющая 13 стран. Россия в нее не входит.

Что же касается вовлечения в производство молодых, малоопытных работников, то этот процесс происходил и в прошлом, но не во всех случаях он сопровождался снижением производительности труда и темпов экономического роста.

## Теория длинных циклов

Представляется, что наиболее убедительным является объяснение снижения темпов экономического роста в течение 70–90-х гг. с позиции **теории длинных циклов**, или циклов Кондратьева<sup>1</sup>. В настоящее время большинство экономистов сходится на том, что существование длинных циклов считается доказанным, хотя в понимании механизма этого явления имеются довольно существенные расхождения.

Здесь мы обрисуем этот механизм с позиций тех идей, которые были выдвинуты Н. Д. Кондратьевым и не утратили своего значения в настоящее время.

Как мы уже видели, рыночная экономика стремится к состоянию равновесия, но она никогда не находится в состоянии идеального равновесия. Одно из проявлений отклонений реальной экономики от своего равновесного состояния — волнообразные, циклические колебания. Они происходят вокруг какого-то уровня равновесия.

В экономике производятся блага, которые выполняют свои хозяйственные функции в течение различных сроков. Многочисленные потребительские товары краткосрочного пользования (пища, напитки и т. д.) и многие виды сырья требуют сравнительно короткого времени для их производства. Другая группа товаров функционирует в течение более длительного периода времени и требует более длительных сроков для производства и относительно больших инвестиций (например, производственное оборудование и потребительские

---

<sup>1</sup> Н. Д. Кондратьев (1892–1938) на основе статистического анализа доказал существование длинных циклов и предложил теоретическое обоснование этого феномена. Его идеи были приняты и развиты в работах экономистов в последующие годы. Н. Д. Кондратьев явился жертвой произвола и репрессий периода сталинской диктатуры. В 1930 г. он был арестован в связи с делом «крестьянской партии», ему было предъявлено обвинение в «протаскивании буржуазных методов в планировании», в «саботаже развития сельского хозяйства». Он был осужден на 8 лет лишения свободы и расстрелян в 1938 году.

товары длительного пользования — легковые автомобили, телевизоры и т. д.). Наконец, третья группа товаров — капитальные блага, которые функционируют десятки лет, — железные дороги, каналы и др. На их создание уходят многие годы, а сроки окупаемости капитала, вложенного в подобные сооружения, весьма велики. Сюда следует отнести и подготовку квалифицированных рабочих и специалистов.

Обновление и расширение факторов производства (капитала и труда) происходит не плавно, не постоянным и устойчивым темпом, а толчками. Период усиленного строительства долгосрочных сооружений сменяется периодом затишья, когда интенсивность нового строительства этих сооружений падает. В соответствии с этим в процессе экономического роста имеется длительный период, в течение которого фактический уровень ВВП, инвестиций и других элементов экономики отклоняется вверх от равновесного уровня этих элементов. Среднегодовой темп роста ВВП в течение 20–30 лет оказывается выше, чем равновесный темп роста. Когда же интенсивность нового строительства долгосрочных сооружений падает, происходит понижение среднегодового темпа прироста ВВП, в результате чего он оказывается ниже равновесного уровня. В течение первого периода возникает повышательная волна длинного цикла, в течение второго — понижательная.

### Повышательная волна длинного цикла

Повышательная волна длинного цикла предполагает, что в экономике, во-первых, должен быть накоплен денежный капитал в достаточно больших размерах, который мог бы служить источником финансирования инвестиций в дорогостоящие проекты с длительным сроком окупаемости.

Во-вторых, долгосрочные инвестиции в отрасли с продолжительными сроками строительства создают устойчивый и многолетний спрос на факторы производства, что стимулирует рост капиталовложений в масштабе всей экономики. Этот процесс предполагает, что научные открытия и изобретения, накопленные в предшествующие годы, реализуются в широких нововведениях. Повышательная волна длинного цикла характеризуется поэтому увеличением роли интенсивных факторов роста.

В-третьих, наличие в начале повышательной волны длинного цикла больших сумм свободного денежного капитала означает, что на рынке ссудных капиталов складывается устойчивое превышение предложения капитала над спросом на него. Это приводит к тому, что процентная ставка устанавливается на низком уровне, капитал становится дешевым, что, как мы уже видели, благоприятствует росту инвестиций.

Все более широкое распространение нововведений, охватывающее все большее и большее число отраслей экономики, приводит к формированию новой структуры производства. В этих условиях волна нововведений исчерпывает себя. В основном заканчиваются долгосрочные проекты, породившие повышательную волну длинного цикла. Высокий уровень инвес-

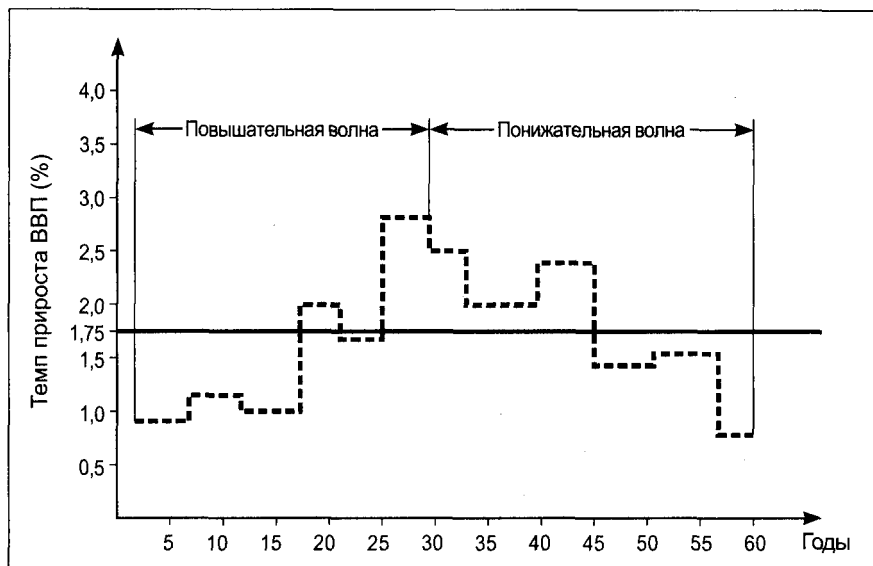


Рис. 14-4.  $\Delta$

**Движение темпов прироста ВВП в ходе длинного цикла.**

Сплошная линия, которая проходит параллельно оси абсцисс, показывает среднегодовой темп прироста ВВП за 60 лет. Предполагается, что среднегодовой темп прироста ВВП, равный 1,75%, обеспечивает равновесный уровень ВВП и всех его элементов. Среднегодовые темпы прироста ВВП за краткосрочные отрезки времени от 2 до 5 лет в течение повышательной волны длинного цикла имели тенденцию повышаться от 0,8 до 2,7%, а затем в течение понижательной волны — понижаться и снизились в 60 г. до 0,7%.



тий, достигнутый в ходе повышательной волны, привел к росту процентных ставок. Совокупность этих обстоятельств приводит к тому, что повышательная волна длинного цикла приходит к своему завершению и сменяется понижательной.

### Понижательная волна длинного цикла

Понижательная волна происходит вследствие того, что процессы, породившие повышательную волну, ослабевают:

- завершаются начатые в прошлом проекты долговременных строек дорогостоящих сооружений, но новые не начинаются из-за высоких процентных ставок и отсутствия больших сумм свободных денежных капиталов;
- сокращаются размеры инвестиций, связанных с нововведениями как вследствие высоких процентных ставок, так и вследствие того, что большая часть открытий и изобретений, сулящих повышение эффективности производства и выпуск новых видов продукции, уже реализована;
- в ходе повышательной волны большая часть свободного денежного капитала была поглощена инвестициями в новые проекты, процентные ставки достигли своих предельно высоких уровней, что обусловило возникновение тенденции к общему долговременному снижению темпов экономического роста.

Понижательная волна длинного цикла содержит в себе вызревание предпосылок для перехода к новой повышательной волне:

- замедление роста инвестиций влечет за собой ускорение роста свободных денежных капиталов, увеличение их предложения на рынке капиталов и, в силу этого, возникновение тенденции к снижению процентных ставок;
- замедление роста инвестиций означает, что относительно меньшая часть научных открытий и изобретений реализуется в нововведенческих проектах; происходит накопление нереализованных знаний, неиспользованных возможностей по внедрению новых технологий;

- назревает и становится все более настоятельной необходимостью в осуществлении новых проектов, требующих длительных сроков строительства и больших вложений капитала.

## Особенности длинных циклов

**Первая** особенность длинных циклов состоит в том, что они не предполагают последовательную смену фаз роста и сокращения уровня ВВП, инвестиций, занятости и потребления, как это происходит в ходе среднесрочного цикла. Было бы нелепо полагать, что понижательная волна длинного цикла, продолжающаяся 20–30 лет, сопровождается столь длительным спадом выпуска товаров и услуг и сокращением потребления в течение 2–3-х десятилетий. Нет такой страны, экономика которой была бы способна выдержать столь длительный спад производства, занятости и потребления.

**ДЛИННЫЕ ЦИКЛЫ** представляют собой длительное ритмичное чередование периодов, когда темпы экономического роста имеют тенденцию повышаться (повышательная волна), и периодов, когда темпы экономического роста имеют тенденцию понижаться (понижательная волна).

**Вторая** особенность длинных циклов связана с движением среднесрочных циклов. Повышательная волна длинного цикла характеризуется более продолжительными фазами подъема среднесрочного цикла и сравнительно кратковременными и неглубокими рецессиями. Для понижательной же волны длинного цикла характерны относительно кратковременные и вялые фазы подъема среднесрочного цикла и затяжные и глубокие рецессии.

Отсюда вытекает **третья** особенность длинного цикла. Снижение темпов роста ВВП, инвестиций, занятости, активности инновационного процесса в период понижательной волны происходит не неуклонно, а как общая тенденция экономического развития. Это значит, что в течение ряда лет темпы экономического роста могут повышаться, затем снижаться и становиться отрицательными, когда выпуск товаров и услуг падает. Но

среднегодовой темп экономического роста в период понижательной волны оказывается ниже, чем среднегодовой темп роста экономики в период повышательной волны. Точно так же и во время повышательной волны темпы экономического роста имеют тенденцию к повышению, а не возрастают непрерывно.

#### Четыре длинных цикла

Большинство экономистов, исследовавших явление длинных волн, сходятся на том, что за всю приблизительно двухсотлетнюю историю рыночной экономики прошло четыре длинных волны. Хотя периоды, когда экономика переживала годы самых высоких темпов своего развития, по оценке разных авторов несколько отклоняются друг от друга, но эти отклонения незначительны. Будем считать, что началом и завершением длинного цикла служит период самых низких темпов развития. Тогда границы четырех длинных волн, их «вершины» и «впадины» можно представить в виде диаграммы, изображенной на рис. 14-5.

Статистика ООН публикует ряд весьма ценных показателей, которые позволяют судить о движении четвертого длинного цикла. Они приводятся в табл. 14-5.

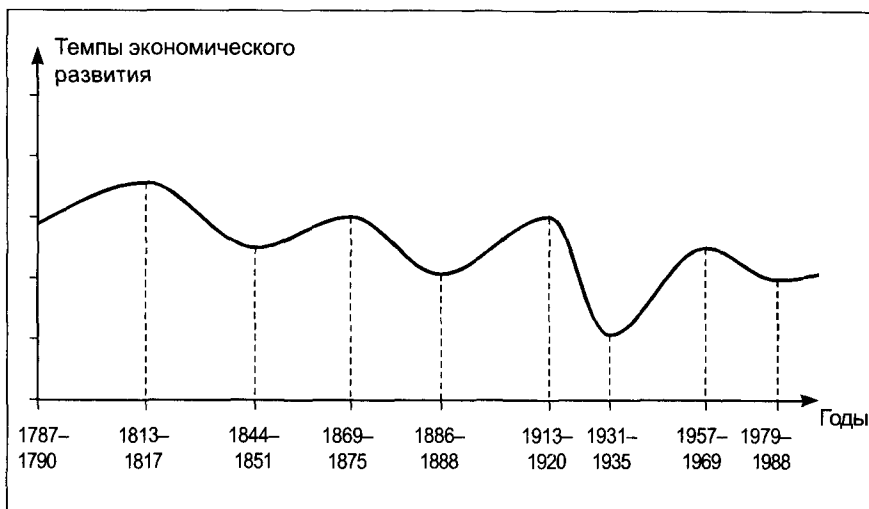
Таблица 14-5

#### Среднегодовые темпы прироста ВВП, промышленной продукции и товарного экспорта стран с рыночной экономикой в 1929–1999 гг.

Среднесрочные циклы, годы	ВВП, %	Промышленная продукция, %	Товарный экспорт, %
1929–1937		1,35	–9,83
1937–1948		3,50	0,07
1948–1957	4,42	5,68	7,94
1957–1969	4,63	6,04	7,20
1969–1973	4,60	5,67	10,06
1973–1979	2,73	2,51	4,47
1979–1990	2,59	2,00	3,22
1990–1999 <sup>1</sup>	4,2 <sup>2</sup>	2,47	6,6

<sup>1</sup> Десятилетие 1990–1999 годов не является периодом среднесрочного цикла.

<sup>2</sup> ВВП.



**Рис. 14-5.  $\Delta$**   
**Четыре длинных цикла.**

Диаграмма показывает, что экономика стран с развитой рыночной системой в процессе своего роста прошла четыре длинных цикла. Первый, начавшийся в конце XVIII в., прошел повышательную волну, вершина которой приходится на середину второго десятилетия XIX в. Понижательная волна этого цикла завершается в середине XIX в. Затем проходит второй длинный цикл с вершиной в 1869–1875 гг. и впадиной в 1886–1888 гг. Третий длинный цикл начинается в конце 80-х гг. прошлого столетия, проходит свою вершину во второй половине второго десятилетия XX в. и завершается впадиной в первой половине 30-х гг. Наконец, четвертый длинный цикл охватывает период, начавшийся в первой половине 30-х гг. Его повышательная волна длится до конца 50-х гг. и продолжается в течение 60-х гг. Понижательная волна этого цикла завершается в конце 80-х — начале 90-х гг.

Из данных таблицы следует, что среднесрочный цикл 1929–1937 гг. сыграл роль пограничной полосы между третьим и четвертым длинными циклами. Он явился той впадиной, когда темпы экономического роста в мире (за исключением планово управляемых стран) упали до самого низкого уровня за всю историю развития рыночной экономики. Затем начинается повышательная волна, и темпы роста ВВП и одной из важнейших частей ВВП — промышленной продукции — растут, достигнув своей вершины во время среднесрочного цикла 1957–1969 гг. В

1969–1989 гг. наблюдается спад темпов, означающий движение понижательной волны четвертого длинного цикла. Но уже в первой половине 90-х гг. темпы роста ВВП в мире заметно повысились. За период 1990–1994 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составили 3,1%, промышленности — 2,8% и объема товарного экспорта — 4,6%. Таким образом, у нас, по всей видимости, нет оснований для удручающих выводов и пессимистических прогнозов о возможностях дальнейшего роста мировой экономики. Скорее всего, понижательная волна четвертого длинного цикла осталась позади и мир вступает в период повышательной волны пятого длинного цикла.

---

## РЕЗЮМЕ

Многолетняя история человеческого общества свидетельствует о том, что развитие экономики сопровождается увеличением выпуска ВВП в абсолютном исчислении и в расчете на душу населения. Благодаря этому каждое последующее поколение людей имеет более высокие реальные доходы, чем те, которые получали предыдущие поколения людей. Долговременное увеличение объема потенциального ВВП как в абсолютных показателях, так и в расчете на душу населения представляет собой экономический рост.

Скорость экономического роста выражается в среднегодовых темпах прироста ВВП в течение рассматриваемого периода времени. Среднегодовой темп прироста ВВП представляет собой среднюю геометрическую темпов прироста ВВП за данное число лет.

Одна из важнейших проблем экономической теории состоит в выяснении того, какие факторы определяют темп роста ВВП. Объем выпуска ВВП может рассматриваться как функция от числа занятых в экономике, т. е. от затрат труда и от суммы применяемого в экономике капитала. Это означает, что рост ВВП может рассматриваться с позиций теории производственной функции. Если величина ВВП в расчете на единицу затрат труда и капитала неизменна, то и выпуск конечных товаров и услуг в расчете на одного жителя страны в среднем оставался бы неизменным.

В реальной действительности научно-технический прогресс сопровождается повышением производительности труда и увеличением капиталотдачи. Показатель, который отражает и производительность труда, и капиталотдачу, называется совокупной факторной производительностью. Научно-технический прогресс, развитие образования и повышение квалификации работников ведут к повышению совокупной факторной производительности.

В течение 70–80-х гг. XX в. наблюдалось замедление экономического роста в мире. Этому тревожному явлению были даны различные объяснения. Наиболее убедительным, скорее всего, является объяснение с позиций теории длинных циклов. Согласно этой теории, рыночная экономика в своем развитии проходит циклы, охватывающие период в 50–60 лет. Длинный цикл включает в себя повышательную волну, когда наблюдается тенденция к общему ускорению экономического роста, и понижательную волну, когда наблюдается тенденция к некоторому замедлению экономического роста. С конца XVIII столетия по настоящее время рыночная экономика прошла четыре длинных цикла. В 70–80-х гг. XX в. проходила понижательная волна четвертого длинного цикла. В 1994–1999 гг. наблюдается ускорение экономического роста в мире, что дает основания полагать, что понижательная волна четвертого длинного цикла осталась позади и мир вступает в период повышательной волны пятого длинного цикла.

### *Контрольные вопросы*

1. Почему о темпах экономического роста нельзя судить по данным о росте номинального ВВП или других номинальных показателей развития экономики?
2. Почему темпы роста ВВП, которые достигнуты в ходе циклического подъема, не могут служить показателем скорости экономического роста?
3. В чем состоит значение экономического роста?
4. Как исчисляется среднегодовой темп прироста ВВП, если известен уровень ВВП в исходном (базовом) году и уровень ВВП в данном (текущем) году?

5. Напишите уравнение производственной функции, в котором темп прироста ВВП определяется как экстенсивными, так и интенсивными факторами экономического роста. Укажите, что показывают переменные и параметры в этом уравнении.
6. Что такое совокупная факторная производительность?
7. В чем состоит теория длинных циклов?
8. Можно ли считать убедительным объяснение снижения темпов экономического роста в мире в течение 70—80-х гг. XX в. с позиций теории длинных циклов?

## **ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО**

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ в каких направлениях должна проводиться государственная политика по стабилизации экономики;
  - ✦ какие инструменты использует государство в осуществлении своей экономической политики;
  - ✦ в чем состоит бюджетно-финансовая политика государства;
  - ✦ в чем состоит денежно-кредитная политика Центрального банка;
  - ✦ каким образом государство должно стимулировать экономический рост;
  - ✦ почему с развитием экономики образуется и растет государственный долг и насколько опасен для экономического развития рост государственного долга.
- 

В ряде предыдущих глав мы уже обращались к вопросам экономической роли государства. В главе 2 мы выяснили, почему необходимо вмешательство государства в экономику и почему должна существовать определенная граница этого вмешательства. В дальнейшем мы рассмотрели некоторые важнейшие направления экономической политики государства: антимонопольную политику, какую роль играет государство в производстве валового внутреннего продукта и в формировании располагаемого личного дохода, при помощи каких мер государство стремится регулировать занятость и безработицу, и



другие вопросы. В этой главе мы вновь возвращаемся к вопросу об экономической роли государства в рыночной экономике. Но теперь эта роль будет рассмотрена более глубоко, с учетом понимания законов развития и функционирования рыночной системы.

---

## 15.1. ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

В условиях рыночной системы такие явления, как циклические колебания выпуска ВВП и размера инвестиций, уровня занятости и безработицы, практически неизбежны. Всеобщий и устойчивый характер приобрела инфляция. При этом опыт развития рыночной экономики показал, что циклические рецессии в первой половине XX в. приводили к весьма глубокому и продолжительному спаду деловой активности, а инфляция и в настоящее время приобретает острые формы и чревата тяжелыми экономическими и социальными последствиями. Поэтому одна из важнейших проблем, которая стояла и стоит перед государством, — стабилизация экономического развития страны. Решение этой проблемы предполагает достижение и поддержание полной занятости, т. е. удержание безработицы в рамках ее естественной нормы; предотвращение или, по крайней мере, существенное ограничение глубины и продолжительности циклических рецессий; принятие тех или иных мер антиинфляционной направленности, недопущение перерастания умеренной инфляции в галопирующую и тем более галопирующей в гиперинфляцию.

Располагает ли государство необходимыми условиями, чтобы справиться с решением этих непростых проблем? Опыт стран с развитой рыночной экономикой дает основания полагать, что при проведении правильной экономической политики государство способно добиться относительной экономической стабильности. Возможности активного воздействия государства на экономику заложены, во-первых, в том, что в государственный бюджет поступает в форме налогов от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{3}$  национального дохода. Поэтому государственные учреждения и организации играют большую роль в определении уровня вы-

пуска продукции и занятости. Во-вторых, государство устанавливает «правила игры» — принимает законы, регулирующие поведение фирм и домашних хозяйств. В-третьих, в распоряжении государства находится Центральный банк, главной задачей которого является достижение стабильности функционирования банковской, денежной и финансовой систем страны. Несмотря на различия в формах собственности, Центральный банк любой страны контролируется государственными органами власти или управляется лицами, назначаемыми главой государства.

Таким образом, если не считать законодательной деятельности, то в распоряжении государства имеются два главных орудия регулирования экономики — государственный бюджет и Центральный банк. В соответствии с этим регулирование экономики осуществляется посредством проведения бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики.

### Взаимосвязь направлений экономической политики

Было бы неправильно представлять себе политику стабилизации как выбор одной из задач, на решение которой должна быть направлена деятельность правительства и центрального банка. Например, проведение антиинфляционных мер не ведет к изолированному воздействию только на снижение цен. Как мы уже видели, кривая Филлипса показывает, что государство в своей экономической политике поставлено перед альтернативой: или добиваться сокращения безработицы, но это повлечет за собой усиление инфляции; или добиваться снижения нормы инфляции, но это приведет к росту нормы безработицы.

Однако выбор направления экономической политики не сводится к дилемме «усиление инфляции или рост безработицы». Вспомним, что движение занятости и безработицы связано с развитием экономического цикла, с переходом от одной его фазы к другой. Когда циклический подъем выводит ВВП на уровень, близкий к потенциальному ВВП, в стране достигается полная занятость, а безработица снижается до уровня естественной. Причем, согласно закону Оукена, государство в своей экономической политике должно стремиться к тому, чтобы обеспечить такой темп прироста ВВП, который исключал бы неполную занятость. Следовательно, антиинфля-

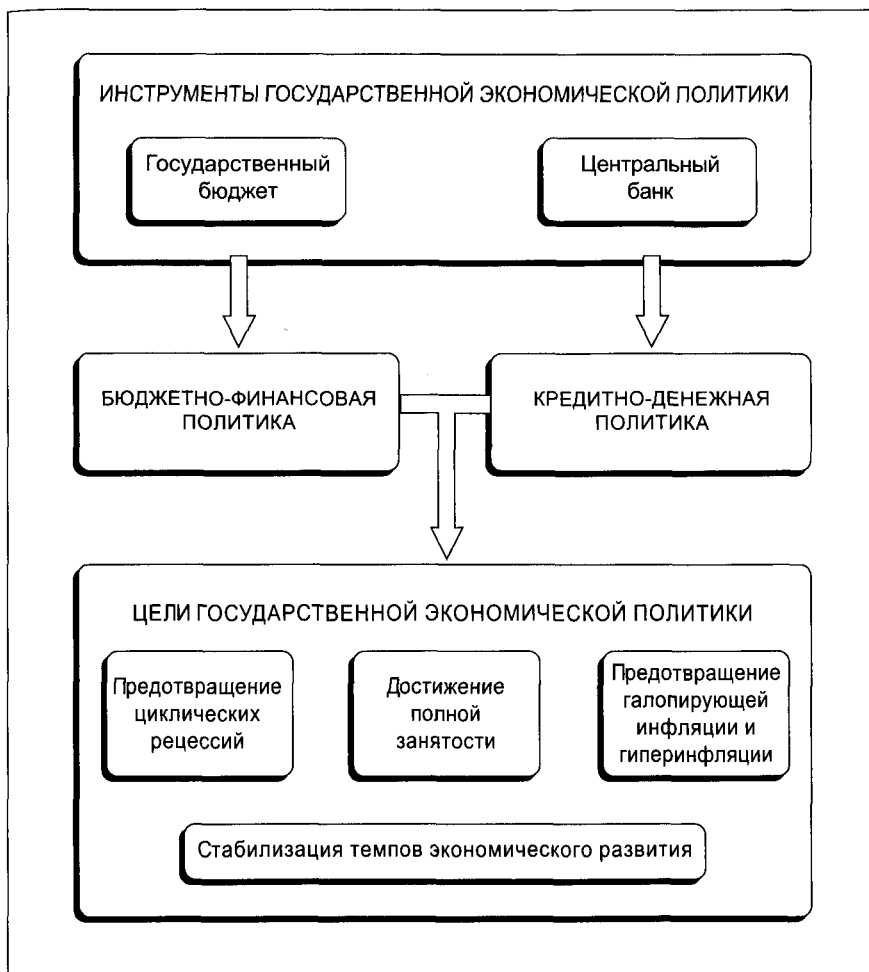


Рис. 15-1.  $\Delta$

**Государственная политика по стабилизации экономического развития.**

*Государство может добиться стабилизации экономического развития страны, используя такие инструменты, как государственный бюджет и центральный банк. Проведение бюджетно-финансовой и кредитно-денежной политики направлено на то, чтобы предотвратить или смягчить циклические рецессии, добиться и поддерживать полную занятость и не допустить галопирующей инфляции, а тем более гиперинфляции. Если эти проблемы будут решены, то экономическое развитие страны будет происходить на основе оптимальных и стабильных темпов.*

ционная политика оказывается связанной с политикой, направленной на достижение и поддержание желаемых темпов экономического роста, с мерами по предотвращению циклических рецессий или по преодолению рецессии, если ее не удалось избежать.

Все это говорит о том, что

**ПОЛИТИКА ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ** включает в себя три составные части: антициклическую политику, политику по достижению и поддержанию полной занятости и антиинфляционную политику. При этом каждое из этих направлений стабилизационной политики не может проводиться изолированно от других ее направлений.

---

## 15.2. БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Одним из важнейших инструментов экономической политики по стабилизации экономического развития выступает государственный бюджет. Он служит для проведения бюджетно-финансовой политики, которая включает в себя налоговую политику и соответствующую ей налоговую систему; политику по финансированию таких отраслей, как здравоохранение, образование и наука, государственных программ по охране окружающей среды, социальных программ и т. д.; наконец, политику, определяющую соотношение доходов и расходов государственного бюджета, т. е. величину бюджетного дефицита.

### Доходы государственного бюджета

Налоги являются основным источником доходов государственного бюджета. Как мы уже видели, существует два основных типа налогов: **прямые налоги**, которые являются прямым вычетом из доходов, получаемых фирмами и домашними хозяйствами (например, подоходный налог), и **косвенные налоги**, которыми непосредственно облагаются фирмы и которые устанавливаются в зависимости от объема их производствен-

ной деятельности и включаются в цену той продукции, которая производится фирмами и поставляется ими на рынок (например, налог на добавленную стоимость).

Вот данные, иллюстрирующие доходы федерального бюджета Российской Федерации, (исключая доходы субъектов РФ), в 2003 г. (в млрд р.):

Прямые налоги (налог на прибыль, налоги на доходы с физических лиц и на имущество) .....	566,1
Косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на имущество фирм, платежи за использование природных ресурсов и др.) .....	1691,3
Неналоговые доходы (от деятельности госпредприятий и др.) .....	145,7
Доходы целевых бюджетных фондов .....	14,7
<hr/>	
Всего доходов федерального бюджета .....	2417,8

Налоги служат главным источником доходов государственного бюджета. Согласно приведенным данным, 18,9% ВВП поступает в распоряжение правительства в виде доходов государственного бюджета, причем 17,7% ВВП (2257,4 млрд р.) составили налоговые поступления. Уже один этот факт свидетельствует о том, что государство располагает мощным рычагом для регулирования экономики.

Например, налог на прибыль в наибольшей степени воздействует на частные инвестиции. Поскольку прибыль служит, с одной стороны, одним из основных источников инвестиций, а с другой стороны, является решающим стимулом новых инвестиций, постольку рост этого налога сокращает величину чистой прибыли, т.е. той ее части, которая остается после вычета налогов. Поэтому, сокращая налог на прибыль, государство стимулирует рост новых инвестиций. Увеличивая налог на прибыль, государство сдерживает рост новых капиталовложений.

Аналогично на развитие экономики влияют и изменения налогов на заработную плату и других налогов, выплачиваемых широкими слоями населения. Общим следствием роста налогов на личные доходы населения является прежде всего сокращение располагаемого дохода, что, в свою очередь, ве-

дет к снижению темпов роста потребительских расходов населения и сбережений, а возможно, и к снижению уровня тех и других. Сокращение сбережений имеет те же последствия для инвестиций, что и сокращение чистой прибыли.

В основном аналогичным образом воздействуют на уровень потребления и инвестиции и косвенные налоги. Хотя последние не являются прямым вычетом из доходов фирм и домашних хозяйств, но они входят в цену реализуемых фирмами товаров и услуг. Поэтому увеличение косвенных налогов влечет за собой повышение уровня цен как на потребительские товары и услуги, так и на факторы производства. Это обстоятельство имеет отрицательный эффект в отношении темпов роста или уровня и личных потребительских расходов, и частных валовых инвестиций. Напротив, их снижение оказывает положительное влияние на инвестиции и потребление.

В осуществлении политики стабилизации механизм налогов действует двояко.

Предположим, что в стране установлен прогрессивный подоходный налог. Прогрессивный налог предполагает, что по мере роста доходов возрастают и налоговые ставки. Поэтому в условиях интенсивного подъема экономики, когда быстро увеличиваются размеры прибылей и заработной платы, еще быстрее растут налоговые отчисления в бюджет. Тем самым налоговый механизм ослабляет интенсивность циклического подъема, препятствует тому, чтобы объем ВНП перешагнул уровень потенциального ВНП. В обстановке циклической рецессии налоговый механизм срабатывает в обратном направлении: сокращение доходов влечет за собой снижение налоговых ставок. Поэтому сокращение чистой прибыли и заработной платы несколько смягчается ослаблением налоговых вычетов, что, в свою очередь, несколько снижает глубину спада потребления и инвестиций. Таким образом, налоговая система может формировать *автоматически действующий механизм*, сокращающий амплитуду циклических колебаний, противодействующий и «перегреву» экономики, и глубине рецессий.

В то же время правительство и законодательные органы власти могут проводить преднамеренные, целенаправленные налоговые или иные мероприятия, ориентированные на стабилиза-

цию экономического роста. Эта преднамеренная, целенаправленная политика называется **дискреционной**. Государство может, например, ввести необлагаемый налогами минимум заработной платы или увеличить его размер; установить льготное налогообложение на инвестиции в те или иные приоритетные отрасли; ввести повышенные налоги на экологически грязные виды производства и т. д.

### Расходы государственного бюджета

Важную роль в государственном регулировании экономики способны играть и мероприятия, связанные с *политикой расходов*. Здесь также некоторые виды расходов действуют как автоматические стабилизаторы. Например, государственные выплаты пособий по безработице возрастают вместе с увеличением числа лиц, потерявших работу во время циклического спада. На фазе подъема, когда достигнута полная занятость, а циклическая безработица сведена к нулю, расходы на пособия по безработице достигают минимальных размеров. Таким образом, во время рецессии рост выплат пособий в некоторой степени компенсирует сокращение располагаемых доходов населения, а во время подъема стабилизирующее действие расходов направлено на смягчение чрезмерного роста избыточного спроса.

Приводим данные о величине и структуре расходов федерального бюджета Российской Федерации, (исключая расходы субъектов РФ), в 2003 г. в млрд р.:

Государственное управление	
и международная деятельность .....	110,89
Национальная оборона .....	314,5
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности .....	270,3
Вложения в промышленность, энергетику, строительство и др. отрасли .....	179,8
Социально-культурные мероприятия .....	345,8
Платежи процентов по государственному долгу и его погашению .....	277,5
Прочие расходы .....	846,9
<hr/>	
Все расходы государственного бюджета .....	2345,6
Профицит (превышение доходов над расходами) .....	72,2

В условиях развитой рыночной системы большая часть бюджетных расходов непосредственно не связана с циклическими колебаниями. Например, военные расходы, финансирование внешнеполитических мероприятий и т. п. в значительной степени зависят от чисто политических факторов; затраты на образование, науку, здравоохранение, охрану окружающей среды и т. д. вообще не должны варьироваться в зависимости от хода цикла или политической конъюнктуры. Тем не менее достаточно высокий уровень этих расходов государства и их систематический рост не только играют громадную роль в научно-техническом и культурном развитии страны, но и сами по себе в известной степени стабилизируют экономическую и социальную ситуацию. В полной мере это относится и к экономике России, осуществляющей переход к рыночной системе.

В то же время в странах с развитой рыночной системой некоторые виды государственных расходов носят целенаправленный противоциклический характер. Например, в период рецессии, когда многие фирмы оказываются на краю банкротства, правительство увеличивает суммарный объем субсидий и субвенций, предоставляет некоторым фирмам кредиты на льготных условиях и т. д. В условиях подъема необходимость в этих расходах или отпадает полностью, или значительно сокращается. Иными словами, и здесь мы сталкиваемся с дискреционной политикой.

Важна в системе стабилизационных мероприятий политика в отношении *бюджетного дефицита*.

## Бюджетный дефицит

Бюджетная политика включает в себя не только решение ряда проблем, связанных с получением и использованием финансовых ресурсов, но и определение соотношения между доходной и расходной частями государственного бюджета. Чисто теоретический подход позволяет заключить, что органы власти могут спланировать бюджет в трех основных вариантах: 1) доходы бюджета больше, чем расходы (бюджетное сальдо положительно); 2) доходы равны расходам (сальдо равно нулю, бюджет сбалансирован); 3) расходы больше, чем доходы (сальдо отрицательное, бюджет является дефицитным).



Практика, однако, показывает, что, начиная с 30-х гг. XX в., положительное и даже нулевое сальдо государственного бюджета почти полностью исключается из бюджетно-финансовой политики и становится скорее исключением, чем правилом. Это не случайно, ибо относительно высокие налоги при низком уровне государственных расходов, являющиеся условием положительного бюджетного сальдо, становятся тормозом экономического роста: высокие налоги не способствуют росту инвестиций, ограничивают располагаемый доход населения и его потребительские расходы, а сравнительно небольшие расходы государства не компенсируют торможение роста инвестиций и потребления частного сектора. В России в 1995 г. бюджетный дефицит равнялся 54,7 трлн р.

Наличие бюджетного дефицита предполагает, что создастся дополнительный, избыточный спрос на товары и услуги со стороны государства. Покажем это на примере данных по России за 1996 г. (в трлн р.):

ВВП в 1996 г. ....	2265
Доходы государственного бюджета .....	536
Доходы частного сектора, включая домашние хозяйства .....	1729

Предположим, что за вычетом налогов и неналоговых изъятий у населения, частных фирм и неприватизированных государственных предприятий оставшаяся часть ВВП находится в полном распоряжении этих хозяйствующих субъектов. Как домашние хозяйства, так и все фирмы полностью израсходовали эти средства в течение 1996 г. Тогда общая сумма расходов в обществе составит (в трлн р.):

Расходы государственного бюджета .....	729
Расходы частного сектора .....	1729
Общая сумма расходов государства и населения .....	2458

Таким образом, вследствие того, что бюджетный дефицит составил 193,4 трлн р., совокупные расходы в обществе превысили на эту сумму размеры совокупных доходов — 2458 трлн р. против 2265 трлн р. Тем самым в экономике образовался избыточный спрос, явившийся одной из причин инфляции.

Каковы источники покрытия бюджетного дефицита? В-первых, министерство финансов или другой государственный

орган продает государственные ценные бумаги (государственные облигации или краткосрочные долговые обязательства), в которые вкладывают свои сбережения как фирмы, так и домашние хозяйства. А во-вторых, государство эмитирует определенную сумму банкнот, вливая тем самым в каналы денежного обращения дополнительную массу денег.

В первом случае государственные руководители идут на увеличение внутреннего государственного долга, так как лица, купившие облигации и другие долговые обязательства государства, предоставили государству кредит, и через какое-то время государство обязано эти деньги вернуть своим кредиторам. Но в этом случае государственные займы оказывают благотворное влияние на экономику, если фирмы и домашние хозяйства не намерены или не могут все свои сбережения инвестировать в новое строительство, оборудование, прирост запасов и т. д. В данном случае бюджетный дефицит связан с финансированием государственных расходов, которые компенсируют сокращение или замедление роста частных инвестиций. Эта политика получила название **дефицитного бюджетного финансирования**.

Дефицитное бюджетное финансирование служит важным средством против спадов частных инвестиций и потребления, а значит, и против сокращения занятости. Естественно, в условиях циклического подъема объем дефицитного бюджетного финансирования должен быть сведен к минимуму (или даже к нулю), так как растущие частные инвестиции и потребление полностью поглощают сбережения фирм и домашних хозяйств.

Существенной чертой политики стабилизации является тесная взаимосвязь и взаимообусловленность антициклических мероприятий, достижения полной занятости и преодоления острых форм инфляции. Поэтому меры, которые принимает государство для ослабления циклических рецессий, являются одновременно и средствами сдерживания роста безработицы и достижения полной занятости. Однако эти мероприятия, как правило, стимулируют рост цен и, следовательно, имеют проинфляционный эффект. Например, рост государственных расходов и бюджетного дефицита создает добавочный спрос на товары и услуги и, как было показано, служит средством против спада ВВП и роста безработицы, но

одновременно усиливает инфляцию. Если же, по мнению политических лидеров, инфляция принимает угрожающие размеры и необходимо срочно сократить бюджетные расходы, повысить налоги и уменьшить бюджетный дефицит, то последствиями этих дискреционных мер могут оказаться рецессия и рост безработицы.

Существенными препятствиями в осуществлении последовательной политики экономической стабилизации нередко выступают доминирование узкокорыстных интересов чиновничества, коррупция, лоббизм. Бюджетные средства нередко используются как инструмент не для решения стратегических задач экономического развития, а для получения сиюминутных политических выгод, связанных с предвыборной кампанией, укреплением популярности тех или иных политических лидеров или группировок.

---

### 15.3. КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

#### Регулирование деятельности коммерческих банков

Наряду с правительством, в распоряжении которого находится государственный бюджет, на экономику способен активно воздействовать и Центральный банк. Но в отличие от проводимой правительством бюджетно-финансовой политики, которая непосредственно направлена на регулирование доходов и расходов фирм и домашних хозяйств, на расширение и сокращение государственных расходов, политика Центрального банка регулирует деятельность коммерческих банков, а через них — экономику в целом. При этом поскольку деятельность банков сводится к операциям с деньгами, ценными бумагами, займами и ссудами, постольку и мероприятия Центрального банка направлены на эти элементы рыночной системы. Поэтому, прежде чем мероприятия Центрального банка скажутся на изменениях совокупного спроса, инвестиций, занятости и общего уровня цен, они породят последовательные импульсы в цепи банковской и кредитно-денежной системы. Эта цепь состоит из пяти звеньев:

- 1) Центральный банк воздействует на размер обязательных резервов коммерческих банков;

2) изменения обязательных резервов приводят к изменениям совокупной денежной массы, находящейся у коммерческих банков;

3) расширение или сокращение денежной массы влечет за собой соответствующее расширение или сокращение кредита;

4) бóльшая или меньшая доступность кредита способствует инвестированию капитала в те или иные проекты, которые намерены финансировать фирмы, или тормозит его;

5) изменения инвестиций приводят к соответствующим изменениям совокупного спроса, уровня ВВП, занятости и общего уровня цен.

На величину обязательных резервов коммерческих банков Центральный банк воздействует тремя способами:

1) путем изменения норм резервных требований;

2) при помощи операций с ценными бумагами на рынке ценных бумаг (на открытом рынке);

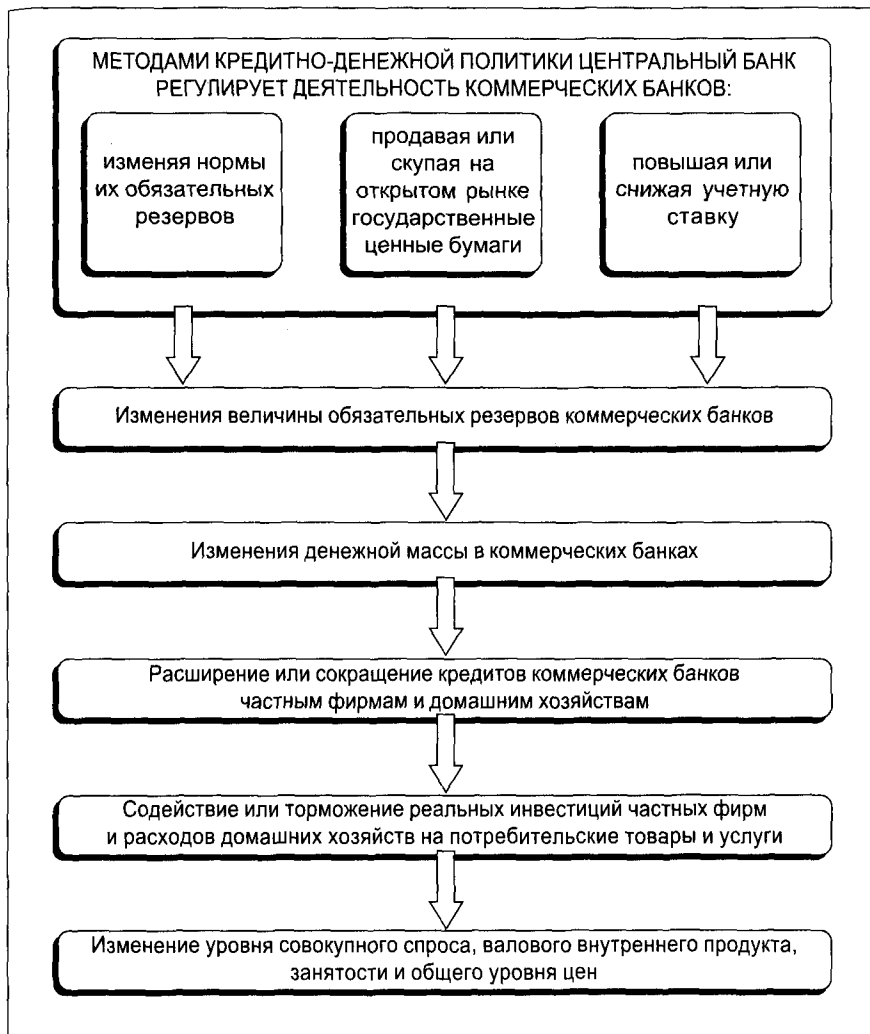
3) путем изменения учетной ставки.

### Изменение резервных норм коммерческих банков

Как мы уже видели, любой коммерческий банк обязан иметь резервные депозиты в Центральном банке. Последний устанавливает норму обязательных резервов, т.е. отношение резервов к сумме вкладов, привлеченных коммерческим банком. Центральный банк вправе пересмотреть резервные нормы в сторону как их повышения, так и их снижения.

Предположим, что экономика переживает рецессию: сокращаются инвестиции, снижается уровень ВВП, растет безработица. Эти негативные процессы явились следствием падения спроса на рынке товаров и услуг и привели к ослаблению инфляции, а возможно, и к некоторому понижению общего уровня цен.

Как будет поступать Центральный банк в этих условиях? Правление банка может принять решение о снижении норм резервных требований. Если норма резервов ранее была установлена на уровне 25%, то теперь она снижается, скажем, до 20%. Таким образом, если раньше отношение суммы вкладов в коммерческие банки к резервам было 4 : 1, то теперь оно равно 5 : 1. Заметим, что это изменение норм резервов является обязательным для всех банков и реакция коммерческих



**Рис. 15-2.  $\Delta$  Схема кредитно-денежной политики Центрального банка.**

*Центральный банк, регулируя деятельность коммерческих банков, прежде всего воздействует на величину их обязательных резервов. Это приводит пятиступенчатую систему в движение, итоговым результатом которого являются изменения уровня совокупного спроса на товары и услуги, ВВП, занятости и общего уровня цен.*

банков на это решение будет немедленной. Каким образом банки отреагируют на изменение нормы резервов? Во-первых, сумма их резервов окажется больше, чем сумма обязательных резервов. Допустим, при норме резервов 25% и сумме вкладов 1 млрд р. коммерческий банк был обязан держать резервы в Центральном банке на сумму 250 млн р. Теперь при норме резервов 20% он обязан иметь резервы на сумму 200 млн р., т.е. у банка образовались избыточные резервы на сумму 50 млн р., которые целесообразно не держать в Центральном банке, а использовать для предоставления кредитов частным фирмам под высокий процент.

Во-вторых, банк вправе сохранить прежнюю сумму резерва, но расширить как пассивные, так и активные операции с 1 млрд р. до 1,25 млрд р. Иными словами, банк теперь может увеличить текущие счета своих клиентов и предоставить новые кредиты фирмам на сумму 250 млн р.

Так как нормы резервов едины для всех коммерческих банков, то их изменение распространяется на все банки, поэтому подобным образом на снижение нормы резервов отреагируют все без исключения коммерческие банки. Следовательно, снижение нормы резервов приводит в действие денежный мультипликатор, и денежная масса при понизившейся норме резервов будет превосходить сумму резервов не в четыре, а в пять раз.

Увеличение денежной массы позволит банкам расширить свои активные операции: приобрести на фондовой бирже новые пакеты ценных бумаг, открыть новые кредитные линии промышленным, торговым и прочим фирмам, предоставить ссуды домашним хозяйствам для приобретения домов и автомобилей и т.д. Чтобы расширить кредит, банкам придется снизить процентные ставки по ссудам, сделав тем самым деньги более дешевыми.

Теперь фирмы и домашние хозяйства, получившие дополнительные кредитные вливания, предъявят возросший спрос на рынке товаров и услуг в связи с инвестициями капитала в новые здания и сооружения, машины и оборудование, новые запасы сырья и материалов и в связи с увеличением потребительских расходов. Все это будет способствовать преодолению рецессии, росту выпуска ВВП, повышению занятости и снижению безработицы. Но одновременно расширение спроса на

товары и услуги и удешевление денег приведут к повышению общего уровня цен, т. е. к повышению нормы инфляции.

Рассмотрим теперь случай, когда экономика находится в фазе циклического подъема, достигнута полная занятость, а производственные мощности фирм используются с оптимальной загрузкой. Дальнейшее увеличение спроса на товарном рынке и повышение темпа роста ВВП в этих условиях приведут к «перегреву» экономики, к возникновению значительного избыточного спроса, который не может быть покрыт за счет дальнейшего ускорения темпов роста ВВП, к обострению инфляции. В этих условиях Центральный банк может повысить норму обязательных резервов. Эффект будет, естественно, противоположным тому, который был после снижения нормы резервов. Теперь банки должны будут или увеличить сумму резервов за счет перевода части своих активов на счет Центрального банка, или, сохраняя прежнюю сумму резервов, сократить сумму депозитов фирм и домашних хозяйств, с одной стороны, и объем активных операций — с другой, т. е. отказаться от предоставления новых кредитов, от покупки акций и облигаций. При этом неудовлетворенность спроса на деньги со стороны фирм и домашних хозяйств позволит коммерческим банкам повысить процентные ставки по ссудам, что сделает деньги более дорогими.

Эта политика Центрального банка будет тормозить рост инвестиций и расходов потребителей, расширение выпуска товаров и услуг замедлится, занятость будет увеличиваться медленно, а возможно, и начнет снижаться. В то же время увеличение нормы резервов породит и антиинфляционный эффект: повышение цен замедлится, а возможно, и прекратится.

Изменение норм резервов — это сильнодействующее средство. Его применение может вызвать небезопасное развитие инфляции в одном случае или острую и глубокую рецессию — в другом. Когда Центральный банк вводит повышенные нормы резервов, он в каком-то смысле изменяет «правила игры» в невыгодную для коммерческих банков сторону. Многие банки могут оказаться в весьма тяжелом положении и даже обанкротиться, что, в свою очередь, приведет к тяжелым потерям для связанных с банками фирм и домашних хозяйств. Поэтому этот способ воздействия на экономику используется редко и его следует рассматривать как крайнюю меру.

Несравненно более гибким и регулярно применяемым Центральным банком инструментом воздействия на экономику являются операции по покупке и продаже ценных бумаг на фондовом рынке. Хотя коммерческие банки совершают операции со всеми видами ценных бумаг, но в данном случае речь идет о покупке и продаже государственных ценных бумаг, т. е. государственных облигаций и краткосрочных обязательств. Под выражением «открытый рынок» подразумевается свободная их продажа любому покупателю: фирме, физическому лицу, иностранцу.

В данном случае Центральный банк непосредственно не предписывает коммерческим банкам увеличить или не дает им возможности уменьшить размер обязательных резервов. Но, увеличив продажи государственных бумаг или, напротив, уменьшив их, он косвенным путем воздействует на сумму резервов. Рассмотрим, каким образом достигается эта цель.

Предположим вновь, что экономика переживает интенсивный циклический подъем, сопровождающийся экономическим «перегревом» и усиливающейся инфляцией. В портфеле Центрального банка имеются государственные ценные бумаги, которые в сложившейся ситуации он начнет продавать в больших количествах на фондовом рынке. Скажем, фирма «Лимон» приобрела пакет государственных краткосрочных обязательств (ГКО) на сумму 100 млн долл. Имея депозит в банке «Орел», она оплатила ГКО чеками или векселями, которые обязан оплатить банк «Орел». Получив векселя «Орла», Центральный банк предъявит их банку «Орел» к оплате. Теперь мы должны принять во внимание, что ГКО будут приобретать многие фирмы и отдельные физические лица. Поэтому и банку «Орел», и другим коммерческим банкам придется оплачивать значительные суммы своих долговых обязательств Центральному банку. Откуда все эти коммерческие банки могут взять деньги для оплаты всех предъявляемых им векселей? Во-первых, они будут вынуждены израсходовать часть своих резервов в Центральном банке. А во-вторых, по мере возврата ссуд, которые они ранее выдали своим клиентам, коммерческие банки откажутся от предоставления новых кредитов и возвращенные им деньги израсходуют на оплату векселей, предъявленных Центральным банком.



Таким образом, мы опять можем установить наличие той же цепи, состоящей из пяти звеньев: продажи государственных ценных бумаг на открытом рынке приведут к сокращению резервов коммерческих банков, что в конечном итоге будет тормозить рост инвестиций и ВВП и задержит рост спроса на труд.

Если же Центральный банк будет скупать государственные ценные бумаги, то результат будет противоположным. Прежде всего Центральный банк может купить государственные ценные бумаги непосредственно у коммерческих банков, оплатив их в виде увеличения резервов коммерческих банков. Например, коммерческий банк продал Центральному банку государственные облигации на сумму 100 млн долл. Центральный же банк в виде оплаты увеличил резервы коммерческого банка с 1 млрд долл. до 1100 млн долл.

Кроме того, Центральный банк может скупать государственные ценные бумаги у населения. В этом случае человек или фирма, продав ценные бумаги, переведет деньги на свой счет в коммерческом банке, который, в свою очередь, за счет этих денег сможет увеличить свои резервы в Центральном банке и расширить благодаря этому свои пассивные и активные операции. Рост кредитов коммерческих банков будет содействовать новым инвестициям, росту ВВП, занятости и потребления.

Следовательно, Центральный банк будет скупать ценные бумаги в том случае, когда экономика переживает рецессию, уровень ВВП снижается, а безработица растет. Вместе с тем руководители Центрального банка не забывают, что скупка государственных ценных бумаг стимулирует расширение спроса и рост денежной массы, а значит, и инфляцию; и в условиях, когда цены начинают повышаться ускоряющимся темпом, дальнейшая скупка государственных ценных бумаг должна быть сокращена или полностью прекращена.

Операции на открытом рынке являются весьма гибким стабилизирующим средством. В любой момент времени Центральный банк имеет возможность расширить или сократить продажи государственных бумаг, совершать эти операции в любом объеме, который он сочтет целесообразным. Он, следовательно, может быстро реагировать на изменения конъюнктуры. В странах с развитой рыночной системой этот инструмент политики Центрального банка используется регулярно.

Рассматривая операции с ценными бумагами, поставим такой вопрос: почему население готово покупать большие пакеты этих бумаг у Центрального банка и почему оно с готовностью их продает, когда Центральный банк проводит скупку государственных ценных бумаг? Объясняется это тем, что государственные ценные бумаги продаются по цене ниже номинала, а скупаются по цене выше номинала. Но эти изменения цен, по которым продаются и покупаются ценные бумаги, означают соответствующие изменения процентных ставок по этим бумагам. Предположим, что номинальная цена ГКО (государственного краткосрочного обязательства) равна 100 долл. и что процентная ставка по ГКО установлена в размере 6%. Тогда по каждой 100-долларовой бумаге Центральный банк будет выплачивать 6 долл. Допустим далее, что правление Центрального банка приняло решение продавать ГКО и с этой целью установило цену продажи 96 долл. Тогда лицо, купившее ГКО, будет получать доход 6 долл. на капитал 96 долл., т. е. процентная ставка

будет повышена до  $\frac{6 \text{ долл.}}{96 \text{ долл.}} = 6,25\%$ . Если же будет принято решение скупать ГКО, то цена ГКО будет повышена, скажем, до 108 долл., а это означает, что процентная ставка снизится:

$\frac{6 \text{ долл.}}{108 \text{ долл.}} = 5,56\%$ . Из всего сказанного следует, что, совершая операции с ценными бумагами на открытом рынке, Центральный банк производит определенные манипуляции с процентными ставками.

### Политика регулирования учетной ставки

Однако Центральный банк может регулировать деятельность коммерческих банков путем непосредственного изменения процентной ставки по ссудам, которые он предоставляет коммерческим банкам, т. е. путем изменений своей учетной ставки. Эти ссуды Центральный банк предоставляет коммерческим банкам с единственной целью — помочь им увеличить свои резервы или, по крайней мере, не допустить их сокращения. Или, напротив, Центральный банк может проводить политику, направленную на ограничение и даже сокращение резервов коммерческих банков.

Если Центральный банк снижает свою учетную ставку, то он поощряет коммерческие банки увеличивать свои резервы и на этой основе расширять свои пассивные и активные операции. Повышение учетной ставки имеет, естественно, противоположный эффект: увеличение резервов становится невыгодным и расширение пассивных и активных операций коммерческих банков приостанавливается. Поэтому повышение учетной ставки имеет антиинфляционное действие, но оно недопустимо в условиях застоя и рецессии. Снижение учетной ставки, напротив, содействует преодолению застоя и рецессии, но оно способно усилить инфляцию.

### Политика «дешевых» и «дорогих» денег

Рассмотрение проводимых Центральным банком мероприятий в отношении норм обязательных резервов, операций на открытом рынке с государственными ценными бумагами и учетной ставки показало, что он по существу проводит кредитно-денежную политику в двух направлениях.

Первое направление сводится к тому, что Центральный банк содействует росту денежной массы в обращении, стимулирует расширение кредитов, снижает процентные ставки. Все это влечет за собой рост цен, усиление инфляции и, следовательно, снижение покупательной способности денег, их обесценение. Такая политика получила название политики «дешевых денег» (*«cheap money»*).

Второе направление кредитно-денежной политики Центрального банка предполагает, что он ограничивает рост денежной массы в обращении, препятствует расширению кредита, повышает процентные ставки. Такая политика приводит к тому, что рост цен замедляется и может смениться их понижением. Происходит **дезинфляция**, т. е. постепенное понижение нормы инфляции, которая может перейти в дефляцию. В этом случае обесценение денег замедляется и перерастает в процесс повышения их покупательной способности. Из-за высоких процентных ставок кредит становится дорогим и малодоступным. В то же время вложения денег в сберегательные депозиты и в ценные бумаги приносят большие доходы. Такая политика получила название политики «дорогих денег» (*«dear money»*, *«tight money»*).

## 15.4. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мы выяснили, каким образом государство содействует экономической стабилизации, т. е. стремится добиться полной занятости, уменьшить амплитуду циклических колебаний и не допустить сильной инфляции. В конечном итоге одной из задач государства, направленных на стабилизацию экономики, является достижение устойчивых и достаточно высоких темпов экономического роста ВВП. Темпы роста ВВП должны превышать темпы роста населения, чтобы обеспечить повышение благосостояния людей. Но вместе с тем эти темпы ограничены ресурсами, которыми располагает экономика. Есть все основания предполагать, что имеется определенный среднегодовой темп экономического роста, который является оптимальным. Критерием оптимальности темпов роста ВВП должна служить максимизация полезности производимых в стране конечных товаров и услуг, как это отметил голландский экономист Я. Тинберген. Вместе с тем приходится признать, что в настоящее время проблема оптимальности темпов экономического роста пока остается нерешенной.

### Задачи политики стимулирования экономического роста

Тем не менее, проводя политику стабилизации экономического роста, государство должно решить, по крайней мере, следующие задачи:

- 1) обеспечить полную занятость и не допускать повышения безработицы сверх ее естественной нормы;
- 2) добиваться того, чтобы фактический уровень ВВП равнялся его потенциальному уровню или, по крайней мере, был близок к нему;
- 3) не допускать или свести к минимуму циклические колебания уровня ВВП, инвестиций и занятости.

В свою очередь, для решения этого комплекса задач государственная экономическая политика должна быть направлена на то, чтобы создать необходимые условия для равномерного и устойчивого уровня инвестиций, с одной стороны, и соответствующего им равномерного и устойчивого роста сбережений — с другой. Это не означает, что государство в своем

воздействии на экономический рост должно уподобляться шоферу и постоянно переключать двигатель с одной скорости на другую. Это сравнение больше подходит для регулирования краткосрочных процессов (инфляции, среднесрочных циклов, валютных курсов). Что же касается экономического роста, то здесь должна проводиться долгосрочная экономическая политика. В нашем случае она должна быть направлена на создание благоприятного инвестиционного климата, который следует сохранять на всем протяжении развития экономики.

Какими путями может государство решать задачи поддержания оптимальных и стабильных темпов экономического роста?

### Бюджетно-финансовое стимулирование

Большую (возможно, даже главную) роль в создании и поддержании благоприятного инвестиционного климата в экономике играет бюджетно-финансовое стимулирование.

Бюджетно-финансовые мероприятия по воздействию на экономический рост включают в себя три составные части:

- налоговую политику;
- бюджетное финансирование мероприятий по стимулированию экономического роста;
- политику в отношении бюджетного дефицита.

**Налоговая политика**, способствующая экономическому росту, может проводиться в следующих направлениях:

1) от подоходного налога может быть освобождена сберегаемая часть доходов, или, по крайней мере, налоговая ставка на эту часть доходов могла бы быть существенно уменьшена;

2) целесообразно снизить налог на инвестиции, особенно в наукоемкие отрасли, связанные с финансированием научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

3) значительную роль способно сыграть введение налоговых льгот для научно-исследовательских организаций и учебных заведений.

Наряду с налоговой политикой, не меньшую, а возможно, и большую роль играет **государственное финансирование** развития фундаментальных и прикладных научных исследований, опытно-конструкторских работ, общего и специального образования.

Нам хорошо известно, что имеется немало прекрасных учебных заведений, в которых взимается плата за обучение, которые лучше, чем аналогичные государственные школы и университеты, оснащены современным учебным оборудованием и в которых их учредители и преподаватели получают доходы выше, чем в сфере образования в целом. Подобные частные учебные заведения делают большой и полезный вклад в развитие образования и подготовку высококвалифицированных специалистов.

Но большая часть семей не только в России, но и в странах с гораздо более высокими доходами в среднем на душу населения, не может дать своим детям образование в такого рода средних и высших учебных заведениях. Поэтому основную часть расходов на финансирование образования должно принять на себя государство. То же самое относится и к финансированию фундаментальных, общетеоретических исследований. Фундаментальная, общетеоретическая наука не приносит непосредственной отдачи в виде тех или иных форм дохода. Наука и образование расширяют наши знания, которые будут реализовываться в неопределенном будущем, причем не отдельными конкретными фирмами. Эти знания становятся всеобщим достоянием и могут быть реализованы, использованы любой фирмой. Поэтому большинство научных и учебных заведений не могут служить сферой приложения капитала. Во всех этих случаях государственный бюджет должен быть главным источником финансирования школьного и вузовского строительства, строительства научных комплексов; из средств государственного бюджета должны оплачиваться услуги сотрудников академических институтов, школьных учителей и профессоров университетов. Успехи развития науки и образования в значительной мере зависят от того, какие суммы парламент данной страны выделяет для финансирования научных исследований, для повышения уровня образованности своего народа и для подготовки специалистов, требующихся для экономики, науки и культуры.

На протяжении нескольких десятилетий господства планово-административной системы в нашей стране в распределении средств государственного бюджета доминировал остаточный принцип. Он состоял в том, что в первую очередь удовлетворялись потребности военно-промышленного комплекса (ВПК),

затем — отраслей материального производства, непосредственно не связанных с ВПК, и лишь в последнюю очередь — нужды образования, медицины и культуры. Хотя этот принцип нигде и никогда не декларировался, а формально он даже осуждался, но объективно, вопреки пропаганде, он существовал. Фактически он продолжает доминировать в распределении средств государственного бюджета и в настоящее время. Чем объясняется его жизнеспособность? Остаточный принцип живуч в силу нескольких причин.

Государственные и партийные лидеры в целях чисто политического выигрыша руководствуются эффектом немедленной отдачи; например, инвестиции во внешнюю торговлю имеют высокий коэффициент отдачи и приносят доход немедленно благодаря значительной разности между мировыми ценами на сырье, экспортируемое Россией, и относительно невысокими издержками на его добычу. Затраты на образование приносят отдачу только через полтора-два десятилетия. Например, чтобы подготовить квалифицированного рабочего, требуется 10—11 лет учебы в средней школе, 1—2 года обучения той или иной специальности и еще несколько лет работы на производстве для приобретения навыков и опыта, прежде чем данный работник сможет реализовать на практике те знания, которые он получил в процессе учебы. Отдача от средств, вложенных в образование, едва заметна.

Образование, наряду с медициной, фундаментальной наукой и культурой, считалось непроизводительной отраслью, т. е. сферой деятельности хотя и небесполезной, но не создающей национального дохода. Поэтому учителя и врачи, ученые и деятели культуры относились к разряду работников, потребляющих, но ничего не создающих. Из этого, естественно, возникал риторический вопрос: нужно ли множить число этих своеобразных нахлебников, выделяя на их оплату все новые и новые средства, когда, по мнению правителей нашей страны, есть более важные объекты, имеющие первостепенное народнохозяйственное значение?

Поскольку результаты производства таких отраслей, как энергетика, транспорт, металлургия, оказывают прямое и почти мгновенное воздействие на общее состояние экономики, постольку остановка производства в этих отраслях, скажем вследствие забастовки, вызовет катастрофические по-

следствия — экономика может оказаться попросту парализованной. Поэтому одна лишь угроза забастовки шахтеров или транспортников заставляет правительство идти им на уступки. Забастовки учителей и работников вузов члены правительства обычно не замечают. Что касается министров, управляющих высшим и средним образованием, то их влияние на решение вопросов налоговой и финансовой политики намного слабее, чем влияние руководителей военно-промышленного или энергетического комплекса.

### Политика в отношении бюджетного дефицита

На экономический рост определенное влияние оказывает не только размер налоговых вычетов из доходов фирм и домашних хозяйств, не только объем государственного финансирования науки и образования, но и разность между доходами и расходами государственного бюджета, т. е. величина **бюджетного дефицита**.

Из рассмотренного нами в главе 9 уравнения И. Фишера следует, что с ростом ВВП и повышением общего уровня цен происходит увеличение потребности экономики в денежной массе. Преобразовав это уравнение, мы можем выразить потребность в денежной массе следующим образом:

$$M = \frac{Q \times P}{v}. \quad (15.1)$$

Из уравнения (15.1) следует, что потребность в денежной массе, циркулирующей в экономике, пропорциональна объему ВВП (переменной  $Q$ ) и общему уровню цен (переменной  $P$ ). Нужно, конечно, принять во внимание, что с развитием экономики скорость обращения денег ( $v$ ) повышается, но повышается она медленно, поэтому произведение  $Q \times P$  увеличивается быстрее, чем  $v$ .

Каким образом может быть удовлетворена растущая потребность экономики в денежной массе? Эта проблема решается путем образования небольшого бюджетного дефицита. Если расходы государства превысили его доходы, то превышение расходов над доходами, т. е. бюджетный дефицит, может быть покрыто или путем эмиссии денег, или путем продажи фирмам и домашним хозяйствам государственных долговых обязательств. Фирмы и домашние хозяйства, в свою



очередь, могут получить кредит под залог государственных долговых обязательств, что приведет к эмиссии банкнот Центральным банком. И в том и в другом случае денежная масса в обращении вырастет, что будет способствовать общему экономическому росту.

Здесь необходимо подчеркнуть, что государство не должно злоупотреблять бюджетным дефицитом. Значительные его размеры, как мы уже видели, способны обострить инфляцию, привести к таким ее тяжелым формам, как галопирующая инфляция или даже гиперинфляция. Обе формы инфляции, негативно и даже разрушающе действуя на экономику, будут уже не способствовать ее росту, а снижать темпы ее развития.

### Кривая Лаффера

Уже сама постановка вопроса о бюджетно-финансовой политике в отношении стимулирования экономического роста содержит в себе противоречие. С одной стороны, чтобы стимулировать экономический рост, надо для целого комплекса отраслей экономики делать те или иные налоговые скидки. С другой стороны, чтобы стимулировать экономический рост, надо эти же отрасли регулярно и в достаточно крупных размерах финансировать. Все это относится не только к отдельным отраслям экономики, но и ко всему народному хозяйству. Снижая налоги до какого-то минимума, государство создает благоприятный инвестиционный климат для промышленности, торговли, сельского хозяйства, образования, науки и т. д. Но снижение налогов делает скудным тот источник, за счет которого финансируются наука и образование, оказывается финансовая помощь наукоемким отраслям, выделяются дотации в случае необходимости таким отраслям, как, например, сельское хозяйство. Наконец, если государство будет расходовать свой бюджет, не считаясь с его доходами, и допускать большой бюджетный дефицит, то усилится инфляция, что, как мы видели, окажет негативное влияние на экономический рост.

Таким образом, в своей налоговой политике государственные лидеры должны найти некую «золотую середину», оптимальный уровень налоговых ставок, который приносил бы

государственному бюджету максимально возможный доход и вместе с тем обеспечивал бы экономике наилучшие условия для ее роста. Как определить этот уровень налоговых ставок? На этот вопрос нам помогает ответить **кривая Лаффера**.

Чтобы построить кривую Лаффера, представим себе две крайних ситуации.

Сначала допустим, что государство установило чрезвычайно высокие налоги, которые поглощают все заработанное фирмами. Казалось бы, в этом случае государственный бюджет будет получать максимально возможные доходы. Однако это далеко не так. Возможно, в течение первых одного-двух месяцев поступления в госбюджет и вырастут. Но в дальнейшем они будут резко падать и сведутся к нулю. Почему? Ответ на этот вопрос прост: никто не будет работать ради того, чтобы выплачивать весь свой доход государству. Если фирмы не будут получать прибыль, а наемные работники — заработную плату, то ни у тех ни у других не будет стимула работать. Последствия для любой страны будут катастрофичны. Естественно, ни один разумный государственный руководитель, даже плохо разбирающийся в вопросах экономики и финансов, не будет проводить подобного рода «налоговую политику».

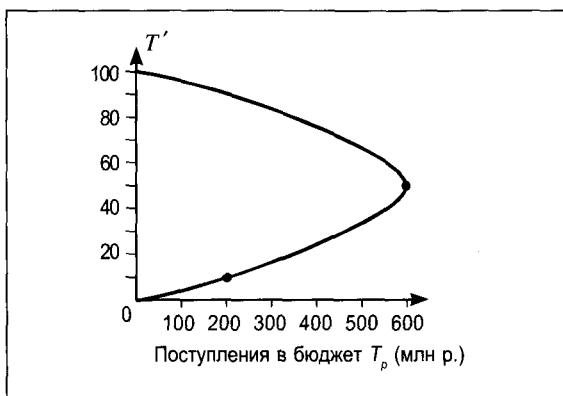
Теперь допустим другую крайнюю ситуацию: отменяются все виды налогов. В этом случае для фирм будут созданы наиболее благоприятные условия для процветания; значительно вырастут располагаемые личные доходы, особенно у высокооплачиваемых категорий населения. Но и в этом случае радость предпринимателей и наемных работников будет недолгой. Государство лишится средств, за счет которых оно содержит армию, правоохранительные органы, аппарат управления, учебные заведения, научно-исследовательские институты и т. д. Не говоря уже о том, что страна окажется беззащитной и неспособной бороться с преступностью, экономика останется без той поддержки, которая ей необходима для осуществления экономического роста: прекратится приток новых молодых специалистов, ученые эмигрируют в другие страны, остановится накопление знаний.

Таким образом, налоговые отчисления в государственный бюджет являются неизбежным злом для отдельных частных фирм и естественной потребностью для экономики в целом; они сокращают располагаемый личный доход, но обеспечивают

нормальные условия жизни всех граждан любого государства. Весь вопрос в том, какую часть прибыли фирм и какую часть личного дохода граждан должно забирать государство в форме налогов.

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим на примере, как будут вести себя фирмы в зависимости от изменений налоговых ставок на прибыль и как это будет сказываться на доходе государственного бюджета.

Обратимся к рис. 15-3. Допустим, что в стране вводится 10-процентный налог на прибыль. Это принесет государству



**Рис. 15-3.  $\Delta$**   
**Кривая Лаффера.**

Представленный на рисунке график показывает зависимость величины налоговых поступлений ( $T_p$ ) в государственный бюджет от ставки налога на прибыль ( $T$ ). Если  $T' = 0$ , то вся прибыль остается фирмам, а в бюджет государства ничего не поступает. Если ставка налога на прибыль будет, например, 10%, то в бюджет поступит 200 млн р. дохода. Дальнейший рост ставки налога на прибыль будет сопровождаться увеличением дохода государственного бюджета, пока налоговая ставка не достигнет своего «критического уровня». В нашем примере он равен 50%. При налоговой ставке 50% доход бюджета достигнет своего максимума — 600 млн р. Дальнейший рост налога на прибыль приведет к тому, что фирмы начнут сокращать выпуск продукции, а их прибыли будут уменьшаться. Теперь чем больше будет повышаться налоговая ставка, тем меньше продукции будут выпускать фирмы, тем меньше будут их прибыли и тем меньше будет получать государственный бюджет отчислений от прибыли. Если недомыслие финансовых руководителей государства доведет ставку налога на прибыль до 100%, то фирмы прекратят выпуск товаров и услуг, их прибыли упадут до нуля и эта статья доходов бюджета тоже будет равна нулю.

200 млн р. дохода. Но столь низкая налоговая ставка почти не скажется на деятельности фирм: они будут по-прежнему производить данное количество продукции, несмотря на некоторое уменьшение чистой прибыли. Если будет введен 20-процентный налог, то какая-то незначительная часть фирм вынуждена будет сократить выпуск своей продукции, так как наименее эффективная часть факторов производства этих фирм теперь окажется нерентабельной. Но общий объем выпуска продукции в экономике не сократится, сумма прибылей всех фирм не уменьшится и доходы в бюджет вырастут. Введение 30-процентного налога усилит давление на фирмы, некоторые из них прекратят свою производственную деятельность, однако поступления в бюджет будут по-прежнему возрастать. 50-процентная налоговая ставка на прибыль окажется критической, ибо дальнейшее ее повышение приведет к тому, что большинство фирм вынуждены будут сокращать производство, многие — вообще прекратят выпуск своей продукции. Сумма создаваемой в стране прибыли уменьшится настолько значительно, что повышение налоговой ставки уже не компенсирует ее. В нашем примере рост налоговых ставок за пределы 50% приведет к сужению налоговой базы, к истощению одного из важнейших источников доходов государственного бюджета. Вместе с тем мы вправе констатировать, что при ставке налога, равной 50%, доход бюджета окажется максимальным.

**КРИВАЯ ЛАФФЕРА** показывает функциональную зависимость величины налоговых поступлений в государственных бюджет от уровня налоговых ставок; экстремальное значение функции, которая выражена в кривой Лаффера, показывает максимальную сумму налоговых поступлений в государственный бюджет.

Зависимость между налоговыми ставками и доходами бюджета связана с многими конкретными условиями той или иной страны. Поэтому нельзя дать какого-то единого рецепта для определения налоговых ставок вне зависимости от места и времени. Но принцип налоговой политики государства сводит-

ся к тому, что она должна обеспечить оптимальные условия для экономического роста, т. е.:

- фирмы должны получать чистую прибыль, достаточную для их развития в условиях конкуренции;
- домашние хозяйства должны иметь располагаемый личный доход, соответствующий уровню экономического развития данной страны;
- в государственный бюджет должны поступать доходы, за счет которых правительство было бы в состоянии обеспечить благоприятные условия для экономического роста.

---

## 15.5. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

### Почему образуется государственный долг

Непосредственной причиной возникновения государственного долга является дефицит государственного бюджета. Если расходы государственного бюджета превосходят его доходы, то образуется бюджетный дефицит, т. е. нехватка денежных средств для оплатыкупаемых государством товаров и услуг и для выплаты предусмотренных в бюджете трансфертных платежей. Каким образом государство может получить деньги, необходимые для покрытия бюджетного дефицита? Существует два способа решения этой проблемы.

Первый способ сводится к печатанию бумажных денег, которые используются для оплаты, например, поставляемых военному ведомству вооружений и боеприпасов или для выплаты заработной платы и жалования чиновникам, военнослужащим и другим лицам, состоящим на государственной службе. Этот способ предполагает, что в экономику накачивается дополнительная денежная масса.

Если этот способ рассмотреть с точки зрения возникновения и роста государственного долга, то он выглядит весьма благоприятно. Поскольку государство решает проблемы покрытия бюджетного дефицита при помощи печатного станка, постольку ему не приходится прибегать к займам у банков, страховых компаний или других фирм, располагающих значительными финансовыми ресурсами. Эмиссия денег не влечет

за собой возникновение и рост государственного долга. Поэтому неудивительно, что государства нередко прибегали к этому способу покрытия своих расходов. Так, во время войны с Наполеоном, правительство Великобритании использовало денежную эмиссию для покрытия своих расходов. Весьма интенсивно работал печатный станок во Франции — количество выпущенных в обращение денег, называвшихся ассигнатами, возросло с 400 млн ливров в 1790 г. до 46 млрд в 1796 г. В России в 1769 г. были выпущены в обращение так называемые ассигнации на сумму 1 млн р. Эмиссия ассигнаций продолжалась вплоть до 1775 г. в связи с ростом расходов, вызванных войной с Турцией. Позднее в связи с войной против Наполеона эмиссия ассигнаций достигла громадной по тем временам суммы — 836 млн р. (1817 г.). За счет денежной эмиссии покрывалась подавляющая часть расходов воюющих держав во время 1-й и 2-й мировых войн. Так, в Германии денежная масса выросла с 6,6 млрд марок в 1913 г. до 496 квинтильонов в 1923 г. В Японии в 1937 г. денежная масса в обращении (агрегат M1) равнялась 6,7 млрд иен, а в 1945 г. — 92,7 млрд.

Покрытие бюджетного дефицита за счет эмиссии денег позволяет правительству избежать роста государственного долга, что выглядит весьма привлекательным способом получения недостающих денег. Однако этот прием противоречит законам рыночной системы, и в первую очередь — законам денежного обращения. Как мы уже видели, избыточная денежная эмиссия становится причиной инфляции, в том числе таких ее острых форм, как галопирующая и гиперинфляция. Поэтому правительство той или иной страны прибегало к использованию печатного станка, как правило, в случае чрезвычайных ситуаций, например войны.

В условиях, когда рыночная система приобрела развитые формы и положение в экономике более или менее стабильно, денежная эмиссия как средство покрытия дефицита государственного бюджета не применяется. В настоящее время бюджетный дефицит покрывается за счет эмиссии государственных облигаций, государственных краткосрочных долговых обязательств и других государственных ценных бумаг. В этом случае население часть своих сбережений инвестирует не в акции и облигации частных фирм, не в сберегательные вклады в коммерческих банках, а в государственные бумаги. Такого

рода инвестирование сбережений не образует избыточного спроса и не порождает инфляцию. Зато оно приводит к тому, что у населения накапливаются государственные долговые обязательства.

Общая сумма имеющихся у домашних хозяйств, банков и частных фирм государственных ценных бумаг составляет ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ.

Так как в течение многих лет правительствам всех стран приходилось, как правило, прибегать к продажам своих долговых обязательств, чтобы покрыть бюджетный дефицит, то происходило и происходит увеличение государственного долга. Диаграмма, представленная на рис. 15-4, показывает, что в США за период с 1929 по 1997 г. он вырос с 16,9 млрд долл. до 4515,3 млрд долл., т. е. в 237 раз.

#### Причины роста государственного долга

Почему растет государственный долг? Поскольку он равен сумме бюджетных дефицитов за вычетом положительных сальдо государственных бюджетов, то главные причины его образования и роста те же, что и причины бюджетного дефицита:

1. **Военные расходы.** Ведение войны требует от государства громадных затрат, которые финансируются за счет государственного бюджета. Военные расходы могут расти и в условиях обострения международной обстановки и «холодной войны», которая порождает гонку вооружений.

2. **Циклические рецессии и низкие темпы роста ВВП во время циклического подъема.** Чтобы преодолеть циклический спад и стимулировать повышение темпов экономического роста, правительство через посредство Центрального банка увеличивает продажи государственных ценных бумаг, которые накапливаются в руках частных владельцев и фирм.

3. **Популизм.** Нередко при решении тех или иных сложных экономических проблем глава государства, правительство и представительные органы избегают непопулярных мер, направленных на сбалансирование бюджета: повышение налогов с населения, сокращение расходов на социальные цели и т. д.

В то же время, опасаясь чрезмерного роста бюджетного дефицита, чреватого обострением инфляции и, следовательно, общим недовольством, вызванным новым увеличением дороговизны, правительство принимает решение об эмиссии дополнительных облигаций и других долговых обязательств.

### Опасен ли рост государственного долга?

В конце 1997 г. государственный долг США превысил 4,5 трлн долл. Это колоссальная цифра. Если сложить купюры достоинством в 100 долл., то высота полученного столба оказалась бы выше тысячи километров. Можно ли считать, что государственный долг такого масштаба — непосильная ноша для экономики США?

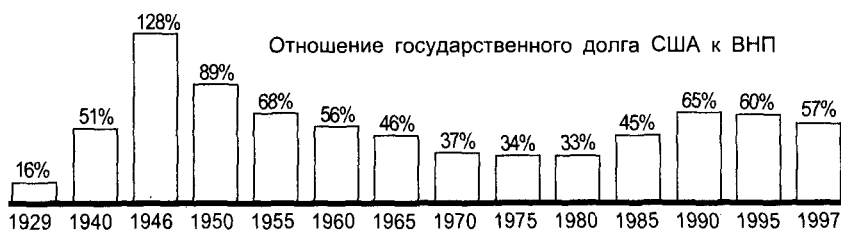
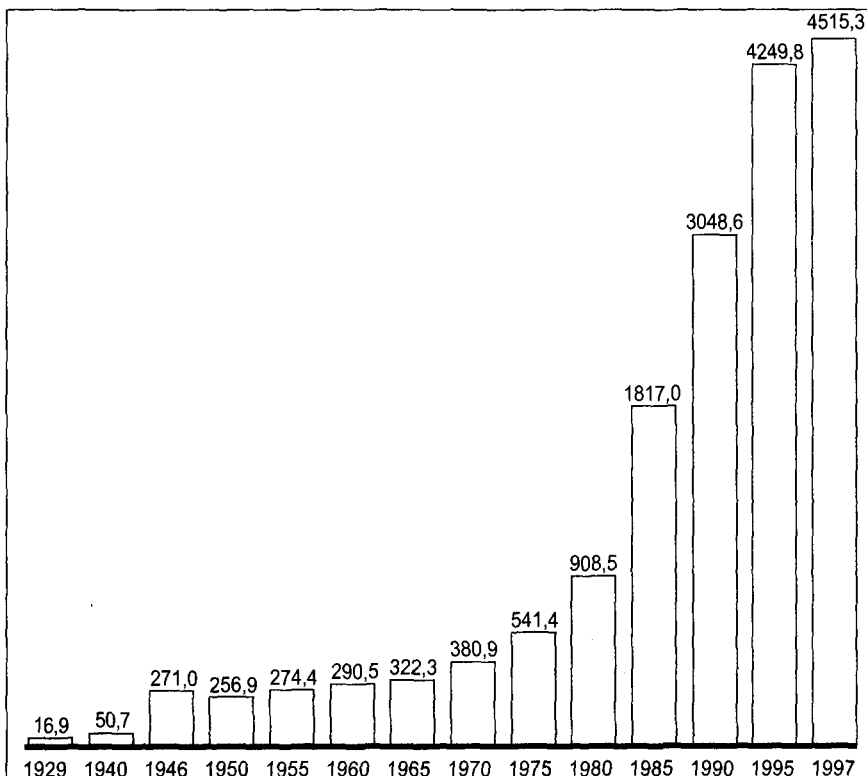
Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо сопоставить долг с создаваемым в стране ВВП. Логика здесь та же самая, что и при сопоставлении долга какой-нибудь семьи с ее доходом. Если рабочий, зарабатывающий в месяц 1 тыс. р., взял в долг 50 тыс. долл., чтобы купить квартиру, и обязан выплачивать ежегодно 5 тыс. долл. процента, то его заработка не хватит, чтобы оплачивать проценты по долгу. Такой долг для рабочего непосилен. Если же 50 тыс. долл. взял в долг «новый русский», имеющий годовой доход 1 млн долл., то сумма 50 тыс. долл. может быть им погашена без напряжения в течение одного месяца. Поэтому чем больший ВВП производится в экономике, чем богаче нация данной страны, тем больший размер государственного долга может она себе позволить. Рис. 15-4 показывает, что, за исключением первых послевоенных лет, государственный долг не превышал  $\frac{2}{3}$  ВВП, созда-

**Рис. 15-4.**

#### **Рост государственного долга США.**

*На диаграмме представлены данные роста внутреннего государственного долга в США (в млрд долл.). Долг рос весьма быстро. В 1997 г. он превосходил уровень 1929 г. в 267 раз. Но тяжесть государственного долга нельзя измерять только при помощи абсолютных его размеров. Важно принять во внимание, в каком соотношении долг находится с ВВП и какова доля процентов, выплачиваемых владельцам государственных ценных бумаг, в ВВП страны. Следующие две диаграммы показывают, что рост государственного долга не является катастрофическим.*





ваемого в стране. Вероятно, американцы полагают, что такой долг для них необременителен.

Другим очень важным критерием тяжести долга служит размер процентов, которые приходится выплачивать для его «обслуживания». В 1997 г. сумма процентов составила 257,4 млрд долл. Много это или мало? Для России такая сумма была бы разорительна, а ее правительство оказалось бы банкротом. В США доля процентов по государственному долгу составила лишь 1,9% от ВВП. Это немало, но говорить о государственном банкротстве не приходится.

Должно ли государство погашать свой долг? Ответ на этот вопрос должен быть только положительным. Но, погашая долг, выкупая свои долговые обязательства, государство тут же продает новые облигации, т.е. производит рефинансирование своего долга. Своевременное и безусловное погашение долговых обязательств является важнейшим условием доверия населения к государственным ценным бумагам. Если глава государства, премьер-министр и министр финансов будут под какими-либо предложениями уклоняться от погашения долговых обязательств, то государственные ценные бумаги потеряют в глазах населения свою привлекательность как самая надежная форма помещения своих сбережений. Даже ссылки на то, что долги были сделаны предыдущими руководителями государства, для большинства людей не имеют никакого значения.

Если государство своевременно и беспрекословно выполняет все свои обязательства перед населением по погашению своих ценных бумаг и по выплате процентов, то домашние хозяйства и фирмы рассматривают приобретение государственных облигаций и краткосрочных обязательств как выгодную и надежную форму инвестирования своего капитала.

---

## РЕЗЮМЕ

Стабилизация экономического развития страны является одной из важнейших задач, стоящих перед государством. Ее решение предполагает достижение полной занятости, смягчение циклических колебаний и недопущение таких форм инфляции, как галопирующая и гиперинфляция. В распоря-

жении государства имеется два главных инструмента регулирования экономики — государственный бюджет и Центральный банк.

Использование государственного бюджета в целях стабилизации экономики предполагает проведение бюджетно-финансовой политики, которая включает в себя налоговую политику, политику финансирования ряда отраслей и государственных программ за счет бюджетных средств и политику в отношении бюджетного дефицита. Все эти направления экономической политики государства предполагают, во-первых, осуществление определенных дискреционных мероприятий, которые носят преднамеренный, целенаправленный характер, и во-вторых, систему автоматических стабилизаторов.

Через посредство Центрального банка осуществляется денежно-кредитная политика, которая непосредственно регулирует деятельность коммерческих банков. Деятельность коммерческих банков Центральный банк регулирует путем изменений норм обязательных резервов коммерческих банков, при помощи операций с государственными ценными бумагами на открытом рынке и путем изменений учетной ставки. Эти мероприятия ведут к изменениям величины обязательных резервов, денежной массы в обращении, кредитов коммерческих банков фирмам и уровня ВВП, занятости и инвестиций. Все эти мероприятия отражают осуществление политики «дешевых денег», содействующей росту ВВП и занятости, но усиливающей инфляцию, или политики «дорогих денег», имеющей антиинфляционный эффект, но тормозящей рост ВВП и занятости.

Проводя политику экономической стабилизации, государство тем самым содействует экономическому росту. В достижении устойчивых темпов экономического роста большую роль играют установление оптимального уровня налоговых ставок и выделение достаточных средств для развития бесприбыльных отраслей, которые во многом определяют экономический рост (образование, наука и т. д.).

Хронический бюджетный дефицит является причиной возникновения и роста государственного долга, который представляет собой общую сумму долговых обязательств государства, имеющих на руках домашних хозяйств и фирм. Для

оценки роли государственного долга в экономике необходимо учитывать не только величину и рост его абсолютных размеров, но и отношение долга к ВВП, а также долю в ВВП выплачиваемых по долгу процентов. Если два последних показателя невелики и не увеличиваются, то опасность негативно-го их влияния на экономику возникать не будет.

### *Контрольные вопросы и задания*

1. Какие проблемы должна решать политика экономической стабилизации?
2. Почему направления государственной политики по стабилизации экономики должны быть взаимоувязаны друг с другом?
3. В чем состоит бюджетно-финансовая политика?
4. В чем состоит дискреционная политика государства?
5. Что представляет собой система автоматических стабилизаторов экономики?
6. Почему изменения норм резервных требований увеличивают или сокращают размеры кредитов, предоставляемых коммерческим банкам и фирмам?
7. Каким образом операции на открытом рынке государственных ценных бумаг влияют на величину обязательных резервов коммерческих банков?
8. В чем состоит политика «дорогих денег» и политика «дешевых денег»?
9. В чем состоят задачи государственной политики стимулирования экономического роста?
10. Охарактеризуйте кривую Лаффера.
11. Почему образуется и растет государственный долг?
12. Опасен ли рост государственного долга?

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ что такое мировое хозяйство и каким образом можно охарактеризовать положение страны в мировом хозяйстве;
  - ✦ какое место занимает торговля между странами в системе внешнеэкономических связей и какую выгоду получают страны, участвующие в международной торговле;
  - ✦ в чем состоят принцип абсолютного преимущества и принцип сравнительного преимущества в международной торговле;
  - ✦ какую внешнеторговую политику проводят государства в целях защиты национальных интересов своей страны;
  - ✦ каким образом страны рассчитываются между собой в международной торговле и как функционирует валютный рынок;
  - ✦ какую валютную политику проводят государства.
- 

В предшествующих разделах экономика страны рассматривалась в основном как замкнутая система. Мы не анализировали подробно связи страны с внешним миром. Однако всем известно, что эти связи чрезвычайно многообразны и важны для устойчивого экономического развития. Покупатели при-

---

обретают в магазинах товары, привезенные со всех концов света. Предприятия используют импортное оборудование и сырье для выпуска продукции, часть которой, в свою очередь, направляется на экспорт. Десятки миллионов людей трудятся за границей. Все эти и другие примеры свидетельствуют о том, что экономики стран становятся все более открытыми и взаимозависимыми в рамках единого мирового хозяйства.

---

## 16.1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

**МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО** — это совокупность экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений.

Основными элементами этой системы являются международная торговля товарами и услугами, международное движение капиталов и трудовых ресурсов и валютные отношения.

Развитие мирового хозяйства — это длительный процесс, развернувшийся с конца XIV — начала XV в., когда благодаря великим географическим открытиям начал формироваться мировой рынок. Международная торговля стала быстро расти после появления крупной фабрично-заводской промышленности. С возникновением современных средств транспорта и связи развились новые формы международных экономических отношений, и особенно вывоз капитала.

### Международное разделение труда

Мировое хозяйство основывается на международном разделении труда. Участие в международном разделении труда означает, что страна специализируется на производстве той или иной продукции и выпускает ее в больших количествах, чем это требуется для удовлетворения внутренних потребностей. У нее образуется избыток определенной продукции. Подобный избыток, но другой продукции, образуется в других странах. Возникает необходимость обмена товарами, и экономики этих стран становятся взаимозависимыми.

Предпосылками специализации стран на изготовлении тех или иных видов продукции могут быть природные условия страны (климат, географическое положение, наличие полезных ископаемых), достигнутый уровень экономического и научно-технического развития, сложившиеся традиции в производстве тех или иных видов продукции.

Страна может специализироваться на развитии тех или иных крупных секторов экономики — промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Направлением специализации могут быть и различные отрасли промышленности или сельского хозяйства, а также те или иные виды продукции, отдельные ее узлы и даже детали. Страна может специализироваться также на выполнении отдельных технологических этапов производства.

### Открытость экономики

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости национальной экономики. Для закрытой (автаркичной) экономики характерна ориентация производителей на внутренние источники сырья, оборудования и рынки сбыта. Импортируется лишь то, без чего народное хозяйство не может обойтись, а экспорт осуществляется лишь для того, чтобы компенсировать расходы на необходимый импорт. Для открытой экономики характерно стремление в полной мере использовать выгоды международной специализации. Вместе с тем излишняя зависимость от экспорта и импорта порождает риск нестабильности экономической системы. В начале 1995 г. администрация США признала, что растущая зависимость от ввоза нефти угрожает безопасности страны. По прогнозам, к 2000 г. потребности США в нефти на 65% будут покрываться за счет ее импорта.

Для оценки степени открытости экономики используют показатели экспортной и импортной долей. **Экспортная доля** — это отношение стоимости экспорта к валовому национальному продукту, выраженное в процентах. **Импортная доля** определяется процентным отношением стоимости импорта к объему внутреннего потребления, которое представляет собой сумму отечественного производства, запасов и импорта

товаров. Используют также показатель внешнеторгового оборота (т. е. суммы экспорта и импорта товаров и услуг) в расчете на одного жителя страны.

Спецификой современного этапа развития мирового хозяйства является стремительно растущая открытость экономик, усиление их взаимозависимости, все бóльшая интернационализация производства.

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА** — это процесс формирования устойчивых экономических связей между странами на основе международного разделения труда.

Особенно быстрыми темпами международное разделение труда развивается, в частности, в автомобильной промышленности, судо- и авиастроении, электротехнике. Например, доля узлов и деталей во внешней торговле продукцией машиностроения в США и Великобритании оценивается в 60%. До 70% стоимости судна, произведенного в Японии или Швеции, приходится на компоненты, поставленные из-за границы. Результатами такого разделения труда и связанной с ним международной производственной кооперации, по данным Европейской комиссии ООН, являются снижение сроков освоения нового производства на 14–20 мес. и уменьшение издержек на 50–70%.

Показатели открытости экономики еще более возрастут, если принять во внимание не только внешнеторговый товарооборот, но и потоки капитала, а также обмен услугами, который не фиксируется внешнеторговой статистикой. Вместе с тем отметим, что внешнеторговый оборот может быть относительно меньше у тех стран, которые имеют крупный экономический потенциал, развитый внутренний рынок и обладают запасами природных ресурсов.

#### Группы стран в мировом хозяйстве

Для того чтобы лучше представлять положение дел в мировом хозяйстве, участниками которого являются более 200 стран и территорий, оценивать роль отдельных групп государств в системе международных связей, экономисты разраба-



тывают страновые классификации. При этом во внимание принимается комплекс показателей:

1) экономический потенциал страны, который определяется размером показателя ВВП и национального богатства, наделенностью природными и трудовыми ресурсами, уровнем научно-технического развития;

2) социально-экономическое развитие страны, которое характеризуется такими показателями, как величина национального дохода на душу населения, характеристика отраслевой структуры экономики, эффективность производства, уровень благосостояния населения;

3) положение страны в мировом хозяйстве, о котором мы судим по показателям экспортной и импортной долей, позиции в международном движении капитала и масштабам миграции труда.

Вариантов международных классификаций очень много. В качестве примера приведем классификацию, используемую экономистами Международного валютного фонда. Здесь все государства делятся на три группы: развитые страны (28), развивающиеся страны (125) и страны с переходной экономикой (28). Из числа развитых стран часто выделяют семь крупнейших индустриальных государств, на долю которых в 1997 г. приходилось 44,3% мирового ВВП и 48,4% мирового экспорта товаров и услуг. Это США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания и Канада. Развивающиеся страны классифицируются по регионам мира, принадлежности к группам товаров, которые доминируют в экспорте, по финансовым критериям (кредиторы или должники). Отдельно из группы развивающихся стран выделяют малые экономики с низким доходом на душу населения (45 стран), наименее развитые страны мира (46), страны с наибольшей внешней задолженностью (15).

К странам с переходной экономикой относились государства, объединенные в три подгруппы: 1) страны Центральной и Восточной Европы, 2) Россия и 3) транскавказские и центрально-азиатские страны. Сейчас Россия и другие государства этой группы осуществили переход от административной экономики к рыночной системе хозяйства.

Экономисты Международного банка реконструкции и развития (МБРР) применяют классификацию стран по при-



**Рис. 16-1.  $\Delta$**   
**Доля групп стран в мировом ВВП (а) и экспорте товаров и услуг (б) в 1997 г.**

надлежности к регионам мира, по объему валового национального продукта на душу населения, а также делят их по вариантам экспортной специализации и уровня внешней задолженности. По уровню доходов Россия приближается к низкосреднедоходным странам Восточной Европы и Центральной Азии, среднедушевой ВНП которых находился в интервале 696–2785 долл. США в год. По классификации МБРР, наша страна — это экспортер преимущественно промышленных товаров и государство с умеренной внешней задолженностью.

## 16.2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Одной из наиболее важных форм международных экономических отношений является международная торговля. В чем состоят выгоды от внешней торговли для ее участников? Чем определяются направления внешнеторговых потоков между странами?

Эта проблема исследовалась уже в рамках меркантилизма — направления экономической мысли XVI–XVII вв. Видным представителем этого направления был англичанин

Т. Манн (1571–1641). Меркантилисты полагали, что внешняя торговля необходима стране для накопления золота, которое считалось главным источником богатства нации. Приток золота в страну обеспечивается, если вывоз товаров, за которые государство получает золото, будет больше ввоза, за который надлежит расплачиваться благородным металлом. Поэтому меркантилисты выступали за расширение экспорта и всемерное ограничение импорта.

### Принцип абсолютного преимущества

Однако промышленная революция в Англии во второй половине XVIII в. сделала необходимым пересмотр сложившихся представлений. С одной стороны, обострилась проблема сбыта, так как национальные рынки оказались узки для продукции прядильных и ткацких производств. С другой стороны, стали нужны внешние поставки сырья и продовольствия для быстро растущих городов.

Англия второй половины XVIII–XIX вв. представляет собой классический пример перехода от политики протекционизма к свободной торговле. Политика свободной торговли была впервые сформулирована великим английским экономистом А. Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). А. Смит выдвинул новую теорию мировой торговли, обосновав необходимость либерализации импорта и ослабления таможенных ограничений. Подход Смита получил название «принцип абсолютного преимущества».

**ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА** состоит в том, что каждая страна должна специализироваться на производстве товаров, средние издержки которых меньше, чем средние издержки в других странах.

Абсолютное преимущество по тому или иному товару определяется наделенностью соответствующими ресурсами. Экпортируя часть таких товаров, страна на вырученные деньги приобретает товары, производство которых ей обходится дороже и в выпуске которых имеет абсолютное преимущество

другая страна. Смит доказал, что такая торговля будет выгодной для всех ее участников.

Рассмотрим пример для иллюстрации принципа абсолютного преимущества.

Пусть мировой рынок представлен торговлей между странами А и Б. Страна А обеспечивает меньшие издержки производства пшеницы по сравнению со страной Б, т.е. на единицу затрат ресурсов здесь выпускается большее количество зерна, чем в стране Б. В то же время в стране Б на единицу затрат ресурсов выпускается больше нефти, чем в стране А. Например, в стране А на единицу затрат выпускается 50 тонн пшеницы, или 25 тонн нефти, или любое другое сочетание объемов зерна и нефти в пределах, заданных линией  $AA_1$ . В стране Б на единицу затрат выпускается 40 тонн пшеницы, или 100 тонн нефти, или любое другое их сочетание в пределах, заданных линией  $BB_1$  (рис. 16-2).

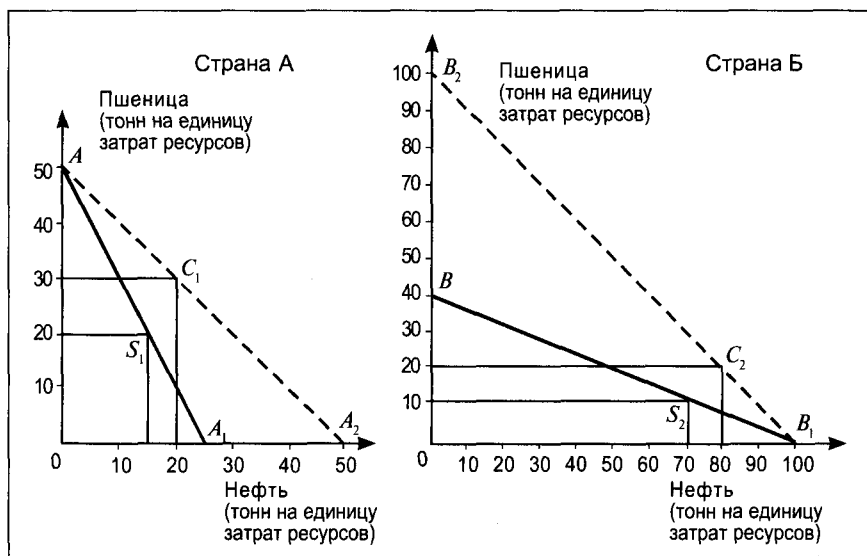


Рис. 16-2.  $\Delta$

**Принцип абсолютного преимущества.**

График показывает, что специализация страны А на выращивании пшеницы и страны Б на производстве нефти приводит к росту потребления нефти и пшеницы в обеих странах и увеличению общего производства пшеницы и нефти.

Предположим далее, что в результате взаимодействия спроса и предложения на внутреннем рынке структура производства в стране А задана точкой  $S_1$ , а в стране Б — точкой  $S_2$ . Координаты точки  $S_1$  — 20 тонн пшеницы и 15 тонн нефти, точки  $S_2$  — 12 тонн пшеницы и 70 тонн нефти.

Предположим теперь наличие бартерного обмена внутри стран и между странами, т.е. непосредственного обмена товарами. Тогда можно утверждать, что на внутреннем рынке страны А цена 1 т пшеницы выражена в 0,5 т нефти, а на рынке страны Б — в 2,5 т. Точнее, речь идет об альтернативных издержках производства, т.е. издержках производства такого количества нефти, которым надо пожертвовать, увеличивая выпуск пшеницы на единицу.

При установлении торговых отношений между странами (в предположении, что издержки на транспортировку равны нулю) торговцам будет выгодно покупать пшеницу в стране А по цене 0,5 т нефти за 1 т, экспортировать ее в страну Б и реализовывать там по цене 2,5 т нефти за 1 т пшеницы, имея прибыль в размере 2 т нефти при продаже каждой тонны пшеницы. И наоборот, из страны Б будет выгодно вывозить нефть, приобретая ее там по цене 0,4 т пшеницы за 1 тонну нефти, и реализовывать в стране А по цене 2 т пшеницы за 1 т нефти. Получаемая прибыль составит 1,6 т пшеницы за каждую проданную тонну нефти.

В процессе внешнеторговых операций цены мировой торговли, очевидно, установятся в интервале 0,5–2,5 т нефти за 1 т пшеницы. В самом деле, если мировая цена 1 т пшеницы установится на уровне, скажем, 0,2 т нефти, то вывозить ее из страны А будет невыгодно, и зерно будет реализовано на внутреннем рынке страны А. Более того, при такой цене было бы выгодно экспортировать из страны А не пшеницу, а нефть, так как за 1 т нефти на мировом рынке можно выручить 5 т пшеницы, а на внутреннем рынке — лишь 2 т.

Однако страна Б не будет обменивать 5 т своей пшеницы на 1 т нефти, так как на внутреннем рынке этой страны такое же количество нефти можно купить за 0,8 т пшеницы. Поэтому внешнеторговая сделка не состоится.

Если же мировая цена 1 т пшеницы будет больше 2,5 т нефти, то обеим странам, как следует из аналогичных рас-

суждений, будет выгодно экспортировать пшеницу и импортировать нефть.

Предположим, что в результате внешнеторговых сделок мировые цены установятся в пределах вышеуказанного интервала и составят 1 т пшеницы за 1 т нефти. В этом случае страна А имеет выгоду, специализируясь на производстве пшеницы в количестве 50 т и обменивая часть пшеницы, например 20 т, на нефть в количестве 20 т. Тогда потребление пшеницы и нефти в стране А будет изображено точкой  $C_1$  на пунктирной кривой  $AA_2$  (см. рис. 15-1). Видно, что специализация страны А приводит к увеличению потребления и пшеницы, и нефти.

Равным образом, страна Б специализируется на производстве нефти, выпуская ее в количестве 100 т на единицу издержек. Часть этой нефти, например 20 т, обмениваются на 20 т пшеницы. В результате потребление пшеницы и нефти может быть изображено точкой  $C_2$  на пунктирной кривой  $B_1B_2$ , и оно больше, чем в точке  $S_2$  на кривой  $BB_1$ .

Наконец, общее производство пшеницы в обеих странах выросло с 32 (= 20 + 12) т до 50 т, а нефти — с 85 т (= 15 + 70) до 100 т на единицу затрат. Значит, эффект от специализации оказывается равнозначным эффекту от растущего производственного потенциала обеих стран.

Однако некоторые страны не имеют абсолютных преимуществ ни по одному товару, т.е. их издержки на единицу любого товара выше, чем у других стран. Тем не менее они тоже участвуют во внешней торговле.

### Принцип сравнительного преимущества

В чем же состоит их выгода от участия во внешней торговле? Ответ на этот вопрос дал Д.Рикардо в книге «Начала политической экономии и налогового обложения», сформулировав принцип сравнительного преимущества.

**ПРИНЦИП СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА** состоит в том, что страна должна специализироваться на выпуске товаров, производство которых относительно более выгодно в сопоставлении с производством таких же товаров в других странах.

Проиллюстрируем этот принцип, сначала рассмотрев простую ситуацию. Предположим, что ваша мама — преуспевающий адвокат и, кроме того, она — лучшая машинистка города. Она сама печатает свои деловые бумаги. Стоит ли ей принимать на работу машинистку, которая печатает намного медленнее и с которой придется делиться частью дохода, полученного за выигранные в суде дела? Рикардо ответил бы, что стоит. Хотя машинистка печатает медленнее, она освободит вашей маме время для ведения дополнительных дел, гонорары от которых с избытком компенсируют расходы на оплату услуг машинистки.

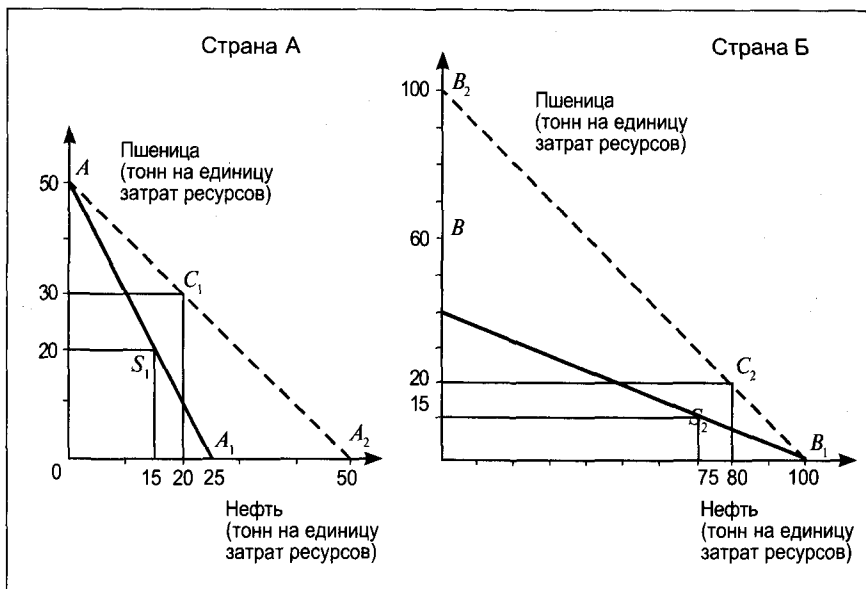
Усложним наш анализ, несколько видоизменив условия примера, рассмотренного выше.

Предположим, что в стране А на одну единицу затрат выпускается 50 т пшеницы, или 25 т нефти, или любая другая комбинация этих товаров в рамках, задаваемых кривой  $AA_1$ . Страна Б на единицу затрат выпускает 60 т пшеницы, или 100 т нефти, или любую другую комбинацию этих товаров в рамках, задаваемых кривой  $BB_1$  (см. рис. 16-3).

Таким образом, в стране А издержки на производство и пшеницы, и нефти выше, чем в стране Б, но по пшенице это отставание меньше. Это значит, что страна А имеет сравнительное преимущество в выпуске пшеницы.

Предположим, что при отсутствии внешней торговли потребление пшеницы и нефти в стране А задается точкой  $S_1$  (20 т пшеницы и 15 т нефти). Соответственно в стране Б потребление задается точкой  $S_2$  (15 т пшеницы и 75 т нефти).

При установлении торговых отношений торговцы начнут приобретать в стране А пшеницу по цене 0,5 т нефти за 1 т пшеницы и продавать ее в стране Б по цене 1,66 т нефти за 1 т пшеницы, имея доход от продажи каждой тонны пшеницы в размере 1,66 т нефти. Рассуждая как в вышеприведенном примере, можно установить, что соотношение цен мирового рынка будет находиться в интервале 0,5—1,66 т нефти за 1 т пшеницы. При этом страна А хотела бы получать за 1 т пшеницы цену, близкую к 1,66 т нефти и, по крайней мере, большую, чем 0,5 т нефти. Страна Б хотела бы отдать в обмен на пшеницу возможно меньшее количество нефти. Текущая мировая цена определится в зависимости от конъюнктуры на мировых рынках пшеницы и нефти. Если она сложится, на-



**Рис. 16-3.  $\Delta$**   
**Принцип сравнительного преимущества.**

График показывает, что специализация страны А на производстве пшеницы, выращивание которой относительно более выгодно по сравнению с производством обеспечивает рост потребления пшеницы и нефти в обеих странах и увеличение общего производства пшеницы и нефти.

пример, на уровне 1 т пшеницы за 1 т нефти, то страна А, специализируясь на выращивании пшеницы, будет производить на единицу затрат 50 т зерна и из них экспортировать 20 т в обмен на 20 т нефти. Страна Б будет специализироваться на производстве нефти и выпускать 100 т на единицу затрат, 20 из которых будут обмениваться на мировом рынке на пшеницу в количестве 20 т.

Тогда потребление пшеницы и нефти в стране А достигнет 30 т пшеницы и 20 т нефти (точка  $C_1$  на рис. 16-3), в стране Б — соответственно 20 и 80 (точка  $C_2$ ). Общий выпуск пшеницы на единицу затрат вырастет с  $35 (= 20 + 15)$  до 50 т, а нефти — с  $90 (= 15 + 75)$  до 100. При отсутствии ограничений на перемещение товаров между странами внутренние цены на эти товары будут иметь тенденцию к выравниванию.



Принцип сравнительного преимущества Д.Рикардо впоследствии был развит другими экономистами, которые распространили его на всю совокупность факторов производства, включая капитал. Было показано, что страны экспортируют те товары, в производстве которых интенсивно используются факторы, имеющиеся в относительном избытке и потому относительно дешевые. Действительно, экспорт многих развивающихся стран представлен трудоемкими товарами, потому что здесь имеется избыток неквалифицированной дешевой рабочей силы, а импорт — капиталоемкими товарами (машины, оборудование, транспортные средства и др.), собственное производство которых потребовало бы относительно больших затрат в связи с нехваткой капитала и квалифицированного труда. Например, в Индии капитал в расчете на одного рабочего оценивается только в 2345 долл., по сравнению с 41 544 долл. в США. Индустриальные страны экспортируют капиталоемкие и наукоемкие товары.

#### Неотехнологические теории международной торговли

Однако впоследствии появились другие теории международной торговли. Дело в том, что на основе принципа Рикардо нельзя объяснить причины торговли между развитыми странами в рамках внутриотраслевой и подетальной специализации. В 80-е гг.  $\frac{2}{3}$  экспорта Великобритании приходилось на Северную Америку и Западную Европу, т.е. на страны, наделенные примерно теми же факторами производства. Кроме того, Рикардо исходил из наличия стандартных и статичных технологий.

В рамках современных подходов к объяснению внешнеторговых потоков учитываются возможности новой, непрерывно развивающейся техники и технологии. Крупносерийные специализированные производства обеспечивают радикальное снижение издержек на единицу выпуска (эффект масштаба). При создании таких производств заранее учитывается возможность сбыта продукции на внешних рынках в рамках промышленной кооперации.

Экономисты обращают также внимание на непрерывные технологические изменения, осуществляемые фирмами с це-

лью формирования конкурентных преимуществ на внешних рынках. Фирмы совершенствуют имеющиеся в их распоряжении факторы производства, умело комбинируют их и реализуют эффективную внешнеэкономическую стратегию, часто при поддержке государства.

Приведем несколько примеров. Не слишком благоприятный климат не мешает Голландии экспортировать цветы на сумму более 1 млрд долл. в год, используя усовершенствованные теплицы, отапливаемые электричеством или природным газом, и авиатранспорт для быстрой доставки товара потребителям. В Японии чрезвычайно высоки стоимость земли и заработная плата рабочих, мало дешевых природных ресурсов. Однако, используя систему «*just in time*», при которой можно обходиться без складских помещений, автоматизируя производство и развивая ресурсосберегающие технологии, японские фирмы являются ведущими мировыми экспортерами новейших наукоемких видов продукции.

Таким образом, объяснить направленность внешнеторговых потоков можно лишь на основе всей совокупности подходов, которыми располагает экономическая наука.

### Закономерности развития мировой торговли

Анализируя товарную и географическую структуру мировой торговли за достаточно длительный период времени, можно выделить ряд основных закономерностей, характеризующих международный товарообмен. Мировая торговля растет очень быстро, и экспортные доли стран увеличиваются. По оценкам, к началу XXI в. доля продукции, реализуемой за границей, возрастет до 40–50%. Возрастает удельный вес готовой промышленной продукции, и особенно высокотехнологичной, наукоемкой. Одновременно быстро растут экспортные цены машин и оборудования, выпускаемых ведущими странами мира. Использование ресурсосберегающих технологий и рост самообеспеченности приводят к относительному снижению спроса развитых стран на сырье и продовольствие, и экспортные цены большинства сырьевых товаров, производимых развивающимися странами, в тенденции снижаются. В результате положение государств «третьего мира» (за исключением «новых индустриальных» стран) в мировой торговле

ухудшается. Напротив, выгодность внешней торговли для развитых стран возрастает.

Для оценки выгоды международной торговли для страны экономисты используют **индекс условий торговли**. Он показывает соотношение динамики экспортных и импортных цен.

**ИНДЕКС УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ** — это частное от деления индекса средних цен экспорта на индекс средних цен импорта страны в отдельном промежутке времени.

Предположим, что за год средние экспортные цены выросли на 5%, но в то же время цены импорта увеличились на 10%. Тогда индекс условий торговли составит

$$J = \frac{105}{110} \cdot 100\% = 95,25\%.$$

Его уменьшение показывает, что для закупки единицы импортного товара приходится расходовать все больше выручки от экспортируемых товаров.

Важной тенденцией в международном обмене является увеличение мирового рынка услуг, особенно туристских, транспортных, финансовых, инжиниринговых, а также услуг в сфере передачи технологии. Лидерами этого рынка являются развитые страны.

### Внешняя торговля России

Значение внешней торговли для экономики России за последние годы существенно выросло. Увеличилась доля экспорта в ВВП. Seriously изменилась географическая структура внешней торговли страны. Россия перешла к более обоснованным и рациональным связям, и ее крупнейшими партнерами стали развитые страны — Германия, США, Великобритания, Италия.

Вместе с тем доля России в мировой торговле снижается. Внешнеторговый оборот России составляет около 1% от мирового, по сравнению с 3% во второй половине 80-х гг. Положительное сальдо торгового баланса в течение ряда лет, т. е. превышение экспорта над импортом, во многом объясняется уменьшением объемов импорта в условиях экономического кризиса.

Неблагоприятна и товарная структура внешней торговли. Более половины экспорта (по стоимости) составляют невоспроизводимые сырьевые товары с низкой степенью обработки (газ, нефть и нефтепродукты, необработанные алмазы, золото, платина), а также необработанный алюминий, электроэнергия, минеральные удобрения. Значителен также экспорт каменного угля и круглого леса. Вывоз машин и оборудования составляет примерно 5%. За счет сырьевого сектора экономики обеспечивается 70–75% поступлений конвертируемой валюты.

Импортируются в Россию машины и оборудование (около трети стоимости импорта), продовольствие, сельскохозяйственное сырье, одежда, ткани, обувь, медикаменты.

Быстрый рост экспорта сырьевых товаров из России неблагоприятно влиял на их мировые цены и индекс условий торговли страны.

Россия может улучшить структуру внешней торговли за счет роста экспорта конкурентоспособной продукции химической, атомной, электротехнической, оборонной промышленности, приборов, судов, автомобилей. Значительные доходы могут быть получены и за счет продажи космических, транспортных, строительных, туристских услуг, программного обеспечения. Однако это требует целенаправленной поддержки со стороны государства, а также отказа западных стран от жесткой протекционистской политики по отношению к российским товарам.

### Формы и методы международной торговли

Международная торговля осуществляется в нескольких формах. Основное место занимают прямые коммерческие экспортно-импортные операции, предполагающие оплату поставок в валюте. Однако около 25–30% мировой торговли приходится на встречную торговлю, при которой оплата поставок осуществляется встречными поставками товаров. Инициатором встречной торговли является обычно импортер, не располагающий валютой для оплаты товаров. Основными разновидностями встречной торговли являются бартерные и компенсационные сделки.

**БАРТЕР** — это сделка на основе натурального обмена товарами без денежного расчета.

В экспорте России в 1993 г. бартер составил 11,7%, в импорте — 13,8%. Самым большим был бартерный оборот с Китаем, Германией, Швейцарией, Венгрией. Доля бартера в экспорте свежемороженой рыбы составила 37%, каменного угля — 36%, чугуна — 46%, железной руды — 37%. В импорте сахара на бартер приходилось 38%, мясных консервов — 48%, легковых автомобилей — 30%. Если бартерная сделка продлевается на долговременный период и включает «корзину» товаров, мы имеем дело с **клиринговыми соглашениями**. Другие компенсационные сделки, предполагающие встречные поставки товаров, называют **офсетными**.

Компенсационные сделки типа бай-бэк предполагают поставку оборудования на условиях кредита, который погашается поставками продукции, выпущенной на этом оборудовании. Сделки типа толлинг связаны с переработкой сырья за границей с оплатой частью произведенной готовой продукции.

Существуют различные методы международной торговли.

Товары поступают зарубежному потребителю как в рамках прямых сделок с экспортером, так и через посредников (дилеров, дистрибьютеров, комиссионеров, консигнаторов, агентов). Значительная часть продаж массовых сырьевых и продовольственных товаров осуществляется на международных товарных биржах.

Рассмотрим биржевую торговлю подробнее, учитывая ее важную роль для развития мировых рынков. Объектами международной биржевой торговли являются примерно 70 видов товаров, на долю которых приходится до 30% товарооборота мировой торговли. Это сельскохозяйственные, лесные, топливные товары, драгоценные и цветные металлы. Спецификой биржевого товара являются качественная однородность и взаимозаменяемость отдельных его единиц, так как товары на бирже продаются и покупаются согласно установленным стандартам и образцам, на основе типовых контрактов, регламентирующих качество и сроки поставки.

На бирже совершаются два основных вида сделок: на реальный товар и срочные (фьючерсные).

**ДЕЛКИ НА РЕАЛЬНЫЙ ТОВАР** — это такие сделки, которые предполагают его поставку немедленно, т.е. в срок от одного до 15 дней (сделка кэш, или спот), или поставку в будущем (сделка форвард).

В случае форвардной сделки предусматривается поставка реального товара по цене форвард, зафиксированной в контракте в момент его заключения и в срок, определенный контрактом (например, через 3 месяца). Цена форвард несколько отличается от цены спот в связи с различием конъюнктуры на рынках наличного товара и товара, поставляемого в будущем.

**СРОЧНЫЕ (ФЬЮЧЕРСНЫЕ) ДЕЛКИ** — это такие сделки, которые не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар, т.е. фьючерсных контрактов.

Результатом таких сделок является уплата или получение разницы между ценой контракта в день его заключения и ценой в день исполнения.

Таким образом, заключая сделки на бирже, их участники могут преследовать цель:

- 1) купить или продать реальный товар;
- 2) получить спекулятивную прибыль за счет разницы цен;
- 3) застраховаться с помощью фьючерсной сделки от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении форвардных сделок на реальный товар.

Спекулятивные сделки и сделки по страхованию от потерь составляют основную часть операций ведущих товарных бирж мира. Такое страхование называется **хеджированием**.

Рассмотрим пример хеджирования. Пусть 1 декабря посредник купил на Лондонской бирже металлов 100 т никеля с доставкой через 3 месяца по цене 7800 долл. за 1 т для последующей перепродажи конечному потребителю. Если в марте следующего года биржевые цены по сделкам спот вырастут, посредник получит спекулятивную прибыль, продав товар по более высокой цене, чем та, по которой он его купил. Но

цены могут и упасть. Тогда посредник понесет убытки. Страхуясь от падения цен, он одновременно со сделкой на покупку никеля заключает фьючерсную сделку на продажу никеля с поставкой через 3 месяца по цене форвард 7900 долл.

Если в марте цена упадет до 7600 долл. по сделке спот и 7500 долл. по сделке форвард, то посредник по сделке с реальным товаром будет иметь убыток 200 долл. за 1 т (7800—7600). Но этот убыток будет компенсирован прибылью 400 долл., которая появится после выкупа фьючерсного контракта (7900—7500).

Если цена в марте составит 7950 долл. по сделке спот и 7850 долл. по сделке форвард, то прибыль от сделки с реальным товаром (7950—7800) окупит издержки страхования (7950—7850).

Из изложенного выше следует, что роль международных бирж заключается также в формировании и прогнозировании мировых цен, которые выступают основой для заключения внебиржевых контрактов на поставку реального товара.

На мировых рынках строительных услуг, при поставках сложного и дорогостоящего оборудования с определенными технико-экономическими параметрами используются тендерные процедуры (международные торги). Заказ получает фирма, предложившая наилучшие условия его выполнения.

Товары, обладающие, в отличие от биржевых, индивидуальными свойствами (пушно-меховые изделия, породистые лошади, произведения искусства, антиквариат и т.п.), реализуются на международных аукционах.

---

### 16.3. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Как было показано выше, свободное развитие внешней торговли приносит выгоду всем странам. Еще в 1947 г. было заключено Генеральное соглашение по тарифам и торговле, в котором в настоящее время участвуют более 115 государств, придерживающихся принципа либерализации торговли. Внешнеторговая политика, ориентированная на свободное развитие внешней торговли, получила название «фритредерство» (от англ. *free trade* — свободная торговля).

Однако все страны используют комплекс мер для стимулирования экспорта и защиты национальных и региональных

рынков от внешней конкуренции. В этом состоит содержание протекционистской внешнеторговой политики.

### Таможенные пошлины

Классическим инструментом протекционизма являются импортные таможенные пошлины.

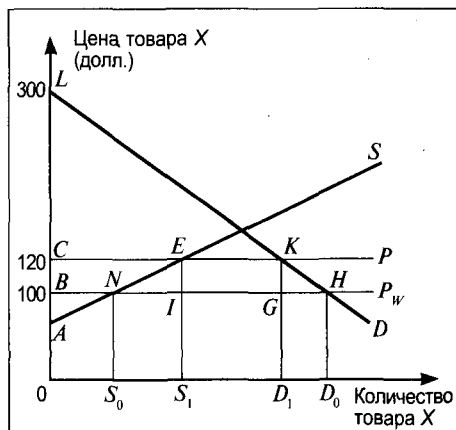
**ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ** — это государственные денежные сборы, взимаемые с проводимых через границу товаров в соответствии с таможенными тарифами и в зависимости от степени обработки товара, страны его происхождения и других обстоятельств.

Рассмотрим последствия введения импортной таможенной пошлины на рис. 16-4.

Здесь  $S$  и  $D$  — кривые внутреннего предложения и спроса на товар  $X$ . Цена мирового рынка  $P_w$  равна 100 долл. По этой цене товар импортируется при отсутствии таможенных пошлин (без учета расходов на транспортировку, страхование и т. п.). В условиях свободной торговли местные производители должны будут установить цену, равную мировой (при одинаковом качестве товара). Тогда спрос на внутреннем рынке составит  $OD_0$ , предложение со стороны местных производителей

Рис. 16-4. ▽

**Последствия введения импортных таможенных пошлин.** Установление таможенной пошлины приводит к росту внутренних цен и уменьшению потребительской выгоды, которое не компенсируется ростом доходов государства и местных производителей.





лей —  $OS_0$ , импорт —  $S_0D_0$ . Как видно из графика, многие покупатели готовы покупать товар по ценам большим, чем 100 долл. Об этом свидетельствует кривая спроса  $D$ . Выгода покупателей от приобретения товара по цене 100 долл. оценивается площадью треугольника  $LBH$ .

Введение импортной пошлины (20 долл.) увеличит цену до 120 долл. Это приведет к снижению спроса на товар до  $OD_1$  и потерям потребительской выгоды в размере  $CBHK$ , а также к уменьшению импорта. В результате внутренние цены товара повысятся, местное производство увеличится до  $OS_1$ . Национальные производители получают прибыль в размере  $CBNE$ , а поступления в государственный бюджет от пошлин будут измеряться площадью фигуры  $EIGK$ . Однако это не компенсирует уменьшения потребительской выгоды.

Таким образом, с одной стороны, страна несет потери, связанные с повышением цен. Защита от внешней конкуренции способствует консервации технологической отсталости местных предприятий, которые не имеют стимулов для снижения издержек производства. Сохранение пошлин препятствует развитию международной торговли. По оценкам Всемирной Торговой Организации снижение импортных таможенных пошлин по результатам межгосударственных переговоров 1986–1993 гг. приведет к росту мировой торговли в 1995–2005 гг. на 12%, в том числе: торговли одеждой — на 60%, текстильными товарами — на 34%, продукцией сельского хозяйства — на 20%.

С другой стороны, пошлины способствуют развитию молодых отраслей национальной экономики, созданию новых рабочих мест. Государство получает стабильные доходы от таможенного обложения, за счет которых могут поддерживаться малообеспеченные группы населения.

Импортные пошлины в России примерно в два раза выше среднеевропейских тарифов. В перспективе пошлины должны уменьшаться, но если не вырастет эффективность национального производства, то при снижении пошлин значительная часть предприятий потерпит банкротство, вырастет безработица. Государственный бюджет понесет большие потери.

Разновидностью импортных пошлин являются антидемпинговые пошлины. Они устанавливаются правительством для борьбы с демпингом.

**ДЕМПИНГ** — это установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары для достижения конкурентоспособности на внешних рынках.

В некоторых странах существуют также экспортные таможенные пошлины. Они налагаются на товары, внутренние цены которых значительно ниже мировых. С помощью таких пошлин поддерживается внутренний рынок. Производители получают стимул реализовывать продукцию внутри страны. Государственный бюджет получает дополнительные доходы.

### Нетарифные инструменты внешнеторговой политики

В протекционистской политике используются и нетарифные инструменты — методы регулирования, не связанные с установлением пошлин. Импорт ограничивается установлением импортных квот, т. е. количественных ограничений на ввоз определенных товаров.

В протекционистских целях государство также устанавливает жесткие стандарты и технические условия, которым должны отвечать импортные товары. Например, на упаковках продовольственных товаров должны присутствовать сведения о химическом составе пищи, наличии консервантов, энергетической ценности. Сами упаковки при их утилизации не должны наносить вреда окружающей среде. Устанавливаются жесткие ограничения на шумность и содержание вредных веществ в выхлопных газах автомобилей.

Во многих случаях применяется политика навязывания зарубежным производителям так называемых «добровольных ограничений на экспорт».

Для стимулирования экспорта применяются государственные субсидии, льготные кредиты экспортерам и иностранным покупателям, страхование коммерческих рисков, связанных с экспортом, за счет государства.

В результате применения протекционистских мер периодически вспыхивают «стальные», «автомобильные», «куриные», «винные», «молочные» торговые войны.

## 16.4. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Осуществление международных расчетов предполагает использование **валют**. Под валютой, во-первых, понимается любая национальная денежная единица (российский рубль, американский доллар, немецкая марка). Во-вторых, термин «валюта» применяется для обозначения денежных знаков иностранных государств и платежных средств (переводов, чеков, векселей), выраженных в тех или иных национальных денежных единицах и используемых в международных расчетах.

### Спрос и предложение валют

Предположим, американская фирма экспортирует автомобили в Германию. Немецкий импортер должен будет расплатиться долларами, так как поставщику машин надо выплатить заработную плату рабочим, купить сырье и заплатить налоги в долларах. Поэтому импортер меняет немецкие марки на доллары. В свою очередь, производитель автомобилей использует японских роботов и нуждается в иенах для оплаты поставок из Японии. Поэтому он должен поменять доллары на иены. Выезжающий в Италию французский турист, чтобы приобрести там товары и услуги, меняет франки на лиры. Во всех этих и других случаях возникает спрос на ту или иную валюту и ее предложение, т.е. формируется валютный рынок.

**ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК** — это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих в связи с куплей-продажей иностранных валют.

Валютный рынок существует, поскольку в мире пока еще не появились единые деньги, обязательные для приема во всех государствах.

Различают мировые, региональные и национальные валютные рынки. На мировых валютных рынках обмениваются валюты, которые наиболее широко используются в международных платежах. Мировые валютные рынки расположены более чем в 25 международных финансовых центрах, среди

которых выделяются Лондон, Нью-Йорк, Токио, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Гонконг, Сингапур, Бахрейн. Глобальный валютный рынок функционирует непрерывно, потому что международные финансовые центры расположены в разных часовых поясах и связаны друг с другом электронными и телекоммуникационными системами.

Важнейшими операторами на международном валютном рынке являются банки, особенно транснациональные, имеющие отделения за рубежом. Кроме них, здесь покупают и продают валюту предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, валютные органы государства, частные лица.

Масштабы международного валютного рынка значительны. Текущий оборот оценивается более чем в 1 трлн долл. в день и связан, главным образом, с обслуживанием финансовых сделок, а не с торговлей товарами и услугами.

В России основная часть валютных сделок осуществляется на внебиржевом межбанковском и биржевом межбанковском валютных рынках.

## Валютный курс

Соотношение спроса и предложения на ту или иную валюту определяет ее валютный курс.

**ВАЛЮТНЫЙ КУРС** — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах или международных расчетных единицах.

Поскольку спрос и предложение валют непрерывно меняются, валютный курс также нестабилен. Его фиксация на определенную дату банками или валютной биржей называется котировкой. В большинстве стран используется *прямая котировка*, когда к единице иностранной валюты приравнивается то или иное количество национальных денежных единиц. Например, на 21.04.1999 г. 1 долл. США Центральным Банком России оценивался в 24,29 р. *Косвенная котировка* применяется в Великобритании и в США по некоторым валютам. Это означает, что то или иное количество единиц

иностранной валюты приравнивается к одной единице национальной валюты. Например, 29 марта 1999 г. 1 фунт стерлингов обменивался на 1,6215 долл. США.

В некоторых странах существует практика установления курсов валют правительственными органами, причем эти курсы могут быть разными для разных внешнеэкономических операций. В ряде случаев это порождает параллельную котировку валют на «черном» рынке.

Банки, котируя валюту, указывают курсы ее покупки и продажи, за счет разницы которых образуется прибыль банка.

### Валютные операции

Важнейшим видом валютных операций, на которые приходится большая часть валютных сделок, являются сделки спот (их называют еще наличными или кассовыми). С помощью сделок спот банки, например, удовлетворяют потребность в валюте экспортеров и импортеров. По таким сделкам валюта поставляется покупателю на второй рабочий день со дня заключения сделки по курсу на момент ее совершения. В России валюта часто поставляется в тот же день или «на завтра». Однако базовым курсом для таких сделок остается курс спот.

Другим видом сделок являются срочные (форвард) сделки, когда валюта поставляется через определенный срок (обычно через 1, 2, 3, 6, 12 мес.) после заключения сделки по курсу, зафиксированному на момент совершения. Эти сделки используются для получения спекулятивной прибыли на разнице курсов и страхования от рисков, связанных с возможным нежелательным изменением курсов. Заметим, что при сделке форвард валюта котируется дороже (с премией) или дешевле (с дисконтом), чем при сделке спот. Размер премии или дисконта зависит от разницы процентных ставок по вкладам в разных странах. Если процентные ставки в стране А выше, чем в стране Б, то банк в стране А, продавая валюту на срок, получает более высокий доход в виде процента до момента поставки валюты. Поэтому он согласен уступить ее со скидкой, компенсируя процентным доходом потери.

Рассмотрим пример форвардной сделки с целью получения спекулятивной прибыли. Попробуем определить прибыль спекулянта, ожидания которого относительно роста курса спот немецкой марки к швейцарскому франку с 0,816 франков до 0,850 франков за 1 марку в течение 12 месяцев оправдываются. Курс форвард на 12 месяцев составляет 0,810 франка за 1 марку, т. е. франк котируется с дисконтом.

В этом случае спекулянт заключает срочную сделку на покупку марок за франки через 12 месяцев по 0,810, а через год, получив марки по этой цене, тут же продает по 0,850 франка за марку. Его прибыль составит 0,04 (0,850–0,810) франка на каждую марку.

К изменениям курса валют проявляют большой интерес не только валютные спекулянты. Для домохозяйки падение курса национальной валюты означает, что она будет больше платить за импортное продовольствие, стиральный порошок, одежду и другие товары. Американские джинсы за 50 долларов при курсе 1 долл. = 20 р. стоят 1000 р. (не считая импортных пошлин и налогов), а при курсе 1 долл. = 25 р. за них придется отдать 1250 р.

Для российских предприятий, использующих импортное сырье, падение курса рубля означает удорожание сырья, а значит, повышение цены готовой продукции, что может уменьшить спрос на нее.

Зато экспортеры могут быть довольны падением курса рубля, так как их продукция становится за рубежом конкурентоспособнее. При курсе 1 долл. = 20 р. российский товар ценой 10 р. будет стоить на мировом рынке 0,5 долл., а при курсе 1 долл. = 25 р. он будет стоить 0,4 долл. Выгодно падение курса и предприятиям, конкурирующим с иностранными производителями аналогичной продукции.

Таким образом, валютный курс играет важную роль в оценке эффективности участия страны в международном разделении труда. На его основе национальные издержки и цены сопоставляются с аналогичными показателями других стран. Производители определяют, на каком рынке — национальном или международном — лучше купить сырье и продать товары. Инвесторы решают, где именно, в стране или за рубежом, следует вложить свободные средства.

Рассмотрим основные причины изменений курсов валют. Прежде всего динамика курса определяется в долгосрочной перспективе изменениями покупательной способности валют, т. е. сдвигами в соотношениях цен одинаковых «корзин» товаров на внутренних рынках.

Предположим (цифры условные), что курс 1 доллара — 2 немецкие марки. Компьютер в США стоит 1500 долл., а такой же компьютер в Германии, стоивший ранее 3000 немецких марок, из-за инфляции подорожал на 1 тыс. марок. Тогда будет выгодно экспортировать ЭВМ из США в Германию. Купив компьютер в США за 1500 долл. и продав его за 4000 марок, эти марки можно превратить в 2000 долл. Если такие операции выгодны, то многие захотят ими заниматься. Для этого они будут покупать доллары на валютном рынке для закупок компьютеров в США. Это приведет к росту спроса на доллар и поднимет его курс — допустим, до 4 немецких марок за 1 долл. Но тогда станет выгодным экспортировать компьютер из Германии. Приобретая его за 4000 марок и реализуя за 1500 долл. в США, можно поменять 1500 долл. на 6000 марок. Это вызовет рост спроса на марки и падение курса доллара. Равновесие на рынке, очевидно, восстановится при курсе 1 доллар = 2,66 (= 4000/1500) марок. Этот курс будет отражать новое соотношение цен компьютеров.

Такой механизм выравнивания действует не всегда и не для всех товаров, но, учитывая цены схожих потребительских «корзин», паритет покупательной способности валют может быть рассчитан.

Таким образом, можно сделать вывод, что курс валюты зависит от темпов инфляции в стране. При прочих равных условиях рост внутренних цен приводит к падению курса валюты.

Динамика курса определяется изменениями в динамике экспорта и импорта страны. Например, чем больше экспорт, тем больше спрос за границей на валюту этой страны для оплаты экспорта и тем выше ее курс. Рост импорта как результат растущих доходов населения вызывает рост спроса на иностранную валюту для оплаты импортных покупок и ослабление национальной валюты.

Однако важно учитывать эластичность спроса по цене на импортные товары. Если курс 1 доллара вырос с 1,5 до 1,6 немецкой марки, то немецкий товар ценой 45 марок стал стоить не 30, а 28,1 долл. Это стимулирует при эластичном спросе рост предложения долларов для обмена на марки и падение курса доллара. Но если спрос на немецкий товар в США неэластичен по цене и вырос всего со 100 до 105 ед. в неделю, то доход немецких экспортеров снизится с 3000 ( $= 30 \times 100$ ) до 295,05 ( $= 28,1 \times 105$ ) долл. Это приведет к падению спроса на марку и к снижению ее курса.

Важным фактором, определяющим валютный курс, являются также различия в процентных ставках. Если доход по вкладу в долларах составляет 6% годовых, а по вкладу в немецких марках 5% годовых, то владельцы марок захотят конвертировать их в доллары, чтобы положить на счет в американском банке. Это увеличит спрос на доллары и курс доллара к марке. Например, если банк США возьмет ссуду в марках под 5% годовых, конвертирует марки в доллары и разместит их на счете под 6% годовых, его дополнительный доход составит 1% годовых. При наступлении срока погашения ссуды доллары будут проданы за марки. Такая процедура называется **валютно-процентным арбитражем**.

Изменение ставок, в свою очередь, является следствием действия монетарных факторов. **Монетарный подход** постулирует, что процентные ставки изменяются в процессе балансирования спроса на деньги и их предложения. Как мы видели ранее, предложение денег задается Центральным банком, а спрос на них прямо зависит от реальных доходов, уровня цен и обратно зависит от уровня процентных ставок. Чем выше ставки, тем целесообразнее хранение богатства в ценных бумагах, приносящих доход. При данных реальном доходе и ценах равновесная ставка определяется на пересечении кривых спроса и предложения денег. Увеличение предложения денег и снижение ставок приводят к росту спроса на иностранную валюту для помещения ее в депозиты за рубежом, т.е. к оттоку капитала за рубеж, и обесцениванию национальной валюты.

На валютный курс влияют и ожидания владельцев денег относительно динамики курса в будущем. Люди будут стремиться избавиться от валюты, которая ослаблена и, по



их мнению, будет дешевле. В результате под воздействием изменений в спросе и предложении позиции ослабленной валюты будут ухудшаться. Таким образом, большую роль играет степень доверия к валюте, ее международный статус.

## Валютная политика

**ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА** — это совокупность экономических, правовых и организационных мер в области регулирования валютных отношений, предпринимаемых государственными органами, центральными банковскими учреждениями, международными финансовыми организациями.

Юридически валютная политика оформляется соответствующими законодательными актами (например, в России это Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»). На межгосударственном уровне заключаются двух- и многосторонние соглашения по валютным проблемам.

Различают текущую и долговременную валютную политику. В рамках текущей политики осуществляется, например, оперативное регулирование валютного курса и валютного рынка страны в целом. Совокупность мер, направленных на совершенствование мировой валютной системы (изменение порядка международных расчетов, способов определения валютного курса, регламентация деятельности международных валютно-кредитных организаций), должна быть отнесена к долговременной валютной политике.

По формам осуществления различаются дисконтная и девизная политика. **Дисконтная политика** направлена на регулирование процентных ставок, которые, как мы уже знаем, в значительной мере определяют валютный курс. **Девизная политика** — это регулирование валютного курса. При этом различают установление фиксированных, свободно плавающих и привязанных курсов.

Поддержка **фиксированных курсов** обеспечивается валютными интервенциями.

**ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ** — это деятельность Центрального банка по покупке-продаже иностранной валюты для поддержания курса национальной валюты.

Валютные интервенции могут осуществляться до тех пор, пока не меняются фундаментальные cursoобразующие факторы. Тогда валютные интервенции приводят к резкому сокращению валютных резервов или инфляции и требуется девальвация или ревальвация валюты.

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ** — это официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

**РЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ** — это официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам.

**Свободно плавающие курсы** определяются рыночными силами. Их установление имеет ряд преимуществ. При фиксированных курсах в условиях инфляции население страны А склонно приобретать более дешевые товары в стране Б. Это может вызвать спад производства и безработицу в стране А и инфляцию в стране Б из-за избыточного спроса (экспорт инфляции). При свободно плавающих курсах рост спроса на товары страны Б автоматически вызывает рост курса ее валюты, удорожание товаров для жителей страны А и ограничение спроса на товары страны Б. При таком автоматизме валютного режима Центробанк не должен постоянно поддерживать курс путем валютных интервенций. С другой стороны, установление фиксированных курсов часто используют как антиинфляционное средство (якорь), так как обесценение валюты вызывает рост импортных цен.

Политика **управляемых плавающих курсов** предполагает периодическое воздействие на курс посредством валютных интервенций.

Политика **привязанных курсов** предполагает, что стоимость национальной валюты изменяется вслед за курсом другой валюты или группы валют.

Валютная политика осуществляется также через валютные ограничения.

**ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ** — это меры, регламентирующие операции с национальной и иностранной валютой, для поддержания валютного курса и других целей.

Например, нехватка иностранной валюты предполагает такие меры, как централизация операций с ней, выдача разрешений для приобретения иностранной валюты импортерами, ограничение обратимости (конвертируемости) валют, обязательная продажа всей или части валютной выручки от экспорта Центральному банку или коммерческим банкам, имеющим валютную лицензию ЦБ, установление множественных валютных курсов, и др. В результате предложение иновалюты увеличивается, что сдерживает падение курса национальной валюты.

Межгосударственные соглашения по валютным проблемам касаются таких ключевых вопросов, как определение статуса международных платежных средств, установление режима валютных паритетов, т.е. способов соизмерения валют, и принципов формирования валютных курсов. Предметом межгосударственных соглашений является также определение условий взаимной обратимости валют, правил функционирования мировых валютных рынков и рынка золота, статуса международных организаций, осуществляющих межгосударственное регулирование валютных отношений.

### Мировая валютная система

В результате соглашений по всем указанным выше вопросам возникает мировая валютная система. Первоначальной основой ее формирования были национальные валютные системы. Их взаимосвязь была закреплена Парижской конференцией 1867 г.

Основными чертами Парижской валютной системы, получившей название **золотомонетного стандарта**, были следующие:

- 1) параллельное обращение золотых монет и банкнот;
- 2) конвертируемость банкнот в золото по фиксированному курсу и установление золотых паритетов валют по их золотому содержанию;
- 3) свободный ввоз и вывоз золота.

Проиллюстрируем механизм расчетов в условиях золотомонетного стандарта следующим примером. Американская фирма покупает в Великобритании шерсть, которая стоит 10 ф. ст. Золотое содержание доллара равно  $\frac{1}{20}$  тройской унции, фунта стерлингов равно  $\frac{1}{4}$  тройской унции, т. е. 1 долл. = 0,2 ф. ст. Фирма меняет 50 долларов на фунты и платит за товар 10 ф. ст. Если спрос на английские товары вырастет, то увеличится спрос на фунты, а курс доллара упадет, допустим, до 0,1 ф. ст. за 1 долл. Тогда фирме надо будет уплатить за шерсть 100 долл. Чтобы избежать этого, фирма купит в США золото по 20 долл. за унцию (так как банкноты конвертируются в золото по фиксированному курсу), отправит его в Великобританию и продаст по 4 ф. ст. за унцию, т. е. она получит фунты по курсу 1 долл. = 0,2 ф. ст. Это значит, что она по-прежнему заплатит за товар 50 долл.

Таким образом, золотомонетный стандарт обеспечивает саморегулирование курсов валют. Так, падение курса доллара приводит к росту вывоза золота в Англию, снижению золотых резервов США, уменьшению количества золотых денег в этой стране, уменьшению внутреннего спроса на товары, снижению цен и повышению процентных ставок. А это будет иметь следствием рост курса доллара.

Преимущества золотого стандарта, таким образом, состояли в том, что он выполнял роль регулятора производства и международных расчетов. Однако золотой стандарт создавал зависимость денежной массы от количества золота в стране и затруднял автономную финансовую политику. Выпуск не обеспеченных золотом бумажных денег для финансирования государственных (прежде всего военных) расходов приводил к потере золотых запасов. В результате европейские страны к началу первой мировой войны отказались от золотого стандарта. В последующие годы система международных платежей была крайне неустойчивой.

В 1944 г. на валютно-финансовой конференции ООН в г. Бреттон-Вудс (штат Нью-Хемпшир, США) на основе широкого международного соглашения была оформлена Бреттон-Вудская валютная система, основанная на следующих основных принципах:

1) в качестве международных денег были приняты золото и резервные валюты (доллар и фунт стерлингов). Доллар США приравнивался к золоту как эталон ценности валют и мог обмениваться на золото по официальной цене (35 долл. за 1 тройскую унцию);

2) курсы валют устанавливались фиксированными на базе официальных валютных паритетов в золоте и долларах, т. е. соотношения валют определялись в законодательном порядке;

3) государства обязывались корректировать колебания курсов путем валютных интервенций;

4) был создан институт межгосударственного регулирования валютных связей — Международный валютный фонд. Это специализированный орган ООН, призванный содействовать развитию мировой торговли и международных расчетов. Его важнейшей функцией долгое время было предоставление займов Центральным банкам стран, нуждающихся в пополнении валютных резервов для валютных интервенций.

Бреттон-Вудская система отразила подавляющее экономическое превосходство США к концу второй мировой войны. На их долю приходилось 75% золотых резервов капиталистического мира,  $\frac{1}{3}$  экспорта,  $\frac{2}{3}$  промышленного производства. В течение четверти века Бреттон-Вудская система договорно фиксированных курсов способствовала быстрому росту производства и мировой торговли. Однако сокращение отставания западноевропейских стран и Японии от США, инфляционное обесценение доллара и избыток американской валюты в иностранных банках вызвали кризис Бреттон-Вудской системы. Он проявился в прекращении обмена долларов на золото, девальвации доллара, ревальвации ряда других валют и переходе от фиксированных курсов валют к плавающим. Элементы

новой международной валютной системы сложились к 1976 г. Они были оформлены соглашением стран-членов МВФ в г. Кингстоне (Ямайка).

### Ямайская валютная система

Ямайская валютная система базируется на следующих основных принципах:

1) отменены официальные цены золота и золотые паритеты валют;

2) отменены обязательные фиксированные курсы валют. Страны получили право сохранять валютный курс плавающим независимо или в привязке к другим валютам или набору («корзине») валют либо международным расчетным единицам;

3) модифицированы функции МВФ как института межгосударственного валютного регулирования.

В настоящее время валюты примерно 50 стран плавают свободно, т. е. под воздействием рыночных сил. Около 90 валют изменяются в привязке к другим валютам или группам валют, повторяя их колебания. Курсы примерно 30 валют плавают, но находятся под воздействием мер государственного регулирования.

Переход к режиму плавания способствовал смягчению валютных ограничений и созданию предпосылок для полной конвертируемости валют.

**ПОЛНАЯ КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ** данной страны предполагает, что любое юридическое и физическое лицо имеет возможность обменять валюту этой страны на валюту любой другой страны, валюта которой является конвертируемой.

Полностью конвертируемыми являются валюты США, Канады, стран Западной Европы, Японии и некоторых других стран. Отсутствуют валютные ограничения по операциям, связанным с внешней торговлей и обменом услуг, примерно у половины стран — членов МВФ.

В 1992 г. в число стран — членов МВФ вошла Россия, которая стала полноправным участником современной международной валютной системы.

---

## РЕЗЮМЕ

Мировое хозяйство представляет собой совокупность экономик отдельных стран, связанных системой международных экономических отношений. Оно основывается на международном разделении труда.

Масштабы участия в международном разделении труда определяют степень открытости национальной экономики. Спецификой современного этапа развития мирового хозяйства является быстрый рост открытости национальных экономик.

Мировое хозяйство включает более 200 стран и территорий, которые могут быть классифицированы по различным критериям с учетом их экономического потенциала, уровня экономического развития, характеристик внешней торговли и др. Тремя основными группами государств в мировом хозяйстве являются индустриальные страны, развивающиеся страны и государства с переходной экономикой.

Важнейшим элементом системы международных экономических отношений является международная торговля. Направления внешнеторговых потоков товаров и услуг и выгоды от участия стран в мировой торговле определяются принципами абсолютного и сравнительного преимущества. Государства стран мира проводят активную внешнеторговую политику, которая ориентируется или на свободное развитие внешней торговли (фритредерство), или на стимулирование экспорта и защиту национального рынка от внешней конкуренции (политика протекционизма).

Международные расчеты осуществляются при посредстве валютного рынка. Валютный рынок представлен многообразными операциями — спот, форвард и др. На валютном рынке складываются курсы национальных валют, изменения которых зависят от динамики покупательной способности валют, размеров экспорта и импорта, различий в процентных став-

ках и др. Государство воздействует на валютные курсы, осуществляя текущую и долговременную валютную политику.

В результате межгосударственных соглашений по валютным проблемам возникает мировая валютная система. Современная валютная система характеризуется наличием различных режимов формирования курсов, мягкими валютными ограничениями.

### **?** *Контрольные вопросы*

1. Страна А может производить 1 т пшеницы или 100 мешков кофе в расчете на единицу ресурсов, страна Б — 3 т пшеницы или 200 мешков кофе. Какая из стран будет экспортером пшеницы? Каким будет прирост производства пшеницы и кофе в результате специализации стран?
2. Чем различаются форвардные и фьючерсные сделки на международной товарной бирже?
3. Оцените последствия увеличения таможенных пошлин на импортные автомобили для Волжского автомобильного завода; для состоятельной семьи; для семьи среднего достатка; для государственного бюджета.
4. Как влияет падение курса национальной валюты на объемы экспорта и импорта страны?



# МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ в каких формах осуществляется движение капиталов между странами;
  - ✦ какова структура международного рынка ссудных капиталов;
  - ✦ в чем состоит значение экспорта предпринимательского капитала для стран, ввозящих и вывозящих его;
  - ✦ что такое платежный баланс страны и какова структура платежного баланса;
  - ✦ в каких формах осуществляется международная экономическая интеграция и какие выгоды она приносит странам — участницам интеграционных группировок.
- 

Рассматривая в предыдущей главе движение товаров между странами, мы оставляли до сих пор без внимания возможность перемещения самих факторов производства товаров, и прежде всего капитала. Страна, имеющая избыток капитала, может не только экспортировать капиталоемкие товары. Доход может приносить вывоз за границу самого капитала. Кредитные и финансовые операции, связанные с движением капитала между странами, занимают важнейшее место в системе междуна-

родных экономических отношений. Они оцениваются в триллионы долларов в годовом выражении, значительно превышая оборот мировой торговли. Например, если весь внешнеторговый оборот США в 1992 г. составил около 1500 млрд долл., то американские активы за границей превысили 2100 млрд долл., а иностранные активы в США — 2700 млрд долл.

Учет всех внешнеэкономических операций страны, включая операции с капиталом, осуществляется в ее платежном балансе.

---

## 17.1. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ

Под международным движением капиталов понимается вывоз за границу средств в виде кредитов, вложений в акции и другие ценные бумаги, приобретение недвижимости с целью получения дохода и т. п.

Формы вывоза капитала различны. Он может быть экспортирован в ссудной или предпринимательской форме, на короткий или длительный период, частными компаниями, банками и официальными кредиторами (финансовыми учреждениями государств и международными финансовыми организациями).

### Международный рынок ссудных капиталов

Растущее вовлечение стран в международные кредитные отношения привело к образованию мирового рынка ссудных капиталов.

Мировой рынок ссудных капиталов представлен рынком краткосрочных капиталов (рынок денег) и рынком средне- и долгосрочных ссудных капиталов (рынок капиталов).

На рынке денег правительствам и фирмам иностранных государств выдаются краткосрочные (на период до одного года) банковские ссуды, краткосрочные займы и кредиты под казначейские и коммерческие векселя.

Рынок капиталов представлен международными банковскими кредитами на срок до 10 лет, а также займами под ценные бумаги (облигации), выпускаемые правительствами и корпорациями.

По форме кредиты могут быть коммерческими (для использования во внешней торговле) и финансовыми, предоставляемыми на другие цели. Они могут делиться также на товарные (ссуды, предоставляемые экспортером своему покупателю в виде отсрочки платежа) и валютные (предоставляемые банками в денежной форме).

По назначению международные кредиты могут быть связанными и несвязанными. Связанные кредиты имеют целевой характер и используются для финансирования поставок товаров, оговоренных в кредитном соглашении. Несвязанные кредиты обычно расходуются для обслуживания внешнего долга, валютных интервенций, инвестиций в ценные бумаги и на другие цели, которые страна определяет самостоятельно.

Эмиссию ценных бумаг и операции с ними на вторичном рынке иногда выделяют в особый сегмент мирового рынка ссудных капиталов, который называется **финансовым рынком**. Однако широко практикуемая секьюритизация (*securities* (англ.) — ценные бумаги), т. е. замещение банковского кредита эмиссией ценных бумаг заемщика и возникновение в результате этого производных финансовых инструментов, а также продление краткосрочных кредитов и их превращение в долгосрочные приводят к сближению собственно кредитного и финансового рынков.

Объемы мирового рынка ссудных капиталов быстро растут. В середине 1994 г. сумма международных банковских займов достигла 4 трлн долл. В 1993 г. на мировой рынок было выпущено международных облигаций на сумму 481 млрд долл., в том числе правительствами — на сумму 104,3 млрд долл., частными корпорациями — 153,6 млрд долл., банками — 110,1 млрд долл., госпредприятиями — 65,1 млрд долл., международными организациями — 47,9 млрд долл.

Необходимость обращения к внешним кредитным ресурсам определяется рядом причин. Корпорации, выступая в качестве заемщиков, стремятся увеличить свой основной капитал, профинансировать слияния и поглощения, привлечь средства для оплаты внешнеторговых контрактов. Правительства стран прибегают к кредитам для пополнения валютных резервов и финансирования государственных расходов. Банки широко используют заемные финансовые ресурсы для извлечения дохода из различий в процентных ставках в разных странах.

Международное движение ссудного капитала является объектом национального валютного, юридического и налогового регулирования. Государственное регулирование сужает возможности заимствований и ухудшает их условия. Так, облигации, выпущенные иностранными заемщиками на национальный рынок капиталов, существенно отличаются от облигаций местных фирм режимом регистрации и обращения. Поэтому в конце 50-х — начале 60-х гг. возник действительно свободный, емкий и гибкий международный рынок ссудных капиталов — евторынок.

**ЕВРОРЫНОК** — это совокупность операций с денежными средствами в долларах США, европейских, азиатских и других валютах, которые функционируют в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и не подпадают под национальный финансовый контроль стран-эмитентов валюты.

Основная часть операций евторынка осуществляется примерно в 25 мировых финансовых центрах, в том числе в 13 европейских. Возникновение евторынка связано с накоплением конвертируемой валюты (прежде всего долларов) на счетах банков за границей, особенно в Европе (евробанков), поэтому он и получил свое название. При этом важно именно то обстоятельство, что банк, оформивший депозит, находится за границей, вне пределов страны — эмитента валюты. Национальная принадлежность банка не имеет значения. Например, долларовые средства американской компании в филиале американского банка на Бермудских островах относятся к евродолларам. В то же время средства на долларовом депозите в банке Нью-Йорка, принадлежащие французской фирме, не являются евродолларами.

Евродоллары, евромарки, евроиены и другие евровалюты используются банками для операций во всех странах, включая страну — эмитента валюты. Доля международных банковских ссуд на евторынке составляет более 80% от всех международных ссуд. Привлекательность ссуд на евторынке состоит

в том, что процентные ставки здесь выгодно отличаются от ставок на кредитных рынках отдельных стран. Дело в том, что к депозитам в инвалюте не применяются резервные требования и издержки кредитования на евторынке ниже. В результате, например, ставка на евродолларовый заем меньше, чем на такой же долларовый заем в США. Эти ставки обычно являются плавающими, т.е. отражают изменения конъюнктуры на мировом кредитном рынке. За основу ставки по среднесрочным кредитам и облигациям на рынке евровалют принимают ставку лондонского межбанковского депозитного рынка (ЛИБОР). К базисной ставке ЛИБОР, которая изменяется в зависимости от спроса на кредит и его предложения, добавляют фиксированную надбавку (спред). Она учитывает сумму кредита, срок, качество его обеспечения и другие факторы кредитного риска.

В последнее десятилетие на рынке крупных средне- и долгосрочных международных кредитов в евровалютах возрастает значение синдицированных кредитов, предоставляемых синдикатами (консорциумами) банков. Участники консорциума подписываются на облигационные займы фирм и государственных органов, приобретая их ценные бумаги и продавая затем на вторичном рынке. Например, американская корпорация может выпустить облигации в немецких марках и через посредничество консорциума разместить их в Германии и других странах. Наряду с еврооблигациями для привлечения средств на мировом кредитном рынке используются евроекселя, евроноты и другие новые финансовые инструменты.

### Внешний долг развивающихся стран

Важной особенностью современного мирового кредитного рынка является изменение структуры заемщиков. Резко снизилась доля развивающихся и бывших социалистических стран, испытывающих трудности с выплатой уже существующего внешнего долга.

Возникновение значительной внешней задолженности развивающихся стран связано с комплексом обстоятельств. Кризисы середины 70-х гг. в развитых государствах и рост доходов нефтеэкспортирующих стран в связи с увеличением цен

на нефть породили избыток предложения ссудного капитала в ведущих финансовых центрах и снижение процентных ставок. Это вызвало рост спроса на внешние ресурсы со стороны развивающихся стран в форме кредитов и займов для преодоления экономической отсталости.

Однако неэффективное использование внешних ресурсов, рост процентных ставок и ухудшение хозяйственной конъюнктуры в развивающихся странах (снижение экспортных доходов, рост цен на импортные энергоносители и др.) привели к резкому нарастанию внешнего долга. Это вынудило развивающиеся страны в начале 80-х гг. к приостановке выплаты долга и к просьбам о его реструктуризации, т.е. переносе сроков возврата кредитов и займов. Долговой кризис испытали более 70 развивающихся стран, на долю которых пришлось более 60% всего внешнего долга и около трети экспорта товаров и услуг государств третьего мира. Угроза банкротства крупных частных банков-кредиторов развивающихся стран заставила Запад пойти на перенос платежей по частным и государственным займам и предоставление новых кредитов для погашения просроченных выплат процентов по долгу.

На начало 2000 г. накопленная задолженность развивающихся стран составила 2029,7 млрд долл., в том числе коммерческим банкам — 498 млрд долл., другим частным кредиторам — 630,5 млрд долл., и официальным кредиторам — 901,5 млрд долл.

В целях разрешения долгового кризиса во многих странах внешние долги стали конвертироваться в акции предприятий и передаваемые кредиторам права на долгосрочную бесплатную аренду земли и недвижимости. Долговые обязательства коммерческим банкам также конвертируются в облигации и реализуются на вторичном рынке ценных бумаг.

Цены долговых обязательств некоторых развивающихся стран в 1995 г. составили (в % от номинала долгового обязательства): Филиппины — 59,4%, Бразилия — 37,4%, Чили — 95%, Эквадор — 27%, Кот-д'Ивуар — 14,6%.

В настоящее время острота долгового кризиса несколько уменьшилась, отношение внешнего долга к экспорту товаров и услуг снизилось с 175,6% в 1987 г. до 152,2% в 2000 г., а доля накопленного долга в ВВП упала с 41% до 35,8%.

В результате долгового кризиса развивающимся странам пришлось заимствовать основную часть внешних финансовых

ресурсов не в виде банковских кредитов, а в виде кредитов из бюджетов развитых стран и официальной помощи развитию, т. е. безвозвратных субсидий, даров и особо льготных кредитов (сроком до 30 лет при процентной ставке около 3% годовых). Обычно помощь носит связанный характер и выделяется для развития базовых отраслей экономики и осуществления социальных программ.

В последние годы многие развивающиеся страны для мобилизации внешних ресурсов прибегают к облигационным займам и размещению акций приватизированных предприятий на мировом рынке (особенно Мексика, Аргентина, Гонконг).

### Международные финансовые организации

Значительная часть средств поступает в развивающиеся страны из международных финансовых организаций, прежде всего Международного валютного фонда, Группы Мирового банка реконструкции и развития, Африканского, Азиатского и Межамериканского региональных банков развития, а также из фондов ООН и Европейского союза. МВФ выдает кредиты официальным органам стран (министерствам финансов, Центральным банкам) обычно сроком на 5–10 лет для покрытия дефицита платежного баланса и целей структурной перестройки экономики, а также для компенсации потерь, связанных с неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках. Выдача большей части кредитов МВФ обуславливается принятием развивающейся страной стабилизационной программы, направленной на преодоление инфляции, смягчение дефицита госбюджета, либерализацию внешнеэкономической деятельности. Обычно выполнение стабилизационной программы предполагает отказ правительства от дотаций и субсидий предприятиям и населению из бюджета, свертывание социальных программ и снижение уровня жизни.

Предоставление кредита МВФ часто служит сигналом о платежеспособности страны и облегчает ей получение дополнительных кредитов из частных источников.

Группа МБРР состоит из самого Всемирного банка и трех его филиалов. МБРР мобилизует средства путем размещения

своих облигаций на финансовых рынках. Он кредитует (как правило, под правительственные гарантии) конкретные проекты в развивающихся странах, связанные со становлением базовых отраслей и структурной перестройкой экономики. Филиал МБРР — Международная ассоциация развития — финансирует на льготных условиях (0,75% годовых) наименее развитые страны, выдавая кредиты на 35–40 лет. Второй филиал МБРР — Международная финансовая корпорация — кредитует рентабельные предприятия в развивающихся странах и способствует частным инвестициям, перепродавая акции таких предприятий на финансовых рынках. Третий филиал МБРР — Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций — предоставляет иностранным инвесторам гарантии против риска, связанного с вложением капиталов в развивающиеся страны (экспроприация имущества, перевороты и т. п.).

### Россия на мировом рынке ссудного капитала

Россия широко прибегает к внешним ресурсам как важному неинфляционному источнику финансирования развития. Внешние ресурсы поступают главным образом из международных финансовых организаций и в рамках официального финансирования на двусторонней основе. Основными кредиторами России являются Германия, США и Италия. Россия с 1992 г. является членом МВФ и Группы Всемирного банка, а также Европейского банка реконструкции и развития. Только за год, прошедший после вступления России в эти международные организации, ей предоставлено финансовых и товарных кредитов на сумму около 3,5 млрд долларов. Основная часть полученных кредитов, впрочем, носит связанный характер.

Увеличению кредитования России препятствует накопленная ею внешняя задолженность, оцениваемая примерно в 160 млрд долл. (с учетом долгов бывшего СССР). Общий внешний долг России состоит из 36 млрд долл. долгов западным государствам-кредиторам, 26 млрд долл. долгов частным банкам, а также долгов фирмам-поставщикам. Имеется также задолженность ряду бывших социалистических стран Европы. Внешний долг в 1994 г. оценивался в 30,6% к ВВП и 184,1% к экспорту товаров.



Низкая платежеспособность России объясняется рядом обстоятельств. Ей приходится платить по внешним долгам всего бывшего Советского Союза. Кроме того, не удается добиться централизации необходимых для эффективного обслуживания долга объемов валютной выручки. Значительная доля валюты принадлежит экспортерам и банкам, а часть валюты оседает за границей.

В сложившихся условиях Россия проводит переговоры об отсрочках выплаты долга с международными финансовыми организациями, с официальными кредиторами (17 странами, объединенными в так называемый Парижский клуб) и коммерческими банками-кредиторами бывшего СССР (объединенными в так называемый Лондонский клуб).

В то же время у России имеются долговые требования к развивающимся странам, оцениваемые примерно в 160 млрд долл. (в том числе просроченные на сумму 52 млрд долл.). Долги развивающихся стран связаны с поставками им в кредит сырья, оборудования, строительных услуг. Возможности возврата долгов состоят в переводе в российскую собственность (в счет оплаты долга) пакетов акций предприятий этих стран, конвертации долговых обязательств в долгосрочные облигации с последующей их реализацией на финансовых рынках. Однако долги части стран (Афганистана, Никарагуа, Эфиопии и др.) вряд ли будут возвращены.

Одновременно Россия продолжает предоставлять торговые и финансовые кредиты развивающимся странам и государствам — членам СНГ. Экспортом ссудного капитала из России за границу являются также открытие банковских вкладов за границей, приобретение наличной иностранной валюты. В 1-ом полугодии 1998 г. сумма предоставленных нерезидентам торговых кредитов и авансов составила 2,5 млрд долл.

## Экспорт предпринимательского капитала и роль ТНК в мировой экономике

Растущая интернационализация экономики проявляется в экспорте не только ссудного, но и предпринимательского капитала. Его вывоз представлен прямыми и портфельными зарубежными инвестициями.

**ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ** — это учреждение предприятия за рубежом или приобретение фирмой большей части имущества в действующем зарубежном предприятии, которое в результате переходит под контроль фирмы-инвестора.

В США вложения за рубежом считаются прямыми, если инвестор располагает 10 и более процентами (или получает их) собственности иностранной фирмы.

**ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ** — это зарубежные капиталовложения, не обеспечивающие контроля.

Портфельные инвестиции представлены вложениями в относительно небольшие пакеты акций, а также в другие ценные бумаги.

Прямые зарубежные инвестиции — весьма важная форма международного движения капитала. Накопленные зарубежные капиталовложения оцениваются более чем в 2 трлн долларов, а текущий их вывоз превышает 250 млрд долларов в год. Ведущими странами-экспортерами прямых инвестиций являются США, Великобритания, Япония, Германия и Франция.

Если до второй мировой войны основная часть прямых иностранных капиталовложений (более 70%) была сосредоточена в развивающихся странах, то в настоящее время доля этих стран снизилась в среднем до 20%. Основная часть зарубежных инвестиций направляется в обрабатывающую промышленность и сферу услуг, в то время как ранее их значительная часть вкладывалась в добывающую промышленность.

Представление о структуре прямых зарубежных капиталовложений США дает приводимая диаграмма (рис. 17-1).

Среди причин снижения роли развивающихся стран как импортеров зарубежных капиталовложений — большая емкость рынков и благоприятный инвестиционный климат в развитых странах, выгодность инвестиций в современные, наукоемкие

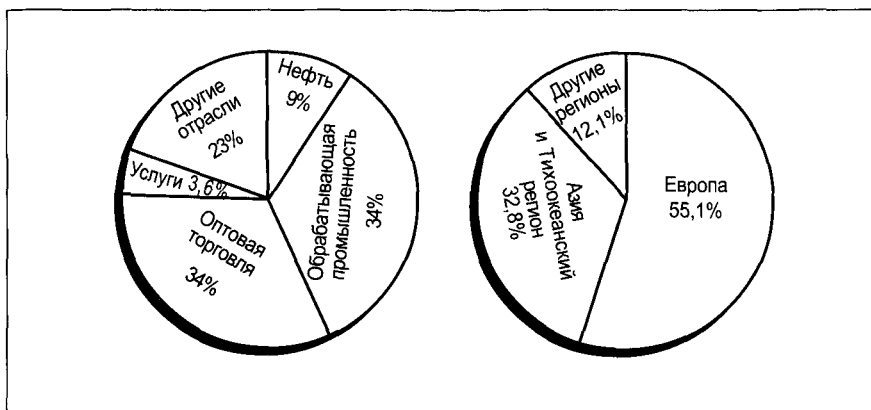


Рис. 17-1.  $\Delta$

**Деятельность небанковских филиалов компаний США с большинством участия за границей (1992 г.).**

*Из диаграммы видно, что основная часть прямых зарубежных инвестиций корпораций США вложена в обрабатывающую промышленность и третичный сектор экономики преимущественно развитых стран.*

отрасли, снижение значения сырьевых секторов хозяйства. Автоматизация и механизация производства в современной промышленности уменьшают значение дешевого, но малоквалифицированного труда во многих странах третьего мира. Вместе с тем в абсолютном выражении прямые иностранные капиталовложения в развивающихся странах растут (см. рис. 17-2).

Сохраняющиеся в развивающихся странах иностранные капиталовложения сконцентрированы в основном в регионе Южной и Юго-Восточной Азии.

Важнейшим субъектом прямого инвестирования в мире являются **транснациональные компании (ТНК)**. По определению экономистов из Гарвардской школы бизнеса, ТНК — это компании, имеющие филиалы в пяти и более странах.

Годовой объем продаж зарубежных филиалов ТНК оценивается более чем в 5 трлн долл., а мировой экспорт, за вычетом торговли между филиалами, — примерно вдвое меньше. Таким образом, международная производственная система ТНК, представленная материнскими компаниями, их филиалами, межфирменными и внутрифирменными связями, игра-

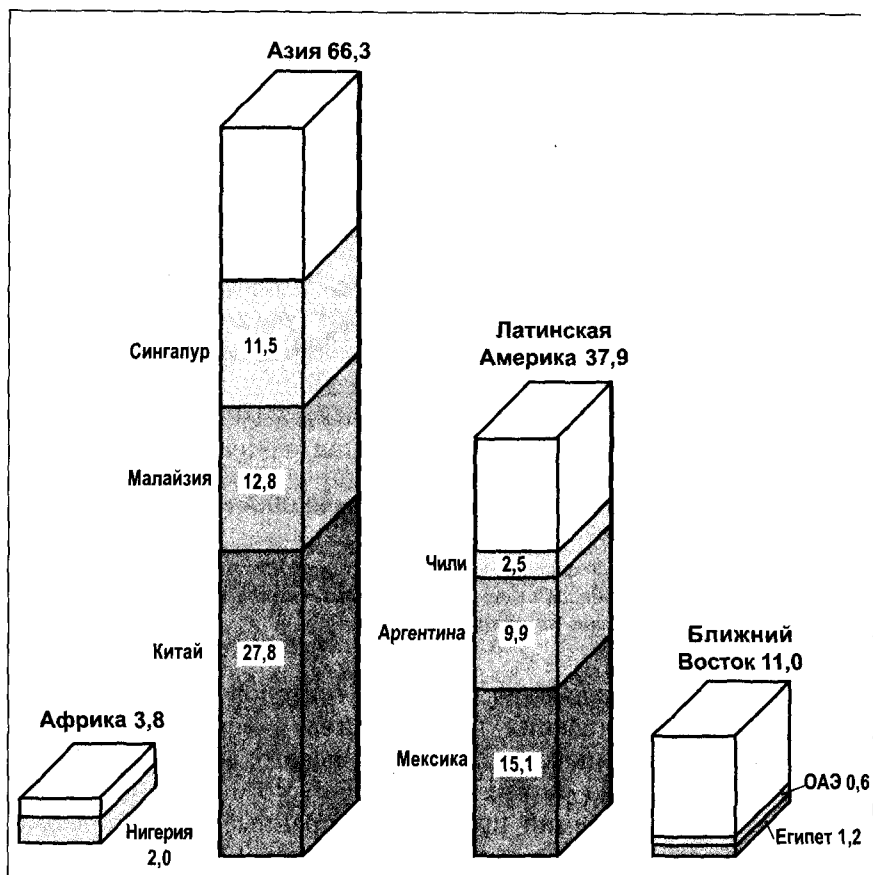


Рис. 17-2.  $\Delta$

Приток чистых прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны в 1991–93 гг. (в млрд долл.).

Диаграмма показывает, что иностранные капиталовложения растут в странах со сравнительно квалифицированной и дисциплинированной рабочей силой, выгодным географическим положением и хорошим инвестиционным климатом.

ет определяющую роль в мировой экономике. ТНК получают максимальные прибыли, экономя на издержках производства, закрепляясь на емких рынках, используя преимущества единичного разделения труда, уклоняясь от уплаты налогов за счет использования внутренних цен, отклоняющихся от ре-

альных издержек, и объявления прибыли в странах с минимальным налогообложением.

В то же время страны-импортеры капитала заинтересованы в привлечении прямых инвестиций ТНК в силу ряда причин. В отличие от иностранных кредитов, которые не всегда удается эффективно использовать, прямые инвестиции доставляют капитал, новую технологию, передовые методы управления, рабочие места, обеспечивают рост экспорта. Государства, взаимодействуя с ТНК, стремятся обеспечить баланс интересов ТНК и принимающей страны.

### Россия как импортер и экспортер предпринимательского капитала

Россия имеет комплекс предпосылок для использования прямых иностранных инвестиций — емкий внутренний рынок, относительно дешевая рабочая сила, развитый научно-технический потенциал, обилие природных ресурсов при практическом отсутствии природоохранного законодательства. Ключевыми секторами для иностранных инвестиций являются добыча нефти и газа, электроэнергетика, телекоммуникации. Вместе с тем политическая, экономическая и правовая нестабильность, недостаточное развитие инфраструктуры, неустойчивость национальной валюты и ее неполная конвертируемость, а также неразвитость фондового рынка затрудняют приток ПЗИ. В 1993 г. авторитетные международные эксперты, оценивая инвестиционный климат в 169 государствах, поставили Россию лишь на 149-е место. Сравнивая размеры прямых зарубежных инвестиций в переходных экономиках, мы увидим, что Россия значительно отстает по размерам привлеченных ресурсов от таких стран, как Венгрия и Чехия. Доля предприятий с участием иностранного капитала в России в общем объеме производства не превышает 2%, численность занятых — 0,5%.

Иностранные инвестиции в 1998 г. были сосредоточены в основном в топливной и пищевой промышленности, торговле и общественном питании, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Ведущими экспортерами капитала в Россию являются фирмы США, Швейцарии, Бельгии, Австрии, Германии, Швеции, Великобритании.

Важной формой привлечения иностранных капиталовложений в российскую экономику могли бы стать свободные экономические зоны (СЭЗ).

**СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ** — это своеобразные анклав, в которых иностранному капиталу предоставлен широкий спектр льгот в области налогообложения, беспошлинного ввоза и вывоза товаров и полуфабрикатов и где имеется необходимая производственная и деловая инфраструктура на уровне мировых стандартов.

В настоящее время в мире насчитывается более 400 СЭЗ. В России получают развитие лишь несколько комплексных СЭЗ («Янтарь», «Находка»), а также ряд небольших зон экспортного производства и свободных таможенных зон.

Россия выступает в мире не только как импортер, но и как экспортер предпринимательского капитала. В 1992 г. действовало около 300 совместных предприятий в 50 странах с участием российского капитала, 80% из которых работало в промышленно развитых и 20% — в развивающихся странах. В 1997 г. прямые инвестиции за рубежом составили 2,6 млрд долл. и были сосредоточены главным образом в сфере добычи минеральных ресурсов.

---

## 17.2. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Все многообразие внешнеэкономических операций страны отражается в ее платежном балансе.

Содержание и структура платежного баланса

**ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС** — это обобщающий статистический документ, в котором отражены поступления и платежи страны по всем видам сделок за определенный период времени (обычно календарный год).

При составлении платежного баланса деятельность всех экономических субъектов, отечественных и зарубежных организаций, предприятий и частных лиц, должна быть строго разграничена. Законодательства стран определяют понятия резидента и нерезидента. Под **резидентами** в России, в соответствии с Законом «О валютном регулировании и валютном контроле», понимаются:

- физические лица, имеющие постоянное местожительство в России, в том числе временно находящиеся за ее пределами;
- юридические лица, а также предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, которые созданы в соответствии с российским законодательством с местонахождением в России;
- дипломатические и иные официальные представительства России, находящиеся за ее пределами;
- находящиеся за пределами России филиалы и представительства резидентов, указанных выше.

Под **нерезидентами** понимаются:

- физические лица, имеющие постоянное местожительство за пределами России, в том числе временно находящиеся в России;
- юридические лица, а также предприятия и организации, не являющиеся юридическими лицами, которые созданы в соответствии с законодательством иностранных государств, с местонахождением за пределами России;
- находящиеся в России иностранные дипломатические и иные официальные представительства, а также международные организации, их филиалы и представительства.

При составлении платежного баланса необходимо также точно фиксировать внешнеэкономические сделки, осуществленные в данном периоде, и цены, по которым они совершаются. При этом надо учитывать не только обменные сделки (продажа, покупка, бартер), когда происходит передача прав собственности на товары или финансовые активы, но и приобретение товаров, услуг и активов без возмещения (перевод за границу пенсий, гуманитарной помощи, заработной платы иммигрантов их родственникам в других странах и т. п.). В платежном балансе учитывается также получение доходов не в

результате сделки, а в силу других обстоятельств. Так, у страны может увеличиться стоимость ее золотовалютных резервов, если мировые цены золота или курсы валют, составляющих резервы, возрастут.

Точность составления платежного баланса обеспечивается использованием **принципа двойной бухгалтерской записи**. В балансе страны отражаются отток стоимости, за которую страна получает платежи из-за границы (кредит), и приток стоимости, за которую страна должна платить (дебет). По операции, отражаемой в балансе, должны быть зафиксированы два одинаковых показателя.

Предположим, надо учесть экспорт товаров из России за границу. Показатель в кредите баланса отражает стоимость товаров, которые экспортированы и приносят поступления в виде платежей из-за границы. Показатель в дебете отражает движение средств, которые финансируют эту операцию. Если, например, продажа товаров за границу совершена в кредит сроком на 3 месяца, то в дебете будет отражено кредитование нерезидентов, т.е. показан отток капитала за «импортируемые» из-за границы краткосрочные международные кредитные обязательства, которые принесут доход в виде процента за кредит.

Теперь предположим, что необходимо отразить в платежном балансе США расходы американского туриста в Париже на аренду номера в гостинице. Эти расходы будут учтены в дебете баланса, но одновременно и в кредите как увеличение краткосрочных обязательств США. Доллары, уплаченные в Париже, выступают как своего рода ценные бумаги, выданные Франции и обеспеченные американскими товарами и услугами. Следовательно, сделку можно рассматривать как приток краткосрочного капитала в США.

Эта методика составления баланса обеспечивает (по определению) равенство общей суммы кредита общей сумме дебета, т.е. сальдо платежного баланса равно нулю. Собственно, поэтому данный статистический документ и называется баланс («равновесие»).

Однако на практике далеко не всегда возможно сопоставить два взаимопогашающих потока ценностей. Поэтому в баланс вводится особая статья «Ошибки и пропуски», устраняющая возникшие неточности.



Страны-члены МВФ при составлении платежного баланса исходят из схемы его построения, предложенной МВФ.

Таблица 17-1

**Схема платежного баланса (по методологии МВФ)**

- A. 1) Текущие операции
  - Экспорт товаров и услуг
  - Импорт товаров и услуг
  - Доходы от инвестиций
  - Прочие услуги и доходы
  - Частные односторонние переводы
- 2) Баланс текущих операций
- B. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал
  - Прямые инвестиции
  - Портфельные инвестиции
  - Прочий долгосрочный капитал
- C. Краткосрочный капитал
- D. Ошибки и пропуски
- E. Компенсирующие статьи (переоценка золотовалютных резервов и др.) и использование специальных прав заимствования
- F. Чрезвычайное финансирование
- G. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов
- H. Итоговое изменение резервов
  - СДР
  - Резервная позиция в МВФ
  - Валютные активы
  - Прочие требования
  - Кредиты МВФ

Рассмотрим схему платежного баланса по частям.

**Характеристика статей платежного баланса**

Составление баланса текущих операций (блок А) позволяет установить, есть ли чистые доходы от движения товаров, услуг и односторонних переводов. Основу баланса текущих операций составляют статьи, показывающие экспорт и импорт товаров. Разница между экспортом и импортом товаров

образует сальдо торгового баланса. Баланс услуг фиксирует транспортные, туристские, страховые, телекоммуникационные, образовательные, деловые и технические услуги, оказываемые резидентами за рубежом и нерезидентами в стране. Эти услуги называют нефакторными в том смысле, что здесь отсутствуют операции покупки-продажи услуг факторов производства — капитала и труда. Баланс доходов от инвестиций представляет выплаты процентов и дивидендов, получаемые резидентами на капитал, вложенный за рубежом, или переводимые иностранным инвестором на капитал, вложенный в стране. Эта часть баланса фиксирует факторные услуги, т. е. услуги капитала и труда.

Баланс частных односторонних переводов фиксирует частные переводы иммигрантов, работающих в стране, за границу или гражданам страны из-за границы, получение наследства, пенсий и других подобных доходов.

Баланс движения долгосрочного и краткосрочного капитала (блоки *B* и *C*) фиксирует потоки капитала, связанные с покупкой за рубежом или продажей в стране материальных и финансовых активов, например в рамках прямых и портфельных инвестиций, предоставления и погашения долгосрочных и краткосрочных кредитов правительства и банков.

Именно за счет движения капитала при необходимости обеспечивается финансирование дефицита баланса текущих операций, так как продажа за границу собственности приводит к притоку капитала в страну и, наоборот, покупка иностранных активов, ссуды, предоставленные иносфирмам, вклады в инобанки представляют собой отток капитала из страны.

Поясним это на примере. Предположим, что нефти, вывезенной из страны *A* в данном году в страну *B*, недостаточно для компенсации стоимости труб, поступающих из страны *B*. Тогда страна *A* может предложить стране *B* купить часть акций ее нефтепромыслов или поставить трубы в кредит, передав взамен стране *B* ценные бумаги, оформляющие долг.

В блоках *E*, *F*, *G* отражаются переоценка золотовалютных резервов, получение займов международных финансовых организаций для погашения сложившегося дефицита платежей

ного баланса, операции по покупке (продаже) другими странами ценных бумаг государственных органов.

Статьи, входящие в блоки от *A* до *G*, характеризуют сальдо баланса официальных расчетов. Его неравновесие устраняется за счет итогового изменения резервов страны (блок *H*), т. е. покупки (продажи) иностранной валюты, золота и других валютных активов, имеющих в распоряжении правительства и Центрального банка.

Как следует из вышеизложенного, состояние платежного баланса страны определяется многочисленными обстоятельствами — динамикой внешней торговли, потребностями в иностранном капитале для целей развития, событиями на валютном рынке, ситуацией с внешней задолженностью страны и др.

Государство стремится регулировать платежный баланс. Так, в условиях его дефицита предпринимаются меры по поддержке экспорта и ограничению импорта товаров. Стимулируется привлечение иностранного капитала и сдерживается вывоз капитала из страны (например, путем введения валютных ограничений). Страна прибегает к иностранным займам и кредитам, а при их недостаточности — к расходованию резервов золота и конвертируемой валюты.

## Платежный баланс России

Рассмотрим основные характеристики платежного баланса России в 2001 г. (в млрд долл., по основным агрегатам).

Как видно из таблицы 17-2, доминирующим источником валютных поступлений в Россию является экспорт товаров и услуг. Это — не особенность современного этапа развития экономики РФ, а характерная черта внешнеэкономических отношений России (и СССР) на протяжении всего XX в. Доходы от экспорта покрывают не только расходы, связанные с импортом товаров и услуг, отрицательное сальдо оплаты труда и выплат процентов и дивидендов зарубежным собственникам капитала, но и возмещают утечку валюты, вызванную экспортом капитала. Как показывает платежный баланс, счет операций с капиталом и финансовыми инструментами дал отрицательную величину — -25,4 млрд долл. За

этим показателем стоит громадная утечка капиталов из страны, главным образом в виде портфельных инвестиций, перевода денег в зарубежные банки, включая операции по «отмыванию» доходов, полученных наркодельцами и т. п.

Статья «резервные активы» показывает изменения, т. е. прирост или сокращение запасов золота и резервов иностранной валюты. В 2001 г. золотовалютные резервы страны выросли на 8,2 млрд долл. В платежном балансе это нашло свое отражение весьма своеобразно — прирост резервов показан со знаком минус. Дело в том, что прирост золотовалютных резервов Центрального банка представляет собой своего рода «импорт» золота и иностранной валюты.

Таблица 17-2

**Платежный баланс РФ в 2001 г. (в млрд долл.)**

	2001 г.
I Счет текущих операций	34,6
Торговый баланс	47,8
Экспорт товаров	108,8
Импорт товаров	- 61,0
Баланс услуг	- 8,5
Экспорт услуг	14,3
Импорт услуг	- 22,8
Баланс оплаты труда	- 4,0
Баланс инвестиционных доходов (проценты и дивиденды)	- 1,1
Баланс текущих трансфертов	0,4
II Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-25,4
Прямые инвестиции	1,7
Потфельные инвестиции	- 2,5
Прочие инвестиции	- 16,4
Резервные активы	- 8,2
III Ошибки и пропуски	- 9,2
IV Общее сальдо	0

Весьма велики в платежном балансе России размеры статьи «Ошибки и пропуски». Это отражает неучтенный перевод валютной выручки за границу и другие процессы незарегистрированного оттока капитала из страны, а также несовершенство статистической базы.

---

### 17.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Интернационализация хозяйственной жизни, углубление международного разделения труда и усиление взаимозависимости национальных экономик, а также естественное стремление народов к взаимному сотрудничеству во второй половине XX в. приводит к международной экономической интеграции. Многочисленные интеграционные группировки объединяют страны различных регионов мира.

#### Содержание и формы международной экономической интеграции

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ** — это процесс сближения национальных экономических и политических структур различных стран и формирования на этой основе региональных хозяйственных комплексов.

В рамках этих комплексов осуществляются сначала согласование экономической политики, а затем проведение единой политики в области экономики, финансов, валютных отношений, регионального развития, в социальной и внешнеполитической сферах.

Различают четыре основные формы экономической интеграции. В рамках **зоны свободной торговли** страны отменяют торговые барьеры между собой, но каждая из них сохраняет свои таможенные пошлины относительно третьих стран.

В рамках **таможенного союза** страны не только отменяют все ограничения в торговле между собой, но и учреждают единый внешнеторговый тариф относительно третьих стран.

Страны-члены **общего рынка** обеспечивают свободное перемещение не только товаров и услуг, но также и факторов производства — труда и капитала.

В рамках **экономического союза** страны унифицируют экономическую, налоговую, кредитно-денежную, валютно-финансовую и социальную политику. Данная стадия предполагает также определенный уровень политической интеграции.

В результате развертывания интеграционных процессов открываются новые возможности для углубления международной специализации, увеличения масштабов выпуска продукции, снижения издержек и повышения конкурентоспособности товаров на мировом рынке. Интеграция способствует росту капиталовложений, внедрению новых технологий и увеличению занятости, а также решению на совместной основе комплекса социальных и региональных проблем.

### Европейский союз

Процессы интеграции развернулись на всех континентах. Сейчас в мире насчитывается 10 экономических союзов. Однако наиболее крупной и развитой интеграционной группировкой в современном мире является Европейский союз (ЕС), объединяющий в настоящее время 15 стран Западной Европы.

В 1957 г. в Риме был подписан договор об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС), в которое вошли ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. В 1973–1995 гг. к ЕС присоединились Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Швеция и Финляндия. В ближайшее время к ЕС должны присоединиться ряд стран Восточной и Центральной Европы, страны Балтии, Кипр и Мальта.

В 1987 г. вступил в силу Единый европейский акт, который стал базой политического сотрудничества стран ЕС. В 1993 г. на основе Маастрихтских соглашений (Маастрихт — город в Нидерландах) Европейские сообщества трансформировались в политический, экономический и валютный Европейский союз. В 1994 г. вступило в силу соглашение о Европейском экономическом пространстве, включающем страны Европейского союза, а также Лихтенштейн и Норвегию.

В настоящее время на западноевропейскую интеграционную группировку приходится около 20% мирового ВВП и 40,3% мирового экспорта. Взаимная торговля между странами ЕС за период с 1958 по 2000 г. увеличилась более чем в 50 раз.

В ЕС функционируют следующие основные наднациональные или межгосударственные органы, обеспечивающие управление деятельностью интеграционной группировки:

- Совет министров — законодательный орган, принимающий законодательные акты, формирующие единое правовое пространство ЕС;
- Комиссия Европейских сообществ — исполнительный орган. Она представляет на утверждение Совету министров проекты законов, следит за реализацией единой экономической политики, распоряжается бюджетом ЕС;
- Европейский парламент — орган, который осуществляет контроль за деятельностью Комиссии и утверждает бюджет ЕС;
- Суд Европейских сообществ — орган надзора за соблюдением правовых норм в ЕС.

Материальной основой деятельности ЕС является бюджет сообщества. Доходы бюджета складываются из ввозных таможенных пошлин, отчислений от налогов, а с 1988 г. в бюджет поступают также отчисления от ВВП государств-членов.

Бюджетные средства расходуются на выплату субсидий сельскому хозяйству и менее развитым регионам ЕС, на субсидирование научных исследований, помощь развивающимся странам. ЕС проводит сильную совместную структурную политику (прежде всего аграрную и региональную). Аграрная политика базируется на единой системе цен, которая включает гарантированную закупочную и лимитированную импортную цены. По закупочным ценам производители продают сельскохозяйственную продукцию независимо от конъюнктуры на рынке продовольствия. Лимитированная импортная цена — это минимальная цена, по которой сельскохозяйственные продукты могут быть ввезены в страны ЕС из-за границы. Эти цены значительно выше мировых и защищают сельское хозяйство ЕС от конкуренции. Специальные надбавки к ценам на импортную продукцию переводятся в бюджет ЕС.

В свою очередь, экспортеры получают из бюджета ЕС субсидии, позволяющие реализовывать продукцию на мировом рынке независимо от более высокого уровня цены внутри ЕС.

Образование единого внутреннего рынка, свободное движение капитала и рабочей силы в рамках ЕС, проведение единой экономической политики делало целесообразным создание единой межнациональной валютной системы. Такая система была создана и начала функционировать в 1979 г. Из 15 членов ЕС в нее вошли Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция. Первоначально роль денег в ней выполняла безналичная межнациональная валюта — ЭКЮ (аббревиатура *ecu* *European currency unit*). Курс ЭКЮ определялся по методу «валютной корзины», т. е. как средняя взвешенная курсов валют стран, вошедших в Европейскую валютную систему (ЕВС). В 1999 г. ЭКЮ и та часть национальной валюты, которая находилась в безналичном обороте, были конвертированы в евро — новую валюту ЕВС, а с 1 января 2002 г. евро заменило и наличные национальные деньги. В денежном обращении стран, вошедших в ЕВС, не осталось ни марок, ни франков, ни других национальных банкнот. Функции денег в границах ЕВС теперь выполняют только евро.

Наряду с ЕВС была создана и Европейская Система Центральных Банков (ЕСЦБ), ведущим звеном которой явился Европейский центральный банк (ЕЦБ). Его главные задачи — проведение единой кредитно-денежной политики в границах зоны евро, обеспечение устойчивости банковской системы, поддержание стабильности цен и валютного курса евро. ЕЦБ представляет собой уникальный экономико-правовой институт: страны, имеющие государственный суверенитет, передали ему эксклюзивное право эмиссии евро, полномочия на проведение контроля за деятельностью коммерческих банков, распоряжение международными валютными резервами. В принятии решений, связанных с проведением кредитно-денежной политики, ЕЦБ не зависит от национальных и общеевропейских органов власти.

Национальные Центральные банки утратили свою автономию и действуют как агенты ЕЦБ. Благодаря этому никакие национальные интересы не оказывают влияния на политику



ЕЦБ. Воздействие кредитно-денежной политики ЕЦБ и ЕСЦБ в целом достигается известными методами регулирования деятельности коммерческих банков: определение минимальных норм обязательных резервов, операции на открытом рынке ценных бумаг, изменения учетной ставки. Эта политика направлена на то, чтобы стабилизировать и ускорить экономический рост во всех странах ЕС, способствовать формированию новых мощных промышленно-финансовых объединений, способных конкурировать на мировых рынках с фирмами США, Японии и других стран, а создание устойчивой общеевропейской валюты должно стимулировать приток иностранных инвестиций. Все это обеспечивает достижение полной занятости и сведение безработицы до естественного уровня.

Образование ЕВС и ЕСЦБ сцементировало Европейский союз, фундаментом которого является единая экономическая система, не уступающая в настоящее время экономической мощи США. Теперь Центральные банки большинства стран мира стали использовать евро при формировании своих валютных резервов. Таким образом, евро наряду с долларом США стало играть роль международной резервной валюты и по мере роста доверия к ЕСЦБ его значение в этом качестве будет возрастать.

Важное место в интеграционном процессе занимает совместная научно-техническая политика. Страны ЕС занимают ведущие места в мире в развитии ряда новейших отраслей. Однако баланс внешней торговли наукоемкой продукцией ЕС отрицателен. Для обеспечения конкурентоспособности продукции европейской промышленности реализуются крупномасштабные многосторонние программы сотрудничества в области научно-технического прогресса (ЭСПРИТ, Эврика, РАСЕ и другие).

## Проблемы интеграции в СНГ

Разрыв традиционных хозяйственных связей между республиками бывшего СССР после его распада, дезинтеграция единого экономического пространства, существовавшего на его территории, во многом способствовали развитию глубокого экономического кризиса в бывших союзных республиках. В этих условиях выявилась необходимость восстановления взаимных

торгово-экономических отношений для оздоровления национальных экономик. В 1993 г. Россия и девять других государств — членов СНГ подписали договор об экономическом союзе, предполагая постепенное углубление интеграции с переходом от взаимодействия в рамках зоны свободной торговли (со снятием взаимных тарифных и нетарифных ограничений) к таможенному союзу государств СНГ, а далее — к общему рынку. Страны Балтии в 1995 г. создали зону свободной торговли.

В 1994 г. государствами СНГ было принято решение о создании платежного и таможенного союзов. В рамках первого намечалось достижение двусторонней, а затем многосторонней конвертируемости валют. Выдвигались предложения о создании систем двусторонних и многосторонних расчетов на основе клиринга, т.е. путем зачета взаимных требований и обязательств с компенсацией одной части отрицательного сальдо за счет кредитов из общего валютного фонда, а другой части — платежами в СКВ. В рамках таможенного союза Россия, Белоруссия и Казахстан перенесли таможенный контроль на внешние границы государств и приняли единый порядок регулирования внешнеэкономической деятельности. В 1994 г. Россия и Белоруссия подписали соглашение о создании экономического союза, а в 2002 г. договорились о том, что в дальнейшем рубль станет единой валютой обеих стран. Был заключен и ряд соглашений между правительствами России, Белоруссии, Узбекистана и Казахстана о формировании транснациональных финансово-промышленных групп для осуществления совместных инвестиций в проекты, значимые для этих стран.

Однако на пути к интеграции приходится решать сложные проблемы. На долю взаимной торговли приходится лишь около 40% совокупного оборота внешней торговли стран СНГ. Значительны расхождения в области кредитно-денежной, налоговой, валютно-финансовой политики. Усиливается ориентация на торговлю со странами дальнего зарубежья. Нуждается в совершенствовании механизм взаимного сотрудничества.

---

## РЕЗЮМЕ

Движение капитала между странами в ссудной и предпринимательской формах является важнейшей составляющей международных экономических отношений.

Мировой рынок ссудных капиталов делится на рынок краткосрочных капиталов и рынок средне- и долгосрочных капиталов.

Важнейшим сегментом современного международного рынка ссудных капиталов является евторынок.

Заемщиками на международном кредитном рынке выступают компании, банки, правительства. Доля развивающихся и бывших социалистических стран в получаемых займах из-за трудностей в выплатах накопленной внешней задолженности снижается. Они получают внешние ресурсы во все большей степени от международных финансовых организаций.

Россия имеет значительный внешний долг и испытывает трудности с его погашением. Вместе с тем она является кредитором развивающихся стран и государств — членов СНГ.

Экспорт предпринимательского капитала представлен быстро растущими прямыми и портфельными капиталовложениями за границей. Важнейшими инвесторами и получателями инвестиций являются развитые страны. Россия выступает в основном импортером зарубежных капиталовложений. Из-за неблагоприятного инвестиционного климата объем привлеченного Россией предпринимательского капитала весьма невелик.

Платежный баланс — это важнейший статистический документ, учитывающий итоги внешнеэкономических операций страны за определенный период времени. Он включает в себя счет текущих операций, счет операций с долгосрочным и краткосрочным капиталом, а также учитывает изменения золотовалютных резервов, ошибки и пропуски в ходе составления баланса.

Усиление взаимозависимости национальных хозяйств в результате развития международных экономических отношений приводит к созданию интеграционных группировок. Основными формами интеграции являются зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Наиболее развитой интеграционной группировкой является Европейский союз. Процесс интеграции стран СНГ только начинается.

### *Контрольные вопросы и задания*

1. Насколько оправданно, на ваш взгляд, использование Россией внешних ресурсов в целях развития? Может быть, лучше ориентироваться на внутренние возможности страны?
2. Оцените сравнительную выгодность привлечения внешних кредитов и иностранных прямых инвестиций.
3. Известны ли вам иностранные или совместные предприятия, действующие в вашем городе? Прокомментируйте результаты их деятельности.
4. Как учесть в статистике платежного баланса России приобретение американской фирмой пакета акций российского металлургического комбината?
5. Экспорт товаров и услуг в страну А — 120 денежных единиц, импорт товаров и услуг страной А — 100 денежных единиц, покупка резидентами страны А ценных бумаг инофирм — 50 денежных единиц, продажа ценных бумаг фирм страны А иностранцам — 60 денежных единиц, денежные кредиты из других стран в страну А — 30 денежных единиц, ввоз золота в страну А — 60 денежных единиц. Составьте платежный баланс страны А.
6. В чем вы видите выгоды для России от развития интеграции с другими государствами СНГ?

# ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ

*Прочитав эту главу, вы узнаете:*

- ✦ в чем заключался кризис административно-плановой системы и почему в России и других странах с такой системой назрела необходимость перехода к рыночной системе;
- ✦ каковы основные элементы рыночных реформ;
- ✦ каким образом осуществляется макроэкономическая стабилизация при переходе к рыночной системе;
- ✦ каковы направления структурных преобразований при переходе к рыночной системе;
- ✦ как создаются институты и механизмы рыночной системы;
- ✦ какую социальную политику проводит государство при переходе к рыночной экономике.

---

Теперь мы рассмотрим те преобразования, которые были совершены в России, осуществившей переход от планово-административной системы к рыночной. Сейчас Россия признана мировым сообществом страной с рыночной экономикой. Тем не менее понимание природы переходной экономики необходимо.

К странам с переходной экономикой (всего их 28) эксперты МВФ относили Россию, 18 государств Центральной и Восточной Европы (Албания, Белоруссия, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия,

Литва, б. Македония, Молдова, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Украина, СФРЮ (Сербия)), 9 транскавказских и центрально-азиатских стран (Армения, Азербайджан, Грузия, Казахстан, Киргизия, Монголия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан). Подчеркнутые страны, с точки зрения экспертов МВФ, наиболее продвинулись к рынку.

В данной главе мы рассмотрим проблемы перехода к рынку в основном применительно к экономике России, однако важнейшие закономерности этого процесса являются общими для всех переходных стран.

---

## 18.1. КРИЗИС АДМИНИСТРАТИВНО-ПЛАНОВОЙ СИСТЕМЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

### Переходное состояние экономики

Современное переходное состояние экономики России не является уникальным, если исходить из следующего определения переходной экономики:

**ПЕРЕХОДНОЙ** является такая экономика, в которой происходит относительно длительный процесс распада старой экономической системы и формирования элементов нового экономического строя.

Россия и другие страны с переходной экономикой, как в свое время и индустриальные государства, уже совершали в прошлом движение к рыночной системе. Так, в нашей стране этот процесс начал интенсивно развиваться после отмены крепостного права в 1861 г. Поскольку переходные состояния уже давно являются реальностью экономического развития, проблемы перехода от одних этапов развития общества к другим в течение длительного времени изучаются экономической наукой. Одни экономисты берут за основу оценки этапа развития экономической системы доминирующий в то или иное время фактор производства. В этой связи различаются аграрное общество, где важнейшую роль играет

земля, сельскохозяйственные угодья, индустриальное общество (вещественный капитал), постиндустриальное общество (человеческий капитал, информация).

Другие экономисты (например, К. Маркс) для классификации ступеней развития общества используют категорию «способ производства». По Марксу, это органическое единство производительных сил (факторов производства) и отношений, в которые вступают в производстве различные социальные группы (классы).

На базе марксистского подхода получила распространение теория сменяющих друг друга социально-экономических формаций: первобытно-общинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической, коммунистической с ее первой фазой — социализмом.

Критики марксизма обращают внимание на механичность процесса развития по Марксу. В его трактовке развитие жестко связано с прогрессом материальных производительных сил. В последнее время большое распространение при оценке переходных состояний получил так называемый цивилизационный критерий, когда ученые исследуют всю совокупность элементов материальной и духовной культуры общества (а не только производственные факторы). При этом подчеркивается многовариантность эволюции экономических систем с точки зрения наличия тех или иных этапов развития, последовательности их осуществления. Исходным пунктом развития выступают потребности людей.

### Традиционная, рыночная и постиндустриальная экономика

Наибольшее распространение среди экономистов имеет фиксация трех таких важнейших состояний общества, как традиционная (дореволюционная экономика), рыночная экономика и экономика постиндустриального общества.

Специфика **традиционной экономики** состоит в следующем. Основными средствами производства здесь являются обрабатываемая земля и ручные орудия труда, а ведущей социальной группой — землевладельцы. Традиции и вековые обычаи определяют не только используемую технологию, но и потребности людей, а также формы распределения и потребления жизненных благ.

**Рыночная экономика**, при всем многообразии ее моделей в различных странах, развивается на базе индустриальной технологии. Важнейшим средством производства являются машины, а ведущей социальной группой — владельцы капитала. Основной движущей силой прогресса выступает личный экономический интерес. Государство определяет лишь самые общие условия функционирования хозяйства.

**Постиндустриальная экономика** развивается на базе информационных ресурсосберегающих технологий. Наука и производство непосредственно интегрированы. Определяющее значение имеет человеческий капитал — высококвалифицированные работники с развитой системой потребностей. Их труд приобретает творческий характер и все более связан с производством нематериальных благ и переработкой информации.

По мнению многих экономистов, некоторые элементы постиндустриального хозяйства уже наблюдаются в наиболее развитых странах Запада. Однако большинство стран находятся на тех или иных этапах развития рыночной экономики.

Исторический опыт показывает, что переход от традиционной к рыночной экономике осуществляется в различных формах. Основным механизмом перехода является эволюционный, когда рыночная экономика «вызревает» в недрах традиционных структур. В ряде стран наблюдался реформаторский механизм перехода, когда мероприятия государства обеспечивали ускоренное продвижение к рынку (реформы П. А. Столыпина в России, рыночные реформы в развивающихся странах Азии и Латинской Америки и т. п.).

## Плановая экономика

Однако в некоторых государствах Европы и Азии процессы перехода от традиционной экономики к рыночной оказались прерванными. В России в 1917 г. и в ряде других стран началось создание плановой экономики, которая должна была стать материальной основой социализма. Модель экономики, которую руководство КПСС представляло как социалистическую систему, сформировалась в СССР в конце 20-х — начале 30-х гг. В сфере экономики она характеризовалась следующими основными чертами:



- 1) государственная собственность на материальные ресурсы (средства производства);
- 2) планирование экономического развития из единого центра, в качестве которого выступает государство, выдвигающее цели развития;
- 3) плановое (нерыночное) распределение факторов производства (материальных, финансовых и трудовых ресурсов) и постепенное свертывание рыночных отношений в сфере распределения потребительских благ и услуг;
- 4) в основном уравнильное распределение доходов;
- 5) форсированная «догоняющая» индустриализация.

Развитие на основе плановой модели в течение первых нескольких десятков лет принесло нашей стране в целом позитивные результаты. Благодаря мобилизации ресурсов и их концентрации на важнейших участках была преодолена разруха после гражданской войны, осуществлена индустриализация, сокращено отставание от стран Запада по ряду важных показателей развития, обеспечена обороноспособность, повышен жизненный уровень населения, восстановлена экономика после Великой Отечественной войны.

Предпосылками для ускоренного роста были вовлечение в экономику изобильных природных и трудовых ресурсов и межотраслевое перераспределение средств из сельского хозяйства в промышленность. Эффективность планового управления обеспечивалась из-за относительно небольшой номенклатуры производимых машин, оборудования, сырья, потребительских благ и сдерживания развития потребностей населения ограничениями на заработную плату. Оказалось возможным формировать в центре плановые натуральные показатели и добиваться их выполнения предприятиями.

Однако сложившаяся система централизованного планирования стала порождать трудности и серьезные противоречия.

Реальным собственником средств и результатов труда после ликвидации частной собственности стала партийно-чиновничья элита. Трудящиеся превратились в наемных работников государства при жестком политическом контроле. Механизм планомерного развития трансформировался в командную систему, действовавшую на основе административных директив сверху. Эта

сущностная черта плановой экономики дала название всему экономическому строю социализма — административно-плановая система.

В условиях плановой системы было невозможно учитывать реальные общественные потребности и их сдвиги. (Вы знаете, что в условиях рынка эта задача решается непрерывным изменением рыночного спроса и свободных цен.) В результате плановая система по самой своей сути рождала дефицит.

### Административно-плановая система, дефицит и низкая эффективность

Отсутствие резервов ресурсов и мощностей в условиях централизованного планирования не позволяет в короткие сроки реагировать на изменение потребностей населения и предприятий. Усложнение производства и расширение номенклатуры товаров предопределяют быстрое нарастание дефицита.

Во-первых, изменяющиеся потребности, с учетом скорости прохождения информации от потребителя к плановым органам и команд из центра к производителям, никогда не могут быть удовлетворены в достаточной мере.

Во-вторых, для того чтобы выполнять планы, не обеспеченные ресурсами, предприятия стремились заказывать бесплатные ресурсы «с запасом» и складировать их впрок. Это усугубляло дефицит средств производства. Таким же образом поступало и население, правда, при ограничениях на денежные доходы.

В-третьих, при расширении номенклатуры выпуска планирование только в натуральных показателях становилось невозможным, и центр прибегал к ценовым показателям. В этом случае предприятия «играли на номенклатуре», старались производить дорогостоящие товары, в цене которых высока доля затрат на сырье, комплектующие и т.п. и мала доля затрат труда. Отсюда не только дефицит дешевых товаров, но и колоссальный перерасход материальных ресурсов для выполнения планов в ценовых показателях.

Классическим примером являются огромные масштабы незавершенного строительства в условиях административной

системы. Строители стремились выполнять только самые дорогостоящие и материалоемкие виды работ (рытье котлованов, монтаж фундаментов и стеновых блоков) и избегали дешевых трудоемких видов работ (отделка). «Освоив» таким образом плановую сумму капиталовложений, строители переходили на другой объект, оставляя завершение строительства цеха или дома «на потом».

Равным образом, производители не были заинтересованы в использовании достижений науки и техники, потому что переход на новые технологии часто приводил к снижению удельных затрат материалов, сырья. Это вместе с временным уменьшением объема выпуска в период освоения новой техники затрудняло выполнение утвержденного в рублях плана и могло вызвать штрафные санкции. Ввод новой технологии мог повлечь за собой и установление более напряженных плановых заданий. В результате административная экономика была невосприимчива к достижениям НТП, которые приходилось «внедрять» в нее как чужеродное тело.

Плановая экономика породила глубокую диспропорциональность: быстро развивались отрасли, выпускающие технику, сырье и вооружения, в ущерб сельскому хозяйству и отраслям, производящим потребительские товары. Увеличение выпуска в тяжелой промышленности было необходимо в период индустриализации и в целях обеспечения обороноспособности. Однако после решения этих задач механизм планирования «от достигнутого», низкое качество техники и технологий, падающая эффективность производства вынуждали наращивать выпуск оборудования и сырья. Например, требовалось больше стали, чтобы выпускать больше экскаваторов, чтобы произвести больше железной руды, чтобы выплавить больше стали, чтобы выпустить больше экскаваторов, и т. д.

Медленные темпы развития отраслей потребительского комплекса ставили объективную преграду росту доходов населения. Ведь фонд заработной платы жестко планировался. Это, в свою очередь, приводило к практике установления «потолков» зарплат и, по сути, к уравнительному распределению.

С искажением мотивации к труду усилились ориентация на социальное иждивенчество, государственный патерна-

лизм, привилегии в распределении дефицитных товаров и средств общественных фондов потребления. Дешевизна труда делала для предприятий выгодным содержание излишнего персонала на случай дополнительных плановых заданий. Отсюда слабая требовательность к рабочим и низкая интенсивность их труда, рутинность трудовых операций (при дешевом труде не было стимулов внедрять новые технологии), «выводилка» зарплаты.

В результате в обмен на гарантии занятости, небольшого, но обязательного заработка и получения дефицитного товара или услуги государство подчинило работников себе, ограничивая свободу выбора деятельности, другие экономические, а также демократические права и свободы.

Каким же образом при наличии указанных недостатков и противоречий поддерживалась жизнеспособность административной системы? Известная ее устойчивость обеспечивалась за счет компенсации низкой эффективности обилием дешевых материальных, природных и трудовых ресурсов, вовлекавшихся в экономику. Однако важно и то, что в дефицитной экономике стихийно создалась система теневых связей, направленных на удовлетворение объективно существующих производственных и личных потребностей. Возник теневой рынок.

### Теневой рынок и устойчивость административно-плановой системы

На теневом рынке происходила реализация значительной части потребительских товаров и услуг либо по принципу бартера («ты мне — я тебе»), либо с «черного хода» по рыночным ценам. При государственном, т. е., по сути, ничейном, характере собственности многие товары просто выносились за ворота предприятий, ферм и с колхозных полей. Широкое распространение получило подпольное производство и сбыт товаров и услуг, изготовленных на базе присвоенных государственных ресурсов — оборудования, металла, энергии, бензина, стройматериалов, запчастей и т. д.

В сфере факторов производства недостатки перераспределения ресурсов на базе нарядов, лимитов, планов распределения специалистов и т.п. преодолевались путем натурального обмена укрытой от государственного учета промышленной или сельскохозяйственной продукцией, взятки чиновникам сбытовых организаций и работникам отделов сбыта предприятий, привлечения на сезонной основе рабочей силы из трудоизбыточных районов и т. д.

Специфическим предметом торга были сами показатели планов. Администрация предприятий добивалась установления заниженных или, по крайней мере, обеспеченных ресурсами и мощностями планов, а работники министерств стремились навязать «напряженные», т. е. не обеспеченные ресурсами, планы. Продавалось и покупалось «право» приписок, корректировок плановых заданий и т. п.

В результате в административно-плановой экономике обеспечивалось достижение некоего баланса интересов хозяйственных субъектов, что удерживало ее от разрушения.

### Кризис административно-плановой системы

Накопление противоречий и диспропорций, изложенных выше, привели административно-плановую систему к кризису. Он проявился в невозможности поддерживать экономический рост и обеспечивать повышение эффективности производства и жизненного уровня населения.

Важными чертами распада административно-плановой системы были падение темпов прироста и эффективности производства, деформация структуры хозяйства, спад инвестиций, растущая нехватка товаров и услуг, рост дефицита бюджета, увеличение внешнего долга и сокращение золотовалютных резервов. В Советском Союзе уже с начала 70-х гг. снижение капиталоотдачи не компенсировалось ростом производительности. На этой основе происходило падение общей эффективности. Поддержание прироста национального дохода обеспечивалось главным образом за счет освоения новых нефтяных месторождений и экспорта топливно-энергетических ресурсов.

**Среднегодовые темпы прироста  
национального дохода в СССР в 1961–1990 гг. (%)**

Годы	1961–65	1966–70	1971–75	1976–80	1981–85	1986–87	1988–89	1990
Темпы прироста национального дохода	6,5	7,8	5,7	4,3	3,6	3,2	3,2	-4,0

По некоторым оценкам, реальный ВВП перестал расти уже в 1986 г.

В СССР и других странах с административной экономикой делались попытки реформирования плановой системы, однако они давали лишь кратковременные результаты. Так, перестройка в СССР в 1985–1991 гг. предполагала создание двухсекторной планово-рыночной системы, где рынок играл бы вспомогательную роль (кооперативы, малые предприятия, индивидуальная трудовая деятельность). Предприятия получили свободу в установлении оптовых цен и зарплаты работникам. Было признано многообразие форм собственности.

Однако процесс перестройки завершился системным кризисом — распадом всего комплекса не только экономических, но и социальных, межнациональных и территориальных связей. Дефицит бюджета возрос с 2,4% ВВП в 1985 г. до 9,2% в 1988 г., кредитно-денежная система была близка к краху в условиях карточного распределения и бартера, распространилось карточное распределение товаров. Поэтому стала необходимой радикальная реформа, связанная с принципиальными изменениями экономической системы и переходом к рынку.

### Особенности перехода к рыночной системе в России

Как было отмечено выше, переход к рыночной экономике может происходить по-разному — эволюционно, т. е. с после-

довательным и достаточно длительным формированием рыночной среды, или быстро.

Переход к рынку в России на начальном этапе по необходимости носил быстрый (а не эволюционный, как, например, в Китае) характер. Создание институтов рынка и либерализация многих аспектов хозяйственной жизни происходили одновременно. Длительное сосуществование плановых и рыночных начал оказалось невозможным. В Китае рыночный механизм получил развитие прежде всего в сельском хозяйстве, а тяжелая промышленность управлялась государством. В России возможности государственного регулирования тяжелой промышленности после распада СССР и ликвидации сложившейся системы хозяйственных связей оказались исчерпанными.

В то же время государство сохраняет большую роль в процессе перехода к рынку, выполняя реформаторские функции, применяя административные рычаги для создания рыночных институтов, используя комплекс средств регулирования в сфере макроэкономики. Необходимость в эффективной экономической политике государства определяется и социализированностью сознания большей части населения, привычкой к государственному патернализму, традициями общинности и некоторыми другими реалиями жизненного уклада россиян.

Длительность существования в России плановой экономики в известной мере ограничивает возможности заимствования опыта других стран в формировании рыночного механизма. Как известно, в Польше, Венгрии и Чехии в рамках социалистической модели экономики сохранялись элементы рынка в сельском хозяйстве, ремесленном секторе, и переход к рыночной системе был не столь болезненным, как в России.

## Общие элементы рыночных реформ

Опыт перехода к рыночной экономике в разных странах показал, что, несмотря на их особенности, во всех переходных экономиках должны быть осуществлены следующие основные элементы рыночных реформ:

- макроэкономическая стабилизация на базе жесткой кредитно-денежной и бюджетной политики;
- институциональные преобразования (приватизация и реформа предприятий, создание рыночной инфра-

структуры для всех сегментов рынка, в том числе рынков, капитала, труда и земли, изменения в налоговой системе и др.);

— создание эффективной системы социальной защиты.

Решение этих задач должно создать условия для последующего устойчивого экономического роста.

---

## 18.2. ЗАДАЧИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Центральной задачей перехода к рынку от находящейся в системном кризисе административной экономики является выполнение программы макроэкономической стабилизации. Содержание стабилизационной программы сводится к подавлению инфляции после либерализации цен, а также к финансовой стабилизации, т. е. подавлению бюджетного дефицита мерами жесткой бюджетной политики. В конце фазы стабилизации создаются предпосылки для экономического роста.

### Либерализация цен и подавление инфляции

Известно, что административная экономика характеризуется централизованно устанавливаемыми ценами. Они имеют ряд принципиальных недостатков. Плановые цены по своей сути затратны, они включают все фактические издержки производства, невосприимчивы к изменяющемуся спросу. Их существование во многом объясняет тотальный дефицит товаров и услуг. Кроме того, поддержание фиксированных цен требует дотаций из бюджета и усиливает его дефицит.

В зависимости от условий проведения рыночных реформ складываются различные методы перехода к рыночным ценам. Так, в Китае, где реализован эволюционный вариант рыночных реформ, существует многоуровневая система цен, сочетающая государственные фиксированные, плавающие и рыночные цены.

В российском варианте «шоковой терапии» необходимость быстрой либерализации цен была обусловлена непродуманной реформой начала 90-х гг., когда освобождение оптовых цен не сопровождалось существенным изменением розничных цен и



тарифов. В результате, с одной стороны, при спаде выпуска доходы предприятий и выплаты зарплат выросли. Это увеличило спрос. С другой стороны, в связи с выплатой ценовых дотаций и субсидий увеличился дефицит госбюджета. Это вело к неконтролируемому росту денежной массы, резкому ускорению подавленной инфляции и тотальному дефициту.

Несмотря на то что глубокие институциональные преобразования (см. 18.3) еще не начались, либерализации цен в 1992 г., по сути, уже не было альтернативы. Деньги стремительно теряли свои функции, бартерные сделки доминировали в масштабах всей экономики, валютные резервы были полностью израсходованы на приобретение продовольствия и других важнейших товаров, золотой запас уменьшился, повсеместно была введена жесткая карточная система и т.п.

Результатом либерализации цен явилась галопирующая инфляция, наложившаяся на спад производства. Причины инфляции в России уже были рассмотрены ранее. Известно, что она имеет комплексный характер и вызвана как монетарными, так и структурными факторами. Вместе с тем уменьшение темпов прироста денежной массы обеспечивало постепенное уменьшение темпов инфляции (см. табл. 18-2).

Таблица 18-2

**Динамика некоторых показателей экономики России**

	1992	1993	1994	1995
Промышленное производство (1995 г. = 100)	152,0	131,0	103,0	100,0
Прирост индекса потребительских цен, % к предыдущему году	2505,4	840,1	214,7	131,4
Дефицит госбюджета, % к ВВП	3,4	4,9	9,9	3,3
Прирост M2 (декабрь к декабрю), %	568	409	200	126
Скорость обращения денег	4,7	7,8	9,4	10,4

Однако предприятия используют для расчетов денежные суррогаты (векселя, чеки, облигации), а это снижает эффект

сжатия денежной массы. Кроме того, сжатие денежной массы обуславливает и высокие процентные ставки, что затрудняет кредитование инвестиций и, как следствие, негативно влияет на экономический рост.

Многие экономисты полагают, что важный признак финансовой стабилизации — устойчивое финансовое положение предприятий. В этой связи они считают, что сжатие денежной массы носит во многом искусственный характер и налицо демонетизация экономики, т.е. острая нехватка денег, откуда следуют кризисы неплатежей, плохая собираемость налогов и т.п. Эти специалисты выступают за расширение денежной массы в целях стимулирования совокупного спроса.

Другие экономисты указывают, что приток средств в реальный сектор экономики не может быть гарантирован, так как во избежание инфляции потребуются вновь ужесточить кредитную политику и инвестиции в ценные бумаги станут выгоднее, чем в производство. Именно высокая доходность государственных ценных бумаг по сравнению с инвестициями в производство, как показывает практика, делает деньги дефицитными и не только порождает кризис неплатежей, но и угнетает экономический рост.

## Бюджетная политика

Финансовая стабилизация предполагает и резкое оздоровление состояния бюджета за счет сокращения расходов и неинфляционного финансирования дефицита на базе эмиссии государственных ценных бумаг и внешних займов. В России доля внешнего финансирования в октябре 1996 г. достигала 78% дефицита бюджета. Объем государственных ценных бумаг в обращении составил 8,5% ВВП.

Снижение дефицита бюджета в переходной экономике в обстановке спада по необходимости осуществляется не за счет роста доходов, а прежде всего за счет резкого снижения расходов. В России в 1992—1996 гг. доходы госбюджета в связи со спадом снизились с 29% до 26,4% ВВП, в то время как расходы — с 33% до 29%. Особенно резко снизилось финансирование экономики (уменьшились дотации к розничным ценам, субсидии для угольной промышленности и сельского хозяйства, государственные закупки вооружений, госинвестиции). Упали федеральные расходы на социальные нужды, науку и культуру,

расходы на внешнеэкономическую деятельность (включая государственные кредиты бывшим союзным республикам). В местных бюджетах уменьшились дотации к квартирной плате, тарифам общественного транспорта.

С точки зрения ряда экономистов, для преодоления спада при недостаточности частных инвестиций в производство желательно увеличение государственных капиталовложений в такие отрасли, которые обеспечивают мультипликативный эффект, особенно в обрабатывающую промышленность. При этом, однако, следует избегать поддержки неэффективных производств.

Во всяком случае, крайне необходима эффективная структурная политика государства, которое должно определить приоритеты отраслевого развития, «точки роста» экономики, куда либо будут направляться бюджетные инвестиции, либо будут стимулироваться частные капиталовложения (страхование инвестиционных рисков, временное освобождение от налогов производителей прогрессивной продукции и т.п.). Роль этой политики будет возрастать после достижения финансовой стабилизации, когда бюджетные ограничения уже не будут такими жесткими.

В соответствии с разработанной правительством России среднесрочной программой развития промышленности к 2010 г. предполагается повышение удельного веса обрабатывающей промышленности и снижение доли добывающего сектора (см. табл. 18-3).

Таблица 18-3

**Структура промышленного производства,  
экспорта и импорта России, %**

Отрасли	Выпуск			Экспорт			Импорт		
	1991	1995	2010	1990	1995	2005	1990	1995	2005
Промышленность, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Добывающая	15,6	15,9	10	41,5	41,7	30	3,6	5,8	2
Обрабатывающая	84,4	84,1	90	58,5	58,3	70	96,4	94,2	98
В том числе	25,6	17,7	22	18,3*	9,9*	23*	44,8*	32,8*	50
машиностроение									
Пищевая	12,2	14,6	15	2	3,3	3	15,8	27,9	14
промышленность									

Необходима поддержка государством через дотации и субсидии роста выпуска в таких отраслях с высокими технологиями, как авиастроение, космическая, атомная промышленность, производство вооружений и военной техники, тяжелое станкостроение. Что касается таких отраслей, как автомобилестроение, транспортное, сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность, то стимулирование внутреннего спроса на их продукцию возможно с использованием, например, ввозных пошлин на аналогичную импортируемую продукцию. В этом случае указанные отрасли будут конкурентоспособны на внутреннем рынке. Экспортные отрасли промышленности (нефтяная, газовая, лесная, металлургическая, алмазная) будут развиваться на собственной финансовой базе. Военно-промышленный комплекс должен будет не только наращивать выпуск и экспорт вооружений, но и увеличивать производство машин и технологий для сельского хозяйства, сложных потребительских товаров, средств связи.

В результате перестройки промышленности необходимо ликвидировать неэффективные производства, обеспечить развитие современных секторов экономики и видов деятельности, отражающих потребности общества.

### Переход к открытой экономике как фактор стабилизации

В главах 16 и 17 мы уже рассмотрели выгоды, которые получает страна, интегрируясь в мировое хозяйство и выходя на мировые рынки товаров и капиталов. Вместе с тем в условиях перехода к рынку открытость экономики часто способствует и финансовой стабилизации. Оздоровление платежного баланса за счет опережающего товарного экспорта способствует снижению дефицита госбюджета. Обеспечиваются платежи по обслуживанию внешнего долга. Растут поступления валютной выручки.

Поэтому либерализация внешнеэкономической деятельности часто является важным фактором достижения финансового равновесия. С переходом к рынку происходит ликвидация государственной монополии на внешнюю торговлю. В результате прирост экспорта при низкой платежеспособности внутренних потребителей стабилизирует многие отрасли промышленности, а импорт удовлетворяет спрос населения и предприятий в условиях кризиса местного производства.

Для обеспечения положительного сальдо торгового баланса в условиях перехода к рынку применяются следующие основные меры.

Во-первых, либерализация цен с приближением внутренних цен к мировым (так как у предприятий, ставших участниками внешнеэкономической деятельности, появляется альтернативный рынок сбыта). Это «отсекает» местных потребителей и создает экспортные ресурсы.

Во-вторых, либерализация валютного курса с понижением курса национальной валюты. Это приводит к росту конкурентоспособности местных товаров на мировом рынке.

В-третьих, либерализация внешнеторговой политики со снижением ставок импортных таможенных пошлин, отменой квот и лицензий. Это противодействует монополизации рынка и росту цен.

В-четвертых, либерализация валютного регулирования и переход к конвертируемости национальной валюты, т.е. свободному приобретению и продаже инвалюты за местную валюту. Это способствует притоку иностранных товаров и капитала.

Однако открытие экономики приводит в переходном периоде к рынку и к ряду острых противоречий. Структура экспорта ухудшается, возрастает зависимость от импорта продовольствия, техники и технологий.

Исключительная выгодность внешнеэкономической деятельности в связи с сильным различием внутренних и мировых цен на первых этапах их либерализации стягивает сбережения и инвестиции в сферу ВЭД из отраслей внутреннего сектора экономики. Не случайно малый бизнес на внутреннем рынке связан лишь с производством «неторгуемых» товаров и услуг (строительные материалы и строительство, общепит, торговые услуги).

Слабость государственного контроля и неотработанность экономического законодательства способствуют невозвращению экспортной выручки и бегству капитала. Многие участники внешнеэкономической деятельности стремятся искусственно занижать экспортные и увеличивать импортные цены, переводя валюту за границу. Распространена оплата в валюте счетов, выписанных нерезидентами за фиктивные товары и услуги. В результате бегство капитала из России за последние пять лет оценивается в сумме более 12 млрд долл. в среднем в год, в то время как существуют острейшие проблемы, связанные с обслуживанием внешнего долга, нехваткой валютных ресурсов для целей развития.

В случае если финансовая стабилизация достигает успеха, в переходных экономиках создаются предпосылки для экономического роста. Многие страны, начавшие рыночные реформы в 1989–1992 гг., после завершения периода макроэкономической стабилизации вступили в фазу подъема. По оценкам Всемирного Банка, ВВП стран Центральной и Восточной Европы в 1997–2006 гг. будет расти на 4,5% в год, а республик бывшего СССР — на 4,8% в год.

Экономический рост после финансовой стабилизации обеспечивается на базе притока национальных и внешних инвестиций в результате смягчения налоговой и кредитно-денежной политики и усиления других экономических стимулов вследствие осуществления комплекса институциональных преобразований, получивших название «структурная перестройка».

---

### 18.3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Переход к рыночной системе предполагает создание комплекса рыночных институтов и механизмов, которые отсутствуют в централизованной системе. Важнейшим из них является институт частной собственности.

Как известно, рыночная экономика базируется на частной собственности на ресурсы и продукты — землю, предприятия, объекты инфраструктуры, машины, оборудование, потребительские блага, результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, программные продукты и т. п.). Наличие частной собственности, защищенной законом, стимулирует хозяйственную мотивацию предпринимателей, обеспечивает свободу экономической деятельности, в том числе накопление капитала и куплю-продажу элементов собственности.

В процессе рыночных реформ происходит создание системы, сочетающей различные формы частной собственности, которые дополняют друг друга. К ним прежде всего относятся:

- индивидуальная частная собственность, основанная на личном труде собственника ресурсов или наемном труде;
- акционерная собственность;
- коллективная (кооперативная) собственность.

В ряде отраслей экономики сохраняется и государственная собственность, которая может выступать в форме акционерной (100%-ное государственное участие в капитале).

## Приватизация

Формы частной собственности в переходных экономиках возникают как с появлением новых предприятий в частном секторе, так и в результате приватизации.

**ПРИВАТИЗАЦИЯ** — это процесс возмездной или безвозмездной передачи государственной собственности в собственность физических и юридических лиц.

Приватизация осуществляется с целью концентрации имущества в руках эффективного собственника, способного обеспечить приумножение этого имущества. Она призвана создать стимулы к повышению производительности и внедрению современных технологий на приватизированных предприятиях. Приватизация должна способствовать привлечению иностранных инвестиций, созданию конкурентной среды. Приватизация может также способствовать решению задач финансовой стабилизации за счет снижения бюджетных расходов на содержание убыточных государственных предприятий или увеличения бюджетных доходов за счет поступления средств от приватизации и налогов на приватизированное имущество.

Приватизация уже проведена в десятках постсоциалистических и развивающихся стран, осуществляющих рыночные реформы. Ее методы, формы, масштабы в этих странах различны. Она может охватывать как убыточные, так и высоко rentабельные государственные предприятия, преследовать в той или иной степени фискальные цели, в той или иной мере учитывать интересы населения и работников предприятий.

Например, для достижения фискальных целей во многих развивающихся странах и ряде постсоциалистических стран предприятия продавались по реальным рыночным ценам с предварительным их оздоровлением за счет бюджета и с использованием кредита для покупателей. Для учета интересов населения в Чехословакии и некоторых других странах государственная соб-

ственность распределялась среди взрослого населения с использованием ваучеров. В Польше большая часть госпредприятий приватизировалась через договоры об аренде с выкупом. Выкупленное имущество распределялось среди работников пропорционально их трудовому вкладу, в результате чего создавались коллективные предприятия, и т. п.

В России форма приватизации зависела от размеров предприятия. Мелкие предприятия (не более 200 работающих) в промышленности и строительстве, а также в сфере обслуживания приватизировались на коммерческих и инвестиционных конкурсах и аукционах с образованием индивидуальных частных предприятий или закрытых акционерных обществ, а также через выкуп арендованного имущества.

Крупные предприятия (более 1000 работников) преобразовывались в открытые акционерные общества. При этом часть акций оставалась в руках государства. Для трудового коллектива предусматривался ряд льгот по приобретению акций. Часть акций была получена всем населением в обмен на приватизационные чеки (ваучеры). Средние предприятия приватизировались любым из этих способов.

Еще одним способом приватизации в России является продажа имущества ликвидируемых и незавершенных строительством объектов. С 1995 г. стала развиваться продажа недвижимости и земли.

Процедура приватизации в России получила неоднозначную оценку у экономистов и широкой общественности. Одни экономисты отмечают, что предприятия были реализованы по заниженным ценам (по балансовой стоимости на 1 января 1992 г., т. е. на момент начала либерализации цен). С точки зрения этих экономистов, следовало еще до приватизации связать оценку предприятий с их предполагаемой доходностью и стоимостью земли под предприятиями.

Другие экономисты надеялись, что в процессе самого торга на аукционах цены предприятий все-таки станут реальными (чего в силу ряда причин не произошло). Эти экономисты отрицали важность финансового аспекта приватизации на ее первом этапе (когда деньги были избыточным ресурсом). Они полагали, что бюджетный дефицит будет смягчен за счет приватизации на втором ее этапе, когда принадлежащие государству пакеты акций продаются по рыночным ценам на ин-



вестиционных конкурсах либо передаются в залог коммерческим банкам в обмен на кредит.

Одни экономисты сожалеют, что трудовые коллективы предприятий не стали собственниками контрольных пакетов акций, несмотря на имевшиеся льготы. Эти пакеты оказались сосредоточены в руках администрации предприятий и коммерческих структур, которые часто заинтересованы не в реальных инвестициях, а в игре на курсах акций на фондовых рынках. С точки зрения других экономистов, коллективный собственник не является эффективным, так как на коллективных предприятиях наблюдаются избыточная занятость и «проедание» доходов, а не инвестирование их в производство. Вместе с тем важно, чтобы менеджмент в акционерных обществах был эффективным, права акционеров соблюдались, а финансовое состояние предприятия было прозрачным.

Одни экономисты отмечают, что сохранение части акций у государства в лице государственных чиновников, по сути, сохраняет и бюрократический контроль за предприятием. С точки зрения других экономистов, государственное управление оправдано для предприятий таких стратегически важных или контролируемых естественными монополиями секторов, как добывающая промышленность, энергетика, транспорт и др.

Пессимисты, с одной стороны, отмечают, что ваучерная приватизация в России потерпела фиаско, так как рыночная цена ваучеров, номиналы и курсы акций в обмен на ваучеры оказались крайне низкими. Многие люди поменяли ваучеры на акции чековых инвестиционных фондов (ЧИФ). Фонды вместо операций на рынках ценных бумаг осуществляли перепродажу самих ваучеров, полученных в обмен на акции фондов, что лишь привело к падению цен ваучеров. Доходность же операций ЧИФ на рынке акций корпораций в условиях кризиса минимальна. С другой стороны, оптимисты рассчитывают, что в долгосрочной перспективе вложения ваучеров в акции предприятий и инвестиционных фондов окажутся оправданными.

Что касается малой приватизации в России в сфере торговли, общественного питания и бытового обслуживания, то значительная часть людей получила от этого выгоду, используя открывшиеся возможности в области малого бизнеса. Однако многие предприятия не смогли интегрироваться в экономику (напри-

мер, заключив договоры с крупными фирмами). Они не получают поддержки от государства, угнетаются высокими налогами. Нет стимулов для развития предпринимательства в сфере производства. Отметим, что в Польше высокие темпы роста в 90-х гг. во многом обеспечены именно малым и средним бизнесом.

Как отмечено выше, приватизация сочетается с сохранением части имущества в руках государства. Это оправдано стратегическим характером ряда отраслей, осуществлением крупных технологических и социальных программ, необходимостью производства общественных благ (образование, наука, культура). Реформа государственных предприятий в условиях рынка предполагает или их передачу под прямое управление государства с финансированием из госбюджета, или их коммерциализацию.

**КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ** — это передача государственных предприятий в полное хозяйственное ведение их коллективам на основе экономической самостоятельности и ответственности за результаты хозяйствования, разделения финансов предприятий и государства.

Некоторые итоги приватизации в России приведены в табл. 18-4.

Таблица 18-4

**Приватизация в России (в 1992–1996 гг.)**

Отрасли и сектора экономики	Число приватизированных предприятий	Получено средств от приватизации, млрд р.
Промышленность	18 513 <sup>1</sup>	495 <sup>1</sup>
Транспорт и связь	7353 <sup>2</sup>	
Торговля и бытовое обслуживание	74 900 <sup>3</sup>	314,7 <sup>5</sup>
Жилищный фонд	1295 <sup>4</sup>	

<sup>1</sup> — 1993–1995 гг.;

<sup>2</sup> — 1994–1996 гг.;

<sup>3</sup> — с начала приватизации до 1995 г.;

<sup>4</sup> — тысяч приватизированных квартир в 1992–1995 гг.;

<sup>5</sup> — 1995 г.

В результате приватизации в России насчитывается более 125 тысяч негосударственных предприятий. В 1992–1995 гг. от приватизации было получено 5489 млрд р. В негосударственном секторе экономики создается более 70% валового национального продукта. Вопросы дальнейшего развития приватизационного процесса остаются дискуссионными.

### Демонополизация экономики

Приватизация не полностью решает проблему создания конкурентной среды. Важным элементом институциональных преобразований при переходе к рынку является демонополизация экономики.

Например, результатом приватизации в России явилось преобразование крупных государственных монополий в негосударственные или смешанные монополистические структуры. Как вы знаете (см. главу 7), частный собственник в монополистическом секторе неэффективен. Он склонен навязывать потребителям высокие цены и манипулировать объемами продаж, что и случилось после начала рыночных реформ в России. Это во многом обусловило стагфляцию 90-х гг. Так, с 1991 по 1994 г. рост грузовых железнодорожных тарифов превысил рост цен на промышленную продукцию в 3 раза.

Демонополизация рынка обеспечивается за счет законодательного пресечения злоупотреблений, допускаемых хозяйственными субъектами-олигополистами, которые пытаются использовать доминирующее положение на рынках. Используется регулирование цен и тарифов, а значит, и нормы прибыли предприятий, входящих в состав естественных монополий, — производителей газа, электроэнергии, транспортных услуг, услуг связи и т. п.

Необходима и структурная перестройка в отраслях естественных монополий. Например, в 1995 г. в перевозках на российских железных дорогах участвовали всего лишь 55% работающих в отрасли, остальные были заняты на подсобно-вспомогательных предприятиях и в социальной сфере отрасли. В результате до 75% расходов отрасли были постоянными, т. е. не зависели от объема перевозок. Кроме того, железные дороги (и другие естественные монополии) осуществляют перекрестное субсидирование, компенсируя убытки некоторых структурных еди-

ниц (например, от пассажирских перевозок) за счет прибылей других единиц (например, грузовых перевозок). Поэтому определить реальные затраты и цену, обеспечивающую обоснованную прибыль, крайне сложно. Прекращение перекрестного субсидирования позволило бы снизить грузовые железнодорожные тарифы с одновременным увеличением бюджетных дотаций к тарифам на пассажирские перевозки.

Противовес национальным монополиям создается и в результате открытия внутреннего рынка конкурентам из-за рубежа.

В то же время практика принудительного разделения предприятий, входящих в монополии, для создания конкурентной среды в ряде случаев не оправдала себя. Произошла потеря экономии на масштабах, распались технологические связи, сократились расходы на научную и конструкторскую деятельность. Поэтому в 1994–95 гг. в России началось формирование финансово-промышленных групп (ФПГ).

ФПГ объединяют на основе холдинговых и трастовых отношений предприятия и кредитно-финансовые институты для концентрации материальных и финансовых ресурсов, развития кредитного потенциала, разработки и производства сложных товаров.

Имеется в виду использование опыта развитых стран в области межотраслевого кооперирования. Например, в США на долю корпораций приходится 60% ВВП, 90% затрат на научно-исследовательские и конструкторские работы. При этом крупнейшие концерны действуют одновременно в 30–50 отраслях.

В России на начало 1997 г. зарегистрированы 46 ФПГ. Они объединяют 90 финансовых институтов и 700 предприятий авиационной, космической, электронной, атомной, прибор-, станко- и судостроительной отраслей. В рамках СНГ созданы транснациональные ФПГ для производства автомобилей, вооружений, другой техники.

### Создание рыночной инфраструктуры

Переход к рынку предполагает преобразования в области создания рыночной инфраструктуры, т.е. становление сети организаций, обслуживающих движение товаров, капитала, трудовых ресурсов и куплю-продажу земли.

Так, в результате приватизации торговой сферы формируется рыночная система оптовой и розничной торговли. Она представлена товарными биржами, оптовыми фирмами, торговыми домами и магазинами. Эти предприятия обеспечивают поставку и реализацию отечественных и импортных товаров по конкурентным ценам. В результате исчезает дефицит товаров, повышается качество торговых услуг.

Переход к рынку невозможен и без радикальных изменений в кредитно-денежной сфере. В России до событий 1917 г. была многоуровневая кредитная система с Государственным банком, земельными, ипотечными и коммерческими банками, страховыми компаниями, специализированными финансовыми институтами. В плановой экономике произошло принудительное огосударствление финансов. Автоматическое распределение кредитов Госбанком в соответствии с государственными планами, искусственно назначаемые дотируемые заниженные процентные ставки, списание кредитов, уничтожение рынков ценных бумаг, бирж и страховых обществ — таковы реалии сферы финансов и кредита в административной экономике. К 1985 г. в СССР было всего три банка (Госбанк, Стройбанк и Внешторгбанк) и сеть сберкасс.

Переход к рынку радикально изменяет ситуацию. На рынке денег возникают конкурентные отношения. Создаются коммерческие банки, предлагающие кредиты по рыночным процентным ставкам, формируемым в зависимости от спроса и предложения кредитных ресурсов. Это создает основы для свободного движения капиталов в зависимости от относительной прибыльности инвестиций в финансовые и реальные активы.

Переход к положительным реальным процентным ставкам за счет опережения учетной ставкой процента инфляции, с одной стороны, ограничивает спрос на кредит и создание избыточных денег, а с другой стороны, создает стимулы для сбережений и инвестиций. Без новых инвестиций и повышения их эффективности, как вы знаете (см. главу 11), экономический рост невозможен.

По оценкам, для начала рывка к росту в России необходимо иметь финансовых ресурсов примерно на сумму 150 млрд долл. При этом в финансовой сфере увеличится роль небанковских финансовых институтов — паевых инвестиционных фондов, страховых компаний — и их долгосрочных финансовых акти-

вов. Возрастет роль рынка ценных бумаг, прежде всего корпоративных.

К сожалению, крах многих финансовых институтов в России при недостатке поддержки и контроля со стороны государства, а также слабая конъюнктура на рынке корпоративных ценных бумаг, недостаток иностранного капитала осложняют решение проблемы накопления и преодоления спада. Необходимо оздоровление финансовой системы с поддержкой жизнеспособных кредитных институтов.

Как и создание реального кредитного рынка, по сути радикальны институциональные преобразования на рынке труда.

В административной экономике рынок труда регулировался государством. Свобода предложения труда сдерживалась отсутствием рынка жилья, механизмом прикрепления работников к определенному месту жительства (прописка, невыездная паспортов колхозникам) и работы (очередь на квартиру в ведомственном доме, путевки по льготным ценам в профкоме в заводской дом отдыха и т. п.). Свобода спроса на труд сдерживалась ограничениями на фонд заработной платы, практикой централизованного распределения выпускников вузов на работу, системой жестких ставок, окладов, «потолков» зарплаты. В административной экономике существовали и такие элементы дорыночного принуждения к труду, как широкое использование труда заключенных, солдат, учащейся молодежи. Институт обязательной занятости порождал дефицит рабочей силы, как и дефицит других ресурсов, на предприятиях наблюдалась скрытая безработица, а отсюда — низкая интенсивность труда, простой и прогулы.

При либерализации рынка труда безработица становится открытой. Она связана с экономическим спадом, сопровождающим реформы, структурными сдвигами в экономике, необходимостью снижать издержки на конкурентных рынках, созданием рынка жилья, миграцией населения и др.

Вместе с тем сохранение большого удельного веса госпредприятий в России, которые рассчитывают на поддержку государства, объясняет относительно низкую норму безработицы в России при значительном спаде производства. На этих предприятиях не сокращают рабочую силу, а практикуют трех-четырёхдневную рабочую неделю, отпуска без сохранения зарплаты и т. п.

Наличие безработицы обуславливает необходимость создания институтов регулирования рынка труда. К таким институтам в переходной экономике относятся государственные службы занятости. Они обеспечивают информацию о наличии рабочих мест, осуществляют бесплатное посредничество при подборе работы, профессиональное обучение и переподготовку высвобождающихся работников и незанятого населения, организацию общественных работ. На биржах труда зарегистрированные безработные получают материальную поддержку в виде компенсаций высвобожденным работникам предприятий и пособий по безработице. Стимулирование работника к новому трудоустройству обеспечивается дифференциацией размеров пособий в зависимости от срока незанятости.

Кроме того, государственные органы по труду и занятости следят за соблюдением законодательства о занятости, посредничают между работодателями и профсоюзами при заключении тарифных соглашений, содействуют развитию малого бизнеса, создающего новые рабочие места, обеспечивают контроль за условиями и охраной труда на предприятиях.

Институциональные реформы в сельском хозяйстве связаны с формированием системы прав собственности на землю и созданием эффективных хозяйственных организаций на селе.

В России реорганизация колхозов и совхозов началась с конца 1991 г. Их работники получили в коллективную собственность землю и имущество, которые подлежали разделу на земельные доли и имущественные пай. Земельную долю можно было забрать натурой и вести собственное хозяйство, подарить, продать или сдать ее в аренду внутри колхоза или совхоза, в том числе самому предприятию, внести ее в коллективное хозяйство и остаться в нем работать. При этом создавались различные организационные формы предприятий — фермерские хозяйства, партнерства, акционерные общества, производственные кооперативы, частные или кооперативные обслуживающие и перерабатывающие предприятия, коллективные предприятия. В отдельных регионах начал формироваться реальный рынок земли. Стали возникать элементы кредитной и страховой кооперации, поддерживаемые государством.

Либерализация цен привела к их «диспаритету», т. е. цены на ресурсы сельского хозяйства выросли значительно больше, чем на продукцию аграрного сектора. Поэтому он нуждается в государственной поддержке.

## Реформа налоговой системы

Напомним, что налоговая система — это совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в государственный бюджет соответствующего уровня (федеральный или местный) в законодательном порядке. Налоговая система включает также методы взимания налогов.

Налоговая система выполняет важные функции. Она обеспечивает финансирование государственных расходов, регулирование экономики (через определение налоговых ставок и их дифференциацию) и перераспределение доходов отдельных социальных групп для уменьшения имущественного неравенства в обществе.

Налоговая политика в рыночной экономике, как было показано в главе 15, является одним из важнейших элементов государственного регулирования. Поэтому все страны, переходящие к рынку, радикально реформируют налоговую систему.

Рационализация налоговой политики в большинстве стран при переходе к рынку состоит в следующем. Унифицируются ставки налогообложения прибыли. Центр тяжести смещается на косвенные налоги. Вводится налог на добавленную стоимость, исчисляемый по одинаковой для всех производителей ставке. Достоинством налога на добавленную стоимость в переходной экономике является то, что он, в отличие от налога на прибыль, легче собирается и более устойчив к обесценению в условиях высокой инфляции. Налог на добавленную стоимость, налоги на потребление и имущество несут возрастающую нагрузку в бюджете.

Подходный налог с граждан становится прогрессивным, вводится система налоговых льгот для отдельных категорий граждан, чтобы учесть дифференциацию доходов населения и реализовать социальную функцию налоговой системы. Большое место после открытия экономики начинают занимать таможенные пошлины и другие доходы от внешнеэкономиче-



ческой деятельности, при этом косвенные налоги на импортные и отечественные товары унифицируются.

В условиях федеративного государства актуальной является проблема распределения налоговых поступлений между бюджетами разных уровней. В настоящее время в России принят принцип долевого распределения поступлений по основным видам налогов между федеральным и территориальными бюджетами. В будущем планируется перейти, по опыту США и Канады, к разграничению самих налоговых источников.

В условиях промышленного спада и уменьшения доходов, часто сопровождающих переход к рынку, важнейшее значение приобретает проблема собираемости налогов. Ведь они являются основным источником доходов государства.

Указанная проблема не решается только путем развития налоговых служб и усиления контроля за неуплатой налогов. Уклонение от уплаты налогов часто есть результат слишком жестких налоговых изъятий. По оценкам, российские предприятия направляют на налоги более 60% доходов. Мировая практика показывает, что уже при изъятии 45% доходов предприятию не удастся компенсировать все издержки.

По мнению многих экономистов, необходимо сократить количество налогов, упростить правила их сбора, снизить налоговое давление, уменьшить льготы и привилегии при уплате налогов. Необходимо также постоянно согласовывать меры фискальной и кредитно-денежной политики.

В то же время приходится иметь в виду, что снижение налогового бремени реально возможно только при росте производства и увеличении налогооблагаемых доходов.

---

## 18.4. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ

Как отмечалось выше, в условиях административной экономики типичным было уравнительное распределение денежных доходов. Социальная дифференциация зависела не от уровня доходов, а от доступа к дефицитным материальным, духовным и социальным благам (привилегии, закрытые распределители, спецбольницы и т. п.).

## Дифференциация доходов при переходе к рыночной системе

Рыночные реформы приводят не только к ликвидации дефицита жизненных благ, но и к значительной дифференциации личных номинальных и реальных доходов населения.

С одной стороны, часть населения использует легальные возможности для увеличения доходов в условиях рынка за счет принадлежности к фирме или сектору экономики, продукция которых пользуется высоким спросом (экспортные и высокомонополизированные сектора, сфера финансов), открытия собственного дела, получения крупного пакета акций в результате приватизации и т. п.

Наряду с перечисленными, существовали и «особые» возможности для быстрого обогащения некоторых слоев населения. Обозначим некоторые из них. Во-первых, это спекуляция нефтью, газом, металлами, которые скупались на внутреннем рынке по низким ценам и потом экспортировались по высоким мировым ценам. Во-вторых, это присвоение государственных субсидий на импорт продовольствия как результат существования многочисленных обменных курсов валют. Импортеры покупали продовольствие в централизованном порядке по очень низкому валютному курсу, а продавали продукты по высоким ценам. Этот импорт финансировался за счет западных товарных кредитов. В-третьих, это использование льготных кредитов правительства и Центрального банка, предоставлявшихся аграрному и топливно-энергетическому секторам под низкий процент при инфляции, достигавшей 2500% в год. Эти кредиты передавались коммерческими банками в ссуды по рыночной ставке. Вместе с торговцами нефтью, газом, металлами, продовольствием, денежными ресурсами баснословно обогатились коррупционеры, рэкетеры. Наконец, в результате номенклатурной приватизации приобрели состояния директора многих предприятий, особенно в топливно-энергетическом комплексе и металлургии.

С другой стороны, наблюдаются негативные тенденции в динамике жизненного уровня работников, занятых в бюджетных отраслях, отраслях обрабатывающей и легкой промышленности, неконкурентоспособных на мировом рынке и производящих продукцию, спрос на которую высокоэластичен по цене, а также пенсионеров, многодетных семей, инвалидов.

Их накопления и текущие доходы оказываются обесцененными инфляцией.

Цена реформ для большинства населения весьма высока. Так, численность населения с доходом меньше установленного прожиточного минимума вскоре после либерализации цен 1992 г. составила 35,5% всего населения. Соотношение доходов 20%-ных групп населения в 1995 г. в России иллюстрируется на рис. 18-1 кривой Лоренца, которая показывает значительную дифференциацию доходов.

Доля оплаты труда в совокупном доходе составляет около 40%. Значительную часть доходов население получает от предпринимательской деятельности, участия в прибылях, операций с недвижимостью.

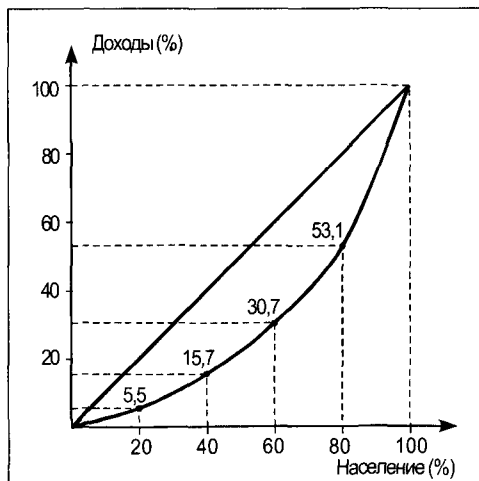
Рост числа пенсионеров и бюджетные трудности при переходе к рынку вызвали кризис государственной пенсионной системы. Доля расходов на выплату пенсий в ВВП России за годы реформ уменьшилась. Соотношение минимальной пенсии с компенсацией и прожиточного минимума пенсионеров, составлявшее в декабре 1991 г. 222,7%, упало примерно до 50%.

По мере реформирования экономики возможности социальной защиты должны возрастать.

Необходимо усилить поддержку уязвимых групп населения и гарантировать соблюдение конституционных прав

**Рис. 18-1. ▷  
Распределение доходов в  
России в 1995 г.**

Кривая Лоренца показывает, каким образом распределены доходы между различными группами населения. Прямая линия иллюстрирует равномерное распределение доходов (20% населения получает 20% доходов, 40% населения — 40% доходов и т. д.). Чем сильнее кривая Лоренца отклоняется вниз от прямой, тем больше дифференциация доходов в обществе.



граждан в области труда, образования, здравоохранения, культуры.

В области трудовых отношений необходимо повышение доли доходов от трудовой деятельности в совокупных доходах семей для восстановления стимулов к эффективному труду. Доходы должны быть увязаны с государственными минимальными и рациональными потребительскими бюджетами.

Должно быть обеспечено более справедливое распределение доходов и снижение уровня их дифференциации между различными группами населения. Для этого следует усовершенствовать систему налогообложения доходов и собственности граждан и контроля за правильностью уплаты налогов. Пособия и субсидии должны стать адресными, т.е. учитывать доходы семей.

Вывождаемым работникам должны быть обеспечены возможности для переобучения и повышения квалификации, организации собственного дела. Следует добиваться смягчения последствий длительной безработицы (общественные работы, гибкая занятость и т.п.).

### Рыночные реформы в социальной сфере

В странах с переходной экономикой, наряду с постепенным увеличением государственного финансирования социальной сферы, вводятся рыночные принципы ее функционирования.

В области пенсионного обеспечения происходит переход к трем видам пенсий:

1) государственные пенсии из бюджета всем нетрудоспособным гражданам; при этом минимальная пенсия должна соответствовать прожиточному минимуму пенсионера;

2) трудовые пенсии, выплачиваемые за счет обязательных пенсионных взносов граждан и связанные с трудовым вкладом пенсионера;

3) пенсии, выплачиваемые за счет добровольных отчислений граждан и работодателей в негосударственные пенсионные фонды, которые обеспечивают приращение средств граждан на пенсионных счетах путем инвестиций в государственные и корпоративные ценные бумаги и объекты недвижимости.

В области здравоохранения сочетается обязательное всеобщее медицинское страхование и добровольное страхование за счет взносов граждан и работодателей в страховые компании. При реализации страховых принципов здравоохранения пациенты бесплатно получают определенный минимум медицинских услуг и имеют право выбрать медицинское учреждение, куда страховая компания перечисляет средства для оплаты лечения.

В области образования в России обеспечивается возможность получения общедоступного бесплатного полного общего и начального профессионального образования, а также бесплатного (на конкурсной основе) среднего и высшего профессионального образования. Вместе с тем развивается рынок платных образовательных услуг. Обсуждается вопрос об адресной финансовой поддержке студентов вузов и техникумов и введении системы долгосрочных кредитов для получения образования.

В области жилищной политики получает все большее развитие индивидуальное строительство жилья за счет собственных средств граждан и банковских кредитов. Это вместе с бесплатной приватизацией государственного жилья, а также с отменой института прописки способствует формированию рынка жилья, усилению мобильности населения на рынке труда. Малоимущим семьям и некоторым другим группам населения гарантируется предоставление бесплатного муниципального жилья. Происходит постепенный переход к полной компенсации текущих расходов на содержание жилья за счет граждан. Дотации к низкой квартирной плате, предоставляемые из бюджетов, должны быть адресными, иначе большая их часть присваивается состоятельными семьями, имеющими больше жилой площади. В результате жилищно-коммунальной реформы нагрузки на бюджеты снизятся, семьи с высокими доходами будут оплачивать издержки по содержанию жилья полностью, а бедные семьи будут получать компенсации в зависимости от занимаемой жилой площади и доходов. Одновременно возникнет реальный рынок услуг в жилищно-коммунальной сфере по эксплуатации и ремонту жилья.

## РЕЗЮМЕ

Современное состояние экономики России характеризуется переходом к рыночной системе. Это означает, что в экономике происходит относительно длительный процесс распада административно-плановой системы и формирования рыночной системы.

Несмотря на то что административно-плановая система была малоэффективной, она имела известную устойчивость, которая достигалась благодаря применению дешевых природных и людских ресурсов. Определенную роль в сохранении устойчивости административно-плановой системы сыграл теневой рынок. Тем не менее существование административно-плановой системы сопровождалось снижением эффективности производства, падением темпов прироста ВВП, деформацией структуры экономики, растущим дефицитом товаров и услуг, ростом дефицита государственного бюджета, увеличением внешнего долга и сокращением валютных резервов. Эти процессы в конечном итоге привели к кризису административно-плановой системы и ее распаду. Это предопределило объективную необходимость перехода к рыночной экономике и осуществления следующих элементов рыночных реформ:

- макроэкономическая стабилизация;
- структурная перестройка экономики;
- создание эффективной системы социальной защиты населения.

Переход к рыночной экономике является болезненным процессом и, как правило, сопровождается длительным спадом производства, острой инфляцией, устойчивой безработицей. Поэтому большое значение в проведении рыночных реформ имеет макроэкономическая стабилизация экономики.

Структурная перестройка — это комплекс институциональных преобразований.

Приватизация представляет собой процесс передачи предприятий, находящихся в государственной собственности, в собственность отдельных физических или юридических лиц. Приватизация не является достаточным условием создания конкурентной среды, развития и функционирования рыночной экономики. Поэтому важное условие перехода к рыночной системе — демонополизация экономики, которая

обеспечивается как на основе законодательного пресечения злоупотреблений фирмами, занимающими доминирующее положение на рынках, так и путем открытия внутреннего рынка иностранным конкурентам.

Переход к рыночной экономике предполагает создание рыночной инфраструктуры, для чего необходимы организация адекватной рынку оптовой и розничной торговой системы, кредитных и финансовых институтов, формирование рынка труда и системы регулирования занятости, проведение институциональной реформы в сельском хозяйстве, основанной на введении права частной собственности на землю и развитии фермерского хозяйства. Важным условием перехода к рыночной экономике выступает и осуществление налоговой реформы.

Переход к рынку предполагает также проведение глубоких реформ в социальной сфере, направленных на совершенствование пенсионного обеспечения населения, развитие образования и здравоохранения. При этом должно быть обеспечено сочетание государственного финансирования социальной сферы и рыночных принципов ее функционирования.

### **?** *Контрольные вопросы*

1. Какая экономическая система называется переходной?
2. Перечислите основные критерии выделения этапов развития общества.
3. Каковы положительные и отрицательные стороны плановой экономики?
4. Каковы причины кризиса административной экономики?
5. Каково содержание программы макроэкономической стабилизации?
6. Перечислите основные направления институциональных реформ при переходе к рынку.
7. Обсудите плюсы и минусы приватизации с учетом участия в ней членов вашей семьи.
8. Обсудите воздействие реформ в социальной сфере на уровень жизни вашей семьи.

- АБСОЛЮТНАЯ ЛИКВИДНОСТЬ** — способность наличных денег и депозитов до востребования непосредственно выполнять роль общепризнанного средства платежа и другие функции денег, с. 282 (кн. 1).
- АВТОНОМНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ** — часть личных потребительских расходов населения, величина которой не зависит от размера получаемого дохода, с. 6 (кн. 2).
- АВТОНОМНЫЕ ЗАТРАТЫ** — затраты на конечные товары и услуги, величина которых (затрат) не зависит от размера дохода; включают автономное потребление, автономные инвестиции и государственные закупки товаров и услуг, с. 16 (кн. 2).
- АВТОНОМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ** — величина частных инвестиций, независимых от размера дохода, с. 15 (кн. 2).
- АДМИНИСТРАТИВНО-ПЛАНОВАЯ СИСТЕМА** — экономическая система, в основе которой лежит способ решения фундаментальных проблем экономики, основанный на безраздельном господстве государственной собственности на средства производства, централизованном планировании экономики и административных методах управления, с. 39 (кн. 1).
- АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО** — юридическое лицо, имущество которого является собственностью владельцев акций, с. 161 (кн. 1).
- АКЦИЯ** — ценная бумага, являющаяся свидетельством доли ее владельца в уставном капитале акционерного общества и дающая право на получение части прибыли акционерного общества в виде дивиденда, с. 161 (кн. 1).
- АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА** — операции банка по предоставлению кредита домашним хозяйствам, частным и государственным фирмам, а также в форме инвестиций в ценные бумаги, земельные участки и другое имущество с целью получения прибыли, с. 286 (кн. 1).
- АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ** — количество товаров или услуг, от приобретения которых необходимо отказаться, чтобы приобрести данный товар или оплатить данную услугу, с. 15 (кн. 1).
- АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ (АМОРТИЗАЦИЯ)** — часть издержек на производство товаров и услуг, возмещающая износ основного капитала, с. 175 (кн. 1).



- БАНКОВСКИЙ БАЛАНС** — вид документа, отражающий структуру активов и пассивов банка и их равенство, с. 288, 294 (кн. 1).
- БАРТЕР** — сделка по обмену товаров и услуг без посредства денег, с. 189 (кн. 2).
- БАРТЕРНАЯ ЭКОНОМИКА** — экономическая система, в которой обмен товаров и услуг происходит без посредства денег; в современных условиях в реальной действительности существовать не может, с. 268 (кн. 1).
- БЕЗРАБОТНЫЕ** — часть рабочей силы, экономически активного населения, не имеющего работы, но желающего работать и ищущего работу, с. 58 (кн. 2).
- БЕЗРАБОТИЦА** — наличие в экономике определенного числа безработных; количество безработных, с. 59 (кн. 2).
- БУХГАЛТЕРСКИЕ (ЯВНЫЕ) ИЗДЕРЖКИ ( $I_6$ )** — стоимость израсходованных на производство продукции ресурсов в фактических ценах их приобретения, с. 174 (кн. 1).
- БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ** — часть дохода фирмы, представляющая собой разность между выручкой от продажи произведенной продукции и бухгалтерскими издержками, с. 175 (кн. 1).
- БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ** — геометрическое место точек, отображающее множество вариантов набора из двух благ (или двух групп благ), приобретение которых требует одинаковых денежных затрат, с. 140 (кн. 1).
- БЮДЖЕТНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ** — ограничение покупательной способности потребителя величиной его денежного дохода, с. 140 (кн. 1).
- ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ (ВВП)** — общая стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране в течение года, с. 309 (кн. 1).
- ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ВНП)** — общая стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных факторами производства данной страны как в пределах ее границ, так и в других странах, с. 310 (кн. 1).
- ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРВЕНЦИЯ** — операции Центрального банка данной страны по покупке или продаже иностранной валюты с целью стабилизации курса валюты своей страны, с. 202 (кн. 2).
- ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ** — меры правительства или Центрального банка, регламентирующие операции с национальной и иностранной валютой с целью поддержания стабильности курса национальной валюты, с. 203 (кн. 2).

**ВАЛЮТНЫЙ КУРС** — цена денежной единицы данной страны, выраженная в валютах других стран или в международных платежных единицах, с. 196 (кн. 2).

**ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК** — рынок, на котором объектами купли и продажи являются валюты разных стран, с. 195 (кн. 2).

**ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ( $Q_s$ )** — объем продукции, который фирмы готовы и способны продать по данной цене в данном месте и в данный отрезок времени, с. 80 (кн. 1).

**ВЕЛИЧИНА СПРОСА ( $Q_d$ )** — количество товаров или услуг, которое покупатели готовы и способны купить по данной цене в определенное время и в определенном месте, с. 72 (кн. 1).

**ВЫГОДА ТРЕТЬЕГО ЛИЦА** — см. «Положительный внешний эффект».

**ГАЛОПИРУЮЩАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — инфляция, при которой среднегодовой темп прироста общего уровня цен выше 10%, но менее 50% в месяц, с. 91–93 (кн. 2).

**ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ** — наиболее острая форма инфляции, при которой среднемесячный темп прироста общего уровня цен достигает 50%, с. 89 (кн. 2).

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ** — сумма денежных доходов государства, предусматривающая источники поступления доходов, и сумма денежных расходов государства, предусматривающая статьи расходов государства, с. 140–144 (кн. 2).

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ** — общая стоимость государственных ценных бумаг, имеющих у домашних хозяйств, банков и частных фирм, с. 167 (кн. 2).

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ** — официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, с. 202 (кн. 2).

**ДЕЗИНФЛЯЦИЯ** — постепенное замедление роста общего уровня цен, ослабление инфляции, с. 77 (кн. 2).

**ДЕМПИНГ** — установление искусственно заниженных цен на экспортируемые товары с целью вытеснения конкурентов с мировых рынков, с. 194 (кн. 2).

**ДЕНЕЖНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНОГО ПРОДУКТА ТРУДА ( $MRP_L$ )** — показатель величины прироста общей выручки фирмы в результате привлечения дополнительной единицы труда, с. 242 (кн. 1).

**ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ** — показатели циркулирующей в экономике денежной массы в зависимости от степени ее ликвидности, с. 282 (кн. 1).

- ДЕНЕЖНЫЙ КАПИТАЛ** — денежные средства, предназначенные для приобретения реального капитала, с. 25 (кн. 2).
- ДЕНЬГИ** — общепризнанное средство платежа, которое безусловно принимается при оплате любых объектов купли-продажи, при совершении платежных операций и служит в качестве средства образования и накопления сбережений, с. 271 (кн. 1).
- ДЕПОЗИТ** — сумма денег, которая предоставлена банку на хранение и которую банк обязан вернуть вкладчику по его первому требованию или в установленный срок, с. 278 (кн. 1).
- ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА** — превышение расходов государственного бюджета над его доходами, с. 144–147 (кн. 2).
- ДЕФИЦИТНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ** — финансирование государственных расходов за счет преднамеренного образования бюджетного дефицита, с. 146 (кн. 2).
- ДЕФЛЯТОР (ИНДЕКС-ДЕФЛЯТОР) ВВП** — отношение номинального ВВП к реальному ВВП, показывающее изменение общего уровня цен на конечные товары и услуги, с. 78 (кн. 2).
- ДЕФЛЯЦИЯ** — понижение общего уровня цен, которое не носит сезонного характера, с. 77 (кн. 2).
- ДИСКОНТИРОВАНИЕ** — определение сегодняшней стоимости доходов, получаемых через определенный срок при существующей ставке процента, с. 260 (кн. 1).
- ДЛИННЫЙ ЦИКЛ** — 50–60-летний период последовательной смены ускорения и замедления экономического развития мировой экономики, с. 130 (кн. 2).
- ДНО ЦИКЛА** — фаза экономического цикла, когда ВВП, инвестиции и другие показатели деловой активности достигают своего низшего уровня в ходе циклического спада, с. 47 (кн. 2).
- ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД** — интервал времени, в течение которого величины всех факторов производства подвержены изменению, с. 168 (кн. 1).
- ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО** — субъект рыночной системы, состоящий из семьи или одного человека, не имеющего семьи, являющийся собственником факторов производства, получателем доходов, создаваемых этими факторами; домашнее хозяйство расходует часть получаемых доходов на личное потребление и сберегает и инвестирует другую часть своих доходов, с. 52 (кн. 1).
- ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ** — часть стоимости общего выпуска продукции предприятия, отрасли или экономики, которая остается за вычетом стоимости промежуточного продукта, с. 317 (кн. 1).

**ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ** — наиболее крупная и развитая европейская группировка интегрировавшихся стран, представляющая собой экономический, валютный и политический союз, с. 230 (кн. 2).

**ЕДИНИЧНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА** — случай эластичности спроса, при котором коэффициент эластичности равен 1, с. 99 (кн. 1).

**ЕСТЕСТВЕННАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — форма безработицы, предполагающая, что циклическая безработица отсутствует, с. 62 (кн. 2).

**ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ** — единственный производитель продукции отрасли, в которой конкуренция невозможна из-за того, что средние издержки всегда снижаются в долгосрочном периоде при укрупнении масштаба производства, вследствие чего единственный производитель данной продукции в любом случае обеспечивает более высокую эффективность, чем два или большее число производителей, с. 222 (кн. 1).

**ЕСТЕСТВЕННЫЙ ВВП** — см. «Потенциальный ВВП».

**ЗАКОН ОУКЕНА** — среднегодовой темп прироста ВВП на 2,5% сохраняет норму безработицы неизменной, а повышение (снижение) темпа прироста ВВП на один процентный пункт ведет к снижению (повышению) нормы безработицы на 0,4 процентных пункта, с. 66 (кн. 2).

**ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — величина предложения товара или услуги находится в прямой зависимости от уровня цены на данный товар (услугу), с. 81 (кн. 1).

**ЗАКОН СПРОСА** — величина спроса на данный товар (услугу) находится в обратной зависимости от уровня цены на этот товар (услугу), с. 73 (кн. 1).

**ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ПРЕДЕЛЬНОЙ ПОЛЕЗНОСТИ** — по мере роста объема потребляемых экономических благ предельная полезность каждой дополнительной единицы блага уменьшается, с. 125 (кн. 1).

**ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ** — если имеется несколько факторов производства, величина которых зафиксирована (например, капитал и земля), то последовательное приращение переменного ресурса (например, труда), начиная с некоторого момента, будет сопровождаться снижением производительности переменного ресурса, с. 172 (кн. 1).

**ЗАНЯТЫЕ (ЗАНЯТОСТЬ)** — часть экономически активного населения страны, которая работает по найму, занимается частным бизнесом, находится на государственной службе или учится, с. 58 (кн. 2).

- ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (W)** — цена услуг труда, доход наемных работников, с. 238 (кн. 1).
- ЗОЛОТОДЕВИЗНЫЙ СТАНДАРТ** — денежная система, при которой Центральный банк данной страны был обязан обменивать банкноты на иностранную валюту, разменную на золото, с. 276 (кн. 1).
- ЗОЛОТОМОНЕТНЫЙ СТАНДАРТ** — денежная система, при которой Центральный банк данной страны был обязан разменивать банкноты на золотые монеты, с. 275 (кн. 1).
- ЗОЛОТОСЛИТКОВЫЙ СТАНДАРТ** — денежная система, при которой Центральный банк данной страны был обязан обменивать банкноты на золотые слитки, с. 275 (кн. 1).
- ИЗБЫТОЧНЫЙ СПРОС** — устойчивое превышение совокупного спроса над совокупным предложением товаров и услуг, с. 81 (кн. 2).
- ИЗДЕРЖКИ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА** — см. «Отрицательные внешние эффекты».
- ИМПОРТ** — стоимость товаров и услуг, приобретенных домашними хозяйствами, фирмами и государством в других странах, с. 314 (кн. 2).
- ИНДЕКС-ДЕФЛЯТОР ВВП** — см. «Дефлятор ВВП».
- ИНДЕКС УСЛОВИЙ (ВНЕШНЕЙ) ТОРГОВЛИ** — отношение индекса цен на экспортируемые товары и услуги к индексу цен на импортируемые товары и услуги, с. 187 (кн. 2).
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СПРОС** — спрос отдельного покупателя на тот или иной вид товара (услуги), с. 147 (кн. 1).
- ИНДУЦИРОВАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ** — величина инвестиций, находящаяся в функциональной зависимости от дохода, с. 15 (кн. 2).
- ИНДУЦИРОВАННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ** — величина потребления, находящаяся в функциональной зависимости от дохода, с. 6 (кн. 2).
- ИНДУЦИРОВАННЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ** — величина сбережений, определяемая как произведение национального дохода и предельной склонности к сбережениям, с. 18 (кн. 2).
- ИНТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА** — качественные улучшения факторов производства, благодаря которым происходит рост ВВП без соответствующего количественного увеличения затрат труда, капитала и природных ресурсов (научно-технический прогресс, повышение квалификации рабочей силы и др.), с. 121 (кн. 2).
- ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА** — процесс формирования устойчивых экономических связей между странами на основе международного разделения труда, с. 176 (кн. 2).

**ИНФЛЯЦИЯ** — долговременное, устойчивое повышение общего уровня цен на товары и услуги, продаваемые на внутреннем рынке данной страны, с. 77 (кн. 2).

**КАРДИНАЛИСТСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПОЛЕЗНОСТИ** — исходное предположение теории предельной полезности, согласно которому потребители субъективно оценивают полезность благ в условных единицах (ютилях), т. е. дают полезности количественную оценку, с. 126 (кн. 1).

**КАРТА КРИВЫХ БЕЗРАЗЛИЧИЯ** — множество кривых безразличия, каждая из которых представляет различный уровень полезности, с. 134 (кн. 1).

**КАРТЕЛЬ** — тайный сговор или легально разрешенное соглашение между несколькими фирмами-олигополистами по поводу установления цен на продукцию данной отрасли и определения объемов продаж продукции; картель создается с целью увеличения прибыли его участников и уменьшения риска, с. 228 (кн. 1).

**КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК** — частная коммерческая фирма, имеющая лицензию на ведение банковских операций, т. е. операций по привлечению денег, имеющихся у фирм и домашних хозяйств, на предоставление кредитов и другие формы инвестирования привлеченных денег, с. 285 (кн. 1).

**КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ ВАЛЮТЫ** — способность валюты данной страны обмениваться на валюты других стран, с. 206 (кн. 2).

**КОНЕЧНЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ** — продукция, покупаемая конечными потребителями, т. е. продукция, которая приобретается не с целью ее переработки или перепродажи, с. 306 (кн. 1).

**КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ АКЦИЙ** — количество обыкновенных акций, которое обеспечивает большинство голосов на собрании акционеров, с. 164 (кн. 1).

**КОНКУРЕНЦИЯ** — борьба между производителями товаров и услуг за рынки сбыта своей продукции и за получение дохода от ее продажи, с. 50 (кн. 1).

**КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ** — налоги, которыми облагается продаваемая фирмами продукция, а также продукция, которая вывозится в другие страны или ввозится из других стран; косвенные налоги включаются в цену товаров и услуг, с. 317 (кн. 1).

**КОЭФФИЦИЕНТ ДИСКОНТИРОВАНИЯ** — отношение текущей дисконтированной стоимости 1 рубля, выплаченного через  $t$  лет, к сегодняшней стоимости рубля, с. 261 (кн. 1).

- КРАТКОСРОЧНЫЙ ПЕРИОД** — интервал времени, в течение которого величина одних факторов производства может изменяться, а размеры других факторов остаются фиксированными, с. 168 (кн. 1).
- КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ** — одно из условий кредита, согласно которому в течение установленного срока клиенту открывают кредит на определенную сумму, причем в течение этого срока клиент получает деньги без дополнительных проверок его платежеспособности, с. 287 (кн. 1).
- КРЕДИТНЫЕ ДЕНЬГИ** — долговые обязательства Центрального банка, являющиеся общепризнанным средством платежа и выполняющие функции денег, с. 274 (кн. 1).
- КРИВАЯ БЕЗРАЗЛИЧИЯ** — геометрическое место точек, которое показывает комбинации двух благ, обладающих одинаковой полезностью, с. 134 (кн. 1).
- КРИВАЯ ЛАФФЕРА** — график, показывающий функциональную зависимость величины налоговых поступлений в государственный бюджет от налоговых ставок, с. 162 (кн. 2).
- КРИВАЯ ЛОРЕНЦА** — график, показывающий степень неравномерности распределения доходов между различными социальными группами населения, с. 267 (кн. 2).
- КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — график, показывающий функциональную зависимость величины предложения товара (услуги) от цены на данный товар (услугу), с. 81 (кн. 1).
- КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ** — график, который показывает, в каких комбинациях два данных товара или две данные группы товаров и услуг способна производить страна при полном использовании своих ресурсов, с. 17 (кн. 1).
- КРИВАЯ СПРОСА** — график, показывающий функциональную зависимость величины спроса на данный товар или услугу от величины цены на этот товар (услугу), с. 73 (кн. 1).
- КРИВАЯ ФИЛЛИПСА** — график, показывающий, что при относительно невысокой норме инфляции рост нормы безработицы сопряжен со снижением нормы инфляции, а снижение нормы инфляции сопряжено с ростом нормы безработицы, с. 98 (кн. 2).
- КРИВАЯ  $IS$**  — график, показывающий, при каких комбинациях уровня ВВП и величины процентных ставок будет достигнуто состояние равновесия на рынках товаров и услуг, с. 29 (кн. 2).
- КРИВАЯ  $LM$**  — график, показывающий, при каких комбинациях уровня ВВП и процентных ставок достигается равновесие на денежном рынке, с. 38 (кн. 2).

- ЛИДЕРСТВО В ЦЕНАХ** — явление, состоящее в том, что все фирмы отрасли с олигополистической структурой устанавливают цены на свою продукцию, следуя за ведущей (обычно крупнейшей) фирмой этой отрасли, а в остальном проводят самостоятельную политику, с. 229 (кн. 1).
- ЛИЗИНГ** — операция банка, состоящая в том, что он приобретает оборудование, которое затем сдает в аренду своему клиенту с последующим правом выкупа оборудования, с. 288 (кн. 1).
- ЛИКВИДНОСТЬ** — способность активов (ценных бумаг, запасов готовой продукции и т. д.) превращаться в деньги в кратчайшие сроки и с незначительными издержками, с. 281 (кн. 1).
- МАКРОЭКОНОМИКА** — раздел экономической науки, предметом изучения которого является экономика как целое, с. 23 (кн. 1).
- МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ** — процесс сближения национальных экономик и политических систем различных стран, который ведет к слиянию национальных экономик в единую экономическую систему в рамках группы интегрирующихся стран, с. 229 (кн. 2).
- МИКРОЭКОНОМИКА** — раздел экономической науки, предметом изучения которого является поведение домашних хозяйств, фирм и других субъектов рыночной системы, а также функционирование отдельных рынков и рыночных структур, с. 22 (кн. 1).
- МИНИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНЫЙ РАЗМЕР ПРЕДПРИЯТИЯ** — размер предприятия, позволяющий достигнуть такого объема выпуска продукции, при котором средние издержки производства минимизируются, с. 188 (кн. 1).
- МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО (МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА)** — совокупность взаимосвязанных друг с другом национальных экономик стран мира, с. 174 (кн. 2).
- МОДЕЛЬ IS-LM** — макроэкономическая модель, описывающая общее равновесие на товарном и денежном рынках, с. 41 (кн. 2).
- МОНОПОЛИЯ** — фирма, которая является единственным производителем и продавцом данного вида продукции, не имеющей близких аналогов, с. 212 (кн. 1).
- МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** — тип функционирования рыночной структуры, при котором большое число фирм производит взаимозаменяемые товары и услуги, с. 230 (кн. 1).



**МУЛЬТИПЛИКАТОР** — коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастает равновесный уровень национального дохода и ВВП по отношению к росту автономных затрат, с. 22 (кн. 2).

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД (НД)** — часть валового национального продукта, которая остается за вычетом амортизационных отчислений и косвенных налогов, с. 322 (кн. 1).

**НЕИЗМЕННЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА** — эффект, состоящий в том, что увеличение выпуска продукции за счет укрупнения предприятия не влечет за собой изменений средних издержек на производство единицы продукции, с. 188 (кн. 1).

**НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** — условия функционирования рыночных структур, когда продавцы товаров или услуг способны самостоятельно влиять на цены или устанавливать цены на свою продукцию, с. 198 (кн. 1).

**НЕТРУДОСПОСОБНОЕ НАСЕЛЕНИЕ** — часть населения, которая не достигла трудоспособного возраста — 16 лет — и которая достигла пенсионного возраста — 55 лет женщины и 60 лет мужчины, с. 57 (кн. 2).

**НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** — методы монополистической конкуренции, выражающиеся в поставках на рынок новых разновидностей товаров или услуг, использовании рекламы и т. п. способах, которые непосредственно не связаны со снижением цен с целью вытеснения конкурентов, с. 229 (кн. 1).

**НЕЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** — предложение, при котором изменение цены товара на 1% ведет к изменению предложения этого товара менее чем на 1%, с. 110 (кн. 1).

**НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС** — свойство спроса на данный товар, когда изменение цены на 1% ведет к изменению спроса на этот товар менее чем на 1%, с. 97 (кн. 1).

**НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ( $I_H$ )** — сумма дохода, который не получен вследствие отказа от альтернативного варианта вложения труда и капитала, с. 176 (кн. 1).

**НОМИНАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ( $i_n$ )** — отношение номинальной суммы процента, выраженной в денежных единицах, к номинальной сумме капитала, который приносит этот процент, с. 258 (кн. 1).

**НОМИНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЕЛИЧИНЫ** — экономические показатели, выраженные в текущих ценах, с. 32 (кн. 1).

- НОМИНАЛЬНЫЙ ВВП** — объем произведенных в стране конечных товаров и услуг, выраженный в текущих ценах, с. 329 (кн. 1).
- НОРМА БАНКОВСКИХ РЕЗЕРВОВ** — установленное Центральным банком отношение суммы обязательных резервов к сумме вкладов до востребования, с. 290 (кн. 1).
- НОРМА ИНФЛЯЦИИ ( $r_t$ )** — отношение прироста общего уровня цен на товары и услуги в данном году к общему уровню цен в предыдущем году, с. 80 (кн. 2).
- НОРМА БЕЗРАБОТИЦЫ ( $r_u$ )** — отношение числа безработных к сумме занятых и безработных, с. 59 (кн. 2).
- НОРМАЛЬНАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — инфляция, при которой среднегодовой темп прироста общего уровня цен на товары и услуги меньше 5%, с. 87 (кн. 2).
- НОРМАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА** — направление экономической теории, предлагающее рецепты действий, основанные на субъективных суждениях, и стремящееся показать, что должно быть, с. 24 (кн. 1).
- ОБЛИГАЦИЯ** — ценная бумага, являющаяся долговым обязательством акционерного общества или государства, согласно которому ее владельцу выплачивается фиксированная сумма процента и в установленный срок ему возвращаются деньги по номинальной цене данной облигации, с. 162 (кн. 1).
- ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ** — средства производства, которые сразу, одновременно потребляются в производственном процессе, изменяя при этом свою натуральную форму и превращаясь в готовую продукцию, с. 255 (кн. 2).
- ОБЩАЯ ВЫРУЧКА (ОБЩИЙ ДОХОД) ФИРМЫ ( $TR$ )** — сумма денег, которую получает фирма от реализации своей продукции, с. 200 (кн. 1).
- ОБЩАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ ( $TU$ )** — удовлетворение, которое люди получают от потребления всего имеющегося у них количества благ данного вида, с. 124 (кн. 1).
- ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА** — часть экономических благ, которые не могут быть изъяты у отдельных лиц, неделимы по своей природе и использование которых одними членами общества не исключает возможности одновременного их использования другими членами общества, с. 58 (кн. 1).
- ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ ( $TC$ )** — издержки, связанные с выпуском всей продукции фирмы, с. 180 (кн. 1).

- ОБЩИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (TVC)** — часть общих издержек фирмы, величина которых находится в прямой зависимости от объема выпуска продукции, с. 181 (кн. 1).
- ОБЩИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (TFC)** — часть общих издержек фирмы, величина которых не зависит от объема выпуска продукции, с. 180 (кн. 1).
- ОБЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ** — часть дохода домашних хозяйств, которая остается за вычетом их потребительских расходов, с. 7 (кн. 2).
- ОБЩИЙ ПРОДУКТ ФИРМЫ (Q)** — объем продукции, произведенный фирмой за определенный период времени (например, за год), с. 168 (кн. 1).
- ОЛИГОПОЛИЯ** — рыночная структура, при которой на рынке какого-либо продукта действует небольшое число фирм-продавцов данного продукта и каждая из этих фирм поставляет на рынок существенную долю этого продукта, оказывая значительное влияние на уровень цены на этот продукт, с. 225 (кн. 1).
- ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКАЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ** — необходимость учета реакции фирм-конкурентов на действия крупной фирмы на олигополистическом рынке, с. 227 (кн. 1).
- ОРДИНАЛИСТСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПОЛЕЗНОСТИ** — исходное предположение теории предельной полезности, согласно которому потребитель ранжирует товары и услуги в соответствии с их полезностью, с. 132 (кн. 1).
- ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ** — часть капитала, которая представлена зданиями, сооружениями, машинами, оборудованием и т. п. средствами производства, которые используются в производстве в течение ряда лет и постепенно снашиваются, утрачивая свою стоимость, с. 174–175 (кн. 1).
- ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ** — негативное влияние производства или потребления некоторых изделий на окружающую среду и здоровье людей, с. 57 (кн. 1).
- ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА** — эффект, состоящий в том, что увеличение производства за счет укрупнения предприятия сопровождается увеличением средних издержек, с. 188 (кн. 1).
- ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА** — привлечение вкладов и другие операции по привлечению денег, с. 285 (кн. 1).
- ПЕРЕКРЕСТНАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА** — мера реакции величины спроса на данный товар или услугу, которая вызвана изменением цены другого товара или услуги, с. 108 (кн. 1).

- ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС** — система показателей объема всех операций субъектов экономики данной страны и зарубежных стран, отражающих приток и отток денежных ресурсов, с. 222 (кн. 2).
- ПОЗИТИВНАЯ ЭКОНОМИКА** — направление экономической теории, которое стремится дать научное объяснение тому, как функционирует и развивается экономика; показать, что есть и что может быть в реальной действительности, с. 24 (кн. 1).
- ПОЛЗУЧАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — см. «Нормальная инфляция».
- ПОЛИТИКА «ДЕШЕВЫХ ДЕНЕГ»** — кредитно-денежная политика, проводимая Центральным банком, которая состоит в содействии росту денежной массы в обращении, расширению кредитов и снижению процентных ставок, с. 155 (кн. 2).
- ПОЛИТИКА «ДОРОГИХ ДЕНЕГ»** — кредитно-денежная политика Центрального банка, которая состоит в том, что он ограничивает рост денежной массы в обращении, противодействует расширению кредита и стимулирует повышение процентных ставок, с. 155 (кн. 2).
- ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ** — уровень занятости, когда в экономике имеется только фрикционная и структурная безработица, с. 63 (кн. 2).
- «ПОЛ» ЦЕНЫ** — определяемый государством уровень цен на отдельные товары или услуги, ниже которого устанавливать цены на эти товары (услуги) не разрешается, с. 93 (кн. 1).
- ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ВНЕШНИЙ ЭФФЕКТ** — эффект производства, приносящий не только прямой выигрыш (доход) отдельной фирме или частному лицу, но и обществу в целом, группе фирм или частных лиц, не затративших средств на получение данного эффекта, с. 57 (кн. 1).
- ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА** — эффект, состоящий в том, что увеличение производства за счет укрупнения предприятия сопровождается снижением средних издержек, с. 187 (кн. 1).
- ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ** — зарубежные инвестиции, которые не обеспечивают контроля (например, контрольного пакета акций) за деятельностью фирмы, в которую вложен данный капитал, с. 218 (кн. 2).
- ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ** — уровень ВВП, который достигнут или мог бы быть достигнут при полном использовании имеющихся ресурсов, т. е. при полной занятости и оптимальной загрузке производственных мощностей, с. 54 (кн. 2).

- «ПОТОЛОК» ЦЕНЫ — устанавливаемый государством верхний уровень цен на отдельные товары или услуги, выше которого цены на эти товары (услуги) поднимать не разрешается, с. 91 (кн. 1).
- ПРАВИЛО МАКСИМИЗАЦИИ ПОЛЕЗНОСТИ — потребитель достигает максимально возможного удовлетворения своих потребностей и оказывается в состоянии равновесия, если отношения между предельными полезностями приобретаемых им товаров равны отношениям между их ценами, с. 131 (кн. 1).
- ПРЕДЕЛЬНАЯ НОРМА ЗАМЕЩЕНИЯ ( $MRS$ ) — показатель того, от скольких единиц товара  $Y$  должен отказаться потребитель, чтобы получить дополнительную единицу товара  $X$ , сохранив при этом неизменной общую полезность набора, состоящего из товаров  $X$  и  $Y$ , с. 135 (кн. 1).
- ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ ( $MU$ ) — прирост общей полезности, возникающий в результате увеличения объема потребления данного блага на одну единицу, т. е. полезность последней из получаемых потребителем единиц блага, с. 124 (кн. 1).
- ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ ( $c$ ) — часть приращенного дохода, расходуемая на потребление, с. 7 (кн. 2).
- ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЯМ ( $s$ ) — часть приращенного дохода, которая остается за вычетом потребления, с. 7 (кн. 2).
- ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ( $MC$ ) — прирост общих издержек, связанный с увеличением выпуска продукции на одну единицу, с. 182 (кн. 1).
- ПРЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД ( $MR$ ) — прирост общего дохода фирмы, полученный в результате увеличения выпуска продукции на одну единицу, с. 200 (кн. 1).
- ПРЕДЕЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ТРУДА ( $MP_L$ ) — прирост общего продукта, полученный в результате применения дополнительной единицы труда (рабочей силы), с. 170 (кн. 1).
- ПРЕДЛОЖЕНИЕ — зависимость между количеством товара (услуг), который фирмы готовы и могут продать, и ценами на этот товар (услуги), с. 79 (кн. 1).
- ПРИБЫЛЬ ( $\Pi$ ) — доход предпринимателей, т. е. цена услуг особого вида труда — предпринимательской деятельности, с. 238 (кн. 1).
- ПРИВАТИЗАЦИЯ — продажа или безвозмездная передача предприятий и других объектов государственной собственности физическим и юридическим лицам, в результате чего они становятся частной собственностью физических и юридических лиц, с. 255 (кн. 2).

- ПРИНЦИП АБСОЛЮТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА** — каждая страна получает выигрыш во внешней торговле, если она специализируется на производстве тех товаров, средние издержки которых меньше, чем средние издержки в других странах, с. 179 (кн. 2).
- ПРИНЦИП АКСЕЛЕРАЦИИ** — величина индуцированных инвестиций находится в прямой зависимости от изменений темпа прироста ВВП (НД), с. 52 (кн. 2).
- ПРИНЦИП СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА** — каждая страна получит выигрыш во внешней торговле, если она специализируется на производстве тех товаров, средние издержки которых относительно меньше, чем средние издержки на производство таких же товаров в других странах, с. 182 (кн. 2).
- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА** — см. «Средний продукт фирмы».
- ПРОИЗВОДНЫЙ СПРОС** — спрос на факторы производства, зависящий от спроса на товары и услуги, которые производятся фирмами, использующими эти факторы, с. 239 (кн. 1).
- ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ** — уравнение, описывающее функциональную зависимость выпуска продукции от одного или нескольких факторов производства при их полном использовании, с. 169 (кн. 1), 115 (кн. 2).
- ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ПРОДУКТ** — продукция отраслей экономики, которая была переработана в течение данного года для изготовления конечного продукта, с. 306 (кн. 1).
- ПРОЦЕНТ** ( $i$ ) — цена услуг капитала, доход собственников капитала, с. 238, 256 (кн. 1).
- ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА** ( $i'$ ) — отношение годовой суммы процента, полученной от предоставленного в кредит капитала, к сумме этого капитала, с. 257 (кн. 1).
- ПРОЦЕНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ АВТОНОМНЫХ ЗАТРАТ** ( $A_i$ ) — сумма автономных затрат, на которую они возрастают в расчете на один пункт снижения процентной ставки, с. 27 (кн. 2).
- ПРОЦЕНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ** ( $I_i$ ) — сумма автономных инвестиций, на которую они возрастают в расчете на один пункт снижения процентной ставки, с. 27 (кн. 2).
- ПРОЦЕНТНОЕ РЕАГИРОВАНИЕ СПРОСА НА ДЕНЬГИ** ( $M$ ) — величина спроса на деньги, на которую он возрастает в расчете на один пункт снижения процентной ставки, с. 35 (кн. 2).
- ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ** — капиталовложения в новые или действующие предприятия за рубежом, принадлежащие инвестору, или вложения в акции, в результате которых

инвестор приобретает их контрольный пакет, или любые другие зарубежные инвестиции, обеспечивающие контроль за зарубежными фирмами, с. 218 (кн. 2).

**ПРЯМЫЕ НАЛОГИ** — налоги, которыми облагаются доходы домашних хозяйств и фирм и которые являются прямыми вычетами из этих доходов, с. 317 (кн. 1).

**РАВНОВЕСИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ** — состояние потребителя, при котором он покупает товары и услуги при данных ценах и данном денежном доходе в таких объемах, что достигает максимальной общей полезности и при этом расходует весь свой доход, с. 146 (кн. 1).

**РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ** — такое положение фирмы, при котором у нее отсутствуют мотивы к изменению этого своего положения, с. 205 (кн. 1).

**РАВНОВЕСНАЯ ЦЕНА** — цена, при которой количество товара (услуг), предлагаемого продавцами, совпадает с количеством товара (услуг), которое могут и готовы купить покупатели, с. 86 (кн. 1).

**РАВНОВЕСНЫЙ ВВП (НД)** — объем валового внутреннего продукта (национального дохода), при котором величина совокупного спроса на товары и услуги равна величине совокупного предложения товаров и услуг, с. 341 (кн. 1).

**РЕАЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ( $i_r$ )** — процентная ставка с поправкой на обесценение денег вследствие повышения общего уровня цен, с. 258 (кн. 1).

**РЕАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЕЛИЧИНЫ** — экономические показатели, выраженные в неизменных ценах или скорректированные на неизменный уровень цен, с. 32 (кн. 1).

**РЕАЛЬНЫЙ ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ** — объем произведенных в стране конечных товаров и услуг, выраженный в неизменных ценах, с. 329 (кн. 1).

**РЕАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ** — произведенные ресурсы, используемые в процессе производства товаров и услуг, с. 255 (кн. 1).

**РЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ** — официальное повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам, с. 202 (кн. 2).

**РЕНТА ( $r$ )** — цена услуг земли, доход собственников земли, с. 238 (кн. 1).

**РЫНОК** — форма контактов между продавцами и покупателями товаров и услуг, недвижимости, ценных бумаг и валюты; на основе

этих контактов совершаются сделки купли-продажи предметов торговли, с. 47 (кн. 1).

**РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА** — способ решения фундаментальных проблем любой экономической системы, основанный на частной собственности, частной инициативе людей и свободном предпринимательстве, с. 39 (кн. 1).

**РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ** — положение рынка данного товара или услуги, при котором величина предложения этого товара (услуги) равна величине спроса на этот товар (услугу) и при котором устанавливается равновесная цена на этот товар (услугу), с. 85 (кн. 1).

**РЫНОЧНЫЙ СПРОС** — общий объем спроса, предъявляемого на данный товар (услугу) всеми его покупателями, с. 148 (кн. 1).

**СВОБОДНЫЕ БЛАГА** — блага, имеющиеся в природе в неограниченном количестве и достаемые каждому человеку в количестве, которого достаточно, чтобы полностью удовлетворить его потребность в данном благе, с. 8 (кн. 1).

**СВОБОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА** — небольшая часть территории какой-либо страны, в пределах которой иностранному капиталу предоставлены льготы в области налогообложения, беспошлинного ввоза и вывоза товаров с целью привлечения иностранных инвестиций и развития внешней торговли, с. 222 (кн. 2).

**СКРЫТАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — форма безработицы, которая представлена лицами, работающими неполную рабочую неделю и не регистрируемыми на бирже труда в качестве безработных, с. 64 (кн. 2).

**СМЕШАННАЯ ЭКОНОМИКА** — рыночная система, основанная на частной собственности и свободном предпринимательстве и регулируемая государством, с. 63 (кн. 1).

**СОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** — условия конкуренции между производителями стандартизированной продукции, когда имеется очень большое число фирм, отсутствуют рыночные барьеры, имеется полная доступность экономической информации и отсутствует контроль над ценами, с. 198 (кн. 1).

**СОВЕРШЕННАЯ ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ** — политика фирмы монополиста, состоящая в том, что она устанавливает разные цены на каждую единицу своей продукции, с. 219 (кн. 1).

**СОВЕРШЕННО НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС** — особенность спроса на товар, состоящая в том, что величина спроса на этот товар



- остается неизменной при любой цене, т. е. величина спроса не реагирует на изменения цены в любом направлении, с. 97 (кн. 1).
- СОВЕРШЕННО ЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС** — особенность спроса на товар, состоящая в том, что малейшее повышение цены на этот товар приводит к падению спроса на него до нуля, с. 97 (кн. 1).
- СОВОКУПНЫЙ ЛИЧНЫЙ ДОХОД** — общая сумма доходов, которые должны быть получены домашними хозяйствами до удержания подоходного налога, с. 327 (кн. 1).
- СОВОКУПНЫЙ РАСПОЛАГАЕМЫЙ ДОХОД** — сумма доходов, полученных домашними хозяйствами, с. 327 (кн. 1).
- СПРОС** — зависимость между количеством товара (услуг), который покупатель намерен и может купить, и ценами на этот товар (услуги), с. 71 (кн. 1).
- СРЕДНИЕ ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ (ATC)** — общие издержки фирмы в расчете на единицу выпускаемой ею продукции, с. 181 (кн. 1).
- СРЕДНИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (AVC)** — общие переменные издержки фирмы в расчете на единицу выпускаемой ею продукции, с. 181 (кн. 1).
- СРЕДНИЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (AFC)** — общие постоянные издержки фирмы на единицу выпускаемой ею продукции, с. 181 (кн. 1).
- СРЕДНИЙ ПРОДУКТ ФИРМЫ ( $AP_L$ )** — выпуск продукции фирмы в расчете на единицу труда, т. е. на одного работника, на один человеко-час труда и т. д., с. 169 (кн. 1).
- СТРУКТУРНАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — форма безработицы, которая является следствием того, что профессиональная структура рабочей силы не соответствует структуре рабочих мест, с. 61 (кн. 2).
- СТАГФЛЯЦИЯ** — кризис экономики, проявляющийся в одновременном развитии инфляции и застоя (стагнации) или сокращения производства ВВП, с. 101 (кн. 2).
- ТАМОЖЕННАЯ ПОШЛИНА** — вид косвенного налога, которым облагаются перевозимые через границу товары, с. 192 (кн. 2).
- ТЕКУЩАЯ ДИСКОНТИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ ( $DV$ )** — сегодняшняя стоимость будущих денежных доходов, создаваемых капиталом, с. 260 (кн. 1).
- ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — разновидность структурной безработицы, порождаемая внедрением в производство трудосберегающего оборудования, с. 62 (кн. 2).

- ТОВАРНЫЕ ДЕНЬГИ** — товар (например, золото и серебро), который выполнял функции денег, с. 272 (кн. 1).
- ТОВАРНЫЙ ДЕФИЦИТ** — ситуация, которая складывается на рынке одного, нескольких или многих товаров, когда спрос на эти товары значительно превышает их предложение вследствие того, что установленные или регулируемые государством цены ниже равновесных, с. 91 (кн. 1).
- ТОВАРНЫЙ ИЗЛИШЕК** — ситуация, которая складывается на рынке одного, нескольких или многих товаров, когда спрос на эти товары значительно ниже, чем их предложение, вследствие того, что установленные или регулируемые государством цены выше равновесных, с. 93 (кн. 1).
- ТОРГОВЫЙ БАЛАНС** — разность между стоимостью товаров и услуг, проданных иностранным государствам, фирмам и домашним хозяйствам, и стоимостью товаров и услуг, купленных у иностранных государственных и частных фирм, с. 315 (кн. 1).
- ТРАНСФЕРТНЫЕ ПЛАТЕЖИ** — все виды денежных платежей, которые не являются оплатой стоимости товаров и услуг, с. 326 (кн. 1).
- ТРУДОСПОСОБНОЕ НАСЕЛЕНИЕ** — та часть населения страны, которая достигла и превзошла возраст 16 лет, но еще не достигла пенсионного возраста (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин), с. 57 (кн. 2).
- УМЕРЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ** — инфляция, когда среднегодовой темп прироста общего уровня цен достигает 5%, но не достигает 10%, с. 94 (кн. 2).
- УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ** — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество, собственником которого является государство, с. 164 (кн. 1).
- УРАВНЕНИЕ И. ФИШЕРА (УРАВНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ТЕОРИИ ДЕНЕГ)** — произведение находящейся в обращении денежной массы ( $M$ ) на скорость ее оборота ( $V$ ) равно произведению величины ВВП ( $Q$ ) на цены конечных товаров и услуг ( $P$ ), т. е.  $MV = QP$ , с. 32 (кн. 2).
- УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ** — предельные издержки продукции ( $MC$ ) должны равняться цене единицы этой продукции ( $P$ ), т. е.  $MC = P$ , с. 206 (кн. 1).
- УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ** — средние общие издержки продукции должны

равняться предельным издержкам и, следовательно, цене единицы продукции, т. е.  $ATC = MC = P$ , с. 212 (кн. 1).

**УЧЕТНАЯ СТАВКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА** — процентная ставка, которая устанавливается Центральным банком для коммерческих банков, когда они получают кредит от ЦБ для покрытия временного недостатка своих резервов, с. 295 (кн. 1).

**ФАКТОРНЫЕ ДОХОДЫ** — доходы, создаваемые факторами производства, с. 322 (кн. 1).

**ФАКТОРЫ ПРОИЗВОДСТВА** — ресурсы, которые используются людьми для производства потребительских товаров и услуг и новых ресурсов, с. 9 (кн. 1).

**ФИРМА** — субъект рыночной экономики, который производит любые виды товаров и услуг, с. 53–55, 153 (кн. 1).

**ФРИКЦИОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — форма безработицы, связанная с переменной места работы лицами наемного труда и с поиском работы молодыми специалистами, с. 61 (кн. 2).

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ** — проблемы, которые должна решать любая экономическая система и которые состоят в том, что, как и для кого должна производить экономика в условиях ограниченных ресурсов, с. 20–22 (кн. 1).

**ФУНКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ** — уравнение, описывающее функциональную зависимость величины потребления от величины дохода, с. 9 (кн. 2).

**ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО** — коммерческая организация, в которой определена доля (вклад) каждого ее участника в уставном капитале, с. 158 (кн. 1).

**ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ** — политика фирмы-монополиста, состоящая в том, что один и тот же вид товара или услуги продается по различным ценам разным покупателям, с. 216–217.

**ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — мера реакции величины предложения данного товара (услуги) на изменение цены этого товара (услуги) на 1%, с. 109 (кн. 1).

**ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА** — мера реакции спроса на изменение цены товара (услуги) на 1%, с. 97 (кн. 1).

**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК** — являющийся собственностью государства или непосредственно контролируемый государством банк, ко-

- торый должен обеспечить стабильность функционирования банковской и денежной системы своей страны, с. 292 (кн. 1).
- ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА** — форма безработицы, возникающая во время циклического спада и исчезающая, когда ВВП достигает своего потенциального уровня, с. 63 (кн. 2).
- ЦИКЛИЧЕСКИЙ ПИК** — фаза экономического цикла, когда ВВП, инвестиции, занятость и другие показатели деловой активности достигают своего высшего уровня перед началом циклического спада, с. 47 (кн. 2).
- ЦИКЛИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ** — фаза экономического цикла, в ходе которой происходит повышение уровня ВВП, инвестиций, занятости и других показателей деловой активности, с. 47 (кн. 1).
- ЦИКЛИЧЕСКИЙ СПАД** — фаза экономического цикла, характеризующаяся сокращением выпуска ВВП, объема инвестиций, уровня занятости, с. 47 (кн. 1).
- ЧАСТНЫЕ БЛАГА** — часть экономических благ, которые предназначены для индивидуального потребления, с. 58 (кн. 1).
- ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ** — денежная оценка способности человека создавать доход, с. 255 (кн. 1).
- ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ (ЧНП)** — часть валового национального продукта, остающаяся за вычетом амортизационных отчислений, с. 321 (кн. 1).
- ЧИСТАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА** — доход, приносимый ресурсом, предложение которого совершенно неэластично по цене, с. 254 (кн. 1).
- ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ (ЧИСТЫЙ ИМПОРТ)** — см. «Торговый баланс».
- ЭКОНОМИКА** — а) система производства и распределения благ, основанная на определенных методах решения проблем, *что, как и для кого* производить в условиях ограниченных ресурсов; б) наука, которая изучает, каким образом в обществе, располагающем ограниченными ресурсами, решаются проблемы, *что, как и для кого* надо производить, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности людей, с. 22 (кн. 1).
- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ** — упрощенное описание экономики, которое выражает функциональную зависимость между двумя или несколькими переменными, с. 26 (кн. 1).
- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕНТА** — разница между фактической ценой ресурса и той ценой, которая достаточна для того, чтобы при-

- влекать этот ресурс к использованию в данной конкретной ситуации, с. 252 (кн. 1).
- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА** — средства, необходимые для удовлетворения потребности людей и имеющиеся в распоряжении общества в ограниченном количестве, с. 8 (кн. 1).
- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ ( $I_{\text{э}}$ )** — сумма явных (бухгалтерских) и неявных издержек, с. 176 (кн. 1).
- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ** — долговременное увеличение объема валового внутреннего продукта как в абсолютных показателях, так и в расчете на жителя страны, с. 110 (кн. 2).
- ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ** — продажа товаров и услуг, произведенных в данной стране, иностранным фирмам, домашним хозяйствам и государствам, с. 314 (кн. 1).
- ЭКСТЕНСИВНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА** — количественный рост труда, капитала и природных ресурсов, предполагающий, что эффективность производства не повышается, с. 120 (кн. 2).
- ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** — см. «Ценовая эластичность предложения».
- ЭЛАСТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ** — предложение, обладающее свойством, когда при изменении цены на 1% величина предложения изменяется более чем на 1%, с. 110 (кн. 1).
- ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА** — см. «Ценовая эластичность спроса».
- ЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС** — спрос, обладающий свойством, когда при изменении цены на 1% величина спроса изменяется более чем на 1%, с. 97 (кн. 1).
- ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА ПО ДОХОДУ** — мера реакции величины спроса на товар (услугу), вызванной изменением величины дохода покупателей данного товара (услуги), с. 107 (кн. 1).
- ЭФФЕКТ ГИФФЕНА** — своеобразное поведение спроса на «низшие» товары, когда повышение цен на эти товары сопровождалось увеличением спроса на них, с. 75 (кн. 1).
- ЮТИЛЬ** — условная единица измерения полезности, с. 127 (кн. 1).
- ЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ( $I_{\text{я}}$ )** — см. «Бухгалтерские издержки».

## ЭКОНОМИКА РОССИИ В ЦИФРАХ

Таблица 1

**Важнейшие показатели, характеризующие социально-экономическое положение России в 2002 г.**

Национальное богатство	29 149 млрд р.
Валовой внутренний продукт	10 683 млрд р.
Валовой внутренний продукт на душу населения	75 497 р.
Объем промышленной продукции	6868 млрд р.
Продукция сельского хозяйства	1050 млрд р.
Инвестиции в основной капитал	1661 млрд р.
Численность занятых в экономике <sup>1</sup>	65,7 млн чел.
Численность безработных <sup>1</sup>	6,1 млн чел.
Норма безработицы <sup>1</sup>	8,5%
Среднемесячная номинальная заработная плата	5868 р.

<sup>1</sup> На начало года.

Таблица 2

**Структура использования валового внутреннего продукта России  
(в текущих ценах, в % к итогу)**

	1991	1995	2002
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	100	100	100
Расходы на конечное потребление	62,6	71,2	68,1
В том числе:			
— домашних хозяйств	41,4	49,3	49,8
— государственных учреждений	16,9	19,5	16,9
— некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	4,3	2,4	1,4
Валовое накопление	37,1	25,3	21,1
В том числе:			
— валовое накопление основного капитала	23,8	21,2	17,9
— изменение запасов материальных оборотных средств	13,3	4,1	3,2
Чистый экспорт товаров и услуг	0,3	3,5	10,8

**Индексы важнейших экономических показателей  
(в % к предыдущему году)<sup>1</sup>**

Показатели	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2002	2002 г. в % к	
								1991	1998
Валовой внутренний продукт	95	95,9	96,6	100,9	95,1	105,4	104,3	72,0	125,0
Объем промышленной продукции	92	97	95,5	102	94,8	111	103,7	62,0	135,1
Продукция сельского хозяйства	95,6	92	94,9	101,5	86,8	104,1	101,7	66,5	118,7
Инвестиции в основной капитал	85	90	82	95	88	105,3	102,6	28,4	138,9
Среднегодовая численность занятых в экономике	98	97	99,3	98	98,5	100,5	101,5	89,0	102,6
Численность безработных	—	118	100,3	120	110	102	97,6	...	68,9
Среднемесячная реальная заработная плата	97	72	106	105	87	78	116,9	61,3	139,8
Индекс потребительских цен в декабре (к декабрю предыдущего года)	—	231,3	121,8	111,0	184,4	136,5	...	в 22 100 раз	в 2,24 раза

<sup>1</sup> В сопоставимых ценах.

Таблица 4

**Число предприятий и организаций по формам собственности**

Предприятия	1995	1996	1997	1998	1999	2002
Число предприятий и организаций (тыс. ед.)	1946	2250	2505	2727	2901	3845
В том числе по формам собственности (%):						
— государственная	16,7	14,3	9,3	5,4	5,1	4,1
— муниципальная	8,8	8,8	7,3	6,5	6,3	6,2
— собственность общественных объединений	2,7	4,2	5,2	5,8	6,3	6,4
— частная	62,5	63,4	69,1	73,9	74,0	76,9
— прочие формы <sup>1</sup>	9,3	9,3	9,1	8,6	8,3	6,4

<sup>1</sup> Включая смешанную собственность, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства.

Таблица 5

Предприятия, занимавшие на рынке доминирующее положение<sup>1</sup>

Предприятия	Число предприятий	Удельный вес, %	
		в общем числе предприятий	объема их продукции в общем объеме производства
Вся промышленность	254	1,0	16,7
В том числе:			
— топливная	6	1,0	5,3
— черная металлургия	28	9,8	67,1
— цветная металлургия	25	5,0	10,7
— химическая и нефтехимическая	41	6,1	35,2
— машиностроение и металлообработка	125	2,0	24,5
— лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	11	0,4	18,6
— строительных материалов	4	0,2	2,5
— легкая	1	0,03	0,5
— пищевая	7	0,1	0,3

<sup>1</sup> Имеющие на рынке определенного товара долю более 35%.

Таблица 6

Структура малого предпринимательства по отраслям экономики в 2001 г. (%)<sup>1</sup>

Предприятия	Число малых предприятий	Численность работников	Объем произведенной продукции
Промышленность	15,3	22,2	27,4
Сельское хозяйство	1,5	2,6	1,1
Строительство	15,3	22,1	22,9
Транспорт	2,4	3,1	3,3
Торговля и общественное питание	46,3	34,7	25,4
Коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	4,1	2,7	3,0
Здравоохранение	2,0	1,4	1,0
Образование	0,7	0,6	0,5
Наука и научное обслуживание	3,5	1,9	3,6
Прочие отрасли	8,9	8,7	11,8
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0

<sup>1</sup> Общее число малых предприятий в России составило в 2001 г. 879,3 тысяч.



Таблица 7

**Внешняя торговля России**  
(в фактически действовавших ценах, млрд долл. США)

Годы	Экспорт	В том числе		Импорт	В том числе машин и оборудования	Торговый баланс
		нефти и нефтепродуктов	природного газа			
1996	88,6	23,1	15,8	68,8	14,6	19,8
1997	88,2	21,9	16,4	73,7	18,5	14,5
1998	74,2	14,5	13,3	59,1	15,6	15,1
1999	75,9	18,8	11,4	39,6	9,9	36,3
2000	105,5	36,0	16,6	44,9	10,6	60,6
2002	106,9	...	...	60,5	...	46,4

Таблица 8

**Товарная структура внешней торговли России в 2002 г. (%)**

Товары	Экспорт	Импорт
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	7,1	24,0
Минеральные продукты	45,4	1,1
Продукция химической промышленности, каучук	10,3	17,8
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,5	0,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,3	4,3
Текстиль, текстильные изделия и обувь	2,3	4,4
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	10,8	5,0
Машины, оборудование и транспортные средства	18,4	38,7
Прочие	1,9	4,2
<b>ИТОГО</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Основные социально-экономические показатели  
уровня жизни населения**

Показатели	1992	1995	2002
Среднемесячные денежные доходы на душу населения (в тыс. р.; 2002 г. — в р.)	4	515,4	3888
Реальные располагаемые денежные доходы (в % к предыдущему году)	52,5	84,9	109
Среднемесячная номинальная заработная плата (в тыс. р.; 2002 г. — в р.)	6	472,4	4414
Среднемесячная реальная заработная плата (в % к предыдущему году)	67	72	116
Средний размер пенсий (в тыс. р.; 2002 г. — в р.)	1,6	188,1	1379
Величина прожиточного минимума (в тыс. р.; 2002 г. — в р.)	1,9	264,1	1808
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума — всего млн чел.:	49,7	36,6	35,8
— в % от общей численности населения	33,5	24,7	25,0
Соотношение с величиной прожиточного минимума <sup>1</sup> (%):			
— среднедушевых денежных доходов	210	195	215
— среднемесячной номинальной заработной платы	281	159	224
— среднего размера месячных пенсий	119	101	100
Децильный коэффициент дифференциации доходов <sup>2</sup>	8,0	13,5	13,8

<sup>1</sup> Соответствующей социально-демографической группы населения.

<sup>2</sup> Характеризует степень расслоения по доходам и определяется как соотношение между уровнем денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

## Структура денежных доходов населения в России (%)

Доходы	1991	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Денежные доходы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оплата труда, включая скрытую заработную плату	69,7	73,6	64,5	62,8	65,9	65,7	64,9	65,5	65,6
Социальные трансферты	16,3	14,3	13,5	13,1	14,0	15,0	13,6	13,2	13,4
Доходы от собственности	2,8	1,0	4,5	6,5	5,4	5,7	5,5	7,2	7,2
Доходы от предпринимательской деятельности	4,1	8,4	16,0	16,4	13,6	13,0	14,2	13,2	12,6
Другие доходы	7,1	2,7	1,5	1,2	1,1	0,6	1,8	0,9	1,2

## Основные экономические показатели развития образования в России

Показатели	1991	1995	2002	2002 г. в % к 1991 г.
Число дневных общеобразовательных учреждений, тыс.	67,9	68,9	65,6	96,7
Численность учащихся в них, млн чел.	20,5	21,6	18,4	89,8
Число средних специальных учебных заведений	2605	2634	2626	100,8
Численность студентов в них, тыс. чел.	2202	1930	2489	113,0
Число высших учебных заведений	519	762	1039	200,2
В том числе:				
— государственных	519	569	655	126,2
— негосударственных	—	193	384	—
Численность студентов в них, тыс. чел.	2763	2791	5948	215,3
В том числе:				
— в государственных	2763	2655	5229	189,3
— в негосударственных	—	136	384	—

## Федеральный бюджет Российской Федерации в 2003 г.

Статьи бюджета	Млн р.	% к бюджету
<b>ДОХОДЫ — всего</b>	<b>2 417 791</b>	<b>100</b>
В том числе:		
<i>Налоговые доходы</i>	2 258 003	93,4
Из них:		
— налог на прибыль	357 845	14,8
— налог на добавленную стоимость	946 218	39,1
— акцизы	227 708	9,4
— платежи за использование природных ресурсов	183 129	7,6
— налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	333 975	13,8
— прочие налоги, сборы и пошлины	209 128	8,7
<i>Неналоговые доходы</i>	45 722	6,0
Из них:		
— доходы от государственной собственности или деятельности	83 158	3,4
— доходы от внешнеэкономической деятельности	55 933	2,3
— прочие неналоговые доходы	6631	0,3
Доходы целевых бюджетных фондов	14 066	0,6
<b>РАСХОДЫ — всего</b>	<b>2 345 641</b>	<b>100,0</b>
Из них на:		
— государственное управление	66 506	2,8
— национальную оборону	314 525	14,7
— международную деятельность	44 384	1,9
— правоохранительную деятельность, обеспечение безопасности и судебную власть	270 275	11,5
— фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу	40 206	1,7
— промышленность, энергетику и строительство	63 404	0,9
— сельское хозяйство и рыболовство	31 167	1,3
— охрану окружающей среды и природных ресурсов, гидрометеорологию, картографию и геодезию	10 807	0,5

— транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатику	85 198	3,6
— предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий	21 208	0,9
— образование	97 671	4,2
— культуру и искусство	14 056	0,6
— средства массовой информации	11 954	0,5
— здравоохранение и физическую культуру	39 345	1,7
— социальную политику	150 685	6,4
— обслуживание государственного долга,	277 510	11,8
в том числе:		
— — внутренний долг	57 482	2,4
— — внешний долг	220 028	9,4
— финансовую помощь другим уровням власти	714 610	30,5
— прочие расходы	62 130	2,3
<b>ПРОФИЦИТ (ДЕФИЦИТ)</b>	<b>72 150</b>	<b>—</b>

Глава 11.	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ .....	4
11.1.	Доход, потребление и сбережения. Функции потребления .....	4
11.2.	Сбережения и инвестиции .....	14
11.3.	Мультипликатор .....	21
11.4.	Равновесие на рынке товаров и услуг и процентная ставка. Кривая <i>IS</i> .....	24
11.5.	Процентная ставка и равновесие на денежном рынке. Кривая <i>LM</i> .....	30
11.6.	Общее равновесие на товарном и денежном рынках. Модель <i>IS-LM</i> .....	39
Глава 12.	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ, ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА .....	45
12.1.	Экономический цикл .....	46
12.2.	Механизм экономического цикла .....	50
12.3.	Занятые и безработные .....	57
12.4.	Причины и формы безработицы .....	61
12.5.	Последствия безработицы и государственное регулирование занятости .....	65
Глава 13.	ИНФЛЯЦИЯ .....	75
13.1.	Определение инфляции и ее измерение .....	76
13.2.	Причины инфляции .....	80
13.3.	Формы инфляции .....	87
13.4.	Последствия инфляции для различных социальных групп населения .....	95
13.5.	Кривая Филлипса .....	97
Глава 14.	ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ .....	105
14.1.	Содержание экономического роста .....	106
14.2.	Измерение экономического роста .....	111
14.3.	Производственная функция и факторы роста .....	115
14.4.	Экстенсивные и интенсивные факторы роста .....	120

	14.5. Что стоит за снижением темпов экономического роста в течение последней трети XX в.?	124
Глава	15. ЭКОНОМИКА И ГОСУДАРСТВО	136
	15.1. Политика экономической стабилизации	137
	15.2. Бюджетно-финансовая политика	140
	15.3. Кредитно-денежная политика	147
	15.4. Роль государства в стимулировании экономического роста	156
	15.5. Государственный долг	165
Глава	16. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК	173
	16.1. Мировое хозяйство	174
	16.2. Международная торговля	178
	16.3. Внешнеторговая политика	191
	16.4. Валютный рынок	195
Глава	17. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	209
	17.1. Международное движение капиталов	210
	17.2. Платежный баланс	222
	17.3. Международная экономическая интеграция	229
Глава	18. ПЕРЕХОД К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ	237
	18.1. Кризис административно-плановой системы и необходимость перехода к рыночной системе	238
	18.2. Задачи макроэкономической стабилизации при переходе к рыночной системе	248
	18.3. Институциональные преобразования при переходе к рыночной системе	254
	18.4. Социальная политика при переходе к рыночной системе	265
	ГЛОССАРИЙ	272
	СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ	294

Учебное издание

Иванов Сергей Иванович  
Шереметова Вера Владимировна  
Скляр Моисей Абрамович и др.

**ОСНОВЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Под редакцией С.И.Иванова

Учебник для 10–11 классов  
общеобразовательных учреждений  
с углубленным изучением экономики

В 2-х книгах. Книга 2

*7-е издание*

Редактор *Т.А.Чамаева*  
Художник обложки *Е.А.Михайлова*  
Макет и компьютерная верстка *И.В.Ломакиной*  
Корректор *Е.В.Барановская*

Лицензия ИД № 02033 от 13.06.00. Подписано в печать 20.09.04.  
Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 19. Уч.-изд. л. 19. Доп. тираж 10 000 экз. Заказ № 597.

**Издательство «Вита-Пресс».** 107140, Москва, ул. Гаврикова, 7/9  
тс.л. 261-30-78, 265-70-87, 261-83-37; E-mail: vitaprss@garnet.ru

Отпечатано в ОАО «Тверской ордена Трудового Красного Знамени  
полиграфкомбинат детской литературы им. 50-летия СССР».  
170040, г. Тверь, проспект 50-летия Октября, 46.

