

Экономическая теория  
М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков

Учебник для вузов  
Рекомендован Министерством общего и профессионального  
образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших  
учебных заведений  
Издательство НОРМА  
Москва, 2001

Авторы учебника:

М. А. Сажина, доктор экономических наук, профессор – введение, гл. 1–5,  
7, § 1–2, 4 гл. 9, 11–14, 16, 17;

Г. Г. Чибриков, доктор экономических наук, профессор – гл. 6, 8, § 3 гл.  
9, 10, 15, 18–21.

Рецензенты:

Б. А. Денисов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой  
политической экономики Государственной академии управления им. С.

Орджоникидзе;

Кафедра основ экономической теории Государственной академии нефти и газа  
им. И. М. Губкина.

Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. –  
М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА–ИНФРА • М), 2001. – 456  
с.

В учебнике, написанном преподавателями МГУ им. Ломоносова раскрываются  
основные понятия рынка и рыночных структур, их виды причины и механизм  
функционирования. Большое внимание уделено основам предпринимательства и  
его организации, правовым формам. Рассматривается теория производства  
фирмы, включая такие вопросы, как издержки производства, формирование  
дохода и прибыли, достижение равновесия на рынке и т. д.

Содержание

Предисловие ...1

Введение ... 3

Глава 1. Предмет экономической науки ... 5

§ 1. Экономическая наука и общество ... 5

§ 2. Методы изучения экономических процессов .... 8

§ 3. История экономической науки ... 10

§ 4. Нобелевские лауреаты в области экономической науки ... 14

§ 5. Экономическая мысль о предмете современной экономической науки ...  
18

§ 6. Экономические системы ... 22

Глава 2. Основы рыночного хозяйства ... 33

§ 1. Товарное производство и предпосылки его возникновения ... 33

§ 2. Товар и деньги ... 36

§ 3. Основные модели становления и развития рыночного хозяйства .. 40

Глава 3. Рынок и его механизм ... 45

§ 1. Понятие рынка. Виды рынков ... 45

§ 2. Рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимодействие ... 47

§ 3. Основы теории потребительского выбора .... 51

§ 4. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма .... 58

Глава 4. Основы предпринимательства ... 60

§ 1. Предпринимательство и его виды ... 60

§ 2. Организационно-правовые формы предпринимательства ... 63

§ 3. Акционерное общество .... 65

- § 4. Современные формы крупного и мелкого предпринимательства ... 71
- § 5. Фирма – основной институт в рыночной экономике ... 74
- § 6. Развитие предпринимательства в России ... 78

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства ... 83

- § 1. Капитал фирмы, его структура ... 83
- § 2. Физический и моральный износ основного капитала ... 84
- § 3. Производственный процесс и производительность факторов производства ... 87
- § 4. Эффект масштаба ... 90
- § 5. Понятие издержек производства. Экономические и бухгалтерские издержки ... 92
- § 6. Виды издержек. Общие, средние и предельные издержки... 94
- § 7. Доходы и прибыль фирмы ... 96
- § 8. Равновесие фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции ... 100

Глава 6. Структура рынка .... 104

- § 1. Характер структур рынка ... 104
- § 2. Факторы, определяющие структуру рынка ... 107
- § 3. Чистая конкуренция ... 114
- § 4. Чистая монополия ... 118
- § 5. Монополистическая конкуренция ... 125
- § 6. Олигополия ... 127
- § 7. Группирование фирм, его необходимость и формы ... 135
- § 8. Антитрестовская политика и практика ... 138

Глава 7. Товарная биржа ... 145

- § 1. Товарная биржа как организованный рынок ... 145
- § 2. Отечественные товарные биржи ... 149

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка ... 153

- § 1. Менеджмент ... 153
- § 2. Переход к гибкому автоматизированному производству как основа изменений в управлении .... 155
- § 3. Организационные структуры управления фирмой ... 157
- § 4. Гибкое предприятие – организация XXI века .... 162
- § 5. Планирование и выработка стратегии фирмы ... 165
- § 6. Маркетинг в системе управления фирмой: цели, инструменты, направления ... 169
- § 7. Сравнительная характеристика американской, европейской и японской моделей управления ... 174
- § 8. Эффективно функционирующая фирма: какая она? ... 176

Глава 9. Рынки ресурсов ... 179

- § 1. Особенности рынков ресурсов. Функции рынков ресурсов ... 179
- § 2. Виды рынков ресурсов ... 183
- § 3. Минимизация издержек и максимизация прибыли при различных комбинациях ресурсов ... 189
- § 4. Формирование рынков ресурсов в переходной экономике России ... 193

Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов ... 197

- § 1. Заработная плата как цена ресурса ... 197
- § 2. Формы заработной платы ... 203
- 3. Ставка процента на денежный капитал ... 206
- § 4. Прибыль ... 212
- § 5. Рента как цена ресурса ... 215

Глава 11. Финансовый рынок ... 222

- § 1. Структура и механизм функционирования финансового рынка ... 222
- § 2. Банковская система и кредит ... 227

§ 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования ...	230
§ 4. Формирование финансового рынка в России ...	236
Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение ...	251
§ 1. Макроэкономические показатели. Система национальных счетов ...	252
§ 2. Номинальный и реальный валовой национальный продукт ...	259
§ 3. Валовой национальный продукт и общественное благосостояние ...	261
§ 4. Теневая экономика и ее формы в России ....	263
Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм ...	267
Глава 14. Цикличность экономического роста и развития рыночной экономики ...	282
§ 1. Экономический рост. Типы экономического роста ...	282
§ 2. Цикличность как форма движения рыночной экономики ...	285
§ 3. Воздействие государства на экономические циклы и кризисы ...	289
§ 4. Длинные волны экономического развития ...	292
§ 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике ...	299
Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция ...	304
§ 1. Накопление капитала и безработица ...	304
§ 2. Информационная технология и занятость ...	310
§ 3. Институциональные модели рынка труда в современном мире ...	314
§ 4. Формы инфляции ...	316
§ 5. Инфляция в современном мире ...	318
§ 6. Взаимодействие инфляции и безработицы ...	321
§ 7. Гипотеза естественной нормы безработицы и инфляция ...	323
§ 8. Хистерезис как модель объяснения перманентной и длительной безработицы ...	326
Глава 16. Государство в рыночной экономике ...	328
§ 1. Государство – органическая часть смешанной рыночной экономики ...	328
§ 2. Государственный сектор в рыночной экономике ...	330
§ 3. Разгосударствление и приватизация ...	332
§ 4. Особенности приватизации в России ...	338
Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики ...	346
§ 1. Бюджетная политика государства и ее функциональная роль ...	346
§ 2. Налоговая система, ее структура и значение...	352
§ 3. Социальная политика государства...	356
§ 4. Бюджетно-налоговая и социальная политика России при переходе к рынку ...	359
§ 5. Кредитно-денежная политика государства ...	367
§ 6. Долгосрочное государственное регулирование экономики ...	376
Глава 18. Современные школы экономической мысли о государственном регулировании экономики ...	379
§ 1. Кейнсианство ...	379
§ 2. Монетаризм ...	382
§ 3. Экономика предложения ...	388
§ 4. Институционализм ...	391
Глава 19. Мировой рынок и международная торговля ...	397
§ 1. Факторы развития международного разделения труда ...	397
§ 2. Тенденции развития внешней торговли ...	400
§ 3. Либерализация внешней торговли и протекционизм ...	405
§ 4. Проблемы включения экономики России в мировой рынок ...	407

Глава 20. Международное движение капитала. Транснациональные корпорации ... 415

§ 1. Международная миграция капитала ... 415

§ 2. Транснациональные корпорации и их взаимодействие на мировом рынке ... 418

§ 3. Иностраный капитал в России ... 424

§ 4. Регионализация рынков и интеграционные процессы ... 426

Глава 21. Международная валютная система ... 430

§ 1. Валютные системы ... 430

§ 2. Структура платежного баланса ... 435

§ 3. Валютный курс и факторы его определяющие ... 437

§ 4. Валютный рынок ... 440

## Предисловие

В последние годы появилось немало отечественных учебников по экономической теории. Но учебник, написанный двумя университетскими профессорами, заслуживает особого внимания. Во-первых, в нем упор делается на важнейшие принципы и положения экономической теории с широким использованием достижений мировой науки, ее различных школ и направлений. Во-вторых, в отличие от большинства изданных учебников, по сути копирующих популярные зарубежные курсы экономики, авторы предприняли попытку осветить узловые моменты экономической теории с учетом уже накопленного опыта становления рыночной экономики России. В-третьих, перед нами один из наиболее удачных вариантов адресных учебников. Он предназначен для вузов внеэкономических специальностей, где экономическая подготовка студентов имеет определенную специфику (меньшее количество учебных часов, большая ориентация на практические проблемы).

Современная экономическая теория существенно изменила содержание курса. Он освободился от классового подхода и сконцентрировался на изучении человеческого поведения и человеческих институтов, проблем достижения равновесия и повышения эффективности использования ограниченных ресурсов. Изменение также состояло в том, что экономическая наука в известной мере интегрировала психологию экономического человека, право, экономическую политику. Эти изменения нашли свое отражение в предлагаемом учебнике. Авторы не ставили своей задачей отвергать какое-то направление экономической теории. В некоторых областях различные парадигмы, предлагая альтернативные объяснения, частично совпадают. В других случаях парадигмы фокусируются на различных аспектах экономической действительности и могут рассматриваться как дополняющие друг друга. Знаменитый английский экономист Дж. Робинсон полагала, что каждому необходимо изучить полярные парадигмы экономической науки, чтобы знать, как избежать обмана со стороны экономистов.

Данный учебник содержит анализ новейших тенденций развития современной экономики мира и России. Авторы сверяют теоретические положения с реальными экономическими процессами. Они показывают, почему нередко практика приходит в противоречие с теорией. Я надеюсь, что учебник будет с интересом встречен читателями.

В. Н. Кириченко,

Президент Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России, доктор экономических наук, профессор

## Введение

Сегодня потребность в экономических знаниях весьма велика на всех уровнях – от государства до различных рыночных институтов, от законодательных до исполнительных органов управления, от специалистов до учащихся. В силу обстоятельств все мы становимся немножко экономистами, ибо, как остроумно заметил Бернард Шоу, экономика – это умение пользоваться жизнью наилучшим образом.

Экономическая теория, построенная на фактах реальной действительности, помогает понять всю сложность происходящих в мире процессов, ориентироваться в историческом движении.

Экономические знания являются обязательной составляющей гуманитарного образования и профессиональной подготовки студентов. Главная задача экономического образования студентов состоит в формировании современного типа экономического мышления – и поведения на основе выработки представлений о структуре и функциях основных звеньев рыночной экономики, о логике и эффективности главных экономических процессов, принципах принятия оптимальных экономических решений, правовых и этических основах функционирования и взаимодействия субъектов экономики. Экономические знания – обязательное условие воспитания студентов как граждан с активной жизненной позицией. И чем глубже экономические знания, тем выше рейтинг специалиста любого профиля.

Предлагаемый читателю учебник по экономической теории написан на базе курсов лекций, прочитанных в МГУ имени М. В. Ломоносова для студентов естественных и гуманитарных факультетов. Курс экономической теории строится по программе, одобренной Министерством образования России.

Программа экономической подготовки отечественных специалистов соответствует требованиям, которые предъявляются к аналогичным программам в других странах. Курс экономической теории использует достижения мировой экономической науки, ее современных школ и направлений. В учебнике общетеоретические аспекты изучения экономических проблем дополняются их функциональным анализом с помощью графиков. Это обеспечивает научное понимание существа экономических явлений и законов, позволяет критически осмыслить экономическую практику, выявить принципы рационального хозяйствования, научно обосновать экономическую политику государства. В то же время структура курса экономической теории учитывает реалии российской экономической жизни, носящей переходный характер. В России пусть с большими трудностями, но формируются рыночные отношения, страна возвращается в русло мировой цивилизации. В этой связи круг охватываемых курсом проблем исходит из потребностей экономической реформы при реалистическом учете особенностей экономического менталитета студентов, нуждающихся в лучших способах реализации своих собственных сил и профессиональных знаний. Курс экономической теории рассчитан на общеобразовательную первоначальную экономическую подготовку студентов. Позволяя ориентироваться в основных проблемах рыночной экономики, в то же время он дает возможность студентам продолжить специализированное обучение.

Изучение курса экономической теории строится в определенной логической последовательности. Все темы курса можно разделить условно на пять частей. Первая из них включает вопросы, посвященные предмету и методу экономической науки, становлению и развитию экономической теории, основных направлений современной мировой экономической мысли. Вторая часть включает вопросы, раскрывающие общие основы рыночной экономики, механизм функционирования рынка. Третья часть связана с характеристикой экономических процессов на микроуровне. Четвертая часть посвящена экономическим проблемам на макроуровне, национальному хозяйству в целом, содержанию экономической политики государства. Пятая часть охватывает вопросы, характеризующие мировое хозяйство, экономические закономерности его развития.

В отличие от первого учебного пособия<sup>1</sup> «Экономическая теория» включает некоторые новые темы: «Экономические системы», «Основы теории потребительского выбора», «Теория производства фирмы», «Рынок ресурсов», «Особенности рынка труда, рынка капитала, рынка земли» и др. Учебник характеризуется уточнением логики изложения материала, в нем шире и разнообразнее представлен материал по формированию рыночных отношений в современной России. Для активизации самостоятельной работы студентов, их творческого отношения к предмету к каждой теме курса даются контрольные вопросы, рекомендуется учебная литература.

Авторы сознают, что настоящий учебник полностью не исчерпывает содержания всех поставленных проблем. Ограниченность объема работы не позволила в равной степени осветить все разделы курса. Неоднозначность и быстрота происходящих в России изменений затруднили раскрытие многих актуальных проблем отечественной экономики.

И тем не менее авторы надеются, что знакомство с их работой принесет заинтересованному читателю определенную пользу. Как мудро сказал М. В. Ломоносов, формулируя всеобщий естественный закон, «... сколько чего у одного тела отнимется, столько присовокупится к другому, ... где убудет несколько материи, то умножится в другом месте».

Удачи Вам, читатель!

---

1 См.: Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Основы экономической теории. Учебное пособие. М.: Экономика, 1995.

## Глава I ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

### § 1. Экономическая наука и общество

Процесс постижения научной тайны экономики имеет одну удивительную особенность. То, над чем столетиями билась человеческая мысль, что познавалось с великим трудом, со временем стало азбучной истиной. Сегодня очевидно, что глубинным двигателем истории человечества является производство материальных благ. Общество может существовать и развиваться лишь благодаря непрерывному возобновлению и повторению производственных процессов. Поэтому экономика есть фундамент всякого общества.

Человечество всегда жило экономикой, и лишь на этой основе могли существовать политики, религия, наука, искусство.

В настоящее время, как никогда, экономика властно вторгается в жизнь каждого человека, и люди стремятся больше знать о ней.

Что такое экономика? Термин «экономика» и производный от него «экономика» происходят от слияния греческих слов «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – правило, закон. Значит, экономика – это управление хозяйством, правила ведения хозяйства. А экономическая наука – это наука о законах развития хозяйства.

Является ли экономическая наука практической дисциплиной или – представляет собой преимущественно академический предмет? На первую часть вопроса убедительный ответ дал английский экономист Джон Мейнард Кейнс: «Идеи экономистов и политических мыслителей, – и когда они правы, и когда ошибаются, – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого»<sup>1</sup>.

Действительно, в поле зрения экономической науки такие проблемы, которые касаются всех без исключения: когда и какие виды работ надо выполнять, как их оплачивать, сколько товаров можно купить на определенную денежную единицу и т. д. Экономическая наука рассматривает и проблемы политического характера, решение которых также затрагивает интересы человека: будет ли государство платить безработным, помогать неработающим женщинам, нужно ли голосовать за конверсию и др. Экономическая

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Избранные произведения: Пер. с англ. М.: Экономика, 1993. С. 518.

### Глава /. Предмет экономической науки

наука отвечает на вопросы, касающиеся предпринимательства: почему так много бирж, стоит ли вкладывать деньги в акции или лучше положить их в банк и т. д. Наконец, экономическая наука должна ответить на вопросы, касающиеся нации и общества в целом: например, выйдем ли мы из кризиса, как будем развиваться – с ориентиром на Запад или определим свой путь.

На протяжении всей истории общества подобные и многие другие вопросы обсуждались и будут обсуждаться людьми. И в этом обсуждении экономическая наука является важным подспорьем, так как большинство конкретных проблем повседневной жизни имеют важные экономические аспекты. Вот почему каждый гражданин общества должен знать основы экономической теории.

Однако при всей практической полезности экономическая наука представляет собой предмет преимущественно академический.

В мире экономической науки существуют многообразные отрасли знаний о конкретных экономических процессах в производстве, обмене, распределении, потреблении: бухгалтерский учет, статистика, организация производства, труда, сбыта продукции, финансирование предприятий, маркетинг и др. В отличие от этих конкретных знаний экономическая теория не подчинена решению конкретных экономических задач, хотя знание ее может помочь и в управлении предприятием, и в его финансировании. В экономической теории жизненные проблемы изучаются не с индивидуальной, а с общественной точки зрения. Производство, обмен и потребление товаров и услуг рассматриваются в ней не с позиции интереса отдельного человека, а с позиции общества в целом. Поэтому в семье всех экономических наук экономическая теория является головной.

Любое общество сталкивается с тремя основными и взаимосвязанными проблемами экономики:

что (какие продукты и в каком количестве) должно быть произведено?

как эти продукты надо произвести (кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии)?

для кого производится продукт, т. е. как национальный продукт разделить между индивидами и семьями?

Решение этих проблем связано с тем, что, с одной стороны, материальные потребности общества безграничны, а с другой стороны, экономические ресурсы, т. е. средства для производства продуктов, ограничены.

Экономические ресурсы – это природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся: фабричные и сельскохозяйственные строения, оборудование, инструменты, машины, средства транспорта и связи, разнообразные виды труда, земля и всевозможные полезные ископаемые. Все экономические ресурсы можно разделить на материальные ресурсы (земля, капитал) и людские ресурсы (труд и предпринимательская способность). Такие

§ 1. Экономическая наука и общество

экономические ресурсы, как земля, капитал, труд и предпринимательская способность, называют также в экономической науке факторами производства. Общим свойством всех экономических ресурсов является их ограниченность, вследствие чего и объем производства продуктов ограничен. В этих условиях общество добивается наибольшего удовлетворения потребностей при экономном использовании ресурсов.

Экономическая теория – это наука об отношениях между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг, о способах эффективного использования ограниченных производственных ресурсов. Экономическая теория тесно соприкасается с другими науками – социологией, политологией, психологией, антропологией. Тесно связана она и с историей.

Как всякая наука, экономическая теория имеет дело с фактами, явлениями, условиями в сфере экономики. Описание, обобщение и объяснение экономических процессов составляют познавательную функцию экономической теории (например, уровень безработицы, инфляции). В этой функции экономическая теория изучает то, что есть в экономике, дает научные представления об экономических процессах.

Но в отличие от естественных наук экономическая теория изучает процессы, которые реализуются через поведение людей в производстве, обмене, распределении и потреблении материальных благ. Отсюда другая – практическая функция экономической науки. Она обосновывает необходимость определенных действий, определенного экономического поведения людей, т. е. какие конкретные действия человека смогут обеспечить ему наилучший

результат. Следовательно, в практической функции экономическая наука определяет не то, что есть, а то, что должно быть, т. е. какие конкретные условия экономики желательны или нежелательны для общества (например, уровень безработицы и инфляции следует сократить).

Практическая функция показывает, что экономическая наука включает политические и морально-этические принципы (например, надо ли с помощью налоговой системы перераспределять средства в пользу бедных; как должны расти расходы на оборону – на 3, 5 или на 10% в год?). Следовательно, экономическая теория имеет дело с экономической политикой (как стимулировать экономический процесс, как выйти из кризиса, как социально защитить население от негативных рыночных процессов).

Вот почему знание основ экономической теории необходимо не только как элемент гуманитарного образования, но и для определения своего выбора в жизни. Человек с более широким кругозором и глубоким пониманием великих социальных сил современной экономики в конечном счете добьется большего материального успеха, чем нетерпеливый юноша, который стремится сразу же приобрести практический опыт.

8

Глава 1. Предмет экономической науки

Лауреат Нобелевской премии Макс Планк, основатель квантовой физики, однажды скромно заметил, что он начинал свою деятельность как экономист, но затем оставил эту профессию, потому что она слишком трудна. Когда об этом рассказали пионеру современной математической логики Бертрану Расселу, он ответил: «Это странно. Я бросил экономическую теорию из-за того, что она слишком проста».

Обе точки зрения содержат зерно истины. Любой смысленный человек может хорошо усвоить экономические принципы. Но в жизни на одной умственной виртуозности далеко не уедешь. Ключом к успешному овладению экономической теорией является логическое мышление, а для успешного приложения экономической теории на практике необходима точная оценка эмпирических данных.

§ 2. Методы изучения экономических процессов

Экономическая наука обладает не только специфическим предметом, но и особым методом исследования. Слово «метод» в переводе с греческого означает «путь к чему-либо». Применительно к экономической науке – это путь к достижению научной истины экономических процессов. Поэтому методы изучения экономической науки не только отражают познанные законы мира экономической реальности, но и выступают средством его дальнейшего познания.

Мир экономической реальности сложен и запутан. Задача экономической теории состоит в том, чтобы привести в систему хаотический набор фактов. Экономическая теория устанавливает связи между фактами, обобщает их и выводит на этой основе определенные закономерности.

В построении закономерностей используется метод обобщений и абстракций, упрощающий процесс анализа экономического явления. Абстракции предполагают, что все другие явления, за исключением тех, которые в данный момент анализируются, остаются неизменными. Научная абстракция означает выделение наиболее существенных сторон изучаемого явления и отвлечение от всего второстепенного и случайного. Таким образом, обобщение и есть абстрагирование и намеренное упрощение.

Экономическая теория – это модель, т. е. упрощенная картина экономической реальности. Такая модель позволяет лучше понять экономику, поскольку она абстрагируется от ненужных деталей действительности. В то же время экономическая теория строится на фактах, и потому она реалистична.

При исследовании функциональной и количественной зависимости экономических явлений широко используется математический инструментарий. Переменные величины, меняющие свое значение под влиянием различных факторов, обозначаются стандартными буквенными символами. Например,

§ 2. Методы изучения экономических процессов \_\_\_\_\_ 9

латинскими буквами  $P$  обозначается цена,  $D$  – спрос,  $S$  – предложение и т. д. Если две переменные величины экономического исследования  $x$  и  $y$  связаны



функциональной зависимостью, то на математическом языке это означает, что  $y$  является функцией  $x$  [ $y = f(x)$ ]. Но для экономического анализа недостаточно показать эту зависимость, надо раскрыть, каким образом они связаны, т. е. как меняется  $y$  в зависимости от изменений  $x$ . Наиболее наглядно характер взаимоотношений двух величин определяет графическая форма функций. В экономической теории широко используется традиционная для математики декартова система координат, представляющая собой две взаимно перпендикулярные оси: ось ординат и ось абсцисс. Зависимость двух величин будет отражать кривая (с известной долей приближения). И чем больше исходных данных для построения графика, тем точнее кривая опишет характер зависимости этих величин (все остальные переменные фиксируются). Однако излишняя математизация экономической теории может увести исследования в область научных абстракций, далеких от реальной действительности.

Экономическая теория выводит законы на основе двух уровней анализа: микроэкономического и макроэкономического. В процессе микроэкономического анализа исследуются конкретные экономические единицы: отдельная отрасль, конкретная фирма или экономические показатели деятельности отдельной фирмы. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы рассмотреть специфические компоненты экономической системы.

Макроэкономический анализ используется для исследования либо экономики в целом, либо ее основных составляющих, которые называются агрегированными показателями (например, государственный сектор, национальный продукт, национальный доход). Макроэкономический анализ применяется для характеристики общей картины экономики или связей между отдельными агрегатами. Поэтому макроэкономический анализ оперирует такими величинами, как валовой объем продукции, валовой объем дохода, общий уровень цен и т. д.

Хотя в микро- и макроанализе экономические явления рассматриваются под разным углом зрения, методы и инструменты исследования одни и те же. Использование микро- и макроэкономического анализа не означает резкого деления экономической теории на отдельные разделы, когда одни темы относятся к микроэкономике, другие – к макроэкономике. В последние годы в важных областях анализа происходит слияние микро- и макроэкономики. Например, современная безработица – проблема не только макроэкономического анализа. Для определения ее уровня важное значение имеет анализ функционирования конкретного товарного рынка и рынка рабочей силы.

10

## Глава 1. Предмет экономической науки

### § 3. История экономической науки

Экономическая теория как наука является результатом длительного исторического развития. У истоков экономической науки стоял греческий мыслитель Аристотель, который был первым экономистом, употребившим термины «экономия» и «экономика» в одном и том же смысле. Аристотель впервые в истории экономической науки подверг анализу основные экономические явления и закономерности общества того времени.

Свое название экономическая наука получила в XVII в. Француз Антуан Монкретьен впервые ввел в социально-экономическую литературу термин политическая экономия: в 1615 г. он издал «Трактат политической экономии». Этим Монкретьен провозгласил, что экономическая наука занимается экономикой, хозяйством в рамках национальных государств (политика – государство). Однако главная заслуга Монкретьена состоит в том, что он выделил в особый самостоятельный предмет исследования экономические проблемы. Этим он отделил экономическую науку от других общественных наук.

Полтора столетия после Монкретьена политическая экономия рассматривалась преимущественно как наука о государственном хозяйстве. Только с созданием классической школы буржуазной политической экономии, основоположником которой был английский экономист Адам Смит, ее характер изменился, и она стала превращаться в науку о законах хозяйства вообще.

А. Смит впервые разработал учение о хозяйстве как о системе, в которой действуют стихийные законы, «невидимая рука», с помощью которой достигается «естественный порядок», эффективное экономическое развитие. Следовательно, А. Смит впервые показал, что экономика развивается на основе стихийного механизма самонастройки, саморегулирования. В своем главном экономическом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) А. Смит определяет источником материального богатства труд вообще, существующий в рамках общественного разделения труда. Отсюда его теория трудовой стоимости, согласно которой стоимость товара определяется количеством затраченного труда. Однако, считая эту теорию пригодной лишь для «первоначального состояния общества», А. Смит сконструировал другую теорию стоимости для условий капитализма, в которой стоимость (весь годовой продукт общества) складывается из доходов – заработной платы, прибыли и ренты. Но это; утверждение А. Смита противоречит его трудовой теории стой- [ мости.

Популярность А. Смита была велика во всем мире, в том числе и в России. Уже в начале XIX в. политическая экономия преподается в университетах, становится обязательным элементом образования молодого человека привилегированных классов. Вспомним Евгения Онегина, представителя высшего общества 20-х годов XIX в., который

§ 3. История экономической науки

...читал А дама Смита

И был глубокий эконом, .

То есть умел судить о том,

Как государство богатеет,

И чем живет, и почему

Не нужно золота ему,

Когда простой продукт имеет.

Вплоть до начала XIX в. политическая экономия считалась преимущественно английской наукой, а изучающих политическую экономию называли смитианцами.

Крупный вклад в развитие экономической теории внес Карл Маркс, который впервые применил метод материалистической диалектики к анализу социально-экономических явлений. Это позволило ему не только дать критику предшествующей политической экономии, отметив все ценное, что было сказано предыдущими учеными, но и раскрыть законы движения капиталистической системы с позиции рабочего класса («Капитал», 1867). В отличие от других экономических течений марксизм – это учение о революционном преобразовании капиталистического общества.

Классовый анализ буржуазного общества послужил основой для игнорирования учения К. Маркса отдельными экономическими школами. Однако в последние десятилетия наметилась тенденция к тому, чтобы марксизм занял заслуженное место в истории экономической науки. Отдельные положения марксистской теории стали широко использоваться «радикальной» экономической школой. Критикуя различные направления экономической мысли, радикальная политическая экономия стремится занять промежуточное положение между марксизмом и буржуазным реформизмом, выступая, по словам американского экономиста Е. Ханта, «за радикальную экономическую реорганизацию, но не революцию»<sup>1</sup>.

О современном интересе к марксистской политэкономии свидетельствует тот факт, что на представительной научной конференции, состоявшейся в США в 1967 г. в связи со 100-летием первого тома «Капитала» К. Маркса, основными докладчиками выступили будущие Нобелевские лауреаты американские ученые В. Леонтьев и П. Самуэльсон.

О необходимости использования отдельных положений марксизма П. Самуэльсон говорит в своем учебнике «Экономикс»: «Марксизм может оказаться слишком полезным, чтобы целиком предоставить его марксистам. Он представляет собой призму, через которую основная масса экономистов может – для собственной пользы – пропустить свой анализ для проверки»<sup>2</sup>.

В конце XIX – начале XX в. разработка общих принципов политической экономии заменяется исследованием различных

' Hant E. Property and Prophets. N. Y., 1972. P. 186. 2 Samuelsdn P. Economics. Night Ed. N. Y.

12

Глава 1, Предмет экономической науки

проблем экономической практики; качественный анализ вытесняется количественным. В экономической теории широко используются математические методы исследования. Название экономической теории «политическая экономия» меняется на «экономика» (economics).

Крупнейшим представителем нового веяния в экономической науке является английский экономист Альфред Маршалл. Свои экономические воззрения он отразил в труде «Принципы экономики» (1890). Исследование экономических проблем А. Маршалл связывает с микроанализом. В центре внимания его учения – индивид, свобода выбора индивида, решение преимущественно практических вопросов. А. Маршалл первым применил в экономической теории математический аппарат.

А. Маршалл – один из родоначальников маржиналистского направления в экономической науке (маржа – предел). С его именем связаны новые разделы в экономической науке – теория предельной полезности и предельных издержек.

Маржиналистское направление в центр предмета экономической теории ставит проблему рационального выбора. Однако теории маржиналистов, в том числе и А. Маршалла, отличаются статичным характером, преодолеть который пытался австрийский экономист Йозеф Шумпетер. Его работа «Экономические циклы» (1939) раскрывает динамику капиталистического производства, связывая его с инновационным процессом. И. Шумпетер показал взаимосвязь трех видов циклов – коротких (2 года 4 месяца), средних (10 лет) и длинных (55 лет) циклов.

Настоящую революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. «Общая теория занятости, процента и денег» Джона Кейнса, с чьим именем связано рождение нового направления в экономической мысли – кейнсианства. Дж. Кейнс и его последователи повернули экономическую теорию к макроэкономике, рассматривая все проблемы как общественно-национальные. С этих позиций кейнсианцы анализируют и хозяйственный механизм рыночной экономики. Дж. Кейнс отказался от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма, ибо он не может обеспечить «эффективный спрос».

Заслуга Дж. Кейнса состоит в том, что он впервые указал на важную роль государства, которое посредством кредитно-денежной и бюджетной политики обеспечивает эффективное функционирование рыночной системы.

Американский экономист Пол Самуэльсон, выступивший концепцией «неоклассического синтеза», пытается органически соединить\* методы рыночного и государственного регулирования. П. Самуэльсон известен как ученый, написавший первый учебник «Экономикс». Начиная с 1948 г. учебник переиздавался десятки раз. На русский язык он переведен в 1964 и 1992 гг. В конце 50-х – начале 60-х годов возникло противоположное кейнсианству направление – монетаризм. Его лидер аме-

13

риканский экономист Милтон Фридмен в своем труде «Деньги и экономическое развитие» (1973) доказал, что главным механизмом функционирования экономики являются рынок и свободное предпринимательство, а вмешательство в экономику государства ограничено лишь денежной сферой.

Еще одно направление современной экономической мысли – институционализм, возникшее на рубеже XIX и XX вв. Одним из первых представителей этого направления является американский экономист и социолог – Торстейн Веблен. Институционалисты считают, что главным фактором перемен в обществе является не рынок, а институты, человеческие отношения. Особый интерес они проявляют к юридическим наукам, поскольку правило поведения институтов на рынке определяет право. Крупнейший ученый и пропагандист институционализма в современных условиях – американский экономист Джон Гэлбрейт, считающий основными институтами современной смешанной экономики государство, корпорации и профсоюзы. Дж. Гэлбрейт написал

много! интересных работ, некоторые из них («Новое индустриальное общество», 1969, «Экономические теории и цели общества», 1976) [переведены на русский язык.

В 70-х годах в рамках неонституционализма возникла теория! прав собственности и трансакционных издержек. Ее основатель – I американский экономист Рональд Коуз, лауреат Нобелевской премии (1991), который разработал контрактный (трансакционный) подход к теории институтов. По мнению Р. Коуза, способ организации экономической деятельности в обществе зависит от соотношения издержек на проведение операций на рынке и организации их внутри фирмы. На основе динамики экономических показателей Р. Коуз сделал вывод, что пока права собственности покупаются и продаются, аналогично будет меняться и принадлежность ресурсов независимо от того, как они распределены изначально. Рынок прав собственности уменьшает сферу вмешательства государства в размещение ресурсов или воздействия на него.

Большой вклад в развитие мировой экономической науки сделан русскими учеными. Некоторое время, до начала 30-х годов, в СССР параллельно существовали течения экономической мысли, иногда называемые «альтернативными». Они воплощались в основном в работах ученых дореволюционной выучки и ученых первого советского поколения. Диапазон научных проблем, разрабатываемых русскими учеными, весьма широк: формы хозяйствования (А. Богданов), финансовые проблемы (А. Буковецкий), плановая экономика (В. Бруцкус), аграрные отношения (С. Булгаков), проблемы трудового семейного хозяйства (А. Чаянов), длинные волны динамики (Н. Кондратьев). К сожалению, цвет общественно-экономической мысли России был уничтожен большевиками: одни из них (Н. Кондратьев, А. Чаянов, Л. Юровский, В. Базаров, В. Громан) стали жертвами сталинских репрессий, другие (С. Булгаков, Н. Зворыкин, С. Прокопович, П. Сорокин) насильственно выдворены

14

Глава 1. Предмет экономической науки

из страны. Поэтому долгое время мировая наука очень плохо знала об экономических исследованиях в СССР. А между тем, например, истоки леонтьевского метода «затраты–выпуск» (1973) коренятся в разработках советских экономистов и плановиков 20-х годов, связанных с разработкой первого пятилетнего плана и ^подготовкой «шахматного баланса». Большие экономические циклы И. Шумпетера (1939) по существу возродили теорию длинных волн Н. Кондратьева, под именем которого они и вошли в научный оборот.

Работы А. Чаянова по вертикальной кооперации в сельском хозяйстве, в частности определение оптимального размера крестьянского хозяйства, нашли практическое воплощение в некоторых развивающихся странах.

Сегодня имена многих русских ученых заняли заслуженное место в экономической науке, а их труды начали активно публиковаться на Родине. Таким образом, история экономической науки насчитывает множество школ и направлений, опирающихся на разные концепции.

Наличие множества разнообразных научных школ способствует развитию экономической мысли в целом. В то же время признание той или иной научной школы в определенный исторический период происходит потому, что практика хозяйственного развития меняет свое русло. И успех определенной научной школы зависит не от того, правильна она или нет, а насколько она соотносится с меняющейся действительностью. Поэтому ни одно экономическое учение не становится догмой. Понять природу и действие хозяйственной системы, которая сложилась в результате всех изменений в обществе, невозможно с позиции любого из отдельных направлений. Сегодня актуальна поговорка «не складывать все яйца в одну корзину». Необходимо культивировать все противостоящие научные школы, чтобы их синтез позволил идти в ногу с требованиями времени.

Многообразие научных школ стимулирует воспитание новых поколений ученых, формирование крупнейших центров экономических исследований. Наиболее известные центры сформировались при крупнейших высших учебных заведениях:

Чикагском и Калифорнийском университетах, Массачусеттском технологическом институте (США); Кембриджском и Оксфордском университетах, Лондонской школе экономики (Великобритания); Парижской Сорбонне (Франция); столичных университетах Швеции и Норвегии. Из среды | ( этих научных центров вышли многие выдающиеся ученые-экономисты современности, в том числе и Нобелевские лауреаты.

§ 4. Нобелевские лауреаты в области экономической науки  
Начиная с 1901 г. Нобелевский комитет, представленный Шведской академией наук и 3 институтами (1 – в Норвегии), присуждает ежегодно 5 международных премий за важнейшие

§ 4. Нобелевские лауреаты в области экономической науки \_\_\_\_\_ ' \_\_\_\_\_ 15  
исследования в области физики, химии, физиологии и медицины, за лучшее произведение изящной словесности и за труды, ведущие к осуществлению идеи мира и сближения народов. Премии выдаются из процентов на капитал, завещанный шведским предпринимателем Альфредом Нобелем.

Альфред Нобель, известный при жизни как «динамитный король», решил в конце жизни поставить сочный восклицательный знак. В завещании он распорядился почти весь свой капитал отдать на учреждение премий ученым и писателям, которые принесут наибольшую пользу человечеству.

В 1968 г. Шведский государственный банк (Риксбанк), которому исполнилось 300 лет, обратился в Нобелевский фонд с предложением в знак признания заслуг А. Нобеля как выдающегося предпринимателя, организатора производства и специалиста в области управления, финансовой и коммерческой деятельности (исключительно удачная предпринимательская деятельность А. Нобеля в производстве взрывчатых веществ обеспечила ему состояние, которым могли похвастаться немногие) учредить Нобелевскую премию по экономике. Предложение было поддержано, а премия получила официальное название «Премия памяти Альфреда Нобеля по экономическим наукам». С 1969 г. премия стала ежегодно присуждаться ученым-экономистам разных стран.

О присуждении Нобелевских премий официально объявляет-1 ся ко дню рождения А. Нобеля (21 ноября), а в день его кончины (10 декабря) происходит их торжественное вручение в Стокгольме и Осло. Лауреаты получают золотую медаль и чек. Размер денежного содержания премий постоянно возрастает. В 1995 г. оно составило более 7 млн. шведских крон, или 1,5 млн. долл.

Высшая международная награда присуждается за выдающиеся достижения в области теории и за прикладные работы мирового значения. За минувшие годы Нобелевской премией отмечены 40 ученых-экономистов из девяти стран. Среди них 26 американцев, 6 англичан, два норвежца, голландец, немец, француз и представитель бывшего СССР. Премия 18 раз присуждалась одному лауреату, восемь раз – двум и два раза – трем.

Список Нобелевских лауреатов в области экономических наук выглядит следующим образом: 1969 г. – Ян Тинберген (Нидерланды) и Рагнар А. К. Фриш (Норвегия); 1970 г. – Пол Э. Самуэльсон (США); 1971 г. – Саймон С. Кузнец (США); 1972 г. – Джон Р. Хикс (Великобритания) и Кеннет Дж. Эрроу (США); 1973 г. – Василий Леонтьев (США); 1974 г. – Гуннар К. Мюрдаль (Швеция) и Фридрих А. фон Хайек (Великобритания); 1975 г. – Леонид Канторович (СССР) и Тьяллинг Ч. Купманс (США); 1976 г. – Милтон Фридмен (США); 1977 г. – Джеймс Э. Мид (Великобритания) и Бертиль Г. Улин (Швеция); 1978 г. – Герберт А. Саймон (США); 1979 г. – У. Артур Льюис (Великобритания) и Теодор У. Шульц (США); 1980 г. – Лоуренс Р. Клейн (США); 1981 г. – Джеймс Тобин (США); 1982 г. – Джордж Дж. Стиглер (США); 1983 г. – Джерард

16

Глава 1. Предмет экономической науки

(Жерар) Дебре (США); 1984 г. – Ричард Н. Стоун (Великобритания); 1985 г. – Франко Модильяни (США); 1986 г. – Джеймс М. Бьюкенен (США); 1987 г. – Роберт М. Солоу (США); 1988 г. – Морис Ф. Ш. Аллэ (Франция); 1989 г. – Трюгве М. Ховельмо (Норвегия); 1990 г. – Гарри М. Маркович, Мертон Миллер и Уильям Ф. Шарп (все США); 1991 г. – Рональд Г. Коуз (США); 1992 г. –

Гэри Ст. Беккер (США); 1993 г. – Дуглас С. Норт и Роберт У. Фогель (оба США); 1994 г. – Джон Ф. Нэш (США), Джон Ч. Харшани (США) и Рейнхард Зельтен (Германия); 1995 г. – Роберт Э. Лукас-младший (США). В 1996 г. еще два ученых-экономиста Джеймс Мирлиз (Великобритания) и Вильям Викрэй (Канада) дополнили список Нобелевских лауреатов.

Вклад Нобелевских лауреатов в экономическую науку весьма значителен. Я. Тинберген в сотрудничестве с Р. Фришем создал новую науку – эконометрику. В развитие эконометрики в дальнейшем существенный вклад внесли П. Самуэльсон, Л. Клейн, Дж. Дебре, Л. Канторович, Т. Купманс, Р. Солоу, Т. Ховельмо. Р. Солоу развил неоклассическую теорию экономического роста и создал модель, позволившую разрабатывать долгосрочные прогнозы. К. Эрроу и Дж. Хикс на новой основе исследовали теорию общего экономического равновесия. Р. Коуз разработал основы экономики права, а Г. Беккер применил экономический подход к анализу различных аспектов человеческого поведения, отношений людей. Д. Норт и Р. Фогель использовали новые экономические методы для изучения исторических процессов, а Дж. Нэш, Дж. Харшани и Р. Зельтен – теорию игр в экономике. Метод В. Леонтьева «затраты–выпуск» положил начало применению на макроуровне межотраслевого баланса и признан классическим инструментом экономических исследований. Проблемы, исследуемые Нобелевскими лауреатами в предмете экономической теории, многообразны. Первый из американских экономистов – Нобелевский лауреат П. Самуэльсон сконцентрировал свое внимание на экономике в целом, разбив систему экономических знаний на макро- и микроэкономику. Экономика как целое стала предметом исследований В. Леонтьева и Л. Клейна. Проблемы общественного воспроизводства, экономического роста и экономического цикла получили разработку в трудах С. Кузнеця, Р. Солоу, Д. Норты. Ключевое значение в экономической науке имеет финансовая система, пальма первенства в разработке которой принадлежит М. Фридмену. Решающий фактор производства – «человеческий капитал» – в условиях повышения роли науки и информации является объектом пристального внимания ученых С. Кузнеця, Т. Шульца, Г. Беккера.

Значительное место в трудах лауреатов занимает микроэкономика. Теория фирмы (Р. Коуз), теория принятия решений (Г. Саймон), теория портфельных инвестиций (Дж. Тобин, Г. Мар- [ковиц, У. Шарп), теория промышленной организации (Дж. Стиг-лер), финансы корпораций (Ф. Модильяни, М. Миллер) – вот

#### § 4. Нобелевские лауреаты в области экономической науки

17

далеко не полный перечень исследуемых Нобелевскими лауреатами проблем рыночной экономики.

Для Нобелевских лауреатов характерны и междисциплинарные исследования. Речь идет об исследовании тех сфер общественной жизни, которые не имеют прямой связи с экономическими процессами. Например, Дж. Бьюкенен получил признание за разработку теории общественного выбора. Дав экономическую оценку роли личности в общественном развитии, он показал зависимость между выработкой политических и экономических решений. Закономерности поведения человека в организации, которые формируют своеобразный стиль принятия решений в области управления компаниями и в сфере их производственной деятельности («административный бихевиоризм»), – предмет исследований Г. Саймона. Роль семьи в обществе, формирование определенного «качества» индивида выдвигают на передний план проблему экономики семьи. Развернутая теория «новой экономики семьи», где через экономический анализ рассматриваются вопросы социологии, демографии, криминологии, разработана Г. Беккером.

Далеко не последнее место в работах Нобелевских лауреатов занимает вопрос о степени вовлеченности государства в экономические процессы.

Вмешательство государства в экономику рассматривается ими на различных уровнях: макроуровне, микроуровне, международном уровне. Многие исследователи отмечают также необходимость государственной поддержки инвестиций в «человеческий капитал» в связи с его решающей ролью в

рыночной экономике. Особое место занимает проблема роли" государства при переходе от нерыночной к рыночной экономике.

Практически все Нобелевские лауреаты в той или иной форме выдвигали рекомендации для практического внедрения их как на макро-, так и на микроуровне. Система национальных счетов С. Кузнеца, моделирование экономики по Л. Клейну, составление межотраслевых балансов на основе таблиц «затраты–выпуск» В. Леонтьева, ценовая модель акционерного капитала У. Шарпа, теория влияния бюджетного дефицита на демократическое развитие Дж. Бьюкенена, система плавающих курсов М. Фридмена, гипотеза рациональных ожиданий Р. Лукаса-младшего свидетельствуют о громадной прикладной значимости работ Нобелевских лауреатов для мирового сообщества. Г. Мюр-даль явился одним из основных авторов «шведской модели социализма», сторонником государственного регулирования экономики. М. Фридмен и ученые из Чикагского университета – авторы концепции, реализация которой известна как «чилийское чудо». Разработанные Нобелевскими лауреатами национальные счета с конца 60-х годов приняты ООН в качестве стандартной системы и рекомендованы всем странам. По поручению Римского клуба Я. Тинберген в 1975 г. подготовил доклад о важнейших социально-экономических проблемах человечества, включая гонку вооружения, продовольственный, сырьевой и энергетический кризисы, ухудшение экологической обстановки в мире, рост разры-

; 7

18

Глава 1. Предмет экономической науки

ва между богатыми и бедными странами. Оформленный в виде монографии «Пересмотр международного порядка», он знаменовал становление глобалистики как комплексной дисциплины с идеей нового мирового экономического порядка, на принципах которого должны базироваться новые политический, правовой, культурный и информационный порядки. Я. Тинберген предложил создать систему регулирования мировых экономических отношений с помощью международных экономических организаций ООН.

Многие из Нобелевских лауреатов – экономистов в разные годы работали экспертами, советниками и консультантами в Лиге Наций, ООН и их экономических организациях. Они консультировали правительства различных стран мира.

Нобелевские лауреаты принимали участие в работе Всемирного экономического конгресса в Риме (1956), Вене (1962), Монреале (1968), Будапеште (1974). Они сыграли выдающуюся роль в повышении уровня и престижа мировой экономической науки в целом.

Экономика – единственная область социальных наук, достижения в которой отмечаются Нобелевской премией. Для остальных социальных и гуманитарных наук, как в шутку заметил Дж. Стиглер, существует Нобелевская премия... по литературе. Конечно, кроме Нобелевских лауреатов есть немало выдающихся экономистов, не удостоенных высокой награды. Это связано с тем, что она учреждена лишь с 1969 г. (поэтому эпохальные произведения Дж. М. Кейнса оказались автоматически вне сферы внимания Нобелевского комитета), а также присуждается лишь прижизненно (иначе, вероятно, могли бы удостоиться Нобелевской премии и русские ученые Н. Кондратьев и А. Чаянов).

Труды Нобелевских лауреатов по экономике, обладая признаками различных научных школ, в целом отражают два основных направления – неокейнсианство и монетаризм. Одно направление представляет П. Самуэльсон, пытающийся осовременить постулаты Дж. Кейнса об ответственности государства за состояние экономики. Второе направление, представленное Чикагской школой, возглавляет М. Фридмен, уповающий на чудодействие рыночных сил. Одновременно идет поиск точек соприкосновения этих двух направлений, чтобы избежать одностороннего толкования развивающихся экономических процессов (Ф. Модильяни). Однако речь идет не о выработке «единства мнений» в экономической науке, а о поиске путей приближения теоретических обобщений к реальным процессам хозяйственной деятельности и жизни общества в целом.

§ 5. Экономическая мысль о предмете \* современной экономической науки

«Маржиналистская революция» 70-х годов XIX в. переместила центральную проблему экономической науки – проблему ценности (стоимости) – из сферы материального производства в сферу

§5. Экономическая мысль о предмете современной экономической науки\_\_\_19 рационального потребительского выбора. Эта смена акцентов привела к сдвигу в толковании предмета современной экономической науки. В обобщенном виде сегодня можно выделить два альтернативных воззрения на предмет экономической науки.

Одно из них наиболее концентрированно представляет профессор Чикагского университета Гэри Беккер, лауреат Нобелевской премии по экономике 1992 г. Суть его состоит в том, что понимание экономической науки как абстрактной науки о рациональном выборе, не связанной с определенной сферой человеческой деятельности (с материальным производством), превратило ее в универсальную науку. Это объясняется, во-первых, тем, что экономический подход предлагает унифицирующую, целостную схему для понимания всего человеческого поведения. Г. Беккер считает, что человеческое поведение не следует разбивать на какие-то отдельные отсеки, в одном из которых оно носит максимизирующий характер, в другом – нет, в одном мотивируется стабильными предпочтениями, в другом – неустойчивыми, в одном приводит к накоплению оптимального объема информации, в другом – не приводит. Наоборот, все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков. Во-вторых, элементы метода экономического анализа – определение возможных альтернатив, соизмерение результатов и затрат, решение задачи о максимизации целевой функции – стали активно применяться и в других общественных науках: социологии, политологии, истории. Оказалось возможным дать различным явлениям общественной жизни – нормам, обычаям, институтам – рациональное «экономическое» толкование. В-третьих, экономическая наука стала примером для других социальных дисциплин. Строгая манера доказательств, применение математического аппарата, сжатость формулировок и точная логика сделали ее образцом, на который равняются более «вольные» социальные науки. Все это свидетельствует о том, что экономическая теория превратилась в царицу социальных наук. Это единственная отрасль социальных исследований, по которой присуждается Нобелевская премия. Она удостоилась издания фундаментального<sup>1</sup> четырехтомного энциклопедического словаря, насчитывающего 4 млн. слов, через которые как нить Ариадны проходит мысль о том, что экономическая наука вышла за узкие пределы ее прежнего царства (царства производства и распределения) и может теперь заявить свои права на обширную территорию, простирающуюся от семейных отношений до спорта, от антропологии до государственного права<sup>1</sup>.

Другой взгляд на предмет современной экономической науки отстаивают ученые институционалистского направления, вы-

<sup>1</sup> New York Review of Books. Mar. 3. 1988. P. 23.

20

Глава 1. Предмет экономической науки

ступающие против расширенного толкования предмета экономической науки.

Наиболее ярким представителем этого воззрения является американский экономист и историк Роберт Хайл-бронер.

Главный недостаток экономической теории, претендующей на роль универсальной науки, по мнению Р. Хайлбронера, заключается в трактовке социального порядка рыночного хозяйства, определяющим признаком которого является обслуживание и поддержка интересов некоторой входящей в него группы людей или класса, а точнее – в игнорировании социальных и политических командных структур. Для возникновения экономической системы необходимо, чтобы взаимодействия между людьми сложились в связанные социальные структуры, в первую очередь в таких областях деятельности, как производство и распределение. Однако рыночные отношения маскируют



социальные структуры общества. В результате все категории рыночного хозяйства выдаются за инженерные, технические, организационные, но не социально-политические. Например, «эффективность» понимается как квазиинженерный критерий, хотя на самом деле негласное его назначение заключается в максимизации выпуска продукции с целью получения прибыли, а это уже не чисто инженерная задача. Подобная «невидимая» социополитическая нагрузка лежит и на других экономических терминах, включая и само понятие «производство», которое учитывается в национальных счетах лишь постольку, поскольку находит свое конечное воплощение в товарах, а не в потребительных стоимостях. Но особенно очевидна маскировка социальных отношений в объяснении функционального распределения доходов (капитал и земля имеют право на вознаграждение за свой вклад в общественный продукт), фетишизм которого был разоблачен К. Марксом. Почему собственники капитала защищают свои права на вознаграждение, каким образом рынок поддерживает классовую структуру общества – на эти вопросы экономика не знает ответа, объяснить их может только социолог или политолог.

Все это означает, что экономическая система представляется обществом отшельников, а не как упорядоченная структура групп и классов. Важность рыночного механизма несомненна. Элементы рынка – люди, оптимизирующие свои доходы, конкурентная среда, юридическая база контрактных отношений – жизненно важны для исторической миссии капитализма – миссии накопления, но сама по себе эта миссия не вытекает из рыночных элементов. Она вытекает из человеческих интересов – стремления занять подобающее место в иерархии, жажды власти, господства, славы, борьбы за престиж. Следовательно, экономическая наука является не нейтральной, а системой объяснения капитализма, несущей в себе идеологический заряд. При этом идеологическая функ-

§ 5. Экономическая мысль о предмете современной экономической науки<sup>21</sup>  
ция экономической науки – это не узкая апологетика, сознательно служащая лишь собственным интересам, а мировоззренческая система, сопровождающая и поддерживающая все социальные порядки<sup>1</sup>.

Хотя экономической науке принадлежит важная роль, но она не может быть универсальной. Из первой «дамы» общественных наук, по словам Р. Хайлбронера, ее следует разжаловать в «валеты».

Два противоположных взгляда на предмет современной экономической науки свидетельствуют о том, что определение науки почти всегда не предшествует ее созданию, а следует за ним. «Озарений» в экономической науке не бывает. Идеи и теории в этой области знаний должны «созреть». Требуется время и для практической апробации идей, общественного их признания. Действительно, из самой природы науки вытекает, что определить ее предмет невозможно до тех пор, пока она не достигла определенной стадии развития. Единный предмет науки можно определить лишь тогда, когда обнаружилось единство тех проблем, которые она в состоянии решить, а для этого, в свою очередь, необходимо установить взаимосвязь ее основных объясняющих принципов. Тогда наука становится единым целым.

Экономическая наука объясняет и прогнозирует изучаемые явления. И чем успешнее она это делает, тем больше ее полезность и значимость. Но как любая научная теория, экономическая наука не обладает абсолютной точностью. Постоянно проверяясь практикой, теории усвершенствуются, а иногда от них приходится даже отказываться.

Экономическая наука не может быть справедливой абсолютно для всех случаев, от нее нельзя требовать ответов на все вопросы, так как факты всегда шире и богаче теории. Однако экономическая наука – надежный компас в руках тех, кто хочет познакомиться с современной экономикой.

Последнее особенно важно для изучения экономики России. В стране идет ломка старых хозяйственных структур, рождаются новые рыночные отношения. Сложно понять новый уклад жизни, тем более что многие термины рыночной экономики еще недавно были вне нашего обихода (акции, биржи, дивиденды). Но самое сложное – сделать выбор и постепенно, не теряя своего

предназначения, войти в мир рыночных отношений. Поэт Ф. И. Тютчев с гордостью сказал о России:

1 Heilbroner R. The Nature and Logic of Capitalism. N. Y. Norton, 1985; Journal of Economic Literature, September. 1990. V. 28.

22

Глава 1. Предмет экономической науки

Умом Россию не понять, Аршином общим не измерить: У ней особенная статья – В Россию можно только верить.

Хочется добавить, что вера всегда на чем-то основана. Одним из этих оснований для познания России является экономическая наука.

§ 6. Экономические системы

Содержание экономической системы. Экономическая наука, как отмечалось, изучает экономические отношения людей в обществе.

Экономические отношения в обществе – сложное понятие. С одной стороны, они показывают отношения людей к природе, взаимодействие человека с природой. Это отношения по поводу рационального использования данных природных ресурсов. Их можно определить как технико-экономические отношения. С другой стороны, экономические отношения – это отношения между самими людьми, которые определяются собственностью на факторы производства (производственные отношения). Это – социально-экономические отношения.

Технико-экономические и социально-экономические отношения образуют единство двух сторон экономики, что заложено в самой сути производства как процесса одновременного взаимодействия человека с природой и друг с другом. Это единство закреплено организационно-экономическими отношениями, т. е. как система организации и управления всей экономикой и отдельными ее частями. Следовательно, единство и взаимодействие технико-экономических и социально-экономических отношений образует экономическую (Систему).

На развитие и функционирование экономической системы влияют природно-климатические (местоположение на планете, обеспеченность водой, степень плодородия земель), социо-культурные (духовно-сознательная жизнедеятельность человека) и производственно-экономические факторы. Определяющими факторами в характеристике состояния экономической системы являются производственно-экономические факторы (средства труда, предметы труда, технология производства, состояние человека-работника, формы организации труда и производства, характер и формы собственности, уровень эффективности и т. д.). Среди многообразия производственно-экономических факторов, определяющих характер экономической системы, выделяют ключевые факторы – отношения собственности и форму хозяйствования. Отношения собственности. Собственность – это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ

§ 6. Экономические системы

23

(средств и предметов труда) в процессе их производства, обмена и потребления. Присвоение средств труда или предметов труда определенным лицом означает, что никто другой не может использовать их в процессе производства (в потреблении), не вступая с первым лицом в производственное отношение. Отношения собственности допускают возможность перехода предмета (средства) труда в собственность одного лица (присвоение) и его отчуждение от другого. Отчуждение означает лишение определенного лица возможности использовать предмет (средство) труда в производстве, потреблении, что также предполагает производственное отношение между двумя лицами (например, продажу). Следовательно, отношения собственности – это прежде всего отношения присвоения и отчуждения. Между ними скрыта система отношений пользования и распоряжения. Отношения пользования позволяют использовать средства или предметы труда с определенной выгодой. Отношения распоряжения дают возможность управлять процессом использования собственности. Таким образом, экономическое содержание собственности (присвоение – отчуждение) – это система производственных отношений между людьми. Экономическое содержание собственности раскрывается через ее

функционирование: владение, управление, контроль. Главным в функциональной характеристике собственности является контроль над производственно-финансовой деятельностью субъекта собственности. Субъектами собственности могут выступать люди, предприятия, государство. Объектами собственности являются экономические ресурсы и готовая продукция.

Собственность представляет собой единство экономического и юридического содержания. В реальной жизни они неразрывны: экономическое содержание охраняется правом, а юридическое содержание получает экономическую форму реализации.

Юридическое содержание собственности реализуется через совокупность правомочий ее субъектов: через владение (физическое обладание фактором производства), использование (извлечение пользы), распоряжение (юридическое оформление своей деятельности).

В последние десятилетия широкое распространение получила экономическая теория прав собственности Р. Коуза, которая посвящена проблеме влияния прав собственности на развитие хозяйственной системы. Необходимость четкого определения прав собственности, разработка юридических норм и их соблюдение рассматриваются этой теорией в качестве важнейшего условия функционирования экономической системы, так как позволяют сокращать издержки ведения экономической системы (транзакционные издержки), увеличивать объем торговли, объем продукции, способствует рациональному распределению ресурсов. Распределение прав собственности влияет на структуру и эффективность производства. А поскольку право собственности есть проявление

24

Глава 1. Предмет экономической науки  
отношений собственности, то и отношения собственности значительны для функционирования экономических систем.

Форма хозяйствования. Отношения между людьми в обществе обладают определенным способом координации. Существует два способа координации действий людей: стихийный и иерархия. Стихийный порядок означает, что люди приспосабливаются к существующим условиям посредством окружающей их информации. При иерархии действия людей подчинены инструкциям центральной власти.

Два способа координации действий людей в обществе определяют разные типы организации экономики, разные формы хозяйствования. Истории развития общества известны следующие типы организации экономики: примитивная (нерыночная) экономика, для которой характерны внеэкономические связи. Здесь правила организации и ведения хозяйства определяются традицией, передаются из поколения в поколение; рыночная экономика, где проблемы организации хозяйства решаются посредством рынка. Стихийно-рыночные связи (отношения купли-продажи) — определяющая и всеобщая форма хозяйствования в экономике данного типа; экономика централизованного планирования (командная экономика), реализующая экономические отношения между людьми посредством государства и государственных органов, посредством сознательно регулируемых связей. Прямые директивы из центра (план) — основная форма хозяйствования в такой экономике.

Однако история не знает ни одного из этих типов организации экономики, который развивался бы в чистом виде.

Современная модель организации экономики сочетает стихийно-рыночные и сознательно регулируемые отношения.

Критерии периодизации развития экономических систем. В ходе общественного развития экономические отношения постоянно изменяются, прогрессируют. Прогресс в сфере экономики имеет множество технических, экономических и социальных форм: рост общественного продукта, благосостояния, производительности труда, появление новых форм собственности и новых форм хозяйствования, способов производства, различных систем хозяйствования, развитие личности, уровня образования и т. д.

Многообразие форм прогресса в сфере экономики обогащает научные представления об экономическом развитии, дает возможность выделить определенные периоды в социально-экономическом \*движении.

В экономической науке существуют разные подходы и разные критерии периодизации социально-экономического развития общества. Основными подходами являются формационный и цивилизационный.

Формационная парадигма. Формационный подход к периодизации социально-экономического развития общества показывает

#### § 6. Экономические системы 25

историю развития общества как дискретную, прерывную, состоящую из качественно различных периодов. При этом каждый период есть новая ступень в качественном и количественном развитии общества.

Формационный подход к периодизации развития общества был разработан К. Марксом на основе идей ряда его предшественников. Используя критериальную роль способа производства как органического единства производительных сил и производственных отношений при выделении ступеней развития общества, К. Маркс представил исторический процесс в виде смены следующих способов производства: первобытно-общинный, рабовладельческий (античный), азиатский, феодальный и буржуазный. На этой базе вырастает коммунистическое общество («царство свободы»). Эта классификация с некоторыми искажениями была взята на вооружение экономической наукой в СССР. Искажения выразились в универсализации этой классификации, распространении ее на развитие всего человечества, трактовке каждого способа производства как основы соответствующей общественно-экономической формации.

Критериальный подход к выделению формаций у К. Маркса связан с социально-классовой характеристикой общества. В таком аспекте он выделяет следующие формации: первобытная (архаическая), экономическая (античный, азиатский, феодальный и буржуазный способы производства) и коммунистическая. Формационный критерий понимает развитие общества как поступательное естественно-историческое движение от низших ступеней к высшим, выделяя в этом процессе экономический прогресс. Движущей силой этого прогресса является диалектика производительных сил и производственных отношений, а в качестве определяющих этот прогресс выступают производственные отношения. Переход от одной ступени к другой происходит в форме социально-политической революции.

Формационный подход к истории развития общества имеет позитивные и негативные особенности. Историческое значение формационного подхода состоит в том, что он утвердил материалистическое толкование развития общества, подчеркнул важную роль экономики в жизни общества, поставил в центр внимания идею прогресса.

В то же время формационный подход ведет к упрощению и искажению понимания исторического развития, представляя его в виде однозначно заданного линейного развития, прохождения общества по ступеням от низших к высшим. Каждая общественно-экономическая формация представляется более высокой ступенью качественного и количественного развития по сравнению с предшествующей. Поэтому коммунистическая формация – априори высшая над капиталистической. Выделение специфических производственных отношений в качестве критерия периодизации экономического развития приводит к недоучету фак-

2 Зак. № 2589

26

Глава 1. Предмет экономической науки

тора преемственности исторических ступеней, общеэкономических и общечеловеческих ценностей. Формационный подход исключает возможность многовариантного развития и в то же время является страновым, т. е. родившимся из опыта развития отдельных стран. Все это упрощает реальную картину общественного развития.

Ограниченность формационного подхода к периодизации истории проявляется сегодня как неспособность объяснить современные процессы развития человеческого общества.

Цивилизационная парадигма. Другой подход к истории развития общества связан с цивилизационным критерием. Цивилизационный подход руководствуется в выделении различных периодов общественного развития не производственно-экономическими факторами, а всей совокупностью элементов материальной и духовной культур. Поэтому для него характерен акцент на развитие человека, а не на общественное богатство. В истории же развития человеческого общества выделяются периоды определенных состояний общества (цивилизаций), а не последовательные исторические ступени. Следовательно, цивилизационный подход показывает непрерывность исторического процесса, его движение во взаимосвязи и преемственности, накоплении духовного и материального богатства. Он означает формирование общечеловеческих ценностей, показывает их роль в развитии общества.

Цивилизационный подход к периодизации истории впервые разработан шотландским философом А. Фергюсоном (1723–1816). Взяв за основу периодизации развитие форм хозяйственной деятельности и отношений собственности, А. Фергюсон выделил три периода: дикость с развитием охотничьего хозяйства и отсутствием частной собственности; варварство, характеризующееся развитием скотоводческого хозяйства и появлением частной собственности; цивилизация с развитием земледельческого хозяйства и с господством частной собственности. В дальнейшем эта идея была развита Ф. Энгельсом в его работе «Происхождение семьи, частной собственности и государства». Дикость Ф. Энгельс характеризует как период преимущественно присваивающего хозяйства, варварство и цивилизацию – как период производящего общества.

В России цивилизационный подход к развитию общества использовал социолог Н. Данилевский (1822–1885). Он рассматривал 10 типов исторически сменяющихся цивилизаций, выделяя качественно новый тип – славянский. Особенность первых разработок цивилизационного подхода к периодизации человеческого общества состоит в разделении истории общества на ряд локальных цивилизаций, малосвязанных или вообще не связанных друг с другом.

Новый, современный цивилизационный подход к периодизации развития общества существенно отличается от прежнего. Во-первых, он рассматривает человечество как единую-цивилизацию

#### § 6. Экономические системы 27

с приоритетом и господством общечеловеческих ценностей. Во-вторых, приоритет общечеловеческого ставит границы в развитии особенных черт каждой культуры и в то же время обогащает ее общими достижениями всего человечества. В-третьих, в центре цивилизации находится человек, его свободное, всестороннее развитие. Новый тип цивилизации характеризуется переходом от эпохи, когда социальное начало доминировало над природным и личностным, к эпохе, когда само социальное становится средством для полной реализации всех способностей человека.

Значение современного цивилизационного подхода к периодизации истории состоит в том, что он позволяет в общем виде выделить такие состояния в развитии человечества, как: 1) единая (примитивная) цивилизация; 2) разделение ее на две крупные – восточную и западную цивилизации; 3) формирование в современных условиях качественно новой единой мировой цивилизации.

Однако цивилизационный подход к истории развития общества существует пока в расплывчатом виде, так как представляет собой совокупность некоторых общих требований. В то же время он не пригоден для определенной характеристики различий разных стадий исторического движения. Между тем важная роль производственно-экономических факторов в развитии общества не отменяется. Именно они положены в основу существования трех крупных состояний человеческого общества, идея которых повторяется у многих ученых разных экономических направлений (А. Смит, К. Маркс, В. Зомбарт, М. Вебер, Г. Минз, П. Струве, В. Ойкен, Р. Коуз и др.). Это – традиционная, примитивная (нерыночная) экономика, в которой главным средством труда является земля, что и определяет название этой ступени как аграрного общества; рыночная экономика, развивающаяся на базе

индустриального строя и выражающая через деньги и капитал материально-вещественное богатство этой стадии общества; экономика постиндустриального общества – будущая пострыночная экономика, определяющее значение в которой играют знания и информация. Пострыночную экономику как качественно новое образование описать подробно пока нет возможности, поскольку речь идет о будущей экономике. Однако многие ее элементы наблюдаются уже в современных экономических системах.

Смешанная экономика. Современная экономика характеризуется наличием двух типов отношений: стихийно-рыночных и сознательно регулируемых, согласованных. Причем сознательно регулируемые отношения выступают как на микроуровне (внутрифирменное планирование), так и на макроуровне (государственное регулирование). Такую экономику называют смешанной экономикой.

Смешанная экономика – это рыночная экономика, в которой государство не ограничивается ролью арбитра (поддержание правопорядка, установление прав собственности, защита контрактов), а само выступает одним из активных участников экономических процессов.

2\*

28

Глава 1. Предмет экономической науки

Рис. 1.1. Модель смешанной экономики

Смешанная экономика характеризуется таким хозяйственным механизмом, в котором сосуществуют, взаимодействуют и влияют друг на друга конкурентно-рыночные регуляторы и государственное централизованное регулирование экономики. Единство и взаимозависимость двух принципов регулирования экономической жизни – рынка с частным интересом и социально-экономической деятельности государства с общественным благом – образуют сердцевину экономики современных развитых стран (рис. 1.1).

Смешанная экономика – это социально ориентированная экономика, причем социально ориентировано функционирование и рынка, и государства.

Социальная ориентация рынка как механизма хозяйствования выражается в следующем. Во-первых, рынок ориентирует производство на растущие и меняющиеся потребности людей, а улучшение экономических показателей (рост производительности труда, внедрение новой техники и технологии) является средством удовлетворения потребительских нужд населения. В современных условиях изучением изменяющихся потребностей общества занимается менеджмент, от успехов которого во многом зависит экономическое и финансовое положение фирм.

Во-вторых, усиление социальной ориентации рыночного хозяйства способствует увеличению затрат на развитие человеческого потенциала, которое происходит на уровне как отдельных фирм, так и всего общества. Это связано с развитием отраслей социальной инфраструктуры, капиталовложения в которые растут сегодня быстрее инвестиций в основной капитал.

§6. Экономические системы 29

В-третьих, социальная ориентированность рыночного хозяйства проявляется и в характере отношений собственности. В условиях многообразия форм собственности в развитых странах около 20% населения владеют акциями. Вместе с тем, не будучи прямым собственником, население получает пенсии и страховые премии, приобщаясь таким путем к доходам от инвестиций пенсионных фондов, страховых компаний. Тем самым создается возможность улучшения условий удовлетворения индивидуальных потребностей населения. Социальная ориентированность государства выражается в том, что государство выступает социальным гарантом стабильности, защищенности и равенства людей в рыночной экономике. С помощью государства удовлетворяются совместные потребности всех членов общества (безопасность, правопорядок, социальная защищенность, здоровая окружающая среда). Государство гарантирует гражданский мир и целостность общества. Социальная ориентированность государственного регулирования экономики тесно связана с демократической формой организации общества.

Смешанная экономика является результатом длительной эволюции рыночных отношений. Поэтому соотношение конкурентно-рыночных регуляторов и государственного регулирования в смешанной экономике зависит от уровня развития производительных сил, конкретных исторических условий, национальных и культурных тенденций, от политической структуры общества. В каждой отдельной стране механизм смешанной экономики определяется зрелостью ее предпринимательских структур, степенью «открытости» экономики, развитостью процессов интернационализации производства. Следовательно, при общей рыночной основе и социальной ориентированности смешанная экономика в разных странах имеет специфические черты, выражающиеся в разных масштабах и формах сочетания государственного и частного секторов, неодинаковой степени социальной ориентированности и государственного вмешательства в частное предпринимательство и рыночные отношения.

В настоящее время различают три основные модели смешанной экономики: западно-европейскую, американскую и японскую. Для западно-европейской модели характерны большие масштабы государственного предпринимательства и высокая степень перераспределения валового национального продукта (ВНП) через бюджет (50%); для американской модели – небольшой объем государственного сектора; для японской – небольшой объем государственного предпринимательства и традиционные связи правительственной бюрократии с частным предпринимательством (табл. 1.1).

Итак, современная смешанная экономика со всем многообразием национальных особенностей есть результат длительного исторического развития. На пути к современному облику смешанная экономика знала различные соотношения рыночного и государственного механизмов регулирования, на ее содержание влияли новые процессы. Сегодня в смешанной экономике сосуществуют и взаи-

30  
Глава 1. Предмет экономической науки'

Таблица 1.1

Участие государства в смешанной экономике (в 90-х годах)\* (в %)

""""""""""."."" Доля занятых в государ- ШШШШЯ1 31,8 15,6 ЯЯЯЯОТ 17,4  
вввшвв 15,5пвин 8Д

ственном секторе

Доля государственных 59,7 46,8 41,2 36,3 31,6  
расходов в ВНП

В том числе:

доля военных расходов 2,4 2,6 4,1 5,9 0,9

доля всех социальных 41,3 31,2 25,7 17,8 23,3

расходов

образование 5,5 4,3 4,8 4,6 3,5

здравоохранение 6,9 6,5 5,0 0,9 4,9

жилищное и прочее 2,1 1,9 3,0 0,6 2,5

строительство

трансферты (пособия и 26,8 12,7 12,8 11,7 14,4

пр.)

Доля расходов инвес- 6,9 4,6 3,0 4,5 5,5

тиционного характера

(включая субсидии)

Чистая стоимость имуще- 48,5 20,4 24,3 44,2

ства, принадлежащего го-

сударству (в % к ВНП)

Доля государства в ин- 18,0 17,0 15,0 24,0

вестициях в основной ка-

питал

Доля государства в рас- 37,1 40,0 50,0 30,0

ходах на НИОКР

\* OECD Economic Studies, N 17, Autumn, 1991. P. 163–164; OECD in Figures. Statistics in the Member Countries. June–July 1994. P. 40–41.

модействуют отечественные и иностранные фирмы; мелкий, средний и крупный бизнес; многообразие форм собственности и множество организационных структур предпринимательства; рыночная конкуренция, внутрифирменное планирование и государственное регулирование. Для нее характерен плюрализм политической системы.

Современная смешанная экономика развитых стран может служить ориентиром при выработке концепции экономического развития России, ибо в ней сочетаются условия для эффективного производства, обеспечения благосостояния подавляющей части населения

#### § 6. Экономические системы 31

ния и гарантии прав личности. Но успешное использование этого опыта в отечественной экономике невозможно без учета объективных различий в нынешнем уровне производственной базы, общественной психологии, национальных особенностей российского уклада жизни.

Особенности переходной экономики России. Современная отечественная экономика находится в процессе постепенного перехода к рыночным отношениям. Этот переход происходит не от традиционной экономики, а от плановой. В этом состоит главная трудность перехода, так как экономика должна очиститься от последствий командно-бюрократических методов регулирования, чтобы вернуться на путь эффективного развития. Она должна преодолеть недостатки централизованного планового хозяйства и развивать рыночные отношения со всеми их атрибутами. Развитие рыночного механизма должно осуществляться в формах, свойственных его современному состоянию. Особенность перехода России к рынку состоит и в том, что он разворачивается в условиях глобальных переходных процессов. Поэтому для развития России характерно переплетение локальных и глобальных общечеловеческих тенденций.

Следовательно, переход к рыночным отношениям в России является не естественно-эволюционным, а реформаторско-эволюционным процессом, связанным с определенной направленностью. Главным направлением в этом процессе является преобразование системы социально-экономических отношений.

Поскольку переход к рыночной экономике России означает изменение развития страны, а не изменение функционирования хозяйства, то характерной чертой этого движения является неустойчивость существующей системы, которая должна уступить место другой экономической системе. В этих условиях возможны варианты развития, поскольку рядом сосуществуют элементы старой и новой систем.

Содержательно переход к рыночным отношениям включает решение многих проблем: разрушение командно-административной системы хозяйствования, разгосударствление и приватизация, создание рыночной инфраструктуры, переход от жестко централизованной системы ценообразования к свободному ценообразованию, преодоление монополизма и создание конкурентной среды. Особую роль в переходной экономике должно выполнять государство. На данном этапе его функции состоят в создании рыночных условий хозяйства (правовая база, кредитное и налоговое регулирование, макроэкономическая стабилизация), активной структурной политике, поддержке предприятий в процессе их превращения в рыночные субъекты (антимонопольное регулирование, селективная поддержка), активной социальной поддержке населения на пути его адаптации к новым рыночным условиям.

32

#### Глава 1. Предмет экономической науки

Модель отечественной рыночной экономики – это социально ориентированная рыночная экономика, движение к которой было провозглашено в России в конце 1992 г. Социально ориентированная рыночная экономика представляет смешанную экономику со значительным государственным сектором и активным государственным регулированием. Социальная ориентация экономики предполагает существенный патернализм государства по отношению ко всем членам общества, обеспечение гарантий прожиточного минимума, определенного уровня потребности населения в услугах образования, культуры, здравоохранения, в жилье; регулирование занятости населения с



ориентацией на минимальную безработицу. Конкретные же формы этой модели рыночной экономики должны учитывать особенности России.

Контрольные вопросы:

1. Какое место занимает экономическая наука среди других наук?
2. Что дает изучение экономической науки?
3. Как связана экономическая теория с политикой?
4. Назовите основные направления современной экономической науки, дайте их краткую характеристику.
5. Какие альтернативные взгляды на предмет экономической науки существуют сегодня? Каковы аргументы этих воззрений?
6. За что и кому дают Нобелевские премии по экономике?
7. Каков вклад Нобелевских лауреатов в развитие экономической науки? Назовите важнейшие проблемы, разработанные Нобелевскими лауреатами.
8. Назовите отечественных ученых – Нобелевских лауреатов по экономике.
9. Назовите факторы, определяющие характер и содержание экономической системы.
10. Как Вы понимаете отношения собственности? Охарактеризуйте экономическое и юридическое содержание собственности.
11. Какие формы хозяйствования могут существовать в обществе?
12. Объясните формационный критерий в периодизации социально-экономического развития общества. В чем его позитивные и негативные особенности?
13. Каковы особенности цивилизационного подхода к истории развития общества?
14. Что такое смешанная и социально ориентированная рыночная экономика?
15. Назовите важнейшие особенности переходной экономики России.

## Глава 2 ОСНОВЫ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

### § 1. Товарное производство и предпосылки его возникновения

Товарное производство. Рыночная экономика – это прежде всего товарное производство. В свою очередь, товарное производство – это такая организация хозяйства, когда продукты производятся для продажи. Оно характеризуется обособленностью производителей как отдельных собственников, функционирующих в системе общественного труда. Товарное производство означает, что люди не просто помогают друг другу в труде (трудятся сообща), а обмениваются результатами своей деятельности на основе купли-продажи.

Производство всегда связано с потреблением, но чтобы продукт труда из производства попал в потребление через куплю-продажу, необходимы определенные условия. Первое – это высокий уровень развития общественного разделения труда и обобществления производства. Если разделение труда развито слабо, то переход продукта из производства в потребление достаточно прост: производитель все делает сам и сам все потребляет (натуральное хозяйство). При развитом разделении труда этот переход становится сложнее. Производитель сам должен сделать что-то такое, что нужно другим, затем он должен найти того, кто делает то, что ему нужно, и уже потом обмениваться продуктами.

Развитость товарного производства зависит от уровня обобществления производства. Обобществление производства – это слияние разнородных производств в один производительный процесс (комбинирование), с одной стороны, и отпочкование различных производственных процессов в относительно самостоятельные (специализация), с другой стороны. Высокий уровень обобществления производства характеризуется тесными взаимосвязями между разными видами производств, в результате чего обмены между ними становятся более частыми и сложными. От уровня обобществления зависит, какими продуктами обмениваются люди: деталями, полуфабрикатами или продуктами, готовыми к употреблению.

Второе условие – экономическое обособление производителей друг от друга. Это означает, что каждый производитель и каждое предприятие сами распоряжаются основными факторами производства (землей, трудом, капиталом), сами решают, что про-

## Глава 2. Основы рыночного хозяйства

изводить и в каком объеме, сами распоряжаются результатами труда.

Наилучшим образом этому условию отвечает частная собственность.

Частная собственность как основа рыночного хозяйства.<sup>1</sup> Частная собственность представляет собой индивидуальное владение и распоряжение факторами производства (землей, зданием, оборудованием, трудом, капиталом), обеспечивающие ее субъекту доход, возможность отчуждения объекта собственности и право его передачи по наследству. Частная собственность лежит в основе товарного производства.

Система частной собственности обладает определенными свойствами, которые делают ее адекватной рыночной экономике. Исключительность частного собственника на доход приводит к тому, что только он ощущает положительные и отрицательные последствия своих действий. Это, во-первых, создает стимул при принятии решений максимально учитывать возможные последствия и, во-вторых, задает критерий рациональности экономического поведения – максимальная выгода и минимальные издержки. Исключительность права отчуждения приводит к тому, что всякое благо в процессе обмена передается тому, кто предложит за него наивысшую цену. В результате обеспечивается эффективное распределение ресурсов между их пользователями.

Следовательно, чтобы рыночная система приобрела ведущий характер в обществе, должна господствовать система отношений частной собственности. При этом не обязательно, чтобы в частной собственности оказалась большая доля ресурсов общества. В частной собственности должен находиться самый редкий ресурс, т. е. тот, который обладает в данный момент наибольшей производительностью. Раньше таким редким ресурсом был денежный капитал, потом – капитал в его материально-вещественной форме, сегодня – человеческий капитал (знания, интеллектуальные достижения, искусство управлять). Поэтому господство частной собственности<sup>1</sup> на редкие ресурсы объясняет господство рыночных отношений над общественным производством, оно необходимо для воспроизводства всей экономики как рыночной системы. Частная собственность придает необходимую в условиях рыночного хозяйства с его стихийной динамикой устойчивость экономической среды вокруг отдельного субъекта, что приводит к формированию стабильных ожиданий от его действий. Частная собственность обеспечивает экономическую свободу, независимость экономического поведения и экономическую ответственность производителя.

Исторически частная собственность эволюционирует, ее формы меняются. Первоначально возникла индивидуальная частная собственность, т. е. личное (частное) владение всем предприятием. Индивидуальные собственники сами трудятся, но могут привлекать и наемный труд. Индивидуальный частный собственник отвечает за деятельность своего предприятия всем своим имуществом. Поэтому он наиболее рискующий из всех пред-

§ 2. Товар и деньги \_\_\_\_\_ 35

принимателей. Сегодня, несмотря на снижение удельного веса индивидуальной частной собственности (в США, например, он составляет всего 6% в ежегодном валовом доходе всех фирм), роль индивидуальной частной собственности по-прежнему велика, особенно в сфере услуг. В США индивидуальный частный собственник обеспечивает американцев первоклассной и дешевой системой бытовых услуг, розничной и оптовой торговли, ремонтно-строительных работ, продукцией местной промышленности. Индивидуальный частный собственник вкусно, обильно, по дешевым ценам кормит народ. В современных условиях наряду с индивидуальной частной собственностью активное развитие получила акционерная собственность, где личное владение капиталом заменяется коллективным совладением, хотя краеугольным камнем остается индивидуальная частная собственность на акции (пай). При акционерной собственности результаты коммерческой деятельности предприятия не подчиняются интересам одного лица, а направлены на удовлетворение интересов предприятия в целом и каждого акционера в отдельности (соответственно размеру пая – акции).

Многообразие видов собственности в рыночной экономике. Для самовыражения человека в рыночной экономике, реализации его экономической свободы недостаточно одной собственности, необходимо многообразие ее видов. Поэтому кроме индивидуальной частной и акционерной собственности в современной рыночной экономике существуют государственная, кооперативная и смешанная собственность. Следовательно, рыночная экономика представлена многообразием видов собственности. Только при наличии многообразных видов собственности человеку гарантируется свобода выбора места приложения своих сил и способностей, которые в наибольшей степени отвечают его складу, характеру, потребностям: от сравнительно высокого дохода в акционерном предпринимательстве, но с большей степенью риска до менее оплачиваемого труда, но с большей социальной защищенностью в государственном учреждении; от самостоятельного частного предпринимательства до совместной деятельности в коллективных предприятиях.

Государство должно поддерживать все формы собственности, защищать интересы всех ее субъектов, создавая для них с помощью экономических, административных и юридических рычагов равные условия хозяйствования.

## § 2. Товар и деньги

Важнейшим объектом рыночной экономики выступает товар. Товар – это продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи. Поэтому товар обладает двумя свойствами – удовлетворять потребности людей и обмениваться.

36

## Глава 2. Основы рыночного хозяйства

Разные школы экономической науки характеризуют товар с разных позиций. Так, представители маржиналистского направления раскрывают особенность товара через потребительную стоимость и предельную полезность.

Потребительная стоимость и полезность. Свойство товара . удовлетворять ту или иную потребность людей называется потребительной стоимостью.

Например, хлеб, масло, одежда удовлетворяют личную потребность человека, а станок, инструменты – его производственную потребность. Потребительная стоимость товара связана с его полезными свойствами.

В условиях рыночного хозяйства потребительная стоимость товара, во-первых, является общественной потребительной стоимостью, т. е.

удовлетворяет потребность не самого производителя, а других людей. Во-вторых, потребительная стоимость товара должна поступать в потребление через обмен, посредством купли-продажи.

Качественно все потребительные стоимости отличаются друг от друга, так как удовлетворяют разные потребности людей (хлеб, масло и станок). Вместе с тем потребительные стоимости выступают в известной количественной определенности – тонна железа, 15 кг сахара, 5 платьев. Количественная определенность той или иной потребительной стоимости показывает ее связь с потребностью. Первые количества определенной потребительной стоимости будут иметь наибольшую полезность для ее обладателя, а последние – наименьшую. Например, для путника, оказавшегося в пустыне без воды, наибольшую полезность имеет первый стакан воды, меньшую – второй, наименьшую – третий.

Полезность последнего (дополнительного) количества используемой потребительной стоимости называется предельной полезностью, а сумма полезностей всего количества данной потребительной стоимости – общей полезностью. Общая полезность потребительной стоимости равна предельной полезности, умноженной на количество данного товара. Следовательно, понятие предельной полезности товара отражает связь между количеством потребительной стоимости и интенсивностью потребности в ней.

Австрийский экономист Э. Бем-Баверк приводит такой пример понятия предельной полезности. У Робинзона было 5 мешков зерна: первый – для пищи, второй – для улучшения пищи (на корм домашней птице, которая служила мясом для Робинзона), третий – для производства водки, четвертый – запас, пятый – для попугая. Если первый мешок исчезнет, то Робинзон отнимет зерно (5-й мешок) у попугая. Значит, величина ценности зерна

определяется наименьшей его пользой, т. е. той, которую приносит последний (в этом примере) мешок.

В отличие от маржиналистов классическая буржуазная (А. Смит, Д. Рикардо) и марксистская экономическая наука раскрывают характеристику товара через теорию стоимости (К. Маркс считал, что потребительная стоимость составляет предмет товароведения).

## § 2. Товар и деньги 37

Стоимость и меновая стоимость. Пропорция, в которой один товар обменивается на другой, называется меновой стоимостью.

Меновая стоимость выражает равенство качественно несравнимых и количественно несоизмеримых потребительных стоимостей. Что же общего между товарами в этом равенстве, позволяющем их качественно сравнить и количественно соизмерить?

Общим между ними является человеческий труд как затрата физической и умственной энергии работника. В нем выражается общественная природа любого конкретного труда, заключенного в товаре. Воплощенный в товаре общественный труд образует стоимость товара. Стоимость товара проявляется только в обмене путем приравнивания различных товаров друг к другу в определенных пропорциях. Формой проявления стоимости является меновая стоимость.

Товар есть единство потребительной стоимости и стоимости. Потребительная стоимость характеризует особенность и неповторимость товаров, а стоимость — однородность всех товаров.

С развитием рыночных отношений параллельно с товаром появляются деньги.

Деньги представляют величайшую загадку экономической науки. По словам английского государственного деятеля XIX в. Гладстона, даже любовь не свела с ума такого большого числа людей, как мудрствование по поводу сущности денег.

Понятие денег. Деньги — это товар, на который можно обменять любой другой товар. Следовательно, деньги являются или особым товаром, или всеобщим эквивалентом, т. е. обладают способностью обмениваться на все другие товары и удовлетворять любые потребности их владельцев. Появление денег удвоило весь товарный мир на товары и деньги: теперь товары олицетворяют потребительную стоимость, а деньги — меновую стоимость. Значит, деньги приобретают самостоятельность, а стоимость всех товаров получает единственную форму выражения — через деньги.

Происхождение денег нельзя связывать с удобствами торговли, иначе почему же многие народы пользовались такими беспокойными, бодающимися, мычащими, труднотранспортируемыми деньгами, как скот? Эти деньги нельзя разменять, нельзя долго хранить без присмотра, трудно перевозить и вообще они совершенно неудобны. Деньги возникли потому, что в длительной тысячелетней практике торговли и обмена продуктами какие-то продукты, которые попадали на рынки этого обмена особенно часто, стали мериллом ценности всех других товаров, т. е. эквивалентом. Другими словами, к определенному количеству эквивалента могли быть приравнены все другие товары, которыми торговали в данном регионе.

В разные исторические эпохи что только не служило человеку деньгами!

Диапазон таких товаров поистине велик: от коровьих черепов на острове Борнео до брусков соли в Африке, от металлических копий в Конго до человеческих черепов на Соломоновых островах. На острове Яп существовали даже особые муж-

38

## Глава 2. Основы рыночного хозяйства

ские и женские деньги. Женщины как создания более слабые пользовались легкими деньгами — браслетами из раковин, но зато у мужчин в ходу были деньги в виде каменных жерновов высотой в два человеческих роста. Эти деньги, конечно, никто не носил в кошельке. Они устанавливались на каком-нибудь месте, а очередь и владелец такого жернова ставил на нем свой знак. Но наиболее значительную роль в истории денег играл скот, что отразилось на языке многих народов. Латинское слово pecunia (деньги)

происходит от слова *pecus* (скот). В Древней Руси также в роли денег выступали скот и меха, а княжеская казна называлась скотницей. Таким образом, на разных этапах развития общества роль всеобщего эквивалента выполняли различные товары (зерно, ракушки, скот, меха, железо), но с середины XIX в. монопольное положение в товарном мире завоевало золото. Естественные свойства золота (однородность, делимость, портативность) обеспечили ему привилегированное положение всеобщего эквивалента. Свою роль всеобщего эквивалента в пределах государства золото выполняло в виде монет – своеобразного национального мундира.

Сущность золотых денег как всеобщего эквивалента проявлялась в их функциях.

Функции денег. Деньги выполняли пять функций: мера стоимости, средство обращения, сокровища, средство платежа, мировые деньги.

Мера стоимости – это выражение стоимости товара в деньгах, т. е. приобретение стоимостью формы цены. Эту функцию деньги выполняли идеально, а в качестве единицы измерения денег использовался масштаб цен – денежная единица с ее делениями (например, современный 1 долл. = 100 центам, 1 руб. = 100 коп.).

Средство обращения означает, что деньги выступали мимолетным посредником в обмене, реально обслуживая акты купли-продажи.

Деньги как сокровища отражали наличие излишков в товарном мире. Изъятые из обращения лишние полноценные реальные деньги превращались в сокровища.

При продаже товаров в кредит деньги становились средством платежа.

Законченное развитие всеобщего эквивалента деньги получили в функции мировых денег. На мировом рынке деньги сбрасывали свой национальный мундир и выступали как чистое золото.

На основе рассмотренных функций денег формулировался закон денежного обращения, устанавливающий зависимость количества денег в обращении от суммы цен товаров и услуг, проданных за наличные и в кредит, взаимопогашаемых платежей, скорости обращения денег.

С развитием кредитных отношений связано появление кредитных денег – долговых обязательств: векселей, банкнот и че-

§ 2. Товар и деньги 39

ков. Банкнота – самая развитая форма кредитных денег. Переход долговых требований с одного лица на другое позволяет кредитным деньгам попасть в обращение. Вплоть до 30-х годов XX в. банкноты обменивались на золото и обращались по законам золотых денег. Сегодня они приравнены к бумажным деньгам.

Бумажные деньги и законы их обращения. Мимолетность денег в функции средства обращения, а также стирание монет от употребления (золотая монета за 30 лет обращения теряет 1,5– 2% своего веса), превращающие деньги в знаки стоимости, позволили заменить золотые деньги бумажными. Этому способствовала и деятельность фальшивомонетчиков.

Бумажные деньги – это денежные знаки, не имеющие стоимости и заменяющие полноценные золотые деньги в функции средства обращения.

По словам К. Маркса, применительно к бумажным деньгам законы обращения золотых денег оказываются перевернутыми с ног на голову. Действительно, если золотые деньги обращаются потому, что имеют стоимость, то бумажные деньги, не имея стоимости, обращаются только как знаки золотых денег.

Если количество золотых денег зависит от их стоимости, то покупательная способность бумажных денег зависит от их количества. Если цены товаров при золотом обращении зависят от стоимости золота, то при бумажном обращении – от количества бумажных знаков. Наконец, если товарное обращение поглощает лишь определенное количество золотых денег, так как излишки золотых монет уйдут в сокровища, то бумажные деньги, не имеющие стоимости, товарное обращение поглощает в любом количестве.

Особенности всеобщего эквивалента в современных условиях. Сегодня нигде в мире нет чеканки золотых монет, цены на золото не влияют на цены товаров, золото не образует масштаба цен денежных единиц (официальный масштаб цен ликвидирован). Товары «идеально» приравниваются не к золоту, а к бумажным

деньгам, связь которых с золотом прервана (прекращен их обмен на золото). Следовательно, золото перестало быть деньгами, в то же время место золота не занял какой-нибудь товар, имеющий собственную стоимость.

В обращении циркулируют бумажно-кредитные деньги, выполняющие первые две функции. Но использование бумажных денег в качестве меры стоимости и средства обращения возможно, если все денежные знаки обеспечены товарной массой, циркулирующей на рынке. Эту роль бумажные деньги выполняют не путем приравнивания своей «стоимости» (ее нет) к стоимости товаров, а как представители всей совокупности товаров. Теперь всякий товар обменивается на бумажные деньги, выражая свою стоимость через приравнивание к множеству товаров. Например:  $x$  товара А,  $y$  товара В,  $z$  товара С и т. д. = К долл. (цена). В свою очередь, К долл. =  $t$  товара D,  $n$  товара Е,  $I$  товара G и т. д. Следовательно, суть товарной сделки не в определенной сумме

40

Глава 2. Основы рыночного хозяйства<sup>1</sup>

денежных знаков, а в том количестве потребительных стоимостей, которое можно получить за реализованный по этой цене товар (то товара Ц,  $p$  товара Е,  $I$  товара Сит. д.). В силу этого бумажные деньги приобретают способность быть всеобщим эквивалентом.\* Такой модифицированный вид приобретают бумажные деньги в современных условиях. ;'

§ 3. Основные модели становления и развития рыночного хозяйства

Современная рыночная экономика представляет сложную систему хозяйствования, в которой тесно взаимодействуют постоянно изменяющиеся рыночные закономерности и многочисленные регулирующие институты, в первую очередь государственные. Но путь к такой системе хозяйствования долог и сложен. Становление рынков и рыночных хозяйств в различных странах происходило по-разному. Условно можно выделить несколько основных моделей этого процесса.

Модели развития рыночного хозяйства в развитых и развивающихся странах. Первая модель характерна для Англии, Голландии, США. Для этих стран характерно постепенное преобразование множества мелких раздробленных хозяйств в более сложные структуры, общественное разделение труда, регулируемое преимущественно рынком. Параллельно с этим формировались и совершенствовались многочисленные общественные институты, правовые нормы и государственные учреждения, обеспечивающие условия для эффективного функционирования рыночных отношений и в то же время амортизирующие их негативные социальные последствия. Так, принимаются законы об охране труда, ограничении продолжительности рабочего дня, минимальных заработках. Вводятся в действие антitrustовское законодательство и другие методы стимулирования конкуренции. Эволюционное развитие рынка сопровождается расширением демократических свобод.

Главная особенность этой модели – решающая роль рыночной конкуренции в формировании хозяйственных структур и обеспечении их рентабельности. Любая же форма государственного вмешательства по возможности сдерживается. Функционирование этой модели облегчается тем, что передовые в научно-техническом и производственном отношении страны во многом формируют мировое хозяйство, поэтому имеют возможность за счет него смягчить часть своих социально-экономических проблем.

Вторая модель характерна для относительно ранних периодов хозяйственного развития политически независимых государств – Германии, Японии, Италии, отчасти России до 1917 г. Эти страны с опозданием приступили к созданию собственной промышленности и поэтому в мировом хозяйстве утверждали свои ции Преимущественно нерыночными методами. •

§ 3. Основные модели становления и развития рыночного хозяйства 41

Формирование рыночных отношений в этих странах было подчинено не только погоне за прибылью, но и общим национальным задачам, а экономической эффективности, конкуренции, рынку придавалось ограниченное, подчиненное значение. Зато руководящее воздействие на основные направления развития хозяйства оказывало государство, поддерживающее предпринимательскую деятельность субсидиями, налоговыми льготами, государственными заказами.

Следовательно, для этой модели характерно переплетение чисто рыночных отношений с косвенными методами государственного регулирования экономики, а нередко даже преобладание последних.

После второй мировой войны в Германии и Японии создаются условия для активного функционирования рыночного механизма (проводится серьезная денежная реформа, создаются основы антитрестовского законодательства). Эти послевоенные преобразования обусловили последующие хозяйственные успехи этих стран, формирования в них современной рыночной экономики. Третья модель становления рыночной экономики характерна для развивающихся стран. Как правило, рыночные отношения в эти страны привносились извне, порождая однобокое, зависимое развитие. С завоеванием политической независимости в странах Азии, Африки и Латинской Америки были предприняты усилия по приобретению экономической самостоятельности и созданию собственной производственной базы. Но в условиях отсталых, низкопроизводительных хозяйств и ограниченности ресурсов попытки сформировать внутренние рынки, протекционистски вытесняя товары и подчас капиталы, могли увенчаться успехом только при активном участии государства. Мобилизация крупных накоплений, налаживание сети инфраструктуры, освоение передовых технологий, с одной стороны, и борьба с нищетой и бесправием значительной части населения, с другой, – вот сложный комплекс экономических и социальных проблем, который сопутствует развитию рынка в развивающихся странах. В таких условиях стало необходимо широкомасштабное и активное корректирующее вмешательство государства в экономику.

Таким образом, исторический опыт формирования рыночной экономики в развитых и развивающихся странах – это длительный процесс, в ходе которого постоянно происходят изменения во всех сферах общественной жизни. В результате существенных различий исторических, природных, социально-политических, экономических, культурных и национальных условий конкретные рынки и хозяйственный механизм развитых стран отличаются большим разнообразием. Не одинаковы порожденные рынком системы мотивации, критерии эффективности, производственные и организационно-управленческие структуры, хозяйственные пропорции, уровни технического оснащения и производительности труда. Большие различия наблюдаются в характере и социально-экономических последствиях функционирования рынка в развитых и разви-

42

Глава 2. Основы рыночного хозяйства

вающихся странах; в странах с более равномерным распределением доходов и странах с большим имущественным неравенством; в условиях высокоразвитой банковско-кредитной системы или при наличии широкого бюджетного финансирования; в странах с высоким и низким уровнем правосознания. Неизбежность появлений\* множества разновидностей рыночных отношений связана и с раз\* личными вариантами государственной экономической политики.

Современный рынок. Становление рыночных отношений в разных странах модифицировало и сам рынок. Современный рынок качественно отличается от рынка ранних стадий его развития. В основе рынка всегда лежит конкуренция. В современных странах с развитой рыночной экономикой сложилась и преобладает олиго-полистическая конкуренция, когда в рамках отрасли господствуют два-четыре соперничающих друг с другом крупных объединения. Олигополистические объединения имеют возможность влиять на структуру и формы рыночных отношений.

Переход на интенсивный тип развития вызвал новые изменения в рынке. Резко усиливается дифференциация спроса и предложения большинства товаров и услуг по их качеству. Большое внимание уделяется конкретным потребительским свойствам продукции, основной упор переносится со снижения издержек на качественные показатели. Само качество товара все больше зависит от человеческого фактора – от квалификации, добросовестности, ответственности производителя, его способности обеспечить гибкость и маневренность производства. В то же время

увеличивается число производителей, которые выходят на рынок не с готовой продукцией для конкретного покупателя, а со своей способностью качественно выполнять заказ.

Важнейшим элементом функционирования современного рынка является экономическая деятельность государства, масштабы которой в развитых странах велики. Государство регулирует социально-экономические процессы с помощью богатого арсенала экономических и административных мер.

В целом основной задачей государственного регулирования в настоящее время становится повышение конкурентоспособности и эффективности производства, а важнейшей функцией государства – защита качественных параметров жизнедеятельности общества. Среди них: обеспечение соблюдения договорных обязательств, повышение ответственности за соответствие качества продукции декларируемым характеристикам, ужесточение норм охраны окружающей среды или безопасности продукции для здоровья населения. Расширяется круг действий государства по упрочению мирохозяйственных позиций различных стран. При разработке государственной экономической политики главное внимание уделяется раннему выявлению назревающих проблем и оперативному реагированию на них. Укрепляется информационно-аналитическая база государственной экономической и социальной политики.

### § 3. Основные модели становления и развития рыночного хозяйства 43

Изменения в современном рыночном механизме свидетельствуют о том, что элементы стихийности сокращаются, фактор же сознательного воздействия на экономические процессы возрастает, причем как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне государства. В этих условиях весь ход экономического развития зависит не только от саморегулирующегося рынка, но и от качества экономического анализа, механизма принятия решений, квалификации управления на всех уровнях.

Особенности становления рыночных отношений в России. Модель развития рыночного хозяйства в России должна учитывать, с одной стороны, современные характеристики рынка, с другой стороны, особые исторические условия страны.

Длительное время в отечественной экономической науке отвергались товарно-денежные отношения и соответствующие им формы собственности, а практика развития национальной экономики почти полностью была изолирована от мирового рынка. Это определило низкую экономическую эффективность и техническую отсталость хозяйственных структур, с одной стороны, и опосредованность множества взаимосвязей специализированных предприятий административными командами (не рынком), с другой стороны.

Еще одна особенность отечественных условий – разрушение натурального и полунатурального хозяйства, которое, как показывает опыт развитых стран, служит своеобразным буфером, смягчающим многие острые проблемы процесса становления рынка (безработица, нехватка товарного продовольствия). Становление рыночных отношений в нашей стране осложняется и тем, что речь идет о крупномасштабном рынке (по территории, по населению) с огромными различиями в уровнях хозяйственного развития, в производительности труда, в распределении доходов и др.

В этих условиях важно знать не только, что такое рынок, но и плюсы и минусы рыночного механизма. Это позволит соединить сложнейшую проблему развития рыночных отношений с разносторонней программой социальной защиты населения от тягот перехода к новому хозяйственному механизму.

Развитие рыночного механизма в нашей стране невозможно без активной роли государства, огромный опыт функционирования которого у нас имеется.

Современная рыночная экономика – это регулируемая экономика, и государству принадлежит функция активного воздействия на рыночные процессы. Экономическая политика государства способна поставить границы коммерческой деятельности, поскольку функционирование не всех областей хозяйства подчинено цели извлечения прибыли (фундаментальная наука, культура, образование).

Переход к рыночным отношениям не может быть равномерным во всех сферах хозяйства. Больше времени он займет в промышленности и меньше в таких отраслях, как сельское хозяйство, строительство и торговля.



## Глава 2. Основы рыночного хозяйства

Для успешного перехода к рыночному типу хозяйствования необходима эффективная хозяйственная деятельность, так как ни один регион не может существовать без правовой основы. Причем эта деятельность должна базироваться на рациональных экономических подходах, ибо одними законами нельзя сломать старый административный механизм, требуются серьезные преобразования в самих хозяйственных структурах.

Знание основ рыночной экономики и содействие формированию и развитию новых рыночных форм хозяйственной деятельности с учетом отечественных условий помогут выработать и реализовать на практике российскую модель становления рынка.

Контрольные вопросы:

1. Какие типы общественного разделения труда Вы знаете?
2. Как реализуется частная собственность? Покажите эволюцию частной собственности.
3. Как Вы понимаете экономическую обособленность субъектов рыночной экономики? В чем состоит их экономическая свобода и ответственность?
4. Всякие ли блага в рыночной экономике выступают как товар?
5. Какие свойства товара отмечает теория трудовой стоимости?
6. Приведите формулу товарно-денежного обращения. Чем отличается бартер от случайного товарного обмена?
7. Что такое деньги и каковы их функции?
8. В чем состоит особенность всеобщего эквивалента в современных условиях?
9. Назовите основные проблемы отечественной экономики, учет которых позволяет выработать и реализовать на практике российскую модель становления рыночного хозяйства.

## Глава 3 РЫНОК И ЕГО МЕХАНИЗМ

### § 1. Понятие рынка. Виды рынков

Понятие рынка. В самом общем виде рынок – это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. Рынок развивается вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес). В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей. Более конкретно рынок представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т. е. связь производителей и потребителей, производства и потребления.

Субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства (в составе одного или нескольких лиц), фирмы (предприятия), государство. Большинство субъектов рынка действуют одновременно и как покупатели, и как продавцы. Все хозяйственные субъекты тесно взаимодействуют на рынке, образуя взаимосвязанный «поток» купли-продажи.

Объектами рынка являются товары и деньги. В качестве товаров выступает не только произведенная продукция, но и факторы производства (земля, труд, капитал), услуги. В качестве денег – все финансовые средства, важнейшими из которых являются сами деньги.

Рынок как самостоятельное образование включает три основных элемента: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала. Все эти три рынка органически взаимосвязаны и воздействуют друг на друга. Развитость рынка и рыночных отношений зависит от развития всех его составляющих.

Рынок предполагает наличие следующих признаков:

неограниченное число участников актов купли-продажи, свободный доступ на рынок и свободный выход из него. Это значит, что каждый человек имеет право заняться предпринимательством или прекратить его. Производители (продавцы) выбирают любой вид деятельности (предпринимательство, фондовые

операции, банковскую деятельность, земледелие и т. д.). В свою очередь, потребители (покупатели) могут купить все что угодно. Следо-  
46

### Глава 3. Рынок и его механизм

вательно, производители и потребители, продавцы и покупатели имеют равные права. Так реализуется экономическая свобода – свобода экономического поведения, когда ни один участник рыночных операций не в состоянии оказать влияние на решения, принимаемые другими участниками; мобильность материальных, трудовых, финансовых ресурсов, так как предпринимательская деятельность преследует цель увеличения дохода, а на это можно рассчитывать только при расширении производства, освоении новой техники, внедрении новых технологий т. д.; наличие у каждого субъекта рынка достоверной и полной информации о предложении, спросе, ценах, норме прибыли и т. д. Без этого он не сможет ориентироваться на рынке и принять правильное решение о целесообразности покупки или продажи; отсутствие монополии производителя, однородность одноименных товаров, иначе на рынке не будет свободы экономического поведения продавцов и покупателей.

В действительности не всегда есть все эти признаки. Поэтому в жизни функционирует конкурентный рынок. Конкуренция – это соперничество, состязательность на рынке, борьба между производителями за потребителя, за наилучшие условия сбыта своей продукции. Конкуренция является механизмом рынка, с помощью которого повышается качество продукции, снижаются производственные затраты, внедряются технические новшества. Виды рынков. Рынок исторически развивается и видоизменяется. Современный рынок характеризуется богатой и сложной структурой. Его можно классифицировать по различным признакам: -•••

по общественному разделению труда – рынок местный, национальный и международный;  
по формам собственности – частный, кооперативный, государственный рынок;  
по объектам рыночного обмена – товарный (средств производства, труда, товаров и услуг, ноу-хау) и денежный (денежный-, ценных бумаг и валютный);  
по организации рыночного обмена – оптовый (биржа, государственные закупки), розничный, экспортный, импортный;  
по видам конкуренции – рынок совершенной конкуренции несовершенной конкуренции.

Существует еще много других признаков классификации рынков. Однако деление рынков на виды в определенной степени условно, так как в жизни один и тот же рынок может отражать разные признаки. Так, местный рынок может быть одновременно и оптовым, и розничным, а рынок несовершенной конкуренции – государственным или частным.

I

§ 2. Рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимодействие 47

§ 2. Рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимодействие

Ценообразование на рынке складывается в зависимости от спроса и предложения – важнейших экономических рычагов рыночной экономики.

Спрос. Спрос – это потребность в товарах и услугах, обеспеченная необходимыми денежными и другими платежными средствами. Спрос определяет, что покупать на рынке и в каком количестве; на стороне спроса – деньги. На рынке покупатели (потребители) хотят купить товар и удовлетворить свою потребность. Спрос покупателей на определенный товар зависит от множества факторов: денежного дохода и роста населения, от размера рынка, льгот потребителю, субъективных вкусов потребителей, наличия товаров-субститутов (товаров-заменителей) и др. Но главным фактором, определяющим спрос, является цена (покупатели всегда хотят купить товар дешевле, а продавцы – продать дороже). Покупатель предлагает цену спроса – предельно максимальную цену, за которую он согласен купить товар. Выше эта цена подняться не может, так как у покупателя нет больше денег. Следовательно, при неизменности всех других факторов у покупателя существует

определенное соотношение между рыночной ценой товара и величиной спроса на него. Это отношение называется кривой спроса. Ее графическое изображение представлено на рис. 3.1.

Если цены растут, то спрос уменьшается.

Предложение. Предложение – это количество товаров и услуг, которое производитель желает продать на рынке. Предложение показывает, какая и в каком количестве произведена продукция, которую производитель желает продать на рынке. На стороне предложения – товары. На предложение товаров могут влиять технический прогресс, монопольное положение производителя, движение цен на другие товары и др. Важнейшими факторами, воздействующими на предложение товара, являются цены на этот товар и издержки его производства. Как связано предложение с ценой? Производители стремятся продать товар подороже. Продавцы назначают на свой товар предельно минимальную цену, так как более низкая цена сделает их производство нерен-

Q

Рис. 3.1. График спроса: D – спрос; P – цена товара; Q – количество товара

48  
Глава 3. Рынок и его механизм

Q

Рис. 3.2. График предложения: S – предложение на рынке табельным. Соотношение между рыночными ценами предложения и количеством товаров называется кривой предложения. График предложения представлен на рис. 3.2.

По мере повышения цены предложения возрастает число продавцов (производителей) и объем предложения на рынке (S). Итак, кривые спроса и предложения указывают, какое количество товара конкурирующие потребители и производители готовы покупать и продавать в зависимости от цены, которую они платят и получают.

Механизм спроса и предложения. Если государство не вмешивается в рыночный механизм, т. е. не вводит контроль за ценами, то спрос и предложение на конкурентном рынке придут в равновесие и установятся рыночная цена товара и его общий объем производства. Равновесие возникает при таких ценах и при таких количествах товаров, при которых конкурентные силы сбалансированы, т. е. когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать. В результате образуется равновесная цена – цена такого уровня, когда объем предложения соответствует объему спроса. Графическое изображение равновесной цены представлено на рис. 3.3, где точка пересечения кривой спроса (D) и кривой предложения (S) – A – равновесная цена.

Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке (рис. 3.4). Это выражается в следующем:

увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара;

уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара;

рост предложения товара вызывает уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара;

сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Рис. 3.3. График равновесной цены

V

§ 2. Рыночный спрос и рыночное предложение, их взаимодействие 49

Q

Q

Рис. 3.4. График нового равновесия: а – при изменении спроса; б – при изменении предложения; в – при изменении спроса и предложения

Таким образом, на рынке спрос и предложение не всегда уравновешены, но рынок тяготеет к равновесию. В рыночной экономике действует закон спроса

и предложения, согласно которому любое изменение спроса и предложения 8 автоматически включает стихийный механизм поиска равновесных цен, т. е. равновесия производства и потребления, что и создает сбалансированность экономики.

В целом концепция спроса и предложения распространяется и на рынок ресурсов. Однако рынок ресурсов имеет свои особенности. В силу ограниченности ресурсов на рынке существует устойчивый спрос на факторы производства. Спрос на ресурсы является производным спросом от готовых товаров и услуг, которые производятся с помощью данных ресурсов. Следовательно, ресурсы удовлетворяют потребности потребителя не прямо, а косвенно, через производство товаров и услуг. Производный характер спроса на ресурсы означает, что устойчивость спроса на любой ресурс будет зависеть от его производительности и от цены товара, созданного с помощью этого ресурса.

Показав, что колебания спроса и предложения зависят от изменения цены, рассмотрим, как это происходит на практике. В этом нам поможет такое понятие, как эластичность спроса и предложения.

50

Глава 3. Рынок и его механизм

Эластичность спроса и предложения. Эластичность – это мера реагирования одной переменной величины (спроса или предложения) на изменение другой (цены). Эластичность выражает процентное изменение одной переменной в результате однопроцентного изменения другой переменной.

Соответственно эластичность спроса от цены есть процентное изменение потребности в товаре (спроса) в результате однопроцентного изменения цены. При любом изменении цены количество товара, на который предъявляется спрос, остается постоянным. Кривая спроса в этом случае вертикальна, и спрос абсолютно неэластичен по цене (рис. 3.5, а). Если спрос на товары не зависит от изменения цены, то кривая спроса горизонтальна и спрос абсолютно эластичен (рис. 3.5, б).

D

D

Q

Q

Рис. 3.5. Графики предельных случаев эластичности

Эластичность спроса отражает увеличение требуемого количества товара (спроса) по отношению к снижению цены или уменьшение требуемого количества товара по отношению к росту цен. Если небольшое изменение цены значительно меняет объем покупок, то спрос эластичен. Если очень большое изменение цены лишь немного меняет объем покупок, то спрос неэластичен. Ценовая эластичность спроса есть частное от деления процентного изменения величины спроса на однопроцентное изменение цены. Она определяется по следующей формуле:

Поскольку цена и спрос изменяются в противоположном направлении, то ценовая эластичность спроса представляет отрицательную величину. Поэтому, если  $\epsilon_p > 1,0$ , спрос эластичен, если  $\epsilon_p < 1$ , спрос неэластичен.

Эластичность предложения определяется аналогичным способом. Эластичность предложения от цены есть процентное изменение предлагаемого количества товара в результате однопроцентного изменения цены. Если цена увеличивается, то эластичность предложения обычно положительна, так как более высокая цена будет для производителей стимулом к увеличению производства товара.

§ 3. ОСНОВЫ теории потребительского выбора \_\_\_\_\_ 51.

Эластичность относится к определенным временным рамкам, поэтому для большинства товаров важно различать кратковременный и долговременный коэффициенты эластичности. Так, для многих товаров повседневного потребления спрос более эластичен на длительном отрезке времени, чем на коротком. Это связано, во-первых, с тем, что людям требуется время, чтобы изменить свои потребительские привычки (например, отказаться от употребления кофе или бросить курить), во-вторых, с тем, что спрос на один товар может быть связан с запасом у потребителей другого заменяющего

товара. Для товаров длительного пользования (автомобили, сложная бытовая техника) спрос более эластичен в кратковременный период, так как суммарный запас каждого товара у потребителей больше, чем ежегодный объем их производства. В результате небольшое изменение суммарного запаса, которым хотят обладать потребители, может привести к большому в процентном выражении изменению объема покупок.

Эластичность предложения также различается в долгосрочном и краткосрочном периодах. Для большинства товаров в долгосрочном периоде предложение значительно эластичнее, чем в краткосрочном, так как предприятия не могут быстро переориентировать производство на увеличение выпуска продукции; им для этого необходим какой-то промежуток времени. Но по товарам вторичного пользования предложение более эластично в короткие отрезки времени, чем в продолжительные (например, предложение металлолома, который регулярно переплавляется).

Итак, тенденция рыночного механизма к равновесию означает, что цена движется к уровню рыночной распродажи, с тем чтобы не было ни избыточного спроса, ни избыточного предложения.

### § 3. Основы теории потребительского выбора

Функционирование рынка предполагает увеличение актов купли-продажи. Но чтобы увеличить выпуск и продажу определенного товара, надо знать поведение покупателей, ибо потребитель – конечный пункт всякого производства. Поэтому важнейшим условием изучения рынка является анализ поведения потребителя.

Рациональное поведение потребителей. Теория потребительского выбора основана на предположении, что люди ведут себя рационально в попытке максимизировать удовлетворение своих потребностей, покупая товары и оплачивая услуги в определенном их сочетании. Принцип рационального поведения человека в рыночной экономике принадлежит маржиналистскому направлению экономической теории. В соответствии с этим принципом экономический процесс представлен маржиналистами в виде взаимодействия субъектов, добивающихся оптимизации своего благосостояния. При этом любую конкретную экономическую ситуацию люди расценивают исключительно субъективно, руководствуясь

52

### Глава 3. Рынок и его механизм

присущими только им представлениями о личной выгоде и способах ее оптимизации. Субъективные оценки экономических процессов распространяются у маржиналистов на предметы потребления и услуги, так как человек, по их мнению, нуждается только в потребительских благах (сфера производства играет подчиненную роль).

Важное место в определении поведения человека отводится принципу редкости, что предполагает ограниченную величину производства товаров и соответственно полную зависимость их цен от спроса, который, в свою очередь, тесно связан с субъективными оценками. Следовательно, рациональное поведение отдельного человека связано с его потребностями, мотивом хозяйственного поведения, спросом. Соотношение, связь между потребностями и спросом показывает, что чем выше интенсивность потребности, тем больше субъективные оценки, а значит, и размеры спроса, и наоборот.

В оценке полезности товара у маржиналистов существует два подхода – кардиналистский, свойственный ранним маржиналистам, и ординалистский, который разработал итальянский ученый В. Парето и английский ученый Дж. Хикс. Кардиналистский подход к полезности означает возможность количественного измерения полезности товаров и услуг в некоторых единицах. Ординалистский подход заменяет возможность измерения полезности товаров и услуг для потребителя порядком потребительских предпочтений. Кардиналистская функция полезности дает общую характеристику поведения субъекта на потребительском рынке.

Общая полезность товара для потребителя возрастает вместе с каждым приращением у него запаса данного товара, но не с той скоростью, с какой увеличивается его запас. Поэтому полезность каждого прироста этого товара

уменьшается с каждым новым приростом имеющегося запаса. Это – закон убывающей предельной полезности. Снижение предельной полезности связано с уменьшением субъективной оценки потребителем единицы товара, когда у него возрастает количество приобретенных благ. Поэтому предельная полезность товара для покупателя есть полезность предельной покупки (покупатель на грани сомнения – стоит ли покупать). Полезность убывает с каждым приростом полезных вещей у покупателя. Ценовое выражение предельной полезности товара означает: чем большим количеством какого-либо товара обладает покупатель, тем меньше цена, которую он готов уплатить за дополнительное его количество. Следовательно, предельная цена спроса снижается. Поэтому потребитель будет приобретать данный товар до тех пор, пока предельная полезность последней покупки не сравняется с ценой товара.

Однако практика требовала более реалистической теории спроса. Во-первых, субъект не способен точно измерять предельные

### § 3. Основы теории потребительского выбора

53

полезности и распределять спрос, не имея представления о ценах. Во-вторых, вырабатывая свою потребительскую стратегию, субъект оценивает полезность не определенных благ, а целых потребительских наборов: насколько один потребительский набор для него полезнее другого потребительского набора.

Ординалистский подход к полезности товара более реалистично описывает поведение субъекта на потребительском рынке с помощью функции предпочтения множеств потребительских наборов.

Поведение потребителя на рынке. Поведение потребителя на рынке определяется двумя особенностями: предпочтением полезности определенного потребительского набора и ограниченным бюджетом (доходом) для приобретения товара. Однако, делая свой выбор, потребитель стремится максимизировать удовлетворение своих потребностей.

Потребительские предпочтения. Предпочтения множеств потребительских наборов означают последовательность, порядок предпочтений, которые расположены по степени их желательности субъектов (предпочтения потребителями одного набора потребительских товаров и услуг по отношению к другому).

Потребители делают свой выбор путем сравнения наборов потребительских товаров и услуг. Располагая определенным доходом с учетом сложившихся цен, покупатель может и желает приобрести то или иное количество товаров, тот или иной набор товаров и услуг. Но сочетание данных товаров и услуг может меняться. Совокупность потребительских наборов, обеспечивающих одинаковый уровень удовлетворения потребностей покупателя, называется кривой безразличия. Она показывает, что в каждой точке есть набор товаров, обеспечивающий одинаковое удовлетворение потребностей покупателя. Поэтому потребитель (покупатель) безразличен к выбору наборов (рис. 3.6).

На рис. 3.6 точки А, В, С – это наборы товаров, которые доставляют потребителю одинаковое удовлетворение потребностей.

Для описания предпочтения человека по всем наборам товаров используют совокупность кривых безразличия, которая называется картой безразличия. Каждая кривая безразличия показывает набор потребительских товаров, к которым человек относится одинаково. А карта

0

Продукты питания, ед. Рис. 3.6. График кривой безразличия

54

Глава 3. Рынок и его механизм;;

Продукты питания, ед. Рис. 3.7. График карты безразличия  
безразличия показывает порядковое ранжирование всех наборов!  
благ, которое может выбрать потребитель (рис. 3.7). ?

На рис. 3.7 кривая безразличия U3 соответствует наивысшему  
уровню удовлетворения, следуя за кривыми безразличия U2 и U1.  
Кривая безразличия показывает, что потребитель готов отка-

заться от нескольких единиц одного товара (например, одежды) во имя одной единицы другого товара (продукта питания). Чтобы количественно определить '•' объем некоторого товара, которым потребитель готов пожертвовать ради другого, используется мера, называемая предельной нормой замещения.

Предельная норма замещения (MRS) представляет собой максимальное количество одного товара, от которого готов отказаться потребитель для получения одной дополнительной единицы другого товара. Предельная норма замещения одного блага другим

сменила понятие «предельная полезность», а на смену закона убывающей предельной полезности пришел принцип снижающейся предельной нормы замещения. Уменьшение предельной нормы замещения является важной характеристикой потребительских предпочтений.

Предельная норма замещения характеризует связь составляющих потребительского набора. Если же надо показать зависимость между относительными, процентными изменениями этих составляющих, то используют показатель эластичности замещения одного блага другим (его ввел в науку Дж. Хикс). Эластичность замещения показывает, на сколько процентов должно увеличиться количество одного блага для того, чтобы потребитель не почувствовал потерю одного процента другого блага.

Таким образом, появляясь на рынке, потребитель имеет упорядоченную последовательность потребительских наборов (первый лучше второго, второй – третьего и т. д.). А зная эластичность замещения, он может изменить количество благ, входящих в люб^ш из потребительских наборов, без ущерба для своего благосостояния. Осталось только совместить устремления потребителя с тем доходом, который он в состоянии потратить на приобре-

тение товаров и услуг. Бюджетные ограничения. Предпочтения не объясняют пол-| ностью поведения потребителя. На индивидуальный выбор влия-| ют также бюджетные ограничения, которые с помощью цен на различные товары и услуги ставят пределы потреблению людей.

§ 3. Основы теории потребительского выбора

55

12

Поскольку каждый товар в наборе имеет разную цену, а бюд-| жет потребителя ограничен, то и выбор потребителя становится ограниченным. Возможный выбор для потребителя отражает бюджетная линия. Бюджетная линия – это набор товаров, который потребитель способен приобрести при данном доходе и данных ценах. Бюджетная линия указывает на все сочетания товаров, при которых общая сумма затрат равна доходу (рис. 3.8).

Бюджетная линия зависит от дохода и цен на товары. Однако доходы и цены часто меняются. Что происходит при этом с бюджетной линией? При неизменности цен на товары потребительского набора и изменении дохода (росте или уменьшении) покупатель может увеличить или умень-

2 4 6 8 ю Количество продукта В, ед.

12

Рис. 3.8. График бюджетной линии

шить закупки товаров. При стабильности дохода и изменении цен на рынке ситуация складывается в зависимости от того, меняется ли цена одного товара или всех, входящих в набор (в нашем примере двух – одежды и продуктов питания). Если цена одного товара меняется (растет или падает), а другого остается без изменения, то потребитель может уменьшить или увеличить закупки товара, цена которого изменилась. Если меняются цены на все товары, но соотношение цен остается неизменным, то покупательная способность потребителя может увеличиться (при снижении цен) или снизиться (при росте цен). Это доказывает, что покупательная способность определяется не только доходами, но и ценами.

Итак, кривая безразличия показывает, что покупатель хотел бы купить, а бюджетная линия – что потребитель может купить. Потребительский выбор. Потребители делают на рынке рациональный (оптимальный) выбор, т. е. выбирают товары так, чтобы достичь максимального удовлетворения своих

потребностей при заданном ограниченном бюджете. Оптимальный набор потребительских товаров и услуг должен отвечать двум требованиям. Во-первых, выбор из совокупности наборов происходит в рамках дохода потребителя. Во-вторых, оптимальный набор потребительских товаров и услуг должен предоставить потребителю их наи-

56

Глава 3. Рынок и его механизм

более предпочтительное сочетание. Следовательно, набор, который обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей, должен находиться на пересечении самой высокой кривой безразличия с бюджетной линией.

Графически это можно изобразить так (рис. 3.9). ,";

I O

20

10

и,

10 20 Продукты питания, ед.

Рис. 3.9. График максимизации удовлетворения потребностей потребителя. На рис. 3.9 А – точка пересечения кривой безразличия  $U_2$  и бюджетной линии. Когда потребитель максимизирует удовлетворение, потребляя некоторые количества разных товаров (в нашем примере – одежды и продуктов питания), предельная норма замещения равна соотношению цен этих приобретаемых товаров ( $MRS = P_{товЛ} / P_{товП}$ ).

Зная потребительский выбор в условиях бюджетного ограничения, можно определить индивидуальный спрос.

Оптимальный выбор и функция спроса. Спрос на определенное благо зависит от цен потребительских товаров и от дохода, выделенного на потребление. Зависимость спроса от цен потребительских товаров, а не от цены того товара, на который предъявляется спрос, объясняется тем, что потребитель постоянно преобразует структуру спроса, руководствуясь изменениями цен всех составляющих потребительского набора. Влияние на индивидуальный спрос динамики цен на другие товары измеряется показателем перекрестной эластичности. Перекрестная эластичность – это интенсивность реакции спроса на данный товар в ответ на изменение цены связанного товара, исчисляемая через отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены дополняющего товара (или заместителя).

6 3. Основы теории потребительского выбора \_\_\_\_\_ 57

Между благами выделяют два вида связи: заменяемость и дополняемость. В случае заменяемости двух благ повышение цены на одно из них вызывает увеличение спроса на другое; зависимость здесь будет прямой, что выражается в положительном значении коэффициента перекрестной эластичности ( $\varepsilon > 0$ ). В случае же дополняемости повышение (понижение) цены на взаимодополняющее благо снижает (повышает) спрос на данное благо; зависимость здесь обратная, что выражается в отрицательном значении коэффициента перекрестной эластичности ( $\varepsilon < 0$ ). Многообразные результаты перекрестной эластичности спроса усложняют прогнозирование потребительского спроса.

Рассмотрим теперь зависимость спроса от дохода. Зависимость спроса от дохода, выделяемого на потребление, характеризует показатель эластичности спроса по доходу. Величина показателя эластичности спроса по доходу зависит от качества блага, т. е. от его отношения к определенной системе предпочтений индивида. Так, для предметов роскоши эластичность спроса по доходу больше единицы ( $\varepsilon > 1$ ), для нормальных благ эластичность спроса по доходу равна единице ( $\varepsilon = 1$ ), для предметов первой необходимости – меньше единицы ( $\varepsilon < 1$ ). Влияние дохода на индивидуальный спрос связано с определенной закономерностью: чем выше качество жизни населения, тем меньшая часть доходов потребителей расходуется на приобретение продовольственных товаров; потребитель все больше переключается на приобретение промышленных товаров и услуг. Более того, он остро реагирует на качество товара, обращает внимание на моду, в результате спрос резко повышается. Очень высокой эластичностью по доходу обладает спрос на высококачественные товары и услуги длительного пользования.



Воздействие изменения цены на требуемое при спросе количество товаров и услуг выражается в эффекте замещения и эффекте дохода. Эффект замещения представляет собой изменение потребления определенных товаров, связанное с изменением их цен, при условии, что степень удовлетворения (или реальный доход) остается неизменным. Эффект дохода представляет собой изменение потребления определенных товаров, вызванное ростом покупательной способности при неизменных ценах. Поскольку эффект дохода может быть положительным или отрицательным, изменение цены может воздействовать на требуемое при спросе количество, как в небольшой, так и в значительной степени.

Итак, чтобы предвидеть спрос, надо знать коэффициенты эластичности по цене (прямой и перекрестных) и эластичность спроса по доходу. В условиях современного рыночного хозяйства особое значение приобретает прямая и перекрестная эластичность спроса по качеству. Чем сильнее спрос реагирует на колебания цен и доходов, тем эффективнее работает рыночный механизм.

Зак. № 2589

58

Глава 3. Рынок и его механизм

§ 4. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма

В своем воздействии на экономическую систему рынок многогранен и противоречив, выполняет как позитивную, так и негативную роль.

Позитивная роль рыночного механизма. Конкурентный рынок выполняет распределительную и стимулирующую функции. Он способствует эффективному распределению ресурсов, направляет их в производство тех товаров и услуг, в которых общество более всего нуждается. Он стимулирует разработку и внедрение наиболее эффективных технологий производства, обеспечивая общество необходимыми товарами, созданными в наибольшем количестве из имеющихся ресурсов. Тем самым стихийно обеспечивается максимально возможная экономическая эффективность.

Являясь ориентиром для развития выгодного производства и показывая невыгодность других производств, конкурентный рынок регулирует отраслевую структуру, стимулирует технический прогресс, обеспечивает ресурсосбережение.

Через спрос — двигатель рыночной экономики — конкурентный рынок поворачивает производство к потребителю, создает материальную заинтересованность всем участникам в удовлетворении их потребностей. Рынок выявляет общественную значимость производства и товаров, реализует валовой национальный продукт, освобождает экономику от дефицита товаров и услуг. В целом рынок через конкурентное ценообразование обеспечивает сбалансированность экономики, производства и потребления.

Основанный на личной свободе субъектов, конкурентный рынок координирует экономическую деятельность людей без принуждения, создавая добровольную состязательность между ними посредством купли-продажи.

Таким образом, механизм «самоастройки» (автоматическое функционирование и корректирование рыночной экономики с помощью «невидимой руки») и свобода экономического поведения людей свидетельствуют в пользу рыночной системы. Однако возможности рыночного механизма не безграничны.

Негативная роль рыночного механизма. Конкурентный рынок не гарантирует решения всех социально-экономических проблем, важнейшими из которых являются безработица и инфляция. Рынок не обеспечивает право на труд тем, кто может и хочет работать; не гарантирует право на стандартное благосостояние, без чего нет демократического общества.

Распределение доходов в рыночной экономике только одно — по результатам конкуренции, откуда высокие и низкие доходы, постоянные банкротства. Кроме того, это распределение минует занятых в фундаментальной науке, в государственном управлении, не распространяется на детей, стариков, инвалидов. Поэтому важнейшей проблемой рыночной системы является неравенство доходов, неспособность ее учитывать коллективные потребности.

§ 4. Позитивные и негативные стороны рыночного механизма \_\_\_\_\_ 59

Регулирующий механизм конкуренции с течением времени ослабевает, порождая монополию. А неизбежным спутником циклической формы движения являются

производственные и социальные потери, снижающие эффективность экономики. По меткому определению И. Шумпетера, рыночная система представляет процесс «созидательного разрушения». Недостаточно одного рыночного механизма и для решения региональных проблем. Поэтому рыночный механизм нуждается в коррекции, которую способно осуществить только государство. В результате современная рыночная система базируется на синтезе усилий рыночного механизма и регулирующих функций государства. Государство исправляет «ошибки» рынка, добиваясь эффективности, справедливости и стабильности в функционировании всей экономики; Обе стороны управления экономикой – рынок и государство – существенны.

Контрольные вопросы:

1. Какие виды рынков существуют по признаку объекта сделок?
2. Какую функциональную зависимость выражают закон спроса и закон предложения?
3. Какие факторы влияют на эластичность спроса по цене?
4. Приведите примеры взаимозаменяемых, взаимодополняемых и «независимых» товаров.
5. Как изменяется спрос на различные группы товаров с ростом доходов потребителей?
6. Что такое полезность?
7. В чем заключается принцип убывающей предельной полезности?
8. Чем определяется поведение потребителя на рынке?
9. Что означает кривая безразличия?
10. Какое значение имеет потребительский выбор для понимания спроса и предложения?
11. Что означает бюджетная линия?
12. Раскройте содержание принципа снижающейся предельной нормы замещения.
13. Что такое прямая и перекрестная эластичность спроса?
14. Как Вы понимаете рациональное поведение потребителей?
15. Что понимается под рыночным равновесием?
16. Как реагирует рынок на возникший товарный дефицит?
17. В чем специфика возникновения и преодоления дефицита в рыночной экономике и экономике централизованного планирования?
18. Какое влияние на индивидуальный спрос оказывает доход?
19. Что такое эффект замещения и эффект дохода?
20. Как Вы понимаете прямую и перекрестную эластичность спроса по качеству?

## Глава 4. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### § 1. Предпринимательство и его виды

Понятие предпринимательства. Рыночная экономика невозможна без фигуры предпринимателя – свободного и деятельного человека, хозяина и знатока своего дела, умелого организатора и руководителя. Предпринимательская деятельность, или предпринимательство, – это инициативная, самостоятельная деятельность лиц или предприятия, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательство допускается в любой отрасли хозяйственной деятельности, не запрещенной законом: промышленности, сельском хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, юридической, издательской, банковской и консультационной деятельности, в сфере операций с ценными бумагами и т. д. Основными сферами предпринимательской деятельности являются: производство (продукции, услуг), коммерция (торговля) и коммерческое посредничество. Следовательно, предпринимательство – это организация полезной производственной деятельности, направленной на производство товаров или оказание услуг.

Основу предпринимательской деятельности составляет та или иная форма собственности: частная, акционерная, государственная, кооперативная.

Субъектами предпринимательской деятельности выступают физические лица (собственники и наемные работники), фирмы, государственные институты. Предприниматель (собственник) берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, труда и капитала в единый процесс производства товара или услуги, который обещает быть прибыльным делом. Он выполняет трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения предпринимательства. Предприниматель реализует свой деловой интерес (получение прибыли) через новаторство, стремясь вводить в дело на коммерческой основе новые производственные технологии, новые формы организации бизнеса, новые товары. Кроме того, его деловой интерес реализуется через риск, причем предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными средствами. Наемные работники свой деловой интерес (получение доходов) реализуют через выполнение должностных обязательств в

61

предпринимательской фирме на контрактной основе. Они являются равноправными участниками отношений с предпринимателями. Заключая договор, и наемные работники, и предприниматели делают свой выбор, идут на экономический риск, несут взаимную ответственность за нарушение условий соглашения. Наемные работники со временем сами могут стать собственниками путем приобретения акций данной фирмы или открытия своего дела.

Государственные структуры являются равноправными партнерами других участников деловых отношений, если они непосредственно выходят на рынок с деловыми предложениями: предоставление правительственных заказов предприятиям, определение цен, состава и объема льгот при выполнении специальных работ. Государство может и само создавать предприятия. Но в основе делового интереса государства в отличие от деловых интересов других субъектов всегда лежит осуществление приоритетных общегосударственных научно-технических и научно-производственных программ.

Итак, предпринимательством могут заниматься и отдельные граждане, и коллектив людей (предприятие), и государство. Отсюда два основных вида предпринимательства: индивидуальное и коллективное.

Индивидуальное и коллективное предпринимательство. Индивидуальное предпринимательство направлено на получение личного дохода или прибыли. Как заметил П. Самуэльсон, чтобы стать единоличным собственником, ни у кого не надо просить разрешения. Индивидуальный предприниматель трудится от своего имени и на свой риск.

Индивидуальный предприниматель несет полную и неограниченную ответственность за результаты своей деятельности всем своим имуществом, а в критических ситуациях оно может быть даже конфисковано.

Индивидуальный предприниматель имеет право создавать предприятия; самостоятельно определять профиль своей деятельности и производственную программу; приобретать имущество или имущественные права, использовать имущество других лиц по договору аренды; нанимать или увольнять работников; получать кредит и открывать счет в банке; самостоятельно распределять прибыль от предпринимательской деятельности, оставшуюся после уплаты подоходного налога; осуществлять операции с валютой. Таким образом, индивидуальный предприниматель единолично принимает все решения по производственно-хозяйственной деятельности. Преимуществами индивидуального предпринимательства являются минимальный контроль со стороны государства (это позволяет самостоятельно распределять прибыль), мобильность Действий предпринимателя (это дает возможность менять виды Деятельности), приемлемые налоговые условия (индивидуальный предприниматель платит только подоходный налог).

62

В коллективном предпринимательстве хозяйственные операции осуществляются коллективным субъектом. Для этого образуется предприятие (товарищество). Товарищества могут выступать юридическими и неюридическими лицами. Основными признаками, делающими предприятие юридическим лицом, являются:

учреждение и регистрация согласно закону;  
наличие организационного единства;  
владение необходимым имуществом;  
самостоятельная имущественная ответственность;  
выступление от собственного имени в хозяйственном обороте;  
собственный расчетный счет в банке.

Следовательно, как юридическое лицо предприятие является носителем присущих только ему имущественных прав и обязанностей, выступает от своего имени и существует независимо от лиц, входящих в его состав. Предпринимательская деятельность в любой сфере регулируется государством через механизм финансовой системы (через налоги, кредиты, страхование и т. п.). В то же время она опирается на правовую базу независимо от видов предпринимательской деятельности и от форм собственности.

В современных условиях предпринимательская деятельность – это средство не только дохода, заработка, но и самовыражения. Отсюда огромное стремление многих людей начать свое дело. Конечно, не любое деловое предприятие приносит успех. Более 50% новых фирм закрываются в первый же год своей деятельности из-за низкой рентабельности. Но есть и другая статистика: 90% всех американских миллионеров (их около 2 млн. человек) обязаны своим состоянием созданию собственной фирмы.

Функционирование современного предпринимательства невозможно без благоприятного социально-экономического климата, который формируется в результате целенаправленных усилий государства. Он характеризуется: стабильностью государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства; льготным налоговым режимом, который способствует притоку в предпринимательскую сферу финансовых средств; развитием инфраструктуры предпринимательства: инновационных и внедренческих центров; специальных фирм, оказывающих помощь начинающим предпринимателям; консультационных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы; курсов и школ подготовки предпринимателей; созданием эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формированием позитивного отношения общества к предпринимательской деятельности.

В условиях благоприятного социально-экономического климата, поддерживаемого государством, предприниматель не рассматривает в качестве первоочередной задачи мгновенное увеличение прибыли, а намечает путь к будущим структурным сдвигам и дальнейшему расширению производства. Предпринимательские инициативы деловых людей при поддержке государства способствуют эффективному функционированию современной рыночной экономики.

63

## § 2. Организационно-правовые формы предпринимательства

Предпринимательская деятельность существует в определенных организационно-правовых формах. Какую из форм организации предпринимательской деятельности избрать, зависит от множества факторов: сферы деятельности, финансовых возможностей, преимуществ той или иной организационной формы. Важное значение также имеет анализ действующего законодательства.

Хотя в каждой стране существует свое законодательство, типичными организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности в мировой практике являются: полное товарищество, товарищество (общество) с ограниченной ответственностью, командитное товарищество, акционерное общество. Каждая из перечисленных форм предполагает определенную структуру предприятия, а потому позволяет соединить интересы собственников в единое целое и выбрать оптимальный размер фирмы (предприятия).

Полное товарищество. Полное товарищество представляет собой форму организации предприятия, основанную на личном участии собственников в его управлении. Для полного товарищества характерны следующие черты:

неограниченная ответственность по обязательствам товарищества всех его членов;

совместная собственность членов;

неустойчивость организационной структуры.

Статус товарищества в каждой стране определяется по-разному (например, в Германии полное товарищество не является юридическим лицом, во Франции – является).

Главный отличительный признак этой формы заключается в том, что члены товарищества несут и совместную, и раздельную ответственность. Поскольку имущество товарищества является совместным, доля собственности одного члена (участника) в имуществе предприятия может передаваться только с согласия всех других участников. Каждый член товарищества является и руководителем, и представителем других партнеров по товариществу. В полном товариществе каждый участник имеет право на управление, т. е. все его члены обладают равным голосом.

Таким образом, полное товарищество имеет те же преимущества, что и индивидуальное предпринимательство: гибкость, уплата налога только с индивидуальных доходов участников (если товарищество не является юридическим лицом), максимальная свобода маневра. Положительным в создании полного товарищества

64

является и то, что структура органов управления определяется самими собственниками. Деятельность в полном товариществе строится на личном доверии его членов друг к другу. По всем этим характеристикам полное товарищество больше всего подходит для организации небольших предприятий. Товарищество с ограниченной ответственностью. Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) – это такая форма организации предприятия, при которой его участники вносят определенный паевой взнос в уставный капитал и несут ограниченную ответственность в пределах своих вкладов. Основными чертами товарищества с ограниченной ответственностью являются:

ответственность по своим обязательствам всем имуществом, вкладчики же несут ответственность только в пределах вноса;

статус юридического лица;

регулирование деятельности со стороны государства, как правило, по соответствующим нормам акционерного законодательства.

Однако данный тип товарищества имеет некоторые особенности по сравнению с акционерным обществом. В отличие от акционерных обществ в ТОО создается паевой капитал. Предприятия (фирмы) в форме ТОО – в основном мелкие и средние организации, а следовательно, более мобильные, чем акционерные общества. В различных странах минимальный размер капитала для организации ТОО обычно меньше, чем для акционерных обществ. В отличие от акций паевые свидетельства ТОО не являются ценными бумагами (не обращаются на рынке). Публичной подписки в ТОО, как правило, не производится. В некоторых странах (например, в Англии) пай не может дробиться и принадлежит только одному лицу. В товариществах данного типа при определенных условиях пайщик обязан вносить дополнительные средства в капитал фирмы. И наконец, как правило, структура органов управления ТОО проще, чем в акционерном обществе. Например, в России она может быть двухзвенной: общее собрание членов – дирекция (правление).

Функции управления в ТОО разделены между общим собранием и дирекцией. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в паевом капитале. Решения по тем или иным вопросам принимаются простым большинством голосов. Дирекция осуществляет оперативное руководство ТОО.

Таким образом, товарищество с ограниченной ответственностью в качестве организационной формы предпринимательства дает возможность ограничить риск величиной вноса в паевой капитал. Оно требует меньшего капитала для ведения дела, отличается простой системой отчетности. ТОО – оптимальная форма организации для семейных объединений.

Коммандитное товарищество. Коммандитное товарищество представляет собой форму организации предприятия, в которой сочетается ограниченная и неограниченная ответственность.

65

В коммандитном товариществе есть два типа участников – коммандитисты, которые отвечают по обязательствам товарищества только в пределах своих взносов, и полные товарищи, отвечающие всем имуществом. Характер взаимоотношения участников товарищества определяется договором. Часто к коммандитным товариществам применяют те же правовые нормы, что и к полным товариществам.

В коммандитном товариществе руководителями и представителями других его членов могут быть только полные товарищи, а коммандитисты не могут быть ими.

В одних странах коммандитное товарищество является юридическим лицом (Франция), в других (Швейцария) – нет.

Если коммандитное товарищество не является юридическим лицом, оно имеет те же преимущества, что и полное товарищество: освобождается от уплаты налога на прибыль (доход) предприятия, имеет свободу в выборе своей структуры. Финансовый контроль над предприятием, осуществляемый коммандитистами, отделен от управленческого контроля, осуществляемого полными товарищами. Коммандитное товарищество имеет реальную возможность привлекать дополнительные финансовые средства для своей деятельности, так как появление новых членов не изменяет его формы.

### § 3. Акционерное общество

Акционерное общество как организационно-правовая форма предпринимательства в мировой практике является преобладающей. Возникнув как отдельное явление еще в конце XVII в., акционерная форма получила широкое распространение в развитой рыночной экономике.

Понятие акционерного общества. Акционерное общество – форма предприятия, средства которого образуются путем объединения вкладов через выпуск и продажу акций. Члены (акционеры) акционерного общества несут ответственность, ограниченную их вкладами.

Основные черты акционерного общества:

статус юридического лица;

ответственность по обязательствам всем имуществом;

обособление имущества акционерного общества от имущества отдельных акционеров;

наличие уставного капитала, разделенного на определенное число акций.

Управление акционерным обществом имеет двух- и трехзвенную структуру.

Двухзвенная структура включает общее собрание акционеров и правление (исполнительная дирекция). При трехзвенной структуре к ним прибавляется наблюдательный совет.

На общем собрании акционеров реализуется право членов акционерного общества управлять предприятием. Количество голо-

66

сов акционера на общем собрании определяется количеством принадлежащих ему акций.

Собрание акционеров решает такие вопросы, как определение генеральной линии развития общества; изменение Устава; создание филиалов и дочерних предприятий; утверждение результатов деятельности общества, избрание правления. Правомочность общего собрания в разных странах различна: например, в Германии решение может быть принято, если на собрании присутствует даже 1 акционер, во Франции для принятия решения необходимо присутствие на собрании акционеров, обладающих 25% акций с правом голоса. Но наиболее важные решения принимаются 3/4 голосов участвующих в собрании. Собрание акционеров созывается не реже одного раза в год. Правление осуществляет руководство текущей деятельностью общества. Наблюдательный совет является органом, контролирующим деятельность правления.

Учредителями акционерного общества могут быть как юридические, так и физические лица. Они заключают договор о правах и обязанностях учредителей. Для регистрации общества разрабатывается Устав. После регистрации акционерное общество приобретает права юридического лица и может начать выпуск своих акций.

Акции, их виды. Акционерное общество имеет уставный капитал, который представляет собой определенную сумму денег, состоящую из взносов акционеров за членство в акционерном обществе. Размер уставного капитала определяется учредителями АО. Акционерное общество несет ответственность не только за уставный капитал, но и за все имущество. Имущество акционерного общества может быть больше или меньше уставного капитала. Уставный капитал образуется двумя путями: через публичную подписку на акции и через распределение акций среди учредителей. В первом случае образуется открытое акционерное общество, во втором – закрытое. В настоящее время наибольшее распространение получили закрытые акционерные общества.

Уставный капитал может увеличиваться (за счет дополнительного выпуска акций или увеличения номинальной стоимости акций) и уменьшаться (за счет снижения номинальной стоимости акций и выкупа части акций).

Акция – это ценная бумага, удостоверяющая участие в акционерном обществе и позволяющая получать долю в его прибыли. Доход на акцию называется дивидендом.

Цена, по которой продаются и покупаются акции, называется курсом акций. Так как владелец денег может либо купить акции, либо вложить их в банк, он всегда сопоставляет дивиденд с уровнем банковского процента. Поэтому курс акций зависит от величины дивиденда и уровня банковского процента.

67

Например, если 500-долларовая акция приносит дивиденд в 37,5 долл. при банковском проценте 5%, то курс данной акции 37,5 составит: —  $x 100 = 750$  долл.

Курс акций зависит также от спроса и предложения акций. В связи с этим различаются номинальная и действительная стоимость (курс) акций. В некоторых странах акционерным законодательством определяется минимальная номинальная стоимость акции.

С курсом акций связана и учредительская прибыль, которую получают учредители акционерного общества. Учредительская прибыль есть разница между курсовой стоимостью акций и величиной капитала, действительно вложенного в акционерное предприятие.

Акции могут быть различных видов. Основные из них – именные акции и акции на предъявителя, простые и привилегированные акции.

Именная акция закрепляется за определенным лицом посредством занесения в книгу акционерного общества соответствующих записей. Как правило, именные акции выпускаются для работников предприятия.

Акция на предъявителя принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за конкретным лицом. Передача акции на предъявителя означает автоматическую смену ее владельца. Ею может обладать и лицо, не работающее на данном предприятии (фирме).

По порядку определения размеров и выплаты дивидендов акции подразделяются на простые и привилегированные.

Простые акции позволяют их владельцам получать дивиденд в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и голосовать на общем собрании акционеров.

Привилегированные акции отличаются от простых тем, что дивиденд по ним представляет заранее фиксированную сумму, а свое название «привилегированные» они получили потому, что в случае ликвидации акционерного общества выплата определенных сумм в первую очередь делается по этим акциям. Однако владельцы этих акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров.

Количество акций, позволяющее управлять (контролировать) акционерным обществом, называется контрольным пакетом акций. Теоретически контрольный пакет составляет 50% выпущенных акций плюс одна акция. На практике

достаточно иметь 5–10% (а иногда и меньше) количества акций, чтобы управлять делами акционерного общества, ибо акционерный капитал может рассредоточиваться среди множества мелких держателей акций, которые не имеют права голоса на общих собраниях акционеров.

При полной оплате акций акционеру бесплатно выдается сертификат на все принадлежащие ему акции. Сертификат акции представляет собой ценную бумагу, которая удостоверяет владе-

68

ние указанного в нем лица определенным числом акций общества. Передача сертификата одного лица другому означает совершение сделки и переход права собственности на акции (при обязательной регистрации операции). Акционерное общество может выпускать еще один вид ценных бумаг – облигации. Их выпуск является одним из источников кредитования акционерного общества.

Облигация – это ценная бумага, дающая ее владельцу право на получение фиксированного процента (в этом они похожи на привилегированные акции). В последнее время в мировой практике получили распространение так называемые конвертируемые облигации, которые могут быть обменены на акции.

Облигации могут быть именными и на предъявителя. Эмиссия облигаций предусмотрена законодательством в процентном соотношении к уставному капиталу акционерного общества.

Преимущества акционерного общества. Главным преимуществом акционерного общества как формы организации предпринимательства является возможность мобилизации денежных ресурсов через выпуск акций. Это особенно важно в условиях научно-технического прогресса, когда крупные хозяйственные единицы с высокой капиталоемкостью и длительным сроком окупаемости вложений нуждаются в дополнительных денежных средствах.

Мобилизация денежных средств при выпуске акций дает большие возможности. Это связано с тем, что привлечение денежных средств через выпуск акций практически не имеет возвратного характера: купленная акция не дает ее владельцу права на возврат внесенного пая; акционерное общество не обязано выкупать акции даже в случае неблагоприятного исхода деятельности предприятия; дивиденд на проданную акцию не является гарантированным видом дохода на вложенные средства, а зависит исключительно от величины прибыли предприятия (за исключением привилегированных акций).

Положительным моментом для акционерного общества является ограничение риска вкладчика величиной взноса в уставный фонд: акционеры не рискуют своим личным имуществом и денежными средствами по обязательствам общества.

Особенность акционерной формы хозяйствования состоит в том, что движение ценных бумаг порождает новые формы доходов и новые механизмы их извлечения. Например, дивиденд, зависящий от динамики прибыли, может использоваться для смягчения финансовых затруднений фирмы. Курсовая прибыль от продажи новых акций может использоваться для расширения резервного фонда акционерного общества.

Организационная оформленность акционерного общества позволяет распределять функции контроля между его органами, что означает рост профессионализма в принятии решений и дает дополнительные выгоды акционерному обществу. Поэтому акцио-

69

нерное общество является оптимальной формой для крупных предприятий с долгосрочными целями предпринимательства.

Акционерное общество и демократизация отношений собственности.

Акционерные отношения вносят изменения в механизм реализации собственности. Многочисленные держатели ценных бумаг в акционерном обществе, оставаясь экономически обособленными собственниками (в любой момент они могут продать свои акции и выйти из общества), в то же время выступают носителями коллективного экономического интереса. Приобретая акции, каждый покупатель становится совладельцем предприятия, а его дивиденд выступает результатом совместных усилий всех акционеров.



Следовательно, акционерная форма выступает фактором демократизации отношений собственности. Возникает возможность образования коллективной собственности через совместное управление и совместное распределение доходов.

Но функции собственника в этом случае должен выполнять представительный орган – общее собрание всех акционеров. Исполнительные органы (правление, наблюдательный совет) подчиняются воле общего собрания акционеров. При таком положении собственность на акции – это не только право на дивиденды, участие в общем собрании и продажу своих акций. Через органы акционерного общества владелец акций может обеспечить себе участие в осуществлении всех действительных правомочий собственника по вопросам производства продукции за счет акционированных средств, распределения полученных доходов, обмена продукцией предприятия и ценными бумагами, производительного потребления полученных доходов.

Таким образом, акционерное общество обладает возможностью демократизации отношений собственности – появлением коллективной собственности, связанной с укреплением общего (коллективного) экономического интереса акционеров.

Однако возможность демократизации собственности не всегда реализуется. В реальной действительности учредители акционерного общества стремятся превратить часть владельцев акций из совладельцев предприятия лишь в держателей титула собственности. Рядовые владельцы акций отстраняются от решения вопросов производства и распределения. Им остается довольствоваться только получением дивидендов, а единственной сферой их полномочий остается продажа своих или дополнительная покупка акций предприятия.

В результате складывается групповая собственность отдельных акционеров, реализуется групповой экономический интерес. Существенную эволюцию в этом случае претерпевают структура полномочий органов акционерного предприятия и коллективный механизм осуществления акционерных прав. Возрастает роль исполнительной власти, представляемой группой крупнейших акционеров, в ущерб законодательному общему собранию как представительному органу всех акционеров. Следовательно, происхо-

70

Глава 4. Основы предпринимательства  
дит приспособление органов управления акционерного общества к интересам определенной группы акционеров. ;

Но несмотря на это, демократизация собственности на акционерных предприятиях в развитых странах, особенно в США, находит реальное воплощение в создании так называемых рабочих акционерных обществ. В 70–80-х годах в США рабочим активно продаются акции; принимаются планы их участия в собственности компаний. Цель этих планов – найти специальный финансовый механизм покупки рабочими акционерного капитала компаний. Банк дает заем на реализацию этих планов. Средства поступают владельцам компаний, которые в обмен на это выделяют особый фонд акционерного капитала для рабочих, не подлежащий налогообложению. Фонд погашает задолженность банку. На начало 90-х годов в 1,5 тыс. компаний рабочим принадлежало более половины акционерного капитала. Среди предприятий, которые активно продавали акции рабочим, есть и крупные – «Локхид» (17% акционерного капитала), «Крайслер» и др. Продажа акций рабочим осуществляется также во Франции, Германии, Аргентине, Чили.

Впервые о рабочей собственности заявил французский экономист П. Прудон, который считал, что развитие общества может обеспечить только индивидуальное владение средствами производств. Поэтому крупную собственность следует передать рабочим, создав рабочую собственность. Современные американские ученые Келсо и Адлер выступили с обновленным вариантом рабочей собственности. Они считают, что главный порок развитого капиталистического общества – не частная собственность, а высокая степень ее концентрации. Чтобы справедливо распределить частную собственность, нужно продавать акции рабочим! В условиях НТП, когда часть функций выполняют машины, свободный от тяжелого физического труда рабочий будет

богатым, если заимеет часть акций предприятия в собственность. Келсо выступил не только как теоретик, но и как практик. Являясь адвокатом, он основал фирму, которая занималась инвестиционной деятельностью. Он помог работникам этой фирмы выкупить ее. Появилась рабочая собственность. Продажа акций рабочим превращает их в совладельцев предприятия, работающих на себя. Повышаются производительность труда, прибыльность и конкурентность фирмы. В фирмах, где рабочим принадлежит более 50% акционерного капитала, прибыль в 2–4 раза выше. Но главное в этих фирмах – демократизация собственности через привлечение рабочих к управлению предприятием, через контроль рабочих над производством. Однако появление так называемой рабочей собственности сопровождается сложностями и проблемами. Участие рабочих в управлении фирмой требует от них более высокой подготовки и глубоких знаний, а это не приходит автоматически вместе с покупкой акций. Поэтому в отношениях между рабочими и менеджерами возникают трудности, от чего страдает управление фирмой. Одно-

§ 4. Современные формы крупного и мелкого предпринимательства 71  
временно создается возможность концентрации собственности в руках небольшого числа лиц из рабочих, так как капитал приобретается в соответствии с уровнем заработной платы и стажем. Сосредоточение капитала в руках небольшого числа рабочих ухудшает возможности финансового маневра, грозит банкротством. Поэтому приходится прибегать к внешним займам, а это отрицательно влияет на сохранность собственности в руках рабочих. И тем не менее распыление собственности дает возможность избежать централизации власти, а это рассматривается как признак Настоящей демократии и политических свобод в стране. Американские ученые считают, что процесс создания рабочей собственности будет прогрессировать.

§ 4. Современные формы крупного и мелкого предпринимательства  
Предпринимательская деятельность в рыночной экономике представлена крупным и мелким бизнесом, большими и малыми предприятиями. Размеры предприятия определяются прежде всего количеством занятых на нем. Как правило, по этому признаку предприятия подразделяются на: мелкие – до 50 занятых, средние – от 50 до 500, крупные – свыше 500, особо крупные – свыше 1000 занятых. Автоматизация производства приводит к тому, что в определении размера предприятия важную роль играют и другие признаки – объем продаж, величина активов, полученная прибыль. Так, у современных крупнейших американских фирм оборот капитала составляет 50 млн. долл. Тенденция к росту размера предприятия связана с развитием производительных сил, концентрацией производства. Концентрацию производства следует рассматривать в двух аспектах: увеличение размеров предприятий и увеличение доли крупных предприятий в той или иной отрасли. Концентрация производства на уровне предприятия позволяет выявить его оптимальный размер. Он определяется минимумом издержек производства и обращения на единицу продукции, т. е. рентабельностью. Хотя увеличение размера предприятия обычно ведет к снижению издержек на единицу продукции, этот процесс имеет границы. При достижении определенного масштаба производства дальнейшее увеличение размера предприятия будет сопровождаться ростом издержек и, следовательно, снижением рентабельности предприятия. Поэтому в разных странах тенденция роста размера предприятия, характерная для первой половины XX в., сменилась в последнее десятилетие стабилизацией. Это объясняется в первую очередь жизненным циклом производимой продукции, быстрым моральным старением существующих технологий и производственных мощностей в условиях НТР. Крупные предприятия не способны быстро перестраивать произведет-

72

Глава 4. Основы предпринимательства  
венный процесс в соответствии с общественными потребностями, т. е. изменять ассортимент и качество продукции.  
Современное акционерное общество значительно размывает само понятие «фирма» («предприятие»). Крупная фирма в настоящее время – это сложный

многоотраслевой комплекс промышленных, торговых и финансовых предприятий. В современной фирме как системе предприятий концентрация производства проявляется в возрастании доли производственных комплексов в общественном производстве. При этом концентрация производства не ограничивается размерами собственного капитала фирмы. Фирма связана с множеством мелких и средних предприятий, удовлетворяющих ее потребности в деталях, узлах, комплектующих изделиях. Самостоятельность этих предприятий номинальна. Реально они включены в структуру современной фирмы на основе подрядных и субподрядных работ. Следовательно, концентрация производства фирмы выходит за рамки собственных предприятий, за рамки собственного капитала. Оптимальность размера предприятия в рамках фирмы подчинена ее рыночной стратегии. Удовлетворение внутренних потребностей фирмы в каком-либо продукте делает оптимальным небольшое предприятие. А необходимость завоевания рынка для своей продукции, и особенно для нового продукта, предопределяет увеличение оптимального размера предприятия. Следовательно, оптимальность размеров предприятия в рамках фирмы выражается в сочетании крупных и мелких предприятий.

Современными формами концентрации производства выступают комбинирование и диверсификация. Обе формы включают технически и функционально взаимосвязанные производства, способствуют развитию производства для собственных нужд и расширению номенклатуры выпускаемых товаров. Комбинирование как система-взаимосвязанных процессов означает укрупнение производства на уровне фирмы. Диверсификация, охватывая в основном смежные отрасли, порождает диверсифицированный концерн, существующий в виде разветвленной группы акционерных предприятий. Укрупнение производства в этом случае происходит на уровне отделения концерна. Диверсификация усиливает процесс скрытых форм концентрации производства в результате технологического и функционального подключения множества предприятий к концерну. Более того, она превращает укрупнение производства в интернациональный процесс.

1?так, концентрация производства формирует основу для крупного предпринимательства, занимающего ведущие позиции в рыночной экономике. Например, в американской экономике доминирующую роль в настоящее время играют 500 крупнейших промышленных корпораций, половина из которых одновременно функционирует в пяти и более отраслях. 500 корпораций сосредоточивают на своих предприятиях 1/5 всех занятых в экономике и 3/5 всех получаемых прибылей.

§4. Современные формы крупного и мелкого предпринимательства 73  
Экономическая рациональность крупного предпринимательства обусловлена прежде всего его технической активностью: крупная фирма обеспечивает оптимальный вариант для капиталовложений в интересах инвестора в условиях конкурентного риска. Конкуренентоспособность дает крупной фирме возможность мобилизовывать значительные суммы капиталов.

Крупная фирма занимается краткосрочным и долгосрочным планированием своей деятельности, разрабатывает стратегию маркетинга, обладает высоким кадровым потенциалом, имеет возможность решения социальных проблем на предприятии. Все эти преимущества позволяют крупным предприятиям утвердить свои позиции в предпринимательском деле.

Но предпринимательство представлено не только крупными, но и мелкими фирмами, предприятиями. В США, например, их насчитывается свыше 16 млн. Мелкие предприятия имеют средний жизненный цикл 6 лет, а иногда и 3 года. Часть из них разоряется, часть добровольно прекращает свою деятельность, некоторые укрупняются. Но количество вновь рождающихся предприятий постоянно превышает число прекративших свою деятельность.

Мелкие предприятия имеют свои экономические преимущества перед крупными. Громоздкая организация крупного производства исключает возможность гибкого маневра, широкого экспериментирования, что особенно актуально в условиях современной научно-технической революции. Поэтому крупное производство нуждается в особом поисково-испытательном механизме, функцию которого и должны выполнять мелкие предприятия.

Мелким предприятиям свойственны гибкость в принятии решений, умение находить малые ниши на рынке и быстро внедрять новшества, изобретения. Организационно-экономический плюс мелких предприятий – простота управления. Мелкие предприятия социально защищены своеобразным «семейным» климатом.

Но у мелких предприятий есть и свои проблемы: разорение в конкурентной борьбе, недостаток своего капитала для финансирования развития предпринимательской деятельности, отсутствие стратегического планирования и недостаточные сведения о рынке, не лучшие кадры. К экономическим проблемам добавляются социальные: оплата труда на мелких предприятиях ниже, чем на крупных; хуже условия труда; отсутствуют социальные льготы работникам. Все эти экономические и социальные вопросы мелким предприятиям самостоятельно решить невозможно. Поэтому необходима поддержка малого бизнеса со стороны государства. Основные направления этой поддержки: антимонопольная политика государства, налоговые льготы, льготное кредитование, консультирование, подготовка кадров. Существует также взаимопомощь самих мелких предприятий.

Итак, современное предпринимательство – это синтез крупного и мелкого производства. Крупное производство образует «ске-

74

Глава 4. Основы предпринимательства

лет» всей производственной системы, а мелкое производство – «мягкие и гибкие ткани», без которых крупное производство не может существовать.

§ 5. Фирма – основной институт в рыночной экономике

Фирма изначально являлась опорой предпринимательства, продуктом рыночной экономики. На последующих стадиях экономического развития и научно-технического прогресса ее функции расширяются, роль возрастает. Первоначально термин «фирма» (от итал. *firma* – подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. Ныне – это организационная структура бизнеса, предпринимательская единица во всех сферах экономики, обладающая не только юридической, но и реальной экономической самостоятельностью. Правовые формы функционирования современной фирмы многообразны: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, командитное общество и др.

Различные школы экономической науки по-разному трактуют определение фирмы как категории. Традиционная экономическая теория определяет фирму как производственно-технологическую систему, как конгломерат людей и машин. Фирма представлялась «черным ящиком», на входе в который сосредотачиваются различные ресурсы и технология, а на выходе получается готовый продукт. Для экономической теории считалось несущественным, что происходит внутри. В таком определении фирмы особое внимание обращается на организационные аспекты ее функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности.

Сегодня все большее значение приобретает неинституционалистский подход к определению фирмы. Неинституционалисты не рассматривают фирму как нечто данное, они хотят понять механизм ее возникновения. Зачем нужна фирма, если есть рынок? Почему бы собственникам ресурсов не функционировать как независимым товаропроизводителям, покупая факторы производства у других собственников, добавляя свой вклад и реализуя готовую продукцию потребителям?

Представитель неинституционализма Р. Коуз сделал нестандартное для традиционной экономической теории предпочтение в пользу фактора издержек трансакций, т. е. контрактов, сделок (обычно принимавшихся равными нулю). Трансакционные издержки – это издержки ведения сделок: информационные, издержки измерения качества товаров и услуг, на разработку правил ведения контрактов, издержки уклонения от ответственности за выполнение обязательств по сделкам и т. д. Издержки трансакций никогда не бывают нулевыми, так как в реальном мире отношения собственности в значительной мере влияют на производство.

§ 5. Фирма – основной институт в рыночной экономике \_\_\_\_\_ 75

Исходя из этого, Р. Коуз предложил трактовать фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов. Определение фирмы как совокупности контрактных отношений позволяет понять, что появление фирмы обусловлено прежде всего существованием издержек рыночного механизма (механизма цен). Путем создания организации и предоставления предпринимателю права управлять ресурсами можно сэкономить на определенных издержках рыночного механизма. Предприниматель выполняет свою функцию с меньшими издержками, так как получает факторы производства по более низким ценам, чем при рыночных трансакциях, которые он вытесняет. Если же он потерпит неудачу, то всегда может вернуться на свободный (открытый) рынок.

Новизна неоинституционалистского определения фирмы заключается в том, что наряду с выгодами разделения труда внутри предприятия четко определяется граница развития фирмы. Пределы власти предпринимателя в фирме устанавливаются контрактным соглашением. В контракте записываются границы, в рамках которых предполагается деятельность поставщика товара или услуги, детально же действия поставщика определяются позднее покупателем. Следовательно, в пределах контрактного соглашения размещение ресурсов попадает в зависимость от покупателя. В этих условиях краткосрочные контракты нежелательны. Такую систему взаимоотношений, при которой управление ресурсами зависит от предпринимателя, Р. Коуз и называет фирмой. Фирма как система альтернативна рынку. Внутри фирмы отношения регулируются не рыночными сигналами (спросом и предложением), а командами, исходящими из иерархической системы. По существу, фирма есть система, в которой ценовой механизм подавлен. Поэтому и граница фирмы определяется чертой, на которой уравниваются трансакционные рыночные издержки и трансакционные издержки административного механизма. А поскольку структура трансакционных издержек у фирмы иная, чем на свободном рынке, то когда последний (рынок) бессилен, с проблемой организации труда справляется фирма.

Характеристика фирмы как сети двухсторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль, позволяет определить и оптимальный размер фирмы. Фирма становится крупнее по мере того, как предприниматель организует дополнительные трансакции (сделки), и уменьшает свои размеры, когда он прекращает заниматься организацией сделок.

Нетривиальный взгляд неоинституционалистов на фирму имеет междисциплинарное значение, объединяя в ее понятии экономическое, правовое и организационное начала.

Итак, в классическом определении фирмы акцент делается на предсказании поведения фирмы в соответствии с существующей производственной функцией как формой выражения технологии-

76

#### Глава 4. Основы предпринимательства

ческой зависимости между затратами факторов производства и максимально возможным выходом продукции. Неоинституциональная характеристика фирмы в центре внимания ставит объяснение существования и соответственно в дальнейшем – сосуществования многообразных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, организации, контроля, планирования и др.

Фирма занимает важнейшее место в институциональной структуре рыночной экономики.

Институциональная структура рыночной системы включает такие институты, как рынок и фирма. Фирма нуждается в объективном контроле со стороны рынка. Но и рынок нуждается в фирмах, так как только организация производства в виде фирм может дать необходимый результат для развития рыночной экономики. Существование рынка и фирмы есть сосуществование в единой рыночной экономике двух типов отношений: традиционно рыночных и альтернативных им внутрифирменных отношений, которые Р. Коуз трактует как отношения сознательного регулирования производства, отношения координации, для эффективности которых важное значение имеют нерыночные

методы и формы (приказы, личное доверие, внутрифирменные правила, традиции, моральные факторы). Причем развитие этих нерыночных отношений Р. Коуз выводит из законов рыночной экономики: соотношение рыночных и нерыночных связей определяется движением (сокращением или увеличением) рыночных трансакционных издержек.

Поведение фирм на рынке имеет большое значение для других групп субъектов: домашних хозяйств, государства, иностранцев. Изучение поведения фирм является необходимым условием выработки экономическими агентами адекватных решений как на микро-, так, и на макроуровне. Современная фирма – это сложный многоотраслевой комплекс промышленных, торговых и финансовых предприятий национального и международного уровня. Главное в нынешней фирме – ее кадровая компонента: предприниматели, менеджеры, ученые, инженеры, рабочие с их мастерством, профессионализмом, компетентностью, инновационным потенциалом, конкурентной энергией, управленческими новациями, опирающимися на конкретную материально-техническую базу и реальную величину функционирующего капитала. Процветание фирмы, ее известность – производные от таланта и труда ее коллектива.

Фирма влияет на судьбы своих сотрудников, воздействует на жизнь многих людей разных стран. «Дженерал моторе», «Крупп», «Нобель», «Тоёта», «Грундиг», «ИБМ», «Форд» – олицетворяют экономическую власть, могущество, политическое влияние. Фирмы насыщают рынок высококачественной продукцией, поднимают на транснациональную высоту авторитет президентов и премьер-министров. На сильные фирмы опирается государственная политика макроэкономической стабилизации.

§ 5. Фирма – основной институт в рыночной экономике \_\_\_\_\_ 77

В современном мире в легальной экономике насчитывается около 50 млн. фирм – разнообразных предпринимательских структур, 99% которых относятся к малому и среднему бизнесу. Они крайне неравномерно распределяются по континентам и странам. Свыше 20 млн. фирм функционирует в США, около 16 млн. – в странах ЕС, свыше 7 млн. – в Японии, 5 млн. фирм приходится на европейские страны, не входящие в ЕС. Конечно, фирма фирме рознь. 20 млн. мельчайших и мелких фирм не заменят 500 крупнейших, на которые приходится главные направления наукоемких и традиционных производств.

Каковы особенности современных западных фирм? Во-первых, специфична их организационно-правовая структура: головная компания интегрирует экономическую власть в условиях юридической самостоятельности входящих в ее состав компаний с принадлежащими им предприятиями, что придает фирме социально-экономическую, производственно-технологическую, организационно-управленческую цельность и устойчивость. Коммерческая самостоятельность отдельных звеньев сочетается с жестким централизмом (финансовый контроль, политика капиталовложений) головной компании, что обеспечивает слаженную деятельность всех подразделений фирмы.

Во-вторых, механизм функционирования фирмы основан на эффективном взаимодействии капитала, труда, земли, информации. В результате производство превращается в результативный процесс; обращение обслуживает выработанные стратегию и тактику; накопление и потребление характеризуются запрограммированной рациональностью. Эффективное взаимодействие производства, обращения, потребления и накопления обеспечивает функционирование механизма фирмы на трех уровнях: контрактные отношения фирмы с ее партнерами (горизонтальный уровень); с дочерними, внучатыми и другими компаниями и принадлежащими им предприятиями (вертикальный уровень); с государством (макроэкономический уровень). Функционирование хозяйственного механизма фирмы невозможно без взаимодействия капитала, менеджмента, маркетинга, системы цен, прибыли и дохода, социальных отношений.

В-третьих, фирма создает особые условия жизнедеятельности человека, она востребовала обширные и разносторонние знания: бухгалтер, менеджмент, маркетинг, английский и другие языки, психологию, экономическую географию, историю. Фирма – одна из немногих «экономических ниш», где человек может самовыразиться.

В-четвертых, фирма функционирует эффективно. Экономическая эффективность фирмы связана со структурой кадров. На всех этапах развития рыночной экономики фирме принадлежит особая роль. Она – школа предпринимательства, движущая сила бизнеса, генератор инноваций, «полигон» освоения и внедрения результатов НТП. Фирма интегрирует и организует экономику на 78

Глава 4. Основы предпринимательства микроуровне. А совокупность фирм определяет эффективность национальной, региональной и мировой экономики в целом.

Наконец, фирмы-лидеры, товары которых знают в любом уголке земли, завоевывают не только рынок, но и симпатии покупателей, имеют товарный знак, который ценится очень высоко. Высшая честь для фирмы, когда ее название становится синонимом производимого продукта. Слово «ксерокс» – по названию американской фирмы «Ксерокс корпорейшн» – вошло практически во все основные языки. В русском языке есть слово «карандаш» – от названия швейцарской фирмы «Каран д'Аш». В балансах многих западных фирм товарные знаки находят свою стоимостную оценку. Так, товарный знак «Кэмел» оценен владельцем примерно в 10 млн. долл., товарный знак «Кока-кола» – в 3 млрд. долл. Товарные знаки современных фирм – гаранты высокого качества товара.

Таким образом, западные фирмы являются мощным средством экономической и социальной интеграции народного хозяйства и общества. Механизм интересов фирмы, человека и общества функционирует на основе «конкурентного баланса» между прибылями, ценами и высоким уровнем жизни. Активным участником этих интересов выступает государство.

#### § 6. Развитие предпринимательства в России

Становление предпринимательства в России во многом зависит от совершенствования его организационно-правовых форм, так как для любого предпринимателя его деятельность начинается с нахождения хозяйственной сферы (ниши), и выбора форм предпринимательства. Организационно-правовая форма предпринимательства делает бизнес благородным, соответствующим требованиям цивилизованной экономики.

Совершенствование организационно-правовых форм предпринимательства в России строится на использовании опыта хозяйствования западных стран и традиционных особенностей хозяйствования России. С 1 января 1995 г. введен в действие Гражданский кодекс Российской Федерации, в котором закреплены определенные формы отечественного предпринимательства, осуществляемого хозяйственными товариществами и обществами, производственными кооперативами, государственными и муниципальными предприятиями.

Хозяйственными товариществами и обществами являются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, принадлежит хозяйственному товариществу или обществу на праве собственности. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитное товарищество). Хозяйственные общества создаются в виде акционер-

#### § 6. Развитие предпринимательства в России \_\_\_\_\_ 79

ного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью. Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Участниками же хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Остановимся на характеристике важнейших организационных форм предпринимательства в России.

Полное товарищество – это организация, участники которой занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников, при этом каждый участник имеет один голос.

Ведение дел в полном товариществе может осуществляться каждым участником от имени товарищества или совместно всеми участниками. Каждый участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал, а остальная часть вносится в соответствии с установленным сроком.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков товарищества в пределах своих вкладов и не принимают участия в предпринимательской деятельности товарищества.

Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Коммандитисты не участвуют в управлении и ведении дел товарищества на вере. Их обязанность – внести вклад в складочный капитал. Коммандитисты имеют право: получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале; передать свою долю в складочном капитале другому участнику; знакомиться с годовыми отчетами товарищества; выйти из товарищества и вернуть свой вклад.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков общества в пределах внесенных ими вкладов. Число участников ООО – один или несколько человек. Превышение этого предела грозит преобразованием общества с ограниченной ответственностью в акционерное общество.

80

#### Глава 4. Основы предпринимательства

Уставный капитал ООО состоит из вкладов его участников, каждый из которых обязан при вступлении в него внести не менее половины вклада, а остальную часть – в течение года. Высшим органом ООО является Общее собрание участников. К его компетенции относятся: изменение устава общества и размера уставного капитала; образование исполнительных органов общества; утверждение годовых отчетов; реорганизация или ликвидация общества.

Разновидностью общества с ограниченной ответственностью является общество с дополнительной ответственностью. Это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров. Его отличие от общества с ограниченной ответственностью заключается в том, что участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к величине их вкладов. При банкротстве одного из участников ответственность его по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Акционерное общество – это, как отмечалось, общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. В России акционерное общество может быть открытым или закрытым. Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу. Закрытое акционерное общество распределяет акции только среди своих учредителей. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущество в приобретении акций.

Уставный капитал акционерного общества состоит из номинальной стоимости акций общества, он определяет минимальный размер имущества общества.

Уставный капитал может увеличиваться и уменьшаться за счет увеличения или



уменьшения номинальной стоимости акций и за счет выпуска дополнительных акций или сокращения их общего количества.

Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала не должна превышать 25%. Акционерное общество может также выпускать облигации на сумму, не превышающую размер уставного капитала.

Организационно-правовой формой отечественного предпринимательства могут быть также дочерние и зависимые общества. Хозяйственное общество считается дочерним, если основное общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества.

В зависимом хозяйственном обществе другое общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или бо-

§6. Развитие предпринимательства в России \_\_\_\_\_!П  
лее 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Все рассмотренные хозяйственные товарищества и общества могут преобразовываться из одного вида в другой по решению общего собрания участников. При преобразовании товарищества в общество каждый полный товарищ, ставший акционером общества, в течение двух лет несет субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам, перешедшим к обществу от товарищества.

Накопленный опыт кооперативной формы хозяйствования в России позволяет использовать в качестве организационно-правовой формы предпринимательства производственный кооператив.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан путем членства для совместной производственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении участниками имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Члены кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах, предусмотренных законом и уставом кооператива. Число членов кооператива не должно быть менее 5 человек. Имущество кооператива делится на паи его членов. Определенная часть имущества образует неделимый фонд кооператива. Член кооператива обязан внести к моменту регистрации не менее 10% паевого взноса. Кооператив не имеет права выпускать акции. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Высшим органом управления кооперативом является общее собрание.

Исполнительным органом кооператива является правление и его председатель. Общее собрание кооператива имеет право: изменять устав, образовывать исполнительные органы, принимать членов кооператива, утверждать годовой отчет, принимать решение о реорганизации или ликвидации кооператива. Производственный кооператив может преобразовываться в хозяйственное товарищество или общество.

В современной отечественной экономике государственные и муниципальные коммерческие предприятия создаются в форме унитарного предприятия. Унитарным предприятием является такая коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам между работниками предприятия. Имущество государственного или муниципального предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником. Унитарное пред-

82

Глава 4. Основы предпринимательства

приятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению государственного органа или органа местного

самоуправления. Размер уставного фонда такого предприятия не может быть менее суммы, определенной законом. До государственной регистрации уставный фонд такого предприятия должен быть полностью оплачен собственником. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие).

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по решению Правительства Российской Федерации на базе федеральной собственности. Такое предприятие называется федеральным казенным предприятием. Права владения, пользования и распоряжения имуществом казенное предприятие осуществляет в рамках закона и в соответствии с заданиями собственника. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства Российской Федерации.

Таким образом, гражданское законодательство России придало разным видам отечественной предпринимательской деятельности правовую форму. Это означает, что государство защищает равенство участников предпринимательской деятельности, неприкосновенность собственности, свободу договора, гражданские права. Вместе с тем отечественное гражданское законодательство построено в соответствии с нормами международного права. Все это способствует развитию предпринимательства в России в цивилизованной форме.

Контрольные вопросы:

1. Какую деятельность можно назвать предпринимательской?
2. Кто может выступать в качестве предпринимателя?
3. Существовало ли предпринимательство в условиях планомерной системы хозяйствования?
4. Каковы преимущества акционерного общества открытого типа перед акционерным обществом закрытого типа?
5. Как определить современную фирму?
6. Как соотносятся фирма и рынок?
7. Каковы особенности современных западных фирм?
8. Охарактеризуйте особенности развития предпринимательства в России.
9. Что такое унитарное предприятие?

Глава 5

ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

§ 1. Капитал фирмы, его структура

В современной рыночной экономике процесс производства осуществляется в рамках отдельных производственных единиц – фирм. Функционирование фирмы связано с использованием имеющегося у нее капитала. Материально-вещественная форма капитала представлена совокупностью средств, необходимых для ведения коммерческой деятельности фирмы.

Кругооборот и оборот капитала. Движение капитала фирмы можно представить следующей формулой:

$D - T < PC - P \dots T - D$ .

Эта формула имеет универсальный характер, свидетельствующий о том, что: капитал в своем движении совершает кругооборот: вложенные (авансированные) в производство деньги дают также деньги; цель кругооборота капитала – не просто возвращение денег, а возвращение денег в увеличившемся объеме ( $D > D$ );

движение капитала включает три стадии: капитал выступает на рынке факторов производства ( $D - T$ ), где приобретаются нужные фирме средства производства (СЯ) и рабочая сила, труд (PC); стадия  $\dots P \dots$  – это процесс производства, результатом которого становится созданный товар (T); наконец, стадия  $T' - D_1$  – стадия реализации, когда фирма выступает в качестве продавца созданного товара (на рынке факторов производства или на рынке предметов потребления).

Трем стадиям кругооборота капитала соответствуют три его функциональные формы: денежная (D и D'), производительная (СЯ и PC), товарная (T).

Движение капитала, в процессе которого он последовательно превращается из

одной формы в другую и возвращается к исходной форме, называется кругооборотом капитала.

Фирма не прекращает свою деятельность после того, как реализует произведенный товар (при условии ее успешного функционирования). Вырученные от продажи товара деньги она снова направляет на возобновление производства. Движение капитала продолжается, кругооборот капитала превращается в его оборот.

84

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства  
Оборот капитала – это процесс постоянно возобновляющегося движения капитала, включающий в себя множество отдельных кругооборотов как единство процессов производства и обращения.

Движение средств фирмы имеет большой практический смысл. На их основе уточняется структура капитала, раскрывается содержание издержек и доходов, выявляются условия, обеспечивающие эффективность работы любой фирмы. Следовательно, с кругооборотом и оборотом капитала связан процесс формирования всей системы экономического управления деятельностью хозяйства.

Структура капитала. Учет функциональных форм капитала и особенностей его движения позволяет разделить весь капитал фирмы на основной и оборотный. Основным капиталом называется та часть производительного капитала, которая длительное время (более одного года) участвует в процессе производства. К основному капиталу относятся здания, сооружения, машины, оборудование, приборы и т. д. Стоимость основного капитала переносится на готовый продукт частями, в течение нескольких кругооборотов, по мере их использования. Оборотный капитал – это та часть капитала фирмы, элементы которой короткое время участвуют в движении капитала, а потому быстро меняют свою исходную форму. К оборотному капиталу относятся сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, которые полностью потребляются в течение одного производственного цикла. Другая часть оборотного капитала существует в товарной и денежной форме. Все элементы оборотного капитала в короткое время меняют свою первоначальную форму: сырье превращается в готовый продукт (товар); товар реализуется, становясь деньгами; деньги направляются на покупку средств производства и труда для возобновления производства.

В ходе своего оборота капитал фирмы выступает как совокупность средств, участвующих в производстве товаров, и одновременно как источник их формирования. Это обстоятельство является основой для деления капитала на активы и пассивы. Активы предприятия представляют средства, в которые вкладывается капитал. Это – основной и оборотный капитал, реально задействованный в производстве и обращении. Пассивы предприятия – это источники финансирования деятельности фирмы. В них включается собственный капитал и заемный капитал.

§ 2. Физический и моральный износ » основного капитала

Оборот капитала предстает и как процесс формирования издержек фирмы. Издержки образуются на всех стадиях кругооборота и оборота капитала, как в сфере производства, так и в сфере обращения. Основной и оборотный капитал по-разному участвуют в образовании издержек. Оборотный капитал целиком участвует в обра-:.

§ 2. Физический и моральный износ основного капитала \_\_\_\_\_ 85

зовании издержек фирмы. Стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива полностью переносится на создаваемый продукт в течение одного кругооборота капитала. Дополнительные затраты, связанные с покупкой средств производства и рабочей силы, а также затраты на реализацию товаров в качестве издержек обращения тоже полностью включаются в стоимость произведенной продукции. В стоимость создаваемого фирмой продукта полностью входят и затраты, связанные с оплатой рабочей силы. Основной капитал, как отмечалось, длительное время используется в производственном процессе. В результате, формирование издержек основного капитала представляется двумя взаимосвязанными процессами: его износом и амортизацией.

Существует два вида износа основного капитала: физический и моральный. Физический износ. Физический износ основного капитала – это процесс постепенной утраты элементами основного капитала их полезных свойств. В конечном итоге наступает такой момент, когда фирма оказывается перед необходимостью полной замены физически негодного оборудования и изношенных машин новым оборудованием и новыми машинами.

Время физического износа основного капитала определяется структурным и качественным составом используемых фирмой технических средств. Но многое зависит и от конкретного уровня организации производства. Технологически правильно построенный–производственный процесс увеличивает срок службы элементов основного капитала, поскольку сводит к минимуму их непродуктивное применение.

Моральный износ. Моральный износ основного капитала – это обесценение основного капитала, происходящее в связи с удешевлением и появлением более совершенных орудий труда. Основой морального износа является научно–технический прогресс.

Обесценение основного капитала бывает двоякого рода – частичное и полное. Частичное обесценение происходит в том случае, когда на рынок факторов производства поступают относительно более дешевые машины, оборудование, приборы и другие элементы основного капитала, из которых фирмы формируют свой капитал. Полное обесценение основного капитала наступает тогда, когда национальная экономика начинает быстро осваивать высокоэффективные технологии, переходить к производству принципиально новых видов продукции. В этих условиях использование фирмами устаревших средств производства оказывается нецелесообразным, происходит их полное обесценение.

Амортизация. Стоимостную сторону физического и морального износа основного капитала характеризует амортизация. Амортизация – это процесс постепенного переноса стоимости основного капитала на производимый товар. Интенсивность переноса стоимости основного капитала раскрывает норма амортизации, выражающаяся формулой:

86

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства  $\times 100\%$ ,

где  $N$  – норма амортизации;

$AO$  – амортизационные отчисления – величина перенесенной стоимости в течение определенного срока (за год);

$K$  – основной капитал.

Если, например, годовая норма амортизации оборудования фирмы составляет 10%, то это значит, что 10% его первоначальной стоимости ежегодно переносится на создаваемый продукт. Тогда весь процесс образования издержек, связанных с использованием данной части основного капитала фирмы, составит десять лет.

Норма амортизации прямо зависит от времени износа основного капитала – физического и морального. Технологически обоснованный физический износ основного капитала обеспечивает полный перенос стоимости на производимый товар: Моральный износ усложняет процесс амортизации. Утраченная в результате морального износа основного капитала стоимость не переносится на продукт. Следовательно, часть фактических издержек не попадает в общий оборот капитала, норма амортизации снижается.

Перенос стоимости основного капитала на готовый продукт может протекать с разной скоростью, что определяет и разную степень интенсивности образования издержек, окупаемости затрат, формирования прибыли. Это зависит от применяемого метода амортизации. Наиболее распространенными являются следующие методы амортизации.

Метод линейной амортизации означает списывание стоимости элементов основного капитала на стоимость готового товара равными частями в течение всего периода их использования. В результате фирмы получают возможность минимизировать издержки и увеличивать прибыль только за счет сокращения затрат на оборотный капитал.

Метод ускоренной амортизации – это ускоренное списывание стоимости основного капитала на производимый продукт. Ускоренная амортизация стимулирует обновление основного капитала за счет ускоренного формирования амортизационного фонда.

Метод ускоренной амортизации создает и сложности для фирмы. С ним связано увеличение издержек производства и, следовательно, снижение возможностей для получения необходимой прибыли. Он формирует условия для роста цен, что может отрицательно сказаться на масштабах реализации произведенной продукции, на массе валового дохода, из которого финансируется обновление основного капитала. Единственным способом ускоренного обновления основного капитала становится формирование денежных доходов за счет минимизации издержек и усиления рыночной активности. Увеличивающийся амортизационный фонд, который не облагается налогом, является общим условием активизации инвестиционной деятельности фирмы.

§ 3. Производственный процесс и производительность производства 87  
Дегрессивный метод амортизации характеризуется замедленным списанием стоимости основного капитала на произведенный продукт. За базу расчета сокращающихся годовых амортизационных отчислений принимается остаточная стоимость основного капитала (на текущий момент). В результате принятая на весь срок эксплуатации норма амортизации будет давать каждый раз снижающиеся амортизационные отчисления.

Замедленное списание стоимости основного капитала увеличивает амортизационный период, так как замедляются темпы формирования амортизационного фонда. При особенно низкой норме амортизации время физического износа элементов основного капитала может оказаться меньше периода амортизации, что означает необеспеченность фирмы средствами, необходимыми для возмещения выбывающих элементов основного капитала. Дегрессивный метод амортизации позволяет формировать низкие издержки производства, что не провоцирует роста цен, а, следовательно, сокращения спроса и объема реализации. В конечном итоге это благоприятно сказывается на образовании прибыли, которая в значительной степени становится источником инвестиций в основной капитал. Поэтому использование дегрессивного метода амортизации в определенных условиях становится вполне оправданным.

§ 3. Производственный процесс и производительность факторов производства  
Процесс производства. Производство является основной сферой деятельности фирмы. Ради него приобретаются факторы производства (средства производства и рабочая сила). Приобретение факторов производства подчиняется производственной цели, которую выражает так называемая производственная функция.

Производственная функция характеризует максимальный выпуск продукции при данном конкретном наборе факторов производства. Производственную функцию можно записать следующей формулой:

$$Q = F(K, L),$$

где  $Q$  – объем продукции;  $K$  – капитал;  $L$  – труд.

Капитал и труд – два важнейших фактора производства, без которых невозможно произвести продукцию. Эти переменные фигурируют в самом известном варианте производственной функции – функции Кобба–Дугласа, названной по имени ее авторов, американских экономистов.

Функция Кобба–Дугласа примечательна не только своей простотой, но и возможностью использования ее для экономического

88

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства анализа как на отдельной фирме, так и на уровне всего народного хозяйства, о чем свидетельствует проведенное авторами производственной функции одно из первых эконометрических исследований динамики национального дохода на основе использования макроэкономической статистики США 20–30-х годов.

Зависимость объема выпускаемой продукции от использования фирмой многообразных ресурсов можно изобразить так:

$$Q = F(V_1, V_2, V_3 \dots V_J),$$

где  $V$  – виды вовлекаемых в производство ресурсов;  $p$  – количество видов ресурсов.

Данная функция не разграничивает ресурсы на активные и пассивные, предполагая их равноправное участие в процессе производства. В действительности же фирмы используют различные сочетания факторов производства, как изменчивых, так и постоянных. Любое выбранное фирмой сочетание факторов производства выражает определенную технологию производства. Соответственно объем и качество производимой продукции будет результатом этой технологии.

Использование определенной технологии производства сказывается на таких экономических показателях, как общий выпуск продукции, совокупный продукт переменного фактора, средний и предельный продукты.

Общий выпуск продукции есть масса товаров, произведенных фирмой за определенное время. Он является результатом использования всех факторов производства. Если объем выпуска продукции увеличивается только за счет какого-то одного фактора производства, то фирма имеет совокупный продукт переменного фактора.

Отношение всего объема выпуска продукции ко всей массе используемой факторов называется средним продуктом. Соответственно можно получить средний продукт капитала (отношение объема выпуска продукции к используемому капиталу) и средний продукт труда (отношение объема выпуска продукции к используемому труду – средняя выработка).

Предельный продукт определяется как отношение прироста совокупного продукта к дополнительной массе изменяющегося фактора производства. Он существует в виде предельного продукта капитала и предельного продукта труда.

Использование этих показателей позволяет фирме правильно оценивать пофакторную структуру формируемых технологий и расширять выпуск продукции.

В поисках оптимальных технологических решений фирма сталкивается с разными вариантами использования ресурсов. Один из них – заменяемость факторов производства. Предположим, что фирма использует только два фактора производства (труд и капитал). В этом случае она может количественно изменять оба ресурса, заменяя один другим и получая тот же § 3. Производственный процесс и производительность производства 89 объем продукции. Кривая, которая отражает все сочетания факторов производства, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции, называется изоквантой. Графически эта ситуация выглядит следующим образом (рис. 5.1).

На рис. 5.1 в точке А одна единица труда и три единицы капитала обеспечивают получение 55 единиц продукции. В то же время в точке В такой же объем продукции достигается сочетанием трех единиц труда и одной единицы капитала. На изокванте Q2 точка С (три единицы капитала и две единицы труда) и точка

а а  
" 2  
л  
Е-  
а  
1  
= '\*\* ед-  
Q = 55 ед.  
1 2 3 Затраты труда (L)

Рис. 5.1. График выпуска продукции при изменении во времени двух факторов производства (O – объем выпуска продукции)

D (две единицы капитала и три единицы труда) отражают 75 единиц выпускаемой продукции.

Набор изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний факторов, образует карту изоквант. Карта изоквант является альтернативным методом описания производственной функции. Каждая изокванта ассоциируется с

различным объемом выпуска продукции. Изокванты показывают гибкость принимаемых фирмами решений по производству. Руководитель фирмы должен понимать природу такой гибкости. Это позволит ему выбирать такие сочетания факторов производства, которые минимизируют издержки и максимизируют прибыль.

Для дифференцированной оценки влияния каждого вида фактора производства на динамику выпуска продукции анализ ведется по временным промежуткам разной протяженности. Критерием выделения таких промежутков является скорость, с которой вовлекаемые в производство ресурсы могут менять свой количественный и качественный состав.

Затраты ресурсов, неизменные в течение данного промежутка времени, формируют постоянные факторы производства, а те затраты, которые в течение этого промежутка меняются, – соответственно переменные факторы производства. Временные промежутки, в течение которых хотя бы один фактор производства остается постоянным, получили название краткосрочных периодов в деятельности фирмы, а временные промежутки, в течение которых все факторы переменные, – долгосрочных периодов. Какой бы период в деятельности фирмы ни рассматривался, пере-

4 Зак. № 2589

90

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства переменные факторы всегда активнее влияют на объемы выпуска продукции, чем постоянные. При этом в экономических моделях для краткосрочных периодов в качестве переменного фактора экономическая теория чаще всего рассматривает труд, поскольку из всех факторов производства он имеет наибольшую мобильность. Однако это не означает его исключительной роли для создания продукта.

Краткосрочный и долгосрочный периоды означают разные условия в деятельности фирмы. Поэтому закономерности эффективности производства формулируются отдельно для каждого из них. Эти закономерности существенны для динамики как физических объемов выпуска продукции, так и стоимостных характеристик производства.

Деятельность фирмы в краткосрочном периоде. Основная закономерность, действующая для фирмы в краткосрочном периоде, – это снижение предельной отдачи фактора производства. Под предельной отдачей фактора производства понимается дополнительная отдача, вызванная увеличением затрат какого-либо вида ресурсов на одну единицу продукта. Показатель предельной отдачи (предельного продукта) сам по себе не дает представления об эффективности деятельности фирмы: он всегда рассматривается в сравнении с другими показателями (прежде всего с показателем средней отдачи фактора производства).

Суть закона снижения предельной отдачи (уменьшения предельного продукта) заключается в следующем: расширение производства за счет увеличения степени использования только одного (или нескольких) из всех видов используемых ресурсов помогает росту эффективности фирмы лишь до определенного предела, затем эффективность начинает падать. Этот предел есть момент достижения равенства двух показателей – предельной и средней отдачи фактора производства. Превышение средней отдачи над предельной станет сигналом того, что эффективное расширение производства прежними методами дальше невозможно и требуются изменения во всех используемых факторах. Закон снижения предельной отдачи отражается в динамике стоимостных показателей производства и используется для определения условий минимизации издержек производства.

#### § 4. Эффект масштаба

С выходом фирмы на оптимальную технологию решается и проблема масштаба производства, когда фирма может увеличивать выпуск продукции за счет пропорционального наращивания факторов производства. Эффект масштаба, или экономия, обусловленная ростом масштаба производства, проявляется в снижении долговременных средних издержек производства на единицу продукции. Выбор необходимого масштаба, или размера деятель-

ности фирмы, связан с долгосрочным периодом ее функционирования. Деятельность фирмы в долгосрочном периоде. Основная закономерность, действующая для фирмы в долгосрочном периоде, – это рост отдачи от масштаба производства. Источник роста отдачи от масштаба производства, – специализированное использование ресурсов при расширении производства (подетальное разделение труда работников, применение различного рода машин и оборудования, расширение направлений использования финансовых средств фирмы и т. д.). При рассмотрении этой закономерности важно иметь в виду следующее.

Рост отдачи от масштаба производства возможен только в долгосрочном периоде, когда все факторы производства выступают переменными. Рост отдачи выражается в увеличении показателя средней суммарной отдачи всех факторов производства. Показатель же предельной отдачи для долгосрочного периода не рассчитывается, поскольку по своей природе он предполагает неизменность факторов производства. Рост отдачи от масштаба производства в долгосрочном периоде не является беспредельным: в какой-то момент чрезмерная специализация ресурсов ведет к потере эффективности и к снижению отдачи от масштаба производства (например, в результате разрастания бюрократического аппарата для поддержания связей между специализированными участками производства).

Таким образом, результатами масштаба производства могут быть: неизменный эффект масштаба (роста отдачи), означающий, что удвоение использования всех факторов ведет к удвоению выпуска продукции; положительный эффект масштаба, означающий, что при удвоенном использовании всех факторов выпуск продукции более чем удваивается; отрицательный (сокращающийся) эффект масштаба производства, когда удвоенное использование всех факторов производства увеличивает выпуск продукции менее, чем в два раза. Поскольку рассмотренная закономерность выражается в снижении издержек производства на единицу выпускаемой продукции, то данное снижение издержек получило название экономии от масштаба производства. Экономическая теория выделяет два типа такой экономии: внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя экономия связана с удешевлением производства продукции вследствие расширения деятельности фирмы. На основе такой экономии фирма, снижая в долгосрочном периоде средние издержки производства до минимума, достигает оптимального размера своих предприятий и оптимизирует масштабы, всей своей деятельности. Когда значение средних издержек минимально, дальнейшее расширение производства будет сопровождаться снижением отдачи от масштаба производства, выраженым в увеличении средних издержек производства. Поэтому понятие достижения минимума средних издержек фирма либо дубли-

92

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства охватывает существующие предприятия, либо приостанавливает процессы расширения производства.

Внешняя экономия от масштаба производства связана с размещением ресурсов в экономике в целом. Ее источник – комплексное экономическое развитие регионов. Этот тип экономии также выражается в снижении средних издержек производства фирмы. Однако причина такого снижения – уменьшение расходов на наем и подготовку работников, транспорт, связь, получение информации и т. п. за счет региональной концентрации ресурсов. Внешняя экономия от масштаба производства служит основой оптимизации размеров центров деловой активности.

Закономерности роста отдачи и соответственно экономии от масштаба производства показывают, что крупное производство, несмотря на определенные преимущества, имеет и минусы. Поэтому фирма при планировании своей деятельности должна учитывать пределы расширения масштаба производства и гибко изменять эти масштабы при появлении признаков снижения эффективности.



## § 5. Понятие издержек производства. Экономические и бухгалтерские издержки

Издержки производства – это выраженные в денежной форме затраты фирмы, связанные с приобретением факторов производства и их использованием. Бухгалтерские и экономические издержки фирмы. Существует два подхода к определению издержек, в основе которых лежит разное отношение к обороту капитала.

Оборот капитала можно оценивать в прошедшем времени, как состоявшийся процесс. В этом случае имеет место бухгалтерский подход к определению издержек. Но оборот капитала можно рассматривать и с точки зрения будущего фирмы, это – экономический подход. Следовательно, бухгалтерский подход означает расчет уже сложившихся издержек, подведение итогов деятельности фирмы, определение реальных издержек. Экономический подход – это формирование издержек, выявление путей их оптимизации. Оба подхода одинаково необходимы для любой фирмы, но каждый из них выполняет свою особую функцию.

Функциональное отличие бухгалтерского и экономического подходов к определению издержек проявляется в определении видов, состава и величины издержек.

Бухгалтерские издержки включают следующие статьи расходов, относящихся к производству: амортизация, материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальное страхование.

Экономические издержки отличаются от бухгалтерских прежде всего тем, что выражают разные варианты использования

93

средств фирмы. У фирмы всегда есть выбор в использовании средств: можно вложить деньги в производство и получать прибыль; можно поместить их в банк под проценты. При этом одинаковые затраты капитала будут давать разные результаты. Так, в системе экономических расчетов появляются альтернативные издержки. Альтернативные издержки, или издержки выбора, – это денежные затраты, связанные с упущенными возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы (издержки упущенных возможностей). Альтернативные издержки выражаются в цене наилучшей доступной возможности. Оптимальный вариант издержек выполняет роль своеобразного ориентира коммерческой деятельности фирмы. С ним она сравнивает и свои бухгалтерские издержки.

Хотя альтернативные издержки являются денежными расходами фирмы, они не всегда совпадают с последними. Например, фирма может купить ресурсы у государства по твердой цене. Цена этих ресурсов является бухгалтерскими издержками. Однако на рынке эти же ресурсы имеют свободные, более высокие цены. Затраты на ресурсы по свободным ценам и составят для фирмы альтернативные издержки. Другой пример, когда фирма может приобрести часть ресурсов по свободным рыночным ценам («явные» денежные издержки), а другая часть ресурсов, вовлеченных в производство, является собственностью фирмы («неявные» издержки). Альтернативные издержки в данном случае равны сумме «яв-, ных» (денежных) и «неявных» издержек. Таким образом, рассчитывая свои затраты для определения объема производства и, следовательно, предложения, фирма будет ориентироваться на альтернативные издержки, рассматривая именно их (а не бухгалтерские издержки) в качестве фактора, ограничивающего предложение товаров на рынке. Каждая фирма стремится к минимизации альтернативных издержек, поскольку любое их увеличение сокращает прибыль, стимулирующую предпринимательскую активность.

Экономические издержки отличаются от бухгалтерских не только своей альтернативностью, но и способом расчета. В экономические издержки производства включается так называемая нормальная прибыль, представляющая собой минимальный дополнительный доход на авансированную стоимость, получение которого составляет непереносимое условие деятельности предприятия. Бухгалтерские издержки не включают этот важный стоимостной компонент, поскольку выражают не предполагаемую коммерческую результативность производства, а реальную, фактически сложившуюся.

Наконец, экономические издержки отличаются от бухгалтерских своей структурой. Экономические издержки делятся на постоянные и переменные, средние и предельные. Такое деление экономических издержек позволяет проследить процесс их формирования, а следовательно, и оптимизировать его.

94 \_\_\_\_\_ Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства

§ 6. Виды издержек. Общие, средние и предельные издержки

Экономический подход к определению издержек производства позволяет раскрыть их состав, разное участие структурных элементов в увеличении объема выпуска товаров.

Постоянные и переменные издержки. В краткосрочном периоде издержки производства могут быть разделены на постоянные и переменные.

Постоянные издержки – это денежные затраты на ресурсы, составляющие постоянные факторы производства. Величина постоянных издержек не зависит от объема производства. К ним относятся затраты на эксплуатацию зданий, сооружений и оборудования, административно-управленческие расходы, арендная плата. Постоянные издержки существуют даже тогда, когда фирма ничего не производит, не осуществляет никакого производства. Поэтому постоянные издержки – это невозвратные издержки, создающие основу для возникновения убытков фирмы.

Переменные издержки – это денежные затраты на ресурсы, составляющие переменные факторы производства. Их величина меняется вместе с изменением объема производства. К ним обычно относятся затраты на материалы, сырье, заработную плату.

Деление издержек на постоянные и переменные условно, а для очень продолжительных промежутков времени отсутствует совсем, так как в этом случае все издержки являются переменными.

Общие и средние издержки. Сумма постоянных и переменных издержек образует общие, или суммарные, издержки производства. Для фирмы это наименьшие общие денежные затраты, необходимые для производства определенного количества продукции. Суммарные издержки увеличиваются по мере роста количества производимой продукции. Поэтому они являются возрастающей функцией объема выпуска (рис. 5.2).

I

п!

К

V

I

т

Общие издержки

Общие переменные издержки

Общие постоянные издержки

Количество товара (Q) Рис. 5.2. График функций общих издержек

Виды издержек

95

Однако фирму интересуют не столько общие, сколько средние издержки, так как за увеличением общих издержек может скрываться снижение средних, т. е. издержек, приходящихся на единицу продукции. Какова динамика средних издержек? Если объем производства мал, то на него падает вся тяжесть постоянных издержек производства. По мере увеличения объема производства средние постоянные издержки снижаются, а средние переменные возрастают. При этом общие средние издержки будут снижаться до тех пор, пока рост средних переменных издержек нейтрализуется снижением средних постоянных издержек. Затем рост объема производства будет сопровождаться ростом общих средних издержек.

В чем причина увеличения средних переменных издержек по мере увеличения объема производства? Для ответа на этот вопрос экономическая теория использует категорию предельных издержек.

Предельные издержки. Предельные издержки – это издержки, которые дополнительно требуются для производства одной дополнительной, сверх

определенного объема, единицы продукции. Они исчисляются путем вычитания соседних значений общих издержек. Например:

Количество  
произведенных  
товаров, шт.  
Общие издержки  
на производство  
товаров, долл.  
Средние издержки, долл. -  
42  
43  
44  
45  
4200  
4257  
4312  
4365

Предельные издержки  
100  
99  
98  
97

$4257 - 4200 = 57$  долл. — 43-й единицы товара  $4312 - 4257 = 55$  долл. — 44-й единицы товара  $4365 - 4312 = 53$  долл. — 45-й единицы товара

Предельные издержки полностью отражают закон снижения предельной отдачи фактора производства. Поскольку производительность каждой дополнительной единицы фактора производства оказывается меньше, чем производительность его предыдущей единицы, то и затраты по привлечению этой дополнительной единицы оказываются больше. Поэтому увеличение объема производства, связанное с вовлечением дополнительных единиц факторов производства, сопровождается ростом предельных издержек. До определенного момента эти возрастающие затраты погашаются ростом суммарной производительности всех используемых единиц данного фактора, что сопровождается рос-

96  
Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства том средней отдачи и снижением средних издержек. Однако это возможно только при условии, что суммарная производительность фактора производства растет быстрее, чем падает отдача от привлечения каждой дополнительной единицы этого ресурса, т. е. если снижение средних издержек происходит быстрее, чем возрастание предельных.

Поэтому решению фирмы об увеличении объема производства всегда предшествует сопоставление предельных и средних издержек. Если предельные издержки ниже средних, то расширение производства приведет к дальнейшему снижению средних издержек. Если, напротив, предельные издержки оказались больше средних, то снижение средних издержек возможно только путем сокращения объема выпуска. Минимум средних издержек достигается при равенстве средних и предельных издержек производства. Соответственно момент наиболее эффективного размещения ресурсов внутри фирмы характеризуется достижением минимального уровня средних издержек производства. Графически это изображается в виде пересечения кривой предельных издержек в точках минимумов общих и средних переменных издержек (рис. 5.3).

Таким образом, фирма должна следить за формированием не только общих, но также предельных и средних издержек, сопоставлять их движение с динамикой предельного и среднего продуктов. И тогда производственная технология фирмы может получить оптимальную структуру, обеспечивающую формирование минимальных средних издержек производства, высокие темпы роста предельного продукта, быстрое снижение предельных издержек труда.

ч  
01  
т

Количество товара (Q)

Рис. 5.3. График зависимости предельных издержек от средних общих и средних переменных издержек

§, 7. Доходы и прибыль фирмы

Эффективность размещения фирмой своих ресурсов отражается не только на издержках производства. Минимизация издержек создает условия для появления и роста прибыли фирмы. При этом, поскольку издержки отражают затраты фирмы в процессе производства, прибыль является главным результатом этого про-

§ 7. Доходы и прибыль фирмы \_\_\_\_\_ 97

цесса. Поэтому основной мотив деятельности фирмы – стремление к максимальной прибыли.

Прибыль выступает критерием эффективного размещения ресурсов, ключевым показателем деятельности фирмы. Почему? Ведь на практике далеко не каждая фирма ставит безусловной целью своей деятельности получение прибыли. Многие фирмы стремятся либо к достижению личного благосостояния ее владельцев и работников, либо к расширению объема продаж ради обеспечения устойчивости на рынке, либо к завоеванию новых рынков и т. д. Однако какие бы цели ни ставила перед собой фирма, именно прибыль является средством их успешного достижения. Поэтому экономическая теория рассматривает прибыль в качестве общего для всех фирм критерия эффективности.

Понятие прибыли. Прибыль обычно трактуется как разница между доходами и издержками. Соответственно видам издержек фирмы доход подразделяют на общий, средний и предельный.

Общий доход – это денежная сумма, поступающая от продажи определенного количества товаров (выпуска). Он равен цене товара, умноженной на количество товара.

Средний доход – это общий доход, деленный на количество единиц продукции, т. е. цена единицы товара.

Предельный доход – это приращение дохода за счет бесконечно малого увеличения произведенной и проданной продукции (увеличение продаж на одну единицу товара).

Однако превышение доходов над издержками – это так называемая бухгалтерская прибыль, так как она отражает разницу между выручкой фирмы от реализации продукции и денежными (реально оплаченными) затратами фирмы на ее Производство. Но для фирмы важна экономическая прибыль – превышение дохода фирмы над всеми осуществленными с ее стороны и возможными, но упущенными затратами.

Рассмотрим пример. Допустим, на открытие магазина затрачено в качестве авансированного капитала 20 млн. руб. Выручка от деятельности магазина составила 40 млн. руб. за год. Казалось бы, прибыль должна быть равна 20 млн. руб. Но это не так. Владелец магазина, занявшись своим бизнесом, лишился определенной суммы заработка по найму, доходов от денежных средств, которые он мог бы вложить в покупку акций, приносящих дивиденды. Если предположить, что такого рода суммы в общей сложности достигают 12 млн. руб., то окажется, что вся сумма затрат на открытие магазина составит для ее владельца уже не 20 млн., а 32 млн. руб. Соответственно и прибыль окажется равной не 20 млн. (40–20), а лишь 8 млн. руб. (40–32). Такая очищенная от всех видов издержек (включая издержки, возникающие в процессе экономического выбора) прибыль получила в экономической теории название экономической прибыли. Она представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и альтернативными издержками.

98

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства

Экономическая прибыль всегда меньше бухгалтерской на величину так называемой нормальной прибыли. Но в любом случае прибыль предстает как разностный доход, т. е. доход, полученный сверх общих (валовых) издержек предприятия. Именно экономическая прибыль играет роль важного стимула эффективного использования фирмой ресурсов.

В условиях рыночной экономики на формирование прибыли фирмы помимо издержек производства влияет и спрос на выпускаемую продукцию. При этом характер спроса определяет особенности получения дохода в условиях конкуренции.

При анализе дохода, получаемого фирмой, особо выделяется показатель предельного дохода, или дополнительного дохода, от продажи одной единицы продукции. Показатель предельного дохода характеризует окупаемость каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции и поэтому в сочетании с показателем предельных издержек служит стоимостным ориентиром целесообразности расширения масштабов фирмы.

Валовой доход фирмы возмещает издержки и одновременно является основным источником финансирования производственно-коммерческой деятельности. Из валового дохода формируется амортизационный фонд, образуются средства для приобретения сырья, материалов, выплаты заработной платы. В доходе заключена и прибыль, которая становится источником финансирования различных направлений деятельности фирмы.

Получение прибыли превращается в основную цель деятельности фирмы, а максимизация прибыли становится важнейшим побудительным мотивом совершенствования технологии производства, оптимизации объема выпуска продукции, минимизации издержек.

Максимальная прибыль. Для характеристики цели максимизации прибыли и способов ее достижения в экономической теории используют понятие экономическая функция производства. Если прибыль является целью производства, то взаимосвязь между ею и факторами производства (а следовательно, технологией, объемом выпуска продукции, издержками) можно записать следующей формулой:

$P = F(K, L)$ , где  $P$  – прибыль;

$K$  – основной капитал;

$L$  – труд.

Эта формула имеет сходство с производственной функцией и в то же время существенно отличается от нее. Производственная функция  $Q = F(K, L)$  выражает прямую зависимость объема выпуска продукции от массы примененного основного капитала и труда. Экономическая функция производства показывает опосредованную зависимость прибыли от капитала и труда, так как получение этой формы дохода связано не только с объемом выпуска продукции, но и с издержками фирмы. Фирма увеличивает массу прибыли, если она наращивает валовой доход и сокращает вале\*–?

§7. Доходы и прибыль фирмы \_\_\_\_\_ 99

вые издержки. Поэтому величина прибыли находится в прямой зависимости от объема реализованной продукции и рыночных цен и в обратной зависимости – от средних валовых издержек. Фирма должна выйти на такой объем выпуска продукции, при котором складывались бы минимальные средние валовые издержки и в связи с этим образовалась бы максимальная прибыль.

Таким образом, максимальная прибыль достигается при взаимодействии внутренних (динамика издержек производства) и внешних (динамика дохода фирмы после реализации продукции) факторов деятельности фирмы. Основное требование максимизации прибыли – прибыльность (окупаемость) каждой единицы выпуска.

Фирма стремится максимизировать разность между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает общие издержки на величину предельных издержек, но одновременно повышает и общий доход на величину предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, общая прибыль повышается, критерий максимизации прибыли еще не достигнут, и фирма может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки превышают предельный доход, рост общей прибыли замедляется, и увеличение выпуска становится убыточным.

Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход\* равен предельным издержкам. Поэтому фирма расширяет производство до тех пор, пока предельный доход и предельные издержки не сравняются.

Эффективность деятельности фирмы. Масса полученной прибыли еще не выражает эффективности деятельности фирмы. Ее эффективность измеряется общей нормой рентабельности, которая представляет собой отношение полученной прибыли к вложенному капиталу и выражается формулой:

$R$

$$r' = \frac{P}{K} \times 100\%,$$

где  $r'$  – норма прибыли (рентабельности);

$P$  – прибыль;

$K$  – весь авансированный капитал.

Общая норма рентабельности характеризует способность капитала к самовозрастанию, приращению. Формирование нормы рентабельности повторяет движение прибыли, объема выпуска продукции, издержек. Максимальная норма рентабельности прямо зависит от прибыльности каждого кругооборота капитала и интенсивности общего оборота капитала. Поэтому постоянное движение капитала обеспечивает возможность роста прибыли и повышения рентабельности функционирования фирмы. А это связано с капиталовложениями в производство.

100

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства

Организация инвестиций. Под инвестициями понимаются денежные средства, вкладываемые фирмой в основной капитал. Движение капитала начинается с инвестиций. В последующем они повторяются, обеспечивая возмещение выбывающего основного капитала, его увеличение и техническое совершенствование (модернизацию).

Оптимизация инвестиционной деятельности фирмы включает два экономических процесса: возмещение инвестиционных затрат и их окупаемость. Возмещение инвестиционных затрат связано с амортизацией. Они будут возмещены в тот момент, когда фирма сформирует амортизационный фонд, равный инвестиционным затратам. Время возмещения инвестиций зависит от нормы амортизации и от метода формирования амортизационных отчислений (линейного, ускоренного и дегрессивного).

Окупаемость инвестиций характеризуется их способностью к самовозрастанию, приносить не просто доходы, но и прибыль. Окупаемость инвестиций наступает в тот момент, когда величина инвестиций будет равна полученной прибыли. Следовательно, время окупаемости инвестиций находится в обратной зависимости от нормы рентабельности.

Время возмещения инвестиций и время их окупаемости оказываются одинаковыми лишь в том случае, если равными окажутся норма амортизации и норма рентабельности инвестиционных затрат. Проблема эффективности инвестиций связана с выбором оптимального инвестиционного решения. Самой эффективной инвестиционной программой будет та, которая обеспечит течение определенного времени самую высокую окупаемость инвестиционных затрат. Но реализовать эту программу фирма сможет лишь при условии минимизации издержек и максимизации прибыли.

§ 8. Равновесие фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции  
Эффективность размещения ресурсов, выражающаяся в минимизации издержек производства и максимизации прибыли, важна не сама по себе, а для достижения фирмой устойчивости, равновесия на рынке.

Под равновесием фирмы понимается состояние, при котором она достигает максимальной эффективности производства и, следовательно, стабилизирует масштабы своей деятельности и объемы продаж.

Поиски фирмой равновесия в условиях совершенной и несовершенной конкуренции различны.

Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции. Для раскрытия этого вопроса следует отметить, что, во-первых, важнейший параметр рыночного равновесия – это альтернативные издержки, или издержки выбора, отражающие экономиче-

§8. Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции \_\_\_\_\_ Ю1

скую свободу и равенство всех субъектов экономики; во-вторых, в условиях совершенной конкуренции фирма, добиваясь максимизации прибыли, может контролировать лишь один параметр – объем продукции (предложение),

связанный с предельными затратами; в-третьих, в заданной рынком цене (определяющей спрос) главную роль играют предельные издержки.

В краткосрочном периоде уровень цен, определяющий равно-весе!\*е на рынке, ориентирован на предельные издержки и предельный доход, с одной стороны, и объем продукции, у которой предельный доход больше предельных издержек, с другой. В результате на рынке устанавливается такая цена, при которой должна продаваться вся продукция.

Поскольку максимума прибыли фирма достигает при условии равенства предельного дохода и предельных издержек, равновесие фирмы может быть достигнуто, если фирма расширяет свое производство до точки, когда предельные издержки уравниваются с ценами (предельный доход есть цена на товар). В этой точке фирма достигает оптимального уровня производства и переходит в положение равновесия.

В долгосрочном периоде равновесие фирмы достигается при условии равенства минимальных средних издержек и среднего дохода. В результате достижения равновесия каждой фирмой устанавливается равновесие отраслевого рынка. Под равновесием отраслевого рынка понимают оптимизацию размеров фирм' данной отрасли при одновременном снижении цены на отраслевом рынке до уровня минимальных средних издержек производства.

Нарушения равновесия фирмы и отраслевого рынка связаны с изменением цен, издержек и других параметров деятельности фирмы. Это побуждает фирму вновь расширять или сворачивать производство, искать пути вложения ресурсов, выходить на новые рынки. Стремление фирмы вновь прийти к равновесному состоянию гарантирует эффективность развития и самой фирмы, и отрасли.

Таким образом, для фирмы в условиях совершенной конкуренции поиски равновесия связаны с постоянной динамикой и развитием.

Равновесие фирмы в условиях несовершенной конкуренции. Для несовершенной конкуренции условия равновесия реализуются в меньшей степени. Фирма при любой из форм несовершенной конкуренции различными способами контролирует Динамику рыночной цены и этим стабилизирует свое положение (достигает равновесия) независимо от требований рынка и внутренней эффективности. Так, в условиях чистой монополии фирма, являясь единственным продавцом, максимизирует свой Доход (а не прибыль). Такая фирма может определять по своему выбору значение двух параметров – объема выпуска продукции и цены.

102

Глава 5. Теория производства фирмы. Издержки производства

Стремление к максимизации дохода Заставит фирму-монополиста производить меньше продукции, создавая тем самым небольшой дефицит товара, и продавать ее по более высокой цене. Эта цена будет превышать предельные издержки. Поэтому равновесие фирмы достигается в большей степени за счет стабильности ее монопольного положения на рынке и в меньшей – за счет оптимизации размещения ресурсов. В целом чем меньше развита конкурентная среда отраслевого рынка, а положение фирмы ближе к монопольному, тем слабее работают стимулы оптимизации деятельности фирмы и ниже вероятность равновесия отраслевого рынка.

Однако было бы ошибочно полагать, что монопольное положение фирмы полностью противоречит эффективности производства. В рыночной экономике монополия связана с большим количеством ограничений. Сохранение монопольного положения фирмы возможно лишь при определенных условиях: отсутствие предложения товаров-заменителей, поддержание барьеров, препятствующих появлению на рынке новых фирм. Поэтому в условиях рыночной экономики фирма-монополист ради стабилизации своего монопольного положения все-таки предпринимает усилия по повышению эффективности производства.

Абсолютное противоречие монополии и эффективности производства существует лишь в случае внешнего, например законодательного, закрепления монопольного положения фирмы. Но такая ситуация, как правило, складывается только для государственной монополии.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается экономическое содержание производственного процесса?
  2. Дайте определение основного и оборотного капитала.
  3. Что понимается под физическим и моральным износом основного капитала?
  4. Что такое амортизация? Какие Вы знаете методы амортизации?
  5. Дайте характеристику производственной функции.
  6. В чем состоит взаимодействие факторов производства и технологии?
  7. В чем заключается заменяемость и дополняемость факторов производства?
  8. Чем вызвана убывающая отдача от масштаба?
  9. Какими могут быть результаты масштаба?
  10. Есть ли разница между применяемыми фирмой факторами производства и складывающимися издержками?
  11. Как в бухгалтерском учете отражаются альтернативные издержки?
- § 8. Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

103

12. В каком случае фирма получает наименьшие средние издержки производства?
13. Почему фирме имеет смысл сохранить объем выпуска продукции в случае, когда ее общий доход превосходит величину предельных издержек?
14. Почему наращивание объема выпуска продукции фирмой оказывается целесообразным при условии, когда обеспечивается равенство предельного дохода и предельных издержек?
15. Определите экономическую функцию производства. В чем ее отличие от производственной функции?
16. Как Вы понимаете экономическую и нормальную прибыль фирмы?
17. Дайте характеристику эффективности деятельности фирмы.

#### Глава 6 СТРУКТУРА РЫНКА

Структура рынков – сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок. Существуют рынки факторов производства (земля, труд, капитал), рынки продуктов и услуг, рынки товаров длительного (более года) и недлительного (до года) пользования и т. д.

##### § 1. Характер структур рынка

Структура рынков может характеризоваться и различной степенью свободы конкуренции – совершенная и несовершенная конкуренция. Совершенная конкуренция предполагает отсутствие власти производителя над рынком. Несовершенная конкуренция означает известную степень господства производителя над рынком. В данной главе структура рынков рассматривается с точки зрения характера конкурентных отношений, степени их развитости. От них зависят поведение производителей в определении объемов производства, цен, развитие научно-технического прогресса, а в конечном счете эффективность производства и занятость населения.

В марксистской политэкономии акцент делался на исследовании структуры производства, концентрации производства и капитала, которыми определяли структуру рынков. Но было бы неверно считать, что экономике, изучая структуру рынков, игнорирует структуру производства. Широкую известность получили труды американских экономистов о процессе концентрации экономической мощи, методах ее измерения (Дж. Бэйн, Ф. Шерер, М. Эдлмен, Э. Берл и др.).

В марксистской политэкономии различались понятия «свободная капиталистическая конкуренция» и «монополистический капитализм», а развитие капитализма разделялось на две стадии, рубежом которых был конец XIX – начало XX в. Экономические структуры различались во времени и пространстве. В то же время признавалось сосуществование этих структур в современной рыночной экономике. Критерий разграничения структур рынка в марксистской политэкономии – кому принадлежит регулирующая роль в экономике: ценовому, денежному механизму или сознательному регулированию, осуществляемому крупным бизнесом или государством. Утверждалось, что



генеральной тенденцией развития является вытеснение рыночных отношений планомерными. Особенно

## § 1. Характер структур рынка

105

большие надежды возлагались на огосударствление экономики, которое приведет к преодолению рыночных отношений.

Хотя подходы к структуре рынка в политической экономии и экономике во многом совпадают, имеются и существенные различия. Последний не выделял двух стадий в развитии капитализма, не противопоставлял XX век XIX веку. Развитие капитализма в целом происходило в условиях несовершенной конкуренции. Для экономики характерен более дифференцированный подход к структурам рынка. Там, где марксистская политэкономия различала две формы, Экономикс – четыре: чистая (совершенная) конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия. Есть различия и в наборе факторов, определяющих структуру рынка. В частности, экономике придавал большое значение дифференциации продукта, а марксистская политэкономия игнорировала этот фактор.

Виды структур рынка. Классификация структуры рынка базируется на определении количества продавцов и природы продукта (табл. 6.1).

Таблица 6.1| Классификация структуры рынка

Однородные продукты Чистая монополия Однородная олигополия Чистая конкуренция

Дифференцированные продукты Дифференцированная олигополия

Монополистическая конкуренция

Совершенная (чистая) конкуренция характеризуется существованием множества продавцов, оперирующих однородными стандартными продуктами. Число фирм-продавцов (производителе-1 лей) так велико, а доля каждой на рынке столь ничтожна, что ни одна из них не способна влиять на цены путем изменения объема производства. Цена навязана фирме-производителю рынком. Доступ в отрасль новым фирмам широко открыт. Экономикс обычно в характеристику чистой конкуренции включает идеальное знание! рынка. Однако вряд ли последнее можно считать обоснованным. Когда продавцов множество и объемы продаж незначительны, знать состояние рынка невозможно. В такой ситуации фирмы ничего не знают друг о друге и работают на неизвестный рынок. . Противоположностью чистой конкуренции выступает чистая монополия. Продукт создается единственной фирмой (греческое

106

## Глава б. Структура рынка

слово «монополия» означает один продавец), вхождение в отрасль новых производителей исключается из-за непреодолимых барьеров (патентной монополии, монополии на источники сырья, транспортные средства, распределение, кредиты и т. д.). Таким образом, фирма-производитель полностью контролирует производство и рынок. Однако чистая монополия в жизни встречается довольно редко. Более распространена структура "рынка, называемая олигополией (от греческого слова «олигополис» – несколько продавцов). Продукт стандартизирован или дифференцирован. Вступление в отрасль новых фирм крайне затруднено.

И наконец, монополистическая конкуренция предполагает наличие довольно значительного числа продавцов, которые производят дифференцированную продукцию. Вступление конкурентов в отрасль достаточно свободное.

В экономике отмечается общая черта, присущая чистой монополии, олигополии и монополистической конкуренции: производители имеют большую или меньшую власть над ценами или обладают монополистической властью. Единственная структура рынка, не способная влиять на цены, – это чистая конкуренция. Хотя монополистическая конкуренция попадает в один класс несовершенной конкуренции вместе с монополией и олигополией, степень воздействия на рынок и основания для такого воздействия у этих структур различны.

Монополистическая конкуренция связана с дифференциацией продукта.

Монополия и олигополия опираются не только и не столько на дифференциацию продукта, сколько на масштабы производства и на связи с государственным аппаратом.

Различие между однородными и дифференцированными продуктами основывается на степени замещаемости их. Однородность означает, что продукты являются совершенными заменителями друг друга (субститутами). Дифференцированность предполагает, что продукты различаются физическими свойствами, объемами предоставляемых услуг, географической распространенностью и их субъективным восприятием. Дифференцированность позволяет продавцу поднять цену своего товара, рассчитывая, что покупатели предпочитают его товарам конкурентов.

Но влияние на рынке становится весомым, когда оно подкрепляется масштабами производства. Более того, крупное производство способно обеспечить контроль над рынком без дифференциации продукта.

Различие между монополией, олигополией и крупным бизнесом. В марксистской политической экономии была тенденция к смешению крупного бизнеса (крупной корпорации) с монополией. Однако в конце 80-х – начале 90-х годов XX в. появились работы, в которых критиковалось отождествление этих явлений. Кроме того, подчеркивалась важность разграничения монополии и олигополии. Монополия и олигополия представляют форму капитала, который, опираясь на крупные масштабы производства и диффе-

§ 2. Факторы, определяющие структуру рынка \_\_\_\_\_ Ю7  
ренциацию продукта, способен регулировать производство и обращение, контролировать движение производства и цен.

Различие между ними состоит в том, что монополия единолично господствует на рынке и, не встречая противодействия конкурентов, стремится к сохранению статус-кво, взвинчиванию цен и произволу. Поэтому монополия – нежелательное явление, а если избежать ее невозможно, то требуется государственное регулирование деятельности фирм-монополистов. Олигополия хотя и предполагает конкуренцию, но существенно ограничивает ее. Однако олигополия не устраняет стимулов к развитию производства.

Отношения крупного бизнеса, с одной стороны, и монополии и олигополии, с другой стороны, не простые. Абсолютные размеры фирмы (объем активов, продаж, прибылей, занятости, численность акционеров) могут быть большими, но по отношению к размерам рынка незначительными. Или другой вариант: фирма (предприятие) может быть ничтожно мала по абсолютным размерам, но крупной по отношению к рынку (локальная или региональная монополия). Во многих случаях абсолютная и относительная величины фирмы имеют одинаковую направленность.

Таким образом, структура рынка в значительной мере определяется производством, его масштабами и дифференциацией продукта. Тем не менее характер структуры выявляется главным образом на рынке.

§

§ 2. Факторы, определяющие структуру рынка

К числу факторов, определяющих структуру рынка, относятся изменение масштабов производства (концентрация производства), а также процесс слияний и поглощений (централизация капитала). Изменение масштабов производства происходит за счет внутренних и внешних источников накопления. Процесс слияний и поглощений развивается за счет внешних источников накопления.

Масштаб производства можно рассматривать на уровне предприятия (фирмы).

На уровне предприятия масштабы производства имеют оптимальные размеры, за пределами которых их увеличение становится неэффективным. В обрабатывающей промышленности США подавляющее большинство предприятий – одно-заводские. Из 369 000 фирм в 1987 г. однозаводских было 288 000. В этом случае концентрация на заводском и фирменном уровнях совпадает. Однако решающую роль играли многозаводские фирмы. На 81 000 таких фирм приходилось 13,8 млн. служащих из 18,9 млн. занятых на всех фирмах, 377,3 млрд. долл. фонда заработной платы из 476 млрд. долл.

Увеличение масштабов производства дает экономический эффект в результате развития разделения труда и его специализации. Создается возможность применения системы машин, автома-

тизации производства и т. д. С увеличением масштабов производства уменьшаются издержки производства, повышается производительность труда. Особенно это относится к многозаводским фирмам, в рамках которых достигается экономия за счет сокращения расходов на содержание административно-управленческого персонала, централизованного ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также использования «массированных резервов». Например, внезапно возросший спрос легче удовлетворить путем транспортировки товаров с соседнего завода, чем эксплуатировать местный завод за пределами его мощностей. Крупной фирме требуется меньше ресурсов на случай стихийных бедствий или чрезвычайных обстоятельств.

Слияния и поглощения (централизация капитала) представляют весьма противоречивый процесс притяжения и отталкивания капиталов. Американская статистика выделяет среди форм централизации дезинвестиции. Эта форма предполагает продажу бизнеса, отдела, дочерней компании собственником фирмы другому собственнику. Бизнес одного собственника уменьшается, а другого увеличивается за счет присоединения чужого капитала. Другой формой централизации капитала является выкуп собственности с использованием заемных средств. Покупатель, приобретая бизнес, использует для финансирования покупки в основном заемные средства. После изменения отношений собственности выплата долга перекладывается на поглощаемую компанию. Динамика слияний и поглощений, а также их формы показаны в табл. 6.2.

Таблица 6.2

Слияния и поглощения в экономике США (1985–1993 гг.)\*

Всего

В том числе: дезинвестиции

выкуп собственности с использованием заемных средств

1719

149,6

780

51

154

16,3

3502

125,3

1598

57,2

199

7,2

Данных нет

1993

213,4

621

16,4

\* Первая строка показывает количество, вторая – стоимость в млрд. долл.

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 555.

§2. Факторы, определяющие структуру рынка \_\_\_\_\_ 109

Как показывает табл. 6.2, общее количество слияний и поглощений в экономике США растет. За период 1985–1993 гг. значительно увеличилось количество и стоимость дезинвестиций. Очень быстро росло количество выкупов собственности с использованием заемных средств, хотя их стоимость в 1993 г. осталась примерно на уровне 1985 г.

Современные формы концентрации. Изменение масштабов производства происходит в нескольких формах: интеграция, диверсификация и конгломерация. Интеграция – это объединение технологически однородных производств (горизонтальная интеграция) или производств, образующих единую технологическую цепочку, начиная от обработки сырья и кончая производством готовых продуктов (вертикальная интеграция).

Горизонтальная интеграция дает экономический эффект благодаря ведению общих НИОКР, созданию совместных сбытовых и ремонтных служб, объединению усилий по рекламе и т. д. Вертикальная интеграция помимо этого дает экономию от сокращения расходов на ведение рыночных операций, обеспечивает надежность сбыта и поставок.

Диверсификация – это объединение технологически разнородных предприятий. Они принадлежат к близким, родственным отраслям. Диверсифицированные фирмы – многоотраслевые. Самой диверсифицированной компанией мира считается «Дженерал электрик». Со времени основания в 1892 г. она была занята в производстве продуктов для выработки, передачи, распределения, контроля и использования электроэнергии. Она производит широкий ассортимент потребительских электротоваров, моторы, электрооборудование, локомотивы, реактивные моторы для различных типов самолетов, силиконовые и режущие материалы, медицинские диагностические аппараты, а также оказывает строительные, ремонтные и финансовые услуги.

Диверсифицированные компании занимаются оперативным управлением производством. Их головные офисы имеют многочисленный штат.

Диверсифицированные компании расширяются за счет внутренних источников накопления – концентрации производства.

Многоотраслевая компания получает выгоду от внутренней кооперации. Эффект от внутренней кооперации называется синергетическим или эффектом « $2 + 2 = 5$ ». Суть этого феномена заключается в том, что объединенные действия составных частей должны дать больший результат, чем простая сумма действий отдельных предприятий. Синергетический эффект обозначается при мощности трех переменных: возросшего объема прибыли, уменьшения издержек, сокращения потребности в капиталовложениях.

Конгломерация означает объединение под единым финансовым контролем фирм (предприятий), не имеющих производственных связей и принадлежащих не только к различным видам производства, но и к различным сферам экономики. Так, коингло-

по

Глава 6. Структура рынка

мерат «Текстрон» (США) в 70-е годы приобрел пакет акций предприятий, производящих застёжки-молнии, горизонтальные и вертикальные-фрезерные станки, поздравительные открытки и деловые формуляры, а также специальное оптическое оборудование.

Центральные офисы конгломератов ориентированы на осуществление финансового контроля и имеют немногочисленный штат. Так, в центральном офисе «Текстрона» занято около 100 человек. Формирование конгломератов происходит путем слияний и поглощений.

Целью создания конгломератов является получение больших прибылей за счет манипулирования ценными бумагами: выпуск акций и облигаций, их обмен.

Руководители конгломератов получают учредительскую прибыль от этих операций. Для осуществления конгломератных слияний и поглощений необходимы соответствующие финансовые ресурсы и осведомленность о состоянии дел в фирмах, намеченных для поглощения. И то и другое способны обеспечить лишь банки и финансовые компании. Последние составляют списки возможных кандидатов для поглощения, получая за информацию не только комиссионные, но и возможность прибыльного манипулирования с ценными бумагами поглощающих и поглощаемых фирм. Когда поглощающая фирма начинает скупать акции поглощаемой, курс последних растет, и финансисты получают возможность продавать их с прибылью. Финансовые учреждения заинтересованы в содействии слияниям и поглощениям, так как ведение банковских операций, как правило, передается в руки банка, финансировавшего сделку.

Конгломератные слияния и поглощения ведут к увеличению экономической мощи фирм, расширяют их власть над сферой производства и обращения. Достижение этого финансовыми методами оказывается более экономичным по сравнению с другими методами. Приобретение пакета акций обходится дешевле, чем создание нового предприятия за счет внутренних капиталовложений. В добавление к производственным мощностям конгломерат получает торговые связи, торговую марку, технические знания и т. д. Если бы он начинал

развитие с нуля, ему пришлось бы затратить больше средств и времени на строительство предприятия и завоевание рынка. При этом новые производственные мощности могут быть получены без затраты наличных денег – путем обмена акций или долговых обязательств.

Чем больше активы, которыми владеет конгломерат, тем больше его возможности для привлечения заемных средств. Поглощение фирм, свободных от долговых обязательств, рассматривается как основа получения дополнительных кредитов.

Конгломераты стремятся ослабить неопределенность рыночной ситуации, на место конкуренции поставить связи. Широко известна система взаимности. Поставщики товаров и услуг поглощаемой фирмы в порядке взаимности вынуждены поку-

§ 2. Факторы, определяющие структуру рынка \_\_\_\_\_ Щ  
пать товары, производимые другими предприятиями конгломерата. В противном случае они рискуют потерять покупателя их товаров.

Различия в формах концентрации определяются также барьерами монополизации. За определенными пределами оказывается, что каждый процент увеличения контроля над рынком становится из-за сопротивления сильных конкурентов настолько дорогостоящим, что капитал выгоднее вкладывать в другие отрасли или сферы экономики. Кроме того, на формы концентрации существенно влияет антитрестовское законодательство. Например, запрещение слияния горизонтального и вертикального типов заставляет капитал двигаться в отрасли и сферы, не связанные с основным бизнесом.

В современных условиях разница между конгломератными и диверсифицированными компаниями стирается. Многие экономисты пишут о так называемой деконгломеризации. Но тенденции к конгломеризации действуют. Все больше крупных фирм занимаются не только производством, но и оказанием услуг (например, финансовыми операциями).

Измерение рыночной концентрации. Альтернативными методами измерения рыночной концентрации являются следующие:

1. Размер чистых прибылей, получаемых фирмами и отраслями.

Предполагается, что уровень нормы прибыли или масса прибыли в отрасли находится в прямой зависимости от степени рыночной концентрации. Чем больше концентрация, тем больше норма и масса прибыли. Однако этот метод имеет существенные недостатки. Статистика прибылей ненадежна. Фирмы могут занизить издержки, применять разные схемы амортизации и списания убытков. Поэтому выявление степени концентрации по этому методу затруднено.

2. Показателем степени рыночной концентрации или интенсивности конкуренции считается число фирм в отрасли при прочих равных условиях (одинаковой степени дифференциации продукта и высоты барьеров для вступления в отрасль). Чем больше фирм в отрасли, тем меньше рыночная концентрация и больше интенсивность конкуренции. Однако число фирм не является совершенным показателем. Можно предвидеть ситуацию, когда существует 100 фирм и на каждую приходится 1% продукции. Другой вариант: из 100 фирм на 4 приходится 80% производства, а на оставшиеся 96 – только 20%.

3. Наиболее надежным показателем считается коэффициент рыночной концентрации, определяемый как процент продаж (выпуска продукции, занятости, стоимости, добавленной обработкой), приходящейся на определенное количество фирм (обычно 4, 8, 20, 50 фирм).

Для расчета коэффициента составляется таблица концентрации, где все крупные фирмы отрасли представлены по ранжиру (табл. 6.3).

112

Глава 6. Структура рынка? ;

Таблица концентрации

Таблица 6.3 || ; '

Крупнейшие 4	46
Крупнейшие 8	65
Крупнейшие 20	90
Крупнейшие 50	99

Распределение объема продаж, представленное в табл. 6.3, свидетельствует об олигополистическом характере структуры рынка.

Графически коэффициент рыночной концентрации изображается в виде кривой Лоренца, характеризующей процент продаж отрасли, приходящийся на ту или иную группу фирм (рис. 6.1). Идеальная кривая Лоренца показывает ситуацию, когда все фирмы имеют одинаковую рыночную долю. Реальная кривая Лоренца отклоняется от идеальной, так как объем продаж между фирмами распределяется неравномерно.

Допустим, в отрасли действует 10 фирм. На одну фирму приходится 30% продаж, на 2 – 50, на 5 – 70, на 7 – 80, на 10 – 100%. Эти цифры (30%, 50% и т. д.) и характеризуют коэффициент рыночной концентрации.

Коэффициент рыночной концентрации также не свободен от недостатков. Фирмы, как правило, – многоотраслевые объединения. Поэтому возникает

20	30	40	50	60	70	80	90	Объем продаж отрасли, %
100								

проблема выделения продукции данной отрасли из всего объема производства фирм. Сложно также определить границы отрасли, к которой принадлежит фирма, а также не ясно, включать или исключать производство заменителей, конку-

Рис. 6.1. Кривая Лоренца: прямая OJ – идеальная; кривая OJ – реальная

§ 2. Факторы, определяющие структуру рынка

113

рирующих друг с другом. Далее. Цензовые обследования исходят из того, что рынки являются национальными. Однако товары низкой стоимости невыгодно транспортировать на большие расстояния, отдаленные от места производства. Поэтому нельзя недооценивать, например, концентрацию продаж на локальном или региональном уровне. Необходимо также учитывать конкуренцию импортных товаров. Чем больше доля последних на рынке, тем меньше степень рыночной концентрации у местных производителей.

Тенденция изменения рыночной концентрации. Каково генеральное направление рыночной концентрации, например, в обрабатывающей промышленности?

Возрастает или уменьшается она в исторической перспективе? Ответ на этот вопрос дать достаточно трудно. Прежде всего мы встречаемся с проблемой несоизмеримости уровней концентрации. В первой половине XIX в.

концентрация производства готовых товаров в национальном масштабе была ниже, чем в конце XX в. Но рынки тогда были по преимуществу локальными, относительно слабо связанными. Поэтому мы можем только предположить, что уровень концентрации был достаточно высок. На рубеже XIX–XX вв. уровень концентрации повысился как благодаря быстрому внутреннему росту фирм, так и в результате слияний и поглощений. Экономика начала XX в. структурно отличалась от экономики первой половины XIX в. Поэтому нельзя дать определенный ответ о тенденциях в движении концентрации.

Американский экономист Г. Наттер подсчитал, что 32,9% национального дохода, созданного в обрабатывающей промышленности США, приходилось на отрасли, в которых 4 фирмы выпускали 50% и более продукции отрасли между 1895 и 1904 гг. В 1963 г. 33,1% приходилось на отрасли, где всего 4 фирмы производило 50% и более продукции. Ф. Шерер, оценивая результаты послевоенных цензовых переписей, считает, что вплоть до 1963 г. норма концентрации повышалась с 24,4% в 1947 г. до 33,1%, а в 1966 г. упала до 28,6%.

Другими словами, норма рыночной концентрации едва ли превысила соответствующий показатель начала века. Ф. Шерер делает вывод, что уровень рыночной концентрации изменяется циклически – она возрастает в одни периоды и падает в другие. Уровень рыночной концентрации в разных отраслях изменяется неравномерно, что отражается на общей тенденции движения этого показателя. Поэтому Шерер делает осторожный вывод, что движение показателя рыночной концентрации в обрабатывающей промышленности не является достаточно осязаемым.

Другой американский экономист У. Шеферд исследовал структуру экономики США в целом. Он сделал вывод, что большая часть продукции создается в эффективно конкурентных отраслях (определяемых как отрасли с нормой

концентрации ниже 40%, низкими барьерами для вхождения в отрасль и гибким ценообразованием). Роль конкуренции с течением времени возрастает. Так, в 114

Глава 6. Структура рынка

1980 г. 77% продукции было произведено эффективно конкурентными отраслями по сравнению с 52% в 1939 г. (табл. 6.4).

Таблица 6.4 Структура экономики США производство 8г.

• ' - . , - • -					
, Монополия	6,2	3,1	2,5		
Олигополия	41,4	40,6	20,8		
Эффективно конкурентная	52,4	56,3	76,7		
Всего	100	100	100		

Источник: J. F. Ragan, L. B. Thomas. Principles of Economics. Philadelphia, 1993. P. 736.

Классификация структур рынка У. Шеферда отличается от общепринятой. Поэтому эффективно конкурентную структуру не следует отождествлять с совершенной конкуренцией. Важно, что расчеты У. Шеферда показывают направление развития структур рынка и возрастание роли конкуренции. Научно-технический прогресс, технология, транспорт, емкость рынка, накопление капитала способны как усиливать, так и ослаблять действие тенденции к концентрации. Усиление конкурентных начал объясняется также развитием импорта, дерегулированием экономики и антитрестовской политикой. В марксистской политической экономии длительное время тенденция к возрастанию концентрации производства явно преувеличивалась, а сам процесс концентрации абсолютизировался. Негативным следствием такого подхода было увлечение гигантоманией в бывшем Советском Союзе. Руководство страны ориентировалось на создание самых больших предприятий в Европе и мире, не учитывая экономическую целесообразность и эффективность гигантов.

«, § 3. Чистая конкуренция

Модель чистой конкуренции опирается на некоторые жесткие допущения — множество продавцов, свободные вход фирм в отрасль и выход из нее, отсутствие барьеров, которые препятствовали бы фирмам или ресурсам проникать в отрасли или покидать их. Покупатели и продавцы имеют полную достоверную информацию о ценах и других условиях функционирования рынка.

§ 3. Чистая конкуренция

115

Насколько реалистична и полезна модель совершенной конкуренции?

Полезность данной модели достаточно ограничена. Мнения экономистов по этому вопросу неодинаковы. Часть экономистов (например, американский ученый М. Фридмен) считают, что постулаты этой модели подтверждаются в процессе функционирования рынков, даже если последние не являются совершенно конкурентными. Другие экономисты полагают, что модель совершенной конкуренции создает стандарт для сравнения. Поскольку эта модель в известном смысле идеальная, она представляет логический базис для сравнения.

Оба подхода имеют рациональное зерно. Мы будем рассматривать совершенную конкуренцию как простейшую модель рыночной структуры, которая, несмотря на условность, отражает некоторые реальные экономические процессы. Современные структуры рынка отличны от совершенной конкуренции. Но они имеют известную общность с последней. «Невидимая рука» регулирует развитие экономики, хотя рыночный механизм никогда не был единственным регулятором.

Кривые спроса и предложения совершенно конкурентной фирмы. Совершенно конкурентная фирма не имеет никакого контроля над ценами. Объем ее производства по сравнению с размерами рынка ничтожно мал. От того, будет ли она производить больше или меньше продуктов, уровень цены не изменится. Если фирма попытается повысить цену, покупатели смогут получить товар у других производителей по прежним ценам. В то же время вряд ли фирма решится продавать по более низким ценам, чем ее конкуренты.

Это означало бы для нее потерю прибыли. Кривая спроса конкурентной фирмы является совершенно эластичной. На рис. 6.2, а она проходит параллельно оси абсцисс.

D

D

Q

кривая спроса фирмы

кривая спроса отрасли б

Рис. 6.2. Кривая спроса совершенно конкурентной фирмы и отрасли: DD – кривая спроса, SSi – кривая предложения, P – цена, Q – количество продукта

116

Глава 6. Структура рынка

MR

Совершенно конкурентная фирма принимает цену, которая навязывается ей рынком. Сама она не способна влиять на уровень цен. График 6.2, б характеризует кривую спроса отрасли, которая имеет наклон сверху вниз направо. Чтобы увеличить реализацию товаров, отрасль нуждается в снижении цен. Пересечение кривых спроса и предложения определяет равновесную цену и объем производства.

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы определяется специфично. Поскольку фирма продает товары по ценам, которые устанавливаются рынком, кривая предложения определяется кривой предельных издержек, тем отрезком последней, который лежит над кривой средних переменных издержек (отрезок JL на рис. 6.3). Фирма способна производить продукты только тогда, когда цена превышает средние переменные издержки. Равенство цены и средних переменных издержек свидетельствует, что фирма находится на грани закрытия.

Как показывает рис. 6.3, цена, по которой фирма реализует товары, не изменяется. Фирма производит товары до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с предельным доходом (ценой) в точке E. Превышение предельными издержками цены неизбежно ведет к возрастанию средних издержек. Результатом будет уменьшение прибыли, затем ее исчезновение и появление убытков. При появлении убытков фирма учитывает, что в случае закрытия она будет оплачивать постоянные издержки (охрана, освещение, отопление, рента, уплата процентов). Поэтому пока доход превышает переменные издержки, фирма продолжает функционировать. В этом случае ей частично удается возместить постоянные издержки. При неизменном уровне цены фирма будет следить за изменением предельных издержек и, сравнивая эти величины, будет принимать решения о производстве продуктов. Максимизация прибыли совершенно конкурентной фирмой. Модель совершенно конкурентной фирмы показывает, что прибыль максимизируется при соблюдении двух критериев: 1) сравнения общего дохода и совокупных издержек; 2) сравнения предельных издержек и предельного дохода. Специфика функционирования совершенно конкурентной фирмы состоит в том, что предельный доход и цена совпадают.

Рис. 6.3. Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы: MC – предельные издержки, ATC – совокупные средние издержки, MR – предельный доход, AVC – средние переменные издержки

§ 3. Чистая конкуренция

117

Предельный доход и цена совпадают. Во всех рыночных структурах максимизация прибыли происходит на основе равенства предельных издержек и предельного дохода, но только в условиях совершенной конкуренции соблюдается равенство предельных издержек, предельного дохода и цены ( $MC = MR = P$ ). Рассмотрим первый критерий. Общий (совокупный) доход представляет произведение цены продукта на его количество ( $TR = P \times Q$ ). Совокупные издержки складываются из совокупных фиксированных и переменных издержек ( $TC = TFC + TVC$ ). Прибыль, которую получает фирма, будет равна разнице между совокупным доходом и совокупными издержками ( $TR - TC$ ). Определим максимальный объем прибыли по данным табл. 6.5.

Таблица 6.5





достижения равновесия фирмы и отрасли в ; ; долгосрочном периоде является следующее: все факторы производства становятся переменными и изменяется число фирм в отрасли. В долгосрочном периоде прибыли максимизируются при условии, что предельный доход (или цена) равен долгосрочным предельным издержкам. При этом все факторы производства становятся переменными. Другим условием долгосрочного равновесия является то, что фирма должна получить экономическую прибыль, равную нулю. Иными словами, цена должна быть /равна средним совокупным издержкам. Поскольку вхождение в отрасль и выход из нее осу-ществляются достаточно легко, позитивная или негативная эконо- мическая прибыль побуждает фирмы к изменениям. Отрасль не может быть в равновесии, если фирмы находятся в движении: либо проникают в отрасль, либо выходят из нее. Долгосрочное равновесие требует, чтобы все изменения в отрасли были завершены. Когда экономическая прибыль равна 0, у фирм нет никакого побуждения для проникновения в отрасль или выхода из нее.

#### § 4. Чистая монополия

Структура рынка чистой монополии противоречива: чистая монополия представлена как одна из моделей структуры рынка. Между тем монополия отрицает рынок. На место «невидимой руки» она ставит сознательное регулирование экономических процессов. При всей условности данной структуры рынка она выявляет на-

#### § 4. Чистая монополия

119

I

личие в экономике механизма регулирования, отличного от рыночного. Свойства чистой конкуренции служили базой для осуждения монополии многими экономистами. Так, А. Смит, считал, что «монополия... является великим врагом хорошего управления». Опасность монополии состоит в том, что она, устраняя конкуренцию, уничтожает движущую силу развития производства. Манипулируя ценами и объемами производства, она способна присвоить прибыль сверх обычной. Если увеличить прибыль можно путем сокращения производства и вздувания цен, то утрачивается стимул к внедрению достижений научно-технического прогресса. Монополия сопротивляется или подавляет технологические достижения.

Монополия означает существование одного продавца на рынке. Продукт, который он продает, не имеет заменителей. В отличие от ситуации совершенной конкуренции отрасль «захвачена» одной-единственной фирмой. На первый взгляд, монополию довольно легко определить. В реальной жизни это сделать довольно сложно. Концентрация капитала и производства имеет два измерения – абсолютное и относительное. Какими бы впечатляющими ни казались величины абсолютной концентрации экономической мощи, их необходимо соотносить с размерами рынка. «Бритиш Стил» – единственный поставщик стали в Великобритании. Но если принять во внимание мировой рынок стали, фирма перестанет быть монополистом, так как она должна конкурировать с зарубежными производителями. Величина капитала и стоимость продукции местного кирпичного завода или песчаного карьера невелики, но из-за высоких транспортных издержек они могут занимать монополистические позиции на местном рынке.

Действует ли на рынке один производитель или их больше, зависит от того, как определяется рынок. Предположим, что перевозки между городами А и Б осуществляет одна автомобильная компания. Является ли она монополистом? В узком смысле слова она может быть определена как монополия. Однако между городами А и Б могут быть и другие формы транспортного обслуживания пассажиров: воздушное, железнодорожное, водное. И уже в этой ситуации данную автомобильную компанию нельзя рассматривать как монополию. Монополистическая ситуация существенным образом зависит от степени взаимозаменяемости товаров и услуг. Отсюда определенное значение для идентификации монополии имеет показатель перекрестной эластичности спроса. Положительная перекрестная эластичность спроса свидетельствует о том, что товары являются взаимозаменяемыми, а их производители не являются монополистами.

Для функционирования монополии очень важно предотвращение проникновения новых фирм в данную отрасль. Если производители вынуждены принимать во внимание угрозу вхождения конкурентов, они не являются монополистами. Легкость, с кото-

120

#### Глава 6. Структура рынка

рой новые фирмы могут вступать в отрасль, считается критическим свойством для структуры рынка. От этого зависит ее способность поддерживать высокие цены и сверхнормальные прибыли в долгосрочном периоде.

Значимость потенциальной конкуренции для определения характера структуры рынка подчеркивается теорией состязательных рынков. Под последней понимаются рынки, на которых ресурсы могут двигаться в отрасль или из нее с небольшими издержками. Все ресурсы, включая капитал, являются в высшей степени мобильными. Например, самолеты и летный персонал могут быть легко перемещены из одного рейса в другой. Смысл этой теории состоит в том, что конкуренция базируется не столько на числе производителей, занятых в отрасли в настоящее время, сколько на количестве реальных и потенциальных производителей. Угроза потенциальной конкуренции существенным образом влияет на поведение функционирующих в отрасли фирм. Иногда эта теория используется, чтобы оправдывать слияния на рынках фирм с высокими нормами концентрации экономической мощи, например на рынке авиаперевозок. Считается, что аутсайдеры появятся на рынке, если функционирующие фирмы установят слишком высокие цены. Организация новых предприятий в такой отрасли связана с возможностью получения больших прибылей. Кроме того, высокие цены привлекают фирмы, издержки производства которых не позволяют им функционировать на данном рынке при низких ценах. Но всегда есть опасность, что укрепившаяся на данном рынке фирма способна эффективно защищаться от потенциальной конкуренции.

Количество фирм, функционирующих в отрасли, существенным образом зависит от минимально эффективного масштаба производства. Последний представляет объем выпуска продукции, при котором кривая долгосрочных средних издержек перестает падать. Чем крупнее минимально эффективный масштаб производства по отношению к размерам рынка, тем меньше будет и число фирм в отрасли.

Объем рынка, деленный на объем выпуска минимально эффективного масштаба, дает представление о возможном количестве фирм в той или иной отрасли. По расчетам американского экономиста Ф. Шерера, в соответствии с этим критерием для Германии число фирм в производстве холодильников равно 3, сигарет — 3, нефтепереработке — 9, пивоварении — 16, производстве тканей — 52, обувной промышленности — 197.

Максимизация прибылей монополистом. Чтобы максимизировать прибыль, фирма выбирает такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам ( $MR = MC$ ).

Специфическая особенность конкурентной фирмы состоит в том, что предельный доход равен цене. Продажа дополнительной единицы продукции не ведет к снижению цен и не уменьшает доход, полученный при выпуске предыдущих единиц товара. .;. .

#### § 4. Чистая монополия

121

В противоположность этому кривая спроса монополиста (она совпадает с кривой спроса отрасли) имеет наклон сверху вниз направо (рис. 6.5). Чтобы продать дополнительное количество товара, монополист должен уменьшить цены.

Поскольку увеличить сбыт товаров монополия может только при условии снижения цен, то по мере увеличения производства предельный доход будет уменьшаться, а предельные издержки увеличиваться. Пока предельный доход превышает предельные издержки, объем прибыли возрастает. Превышение предельных издержек над предельным доходом ведет сначала к уменьшению объема прибыли, а затем к ее полному исчезновению. Поэтому важно уловить

момент, когда прибыль достигает максимума. Это имеет место при равенстве предельного дохода и предельных издержек.

Максимизацию прибыли монополистом иллюстрирует табл. 6.6.

Таблица 6.6 Максимизация прибыли монополистом

Как видно из табл. 6.6, прибыль максимизируется при производстве 3 единиц продукции. Предельный доход по величине очень близок предельным издержкам. При производстве 4-й единицы предельный доход становится меньше предельных издержек; совокупная прибыль уменьшается. Максимальный уровень прибыли можно установить также путем сравнения совокупного дохода и совокупных издержек.

Графически процесс максимизации прибыли монополистом отражен на рис. 6.5. Монополист производит  $Q_1$  товаров. Объем выпуска определяется исходя из необходимости максимизировать прибыль. При этом используется критерий  $MR = MC$ . Точка пересечения кривых предельного дохода и предельных издержек используется для определения объема производства и уровня цены. Заметим, что цена  $P_1$  не является самой высокой ценой, которую мог назначить

5 Зак. № 2589

122

Глава 6. Структура рынка

p

$P_2$  pt

N

D

$Q_2$

MC

Q,

ATC

MC

ATC

Рис. 6.5. Максимизация прибыли монополистом

Q

Рис. 6.6. Сравнение монополии и : совершенно конкурентной фирмы , . монополист. Установив цену  $P_2$ , он смог бы произвести лишь  $Q_2$ , а его прибыль в связи с этим уменьшилась бы. Монополия не стремится устанавливать самую высокую цену на единицу товара. Она стремится к максимизации не прибыли на единицу товара, а совокупной прибыли. Точки А и В определяют разность между ценой и средними издержками. Весь объем прибыли представлен заштрихованным прямоугольником  $L/P_1AB$ .

Оценка монополии. Для монополии характерны ограничение объема производства и повышение цен. Она производит меньше продукции и назначает более высокие цены, чем совершенно конкурентная фирма (рис. 6.6).

Как показывает рис. 6.6, при совершенной конкуренции отрасль производит  $Q_1$  продукции по цене  $P_1$ . Монополист производит  $Q_2$  продукции по цене  $P_2$ . Таким образом, монополия ограничивает объем производства и повышает цены по сравнению с совершенно конкурентной фирмой.

Экономисты доказывают, что монополии замедляют внедрение нововведений и, следовательно, экономический рост. Монопольные цены ослабляют экономические стимулы к внедрению новых технологий. В то же время монополия располагает значительными ресурсами для осуществления капиталовложений и способна устойчиво получать прибыли от нововведений. Чистая монополия не получила широкого распространения в западных странах. Не допуская господства монополий, ограничивая их функционирование разумными пределами, государство способно использовать их во благо общества. В некоторых сферах существуют экономические основания для организации монополистической структуры рынка. Речь идет о так называемой естественной монополии. Крупное производство дает большую эконо-

§ 4. Чистая монополия

123

0

MC

D

J I

MR

X X, X2

Рис. 6.7. Правительственный контроль над ценами в монополистической структуре рынка

мию, следовательно, более низкие издержки и цены по сравнению с конкурирующими фирмами. Естественная монополия характерна для предприятий общественного пользования (электроэнергия, водоснабжение, газ, телефонная связь). Монополистическая структура предполагает государственное вмешательство в ее функционирование. Естественные монополии развиваются либо на базе публичной (государственной) собственности, либо на базе частной собственности, но в этом случае их деятельность обязательно регулируется государством.

Обратимся к графику (рис. 6.7), на котором показан результат вмешательства государства в рыночный процесс. Предположим, что после установления монополией цен на уровне  $P_0$  и объема производства  $OX$  правительство вводит контроль над ценами. Новая цена ( $OP_j$ ) ниже монопольной. Объем производства возрастает до  $OX_1$ . Новая цена еще позволяет фирме получать нормальную прибыль в точке  $G$ . Если же еще более понизить цену, до  $OP_2$ , то фирма превратится в убыточную, так как средние издержки превысят цену — отрезок  $NL$ . Расширение производства при новом уровне цен будет невыгодно. Возникнет дефицит  $X_1 - X_2$ , а вместе с ним «черный» рынок, очереди, возможно государственное rationирование потребления. В долгосрочном плане монополист расширит производство, если потолок цен будет повышен немного за пределы средних издержек.

Ценовой контроль более эффективен в олигополистической и монополистической структурах рынка, чем в чисто конкурентной. Ценовой контроль может побудить производителей увеличивать производство при условии, что они имеют огромные неиспользованные производственные мощности и получают сверхприбыли. В монополистических структурах государству легче контролировать немногочисленных крупных производителей. В то же время неизбежные ошибки со стороны «контролеров» цен могут вести к образованию дефицита и диспропорциям в краткосрочном плане и неэффективности в долгосрочном. Если контроль уменьшает прибыльность, монополисты будут саботировать требования государства.

Государственная монополия. В бывшем СССР монополизм в народном хозяйстве был доведен до абсурда. Государственная монополия на основную массу производительных сил, централизо-5\*

124

Глава 6. Структура рынка

важное регулирование экономики лишили ее динамизма, сделали невосприимчивой к научно-техническому прогрессу. Государство не только не боролось с монополизмом, но активно поддерживало, и продвигало его. Оно надеялось на возникновение иных движущих стимулов экономики, способных заменить конкуренцию. На практике надежды не оправдались. Порожденная государственной монополией тенденция к застою с 70-х годов стала мощно нарастать и вылилась в кризис экономики.

В бывшем СССР почти 2000 продуктов производились на предприятиях-монополистах, а удельный вес монопольного производства в машиностроительном комплексе составлял 80% объема производства. Только в машиностроении было 166 предприятий-монополистов и 180 монопольных производств. По 209 из 344 укрупненных групп промышленной продукции доля одного крупнейшего предприятия-производителя превышала 50% общего объема производства данной продукции, а по 109 товарным группам эта доля достигала 90%. Если рассматривать конкретные виды продукции, то уровень монополизации оказывается еще выше. Например, 96% выпуска магистральных тепловозов было сосредоточено в объединении «Ворошиловградтепловоз», 100% бытовых кондиционеров — в объединении «Бак-кондиционер», 100% глубинных насосов — на Бакинском заводе имени Дзержинского.

Поэтому одним из важнейших направлений экономических реформ в настоящее время в России являются демонаполизация экономики и развитие конкуренции. Приватизация должна развиваться таким образом, чтобы была достигнута демонаполизация и возрождена конкуренция. Есть опасность, что вместо государственных возникнут частные (коллективные) монополии. Министерство, например, становится концерном или объединением. Простая смена титулов ничего не решает. Конкуренция отсутствует, нет стимулов для развития. Приватизация поэтому должна сопровождаться дополнительными мерами. В западных странах известны случаи принудительного роспуска объединений, вынужденной продажи активов с целью ограничения деятельности монополий. Но такие меры не должны применяться бездумно. Не всякое крупное производство подлежит разделу. Вредно разрушать интегрированное предприятие, составные части которого жестко связаны технологически. Монопольное положение такого предприятия можно было бы преодолеть путем либо строительства нового предприятия, либо импорта товаров. В преодолении монополизации большую роль играет развитие мелкого и среднего предпринимательства. Поэтому становление рынка и конкуренции требует осуществления комплекса мер, в том числе активизации «антитрестовской» деятельности государства. Оно должно способствовать переходу экономики от моно- ; ' полистической структуры к олигополиям и монополистической I

§ 5. Монополистическая конкуренция \_\_\_\_\_ 125  
конкуренции. Однако сами рынок и конкуренция порождают тенденцию к монополизации. И здесь важнейшей задачей государства является противодействие такой тенденции.

§ 5. Монополистическая конкуренция

Теория монополистической конкуренции основывается на трех допущениях: а) дифференциации продукта; б) большом количестве продавцов; в) свободном входе в отрасль и выходе из нее.

На монополистически конкурентном рынке фирмы производят продукты, сходные с продуктами других фирм, но не являющиеся полными (совершенными) заменителями.

Производители стремятся сделать свои продукты отличными от других, чтобы привлечь покупателей. Последние готовы платить более высокую цену за продукт, отличающийся от других. Классический пример дифференциации продукта – аспирин. Все его виды не отличаются друг от друга по химическому составу, но цена аспирина весьма различна. Аспирин фирмы «Байер АГ» продается в несколько раз дороже, чем менее известных производителей. В значительной мере дифференциация продукта в этом случае обязана рекламе. «Байер» сумел убедить потребителей, что его аспирин самый эффективный. Но дело не только в рекламе. В какой-то мере виды аспирина отличаются друг от друга по чистоте, противопоказаниям для детей, упаковкой и пр.

Монополистическая конкуренция имеет сходство с совершенной (чистой) конкуренцией. Для обеих структур рынка характерны большое количество фирм, свободный вход и выход их из отрасли. Но в отличие от совершенной монополистическая конкуренция имеет дело с дифференцированными продуктами. Отсюда возникает монополистический элемент. Поскольку ни одна из фирм не продает точно такой же продукт, они (фирмы) имеют определенную степень контроля над ценой. Кривая спроса таких фирм наклонена вниз. В то же время присутствие на рынке близких по характеру заменителей ограничивает способность фирмы повышать цены. При наличии на рынке сходных продуктов потребители весьма чувствительны к их цене.

Равновесие для монополистически конкурентной фирмы. Правило максимизации прибыли монополистически конкурентной фирмой в краткосрочном периоде является таким же, как и для монополиста ( $MC = MR$ ). В этом случае фирма продает товары по самой высокой цене, возможной при данной кривой спроса. Если Цена превышает средние издержки ( $AC$ ), фирма присваивает экономическую прибыль. При падении цены ниже средних издержек фирма несет потери. Если цена равна средним издержкам, фирма получает нормальную прибыль (см. рис. 6.8).

АТС

МС

АТС

MR

•Q

МС

АТС

МС

АТС

Рис. 6.8 . Равновесие для монополистически конкурентной фирмы  
 Как показывает рис. 6.8, критерием максимизации прибыли является равенство предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC). На рис. 6.8, а максимизация прибыли происходит при производстве  $Q_1$  и цене  $P^*$  в

Объем прибыли представлен заштрихованным прямоугольником. Размер прибыли зависит от соотношения между ценой  $P$ ; и средними издержками производства АТС.

Рис. 6.8, б показывает минимизацию убытков. Последние возникают из-за превышения средними издержками цены. Минимизация убытков происходит при соблюдении равенства  $MR = MC$  при объеме производства  $Q_2$ . Величина убытков соответствует площади заштрихованного прямоугольника.

Рис. 6.8, в показывает нулевую прибыль, так как цена равна средним издержкам.

Во всех трех вариантах рассматриваемого графика фирма использует критерий  $MC = MR$  для максимизации прибыли, минимизации убытков и присвоения нулевой прибыли. Соблюдая этот критерий, монополистически конкурентная фирма достигает состояния равновесия.

Достижение долгосрочного равновесия монополистически конкурентной фирмой предполагает равенство долгосрочных средних издержек и цены.

Экономические прибыли привлекают в отрасль все новые фирмы. Их проникновение продолжается до тех пор, пока цены и средние издержки не выравниваются. Если в результате большого наплыва фирм цены оказываются ниже средних издержек, то начнется выход фирм из отрасли. Долгосрочное

§ 6. Олигополия

127

равновесие возникает тогда, когда цена равна средним издержкам. Поскольку экономическая прибыль отсутствует, у фирм нет стимула ни покидать отрасль, ни входить в нее.

§ 6. Олигополия

Олигополия – это структура рынка, на котором действуют немногочисленные продавцы. Весьма существенные барьеры препятствуют проникновению в отрасль новых фирм. На рынке реализуются как стандартизированные, так и дифференцированные продукты.

Отношения между фирмами характеризуются как взаимозависимость. Фирмы, зная, что их действия затронут конкурентов в отрасли, принимают решения только после того, как выяснят характер реакции соперников. Олигополистические фирмы используют в основном методы неценовой конкуренции. Существуют доказательства, что во многих олигополистических отраслях цены оставались стабильными в течение длительного периода времени.

В отличие от других структур рынка универсальной теории олигополии не существует. Вместо этого теория олигополии состоит из довольно значительного количества различных моделей, каждая из которых описывает специальный случай, который имеет  $j$  место только при определенных условиях.

Теория олигополистического ценообразования. Основателем! теории считается французский экономист Августин Курно. Рас-! сматривал взаимодействие олигополистов, он показал, что каждая! фирма предпочитает производить такое количество продукции,! которое максимизирует ее прибыль. При этом

он исходил из того, что объем продаваемых товаров у конкурентов остается неизменным. Курно сделал два главных вывода:

1. Для любой отрасли существует определенное и стабильное равновесие между объемом продаж и ценой товара.

2. Цена равновесия зависит от числа продавцов.

При единственном продавце возникает монопольная цена. По мере увеличения количества продавцов цена равновесия падает, пока она не приблизится к предельным издержкам. Таким образом, модель Курно показывает, что конкурентное равновесие достигается тем больше, чем больше возрастает число продавцов.

Многие экономисты постулировали, что фирмы ожидают реакции своих соперников на изменение цен или объемов продаж. Модель Курно, в которой допускается бездействие соперника (объем его продаж фиксирован), подвергалась критике.

Значительный шаг вперед в теории олигополистического ценообразования сделал американский экономист Э. Чемберлин, выдвинув положение о взаимозависимости производителей. Когда количество продавцов небольшое и продукт стандартизирован,

128

#### Глава 6. Структура рынка

Олигополисты будут избегать действий, которые привели бы к ухудшению положения всех в результате принятия ответных мер. Из существования взаимозависимости вытекало, что общий интерес олигополистов заключается в установлении высокой цены. Вывод Чемберлина имел важное значение для антitrustовской политики: монопольная цена может быть установлена без явного сговора. Необходимость формальных отношений между олигополистами отсутствует. В экономической литературе такая ситуация иногда называется доктриной сознательного параллелизма (сознательного параллельного поведения). Олигополисты действуют независимо (никаких соглашений между ними нет), но они не конкурируют друг с другом.

Следующим шагом в разработке теории олигополистического ценообразования была теория ломаной кривой спроса, разработанная американскими экономистами Р. Холлом, С. Хитчем, П. Суизи. Она объясняет, почему олигополистические фирмы отказываются от частого понижения цен (рис. 6.9).

Предположим, что у фирмы цена за единицу продукта  $OP$ , а объем продаж  $OX$  (рис. 6.9 а),  $DEF$  — кривая спроса на товары фирмы. Она принимает решение повысить цену на свои товары. Новая цена  $OP_1$ . Другой вариант: она понижает цену до  $OP_2$ . Предположим далее, что соперники следуют за фирмой при установлении цен. В таком случае  $GEN$  представляла бы кривую спроса фирмы, совпадающую с кривой спроса ее соперников. На практике же, если фирма поднимает цену, соперники не следуют за ней и не повышают цену, с тем чтобы увеличить свою долю рынка за счет фирмы. Если фирма понижает цену, соперники реагируют на такое сокращение, с тем чтобы предотвратить потерю своей доли рынка. Таким образом, завершающая кривая спроса составляется

р.—

R

«

«P

СИ

а %P.

O

X, X X2 Объем производства

а

Q

о

« р

O

Ъ X X2 Объем производства б

Q



Рис. 6.9. Ломаная кривая спроса

§ 6. Олигополия

129

из двух сегментов DE и EH с переломом в точке E. Сотрем отрезки GE и EF и получим ломаную кривую спроса в данной отрасли DEN (рис. 6.9, б). Фирмы не реагируют на повышение цен и снижают цены вслед за снижением цен одной из них.

При высокой рыночной концентрации ценовые решения продавцов взаимозависимы. Олигополистические фирмы исходят из того, что прибыли будут выше, когда проводится общая политика, чем когда каждая фирма преследует свои узкоэгоистические интересы. В олигополистических отраслях действует тенденция в направлении к коллективным действиям, приближая ценовое поведение к чистой монополии.

Фирмы, действующие в рамках олигополистической структуры рынка, стремятся к созданию системы связей, которая позволила бы координировать поведение в общих интересах. Одной из форм такой координации является так называемое лидерство в ценах. Оно состоит в том, что изменения в справочных ценах объявляются определенной фирмой, которая признается лидером всеми остальными, следующими в ценовой политике за ней. Различают три типа ценового лидерства: лидерство доминирующей фирмы, тайный стговор о лидерстве и барометрическое лидерство.

Лидерство доминирующей фирмы – ситуация на рынке, когда одна фирма (предприятие) контролирует не менее 50% производства, а остальные фирмы слишком малы, чтобы оказывать влияние на цены путем индивидуальных ценовых решений.

Тайный стговор о лидерстве предполагает коллективное лидерство нескольких крупнейших фирм в данной отрасли, учитывающих интересы друг друга. Ценовые лидеры должны при этом решить вопрос, объявлять ли изменения в ценах, благоприятные только для них, или установить такой уровень цен, который смягчит противоречия между всеми фирмами, действующими в отрасли. Барометрическое ценовое лидерство в отличие от предыдущего типа ценового лидерства более аморфно и неопределенно, оно зачастую не обеспечивает достижения высокого уровня цен. Нередко происходит смена лидера. За ним не всегда следуют из-за отсутствия у него возможности принудить остальных участников к совместным действиям. Часто барометрические лидеры осуществляют свои функции де-юре. Они объявляют справочные цены, но фактические цены, устанавливаемые другими фирмами, отличаются от объявленных.

Другим средством поддержания «дисциплины» в отрасли, когда устанавливаются или изменяются цены, является использование в ценообразовании «правила большого пальца». Все фирмы используют одну и ту же формулу ценообразования – издержки плюс прибыль. «Дженерал моторе» длительное время исходила в ценообразовании из необходимости получения 15% прибыли на вложенный капитал после уплаты налогов. При калькуляции издержек учитывали стандартный объем производства, т. е. загруз-

130

Глава 6. Структура рынка

ку производственных мощностей на 80%. Стандартная цена исчислялась путем добавления к средним издержкам прибыли, достаточной, чтобы обеспечить заданную норму прибыли. В результате использования одинаковых методов ценообразования поведение конкурентов становится все более предсказуемым.

Потребители и покупатели могут страдать от единых цен, ^ устанавливаемых олигополистами. В то же время продавцы могут назначать разные цены для той или иной группы покупателей, тем самым осуществляя ценовую дискриминацию. Различают личную, групповую и продуктовую дискриминацию. Личная дискриминация – цены назначаются в зависимости от уровня доходов покупателей. Более богатые могут уплачивать более высокую цену, так как их спрос неэластичен. Продавец тайно делает скидку для покупателя, который может уйти от него к конкуренту.

Групповая дискриминация – цены систематически снижаются только на рынке, который обслуживается конкурентом («убей конкурента»); цена включает одинаковые транспортные издержки независимо от местоположения покупателя. Продуктовая дискриминация – различия в цене превышают несоответствия в издержках под предлогом неодинакового качества товара (книги в твердой и мягкой обложке). Фирмы распространяют физически однородные продукты под различными торговыми марками, назначая более высокие цены за хорошо известные торговые марки («заставь платить за этикетку»).

Американский экономист К. Эдварде приводит яркий пример ценовой дискриминации. «Роом энд Хааз Ко» продала пластик метилметакрилат, который использовался дантистами для пломбирования зубов, по 45 долл. за фунт. Для промышленных фирм цена была назначена 0,85 долл. за фунт. Дантисты, узнав о разных условиях цен, начали закупать пластик у промышленных фирм. Чтобы сохранить сегментирование рынка, «Роом энд Хааз» решил добавить яд в промышленный пластик. В конце концов компания не пошла на отравление своего продукта. Но она распустила слух, что индустриальный пластик непригоден для лечения зубов.

Олигополия и теория игр. Теория игр применительно к анализу структур рынка была разработана американскими экономистами Дж. фон Нейманном и О. Моргенстерном в книге «Теория игр и экономическое поведение». Игроки стремятся максимизировать св<sup>^</sup>рй выигрыш. Таким выигрышем у олигополии является прибыль. В большинстве случаев наилучшая стратегия каждого игрока зависит от стратегии, выбранной другими игроками. Равновесие возникает, когда каждый игрок выбирает такую стратегию, которая принимает в расчет наилучшие стратегии других игроков. Такое равновесие называется равновесием Нэша.

В некоторых случаях наилучшая стратегия игрока разрабатывается независимо от стратегий, выбранных другими. В этом случае она называется доминантной стратегией. Остальные участ-

§ 6. Олигополия

131

ники вынуждены в силу тех или иных обстоятельств приспосабливать свое поведение к доминантной стратегии.

Теория игр показывает, что поведение фирм на рынке взаимозависимо. Каждая фирма должна учитывать реакцию соперника на те или иные действия. В качестве примера рассмотрим две фирмы, производящие металл. Установление цен и определение объема производства может происходить только с учетом действий конкурента (рис. 6.10).

Объем производства фирмы Питера

Объем производства фирмы Джона

	Большой		Маленький	
Большой	2*	2"	6*	0**
Маленький	0*	6**	4*	4**

Рис. 6.10. Стратегия фирм, производящих сталь: \* – прибыли фирмы Джона, \*\* – прибыли фирмы Питера

Если обе фирмы выбирают вариант с большим объемом производства, они вынуждены установить низкие цены, и каждая фирма получает по две единицы прибыли (клетка в верхнем ряду слева). Когда они выбирают вариант с небольшим объемом производства, уровень цен высокий, и они получают более значительные прибыли – по четыре единицы (клетка в нижнем ряду справа). Каждая фирма может выбрать наилучший вариант: по шесть единиц прибыли, но тогда одна фирма имеет большой объем производства, а другая маленький. В клетке в нижнем ряду слева фирма Джона производит мало, фирма Питера – много; в клетке в верхнем ряду справа фирма Джона производит много, фирма Питера – мало. Низкий уровень производства одной из фирм Позволяет уменьшить объем производства в отрасли и повысить цены, хотя такой вариант вряд ли понравится тому производителю, который не получает прибыли, и он может начать ценовую войну.

Однако конкуренты могут стовориться и получить, как отмечалось, оба по 4 единицы прибыли, ограничивая объем производства. Без стовора ни одна из фирм не может позволить себе риск выбора варианта .с низким уровнем

производства. Допустим, что фирма Джона выбирает вариант маленького объема производства. Фирма Питера предпочтет высокий уровень производства. Джон Получит 0 единиц прибыли, а Питер 6 единиц (клетка в нижнем ряду слева). Если Питер предпочтет маленький объем производства, а Джон большой, то нулевую прибыль получит Питер (клетка в верхнем ряду справа). Вот почему доминантной стратегией Джона и Питера будет выбор высокого уровня производства. Но тогда они получают по 2 единицы прибыли (клетка в верхнем ряду

132

#### Глава 6. Структура рынка

слева). Это значительно меньше, чем при выборе варианта с небольшими объемами производства (клетка в нижнем ряду справа). Однако этот вариант возможен только при наличии картельного соглашения, которое ограничило бы выбор вариантов у участии-, ков картеля. !С Таким образом, равновесие в отрасли будет достигнуто, еслит? Питер и Джон будут ориентироваться на вариант с большим объемом производства. А при условии заключения картельного соглашения они предпочтут более прибыльный вариант с небольшими объемами производства.

Как уже отмечалось выше, характер структуры рынка в значительной степени зависит от наличия барьеров для вхождения в отрасль.

Барьеры, которые существуют независимо от действий фирмы, называются чистыми. Барьеры, преднамеренно воздвигаемые функционирующими фирмами, называются барьерами стратегического сдерживания.

Американский экономист Док. Бейн различал три типа барьеров для вхождения в отрасль — дифференциация продукта, абсолютные преимущества в издержках и экономию на масштабах производства. Первый тип относится к барьерам стратегического сдерживания. Второй и третий могут квалифицироваться как чистые барьеры, если они возникли не в результате преднамеренных действий фирмы. Например, уже функционирующая в отрасли фирма обладает определенным опытом. У нее издержки, как правило, ниже, чем у фирмы-новичка. Далее минимально эффективный масштаб производства в отрасли может быть значительным. Фирма-новичок не в состоянии выйти немедленно на уровень издержек, достигнутый в отрасли, и получать прибыль.

Но если функционирующие фирмы увеличили инвестиции или расходы на НИОКР с целью предотвращения появления новых фирм, воздвигаются барьеры стратегического сдерживания.

При слабости чистых барьеров фирмы могут избрать различную стратегию.

Одна из них — отказ от реализации своей рыноч-, ной власти, т. е. фирмы не будут повышать цены и увеличивать , прибыли. В этом случае у потенциальных конкурентов отсутству- ' ют стимулы для проникновения в отрасль. А если конкурент поя- \ вится, функционирующие фирмы соглашаются на раздел рынка, ', что предполагает сокращение производства с целью не допустить I чрезмерного падения цен.

Другая стратегия фирм-олигополистов может состоять в при- ; нятии решения о создании препятствий для вхождения в отрасль фирм-новичков. Борьба против конкурентов предполагает сохра- ; нение объема производства на прежнем уровне или его увеличе- ' ние. Падение уровня цен неизбежно. Начинается война цен, фирмы несут потери.

К каким последствиям приводит выбор той или иной страте- ; гии, показывает рис. 6.11.

#### § 6. Олигополия

133

Прибыли фирмы при наличии чистых барьеров            3\*        3\*\*    -3\*    -3"    15\*  
0\*\*

Прибыли фирмы при наличии барьеров стратегического сдерживания            -3\*  
-3\*\*   -3\*    -3\*\*   9\*       0\*\*

Рис. 6.11. Стратегия фирмы-олигополиста — сотрудничество или борьба с конкурентами: \* — прибыли фирмы Джона, уже функционирующей на рынке; \*\* — прибыли фирмы Питера, стремящейся проникнуть в отрасль

Как отмечалось выше, чистые барьеры существуют независимо от действий фирмы. Барьеры стратегического сдерживания предполагают преднамеренное создание препятствий для проникновения конкурентов.

Если фирма Джона не испытывает неприятностей от вторжения фирмы Питера, то она получит 15 единиц прибыли, а фирма Питера 0 единиц (верхняя клетка справа). Если они делят рынок между собой, то получают небольшие прибыли – по три единицы (верхняя клетка слева). Ценовая война приносит убытки и Джону I и Питеру: -3 и -3 единицы убытков (средняя клетка в верхнем ряду). Когда новая фирма входит в отрасль, то лучше сотрудничать с ней, чем начинать ценовую войну (сравним верхнюю левую\* клетку с верхней клеткой в середине). Равновесие в отрасли будет достигнуто, когда фирма Джона не будет сопротивляться входу фирмы Питера, и обе фирмы получат одинаковую прибыль: по 3 единицы (левая клетка верхнего ряда).

А теперь посмотрим результаты стратегического сдерживания. Фирма Джона инвестирует капитал в создание резервных мощностей. Они не используются при низком уровне производства. Такая ситуация предполагает отсутствие конкурента или сотрудничество с фирмой-новичком. Предположим, что в этой обстановке фирма теряет 6 единиц прибыли (крайние левая и правая клетки в нижнем ряду).

При ценовой войне фирма Джона увеличивает объем производства за счет использования резервных мощностей. Убытки Джона и Питера остаются на прежнем уровне: -3 и -3 (сравним средние клетки в верхнем и нижнем рядах). Предвидя сопротивление со стороны фирмы Джона, фирма Питера не вступает в отрасль, поскольку потеряет деньги в ценовой войне. Тогда возникнет равновесное состояние: 9 и 0 (клетка справа в нижнем ряду). Стратегическое сдерживание конкурента оказалось успешным. Оно также было прибыльным. Даже учитывая 6 единиц издержек по созданию резервных мощностей, фирма Джона получила 9 единиц прибыли. Это лучше, чем 3 единицы прибыли, которые были в левой клетке верхнего ряда, когда фирма Джона ориентировалась на сотрудничество с фирмой Питера.

134

#### Глава 6. Структура рынка

Но стратегическое сдерживание не всегда успешно. Предположим, что в правой верхней клетке фирма Джона получит 6 единиц прибыли, если не будет вхождения фирмы Питера. Но Джон должен израсходовать 6 единиц на создание резервных мощностей, чтобы воспрепятствовать входу конкурента. В результате он имеет нулевую прибыль. Фирма Питера не входит в отрасль, но фирме Джона лучше было бы не инвестировать в создание резервных мощностей, а позволить новой фирме войти и в результате сотрудничества получить 3 единицы прибыли.

Теория игр подтверждает, что ценовая война нежелательна. Если функционирующая фирма намерена сражаться с конкурентом, то тогда новая фирма не должна входить в отрасль. Это требует знания поведения фирмы, уже обосновавшейся в отрасли. Неправильная оценка ситуации грозит входящей фирме огромными убытками.

Таким образом, стратегическое поведение функционирующей фирмы может воздействовать на вхождение конкурента в отрасль и отсюда на структуру рынка за исключением случаев, когда вхождение происходит достаточно легко. Для формирования структуры рынка большое значение имеет угроза потенциальной конкуренции со стороны отечественных и зарубежных фирм, планирующих вхождение в отрасль.

Стратегическая конкуренция между крупными фирмами предполагает, что реакция на угрозу потенциальной конкуренции должна быть выражена достаточно весомо (инвестиции в резервные мощности, дополнительные расходы на НИОКР, понижение цен). Теория олигополистического ценообразования показывает, почему фирмы избегают ценовой конкуренции в борьбе за рынки. Повышая цену, производитель теряет часть рынка в пользу соперников; снижая цену, он вызывает контрдействия и опять ничего не выигрывает. Поэтому олигополист применяет такие методы, которые соперники не могут воспроизвести быстро и полно. Доля фирмы на рынке в значительной

мере определяется неценовой конкуренцией. Это предполагает повышение качества товаров, их дифференциацию, использование рекламы, улучшение послепродажного обслуживания, предоставление кредитов. Модель конкуренции усложняется, а ее методы становятся все более разнообразными. Сомнения, касающиеся полезности конкуренции для развития производства, возникли уже в конце XIX в. как у буржуазных экономистов, так и у марксистов. Речь, разумеется, шла не об уничтожении конкуренции, а о ее ограничении. Американский экономист Дж. Кларк считал, что некоторый отход от чисто конкурентных форм не является вредным в долгосрочном плане, как обычно предполагалось. В условиях НТР производительные силы на чисто рыночной основе развиваться не могут. Дж. Гэлбрейт писал: «Характер использования времени и капитала в современном производстве, специализация предприятий, потребности круп-

§ 7. Группирование фирм, его необходимость и формы \_\_\_\_\_ 135  
ных организаций и проблемы функционирования рынка в условиях передовой технологии – все это предопределяет необходимость планирования»<sup>1</sup>. Крупные масштабы современного производства с большими вложениями капитала, совершенной техникой и со сложной организацией – все это требует от фирмы контроля над ценами, обеспечения надежности сбыта и поставок. Рыночный механизм в определенных пределах замещается вертикальной интеграцией, заключением контрактов, развитием работ по заказам, финансовым обеспечением сделок и многим другим. Во многих отношениях олигополия обладает теми же преимуществами и недостатками, что и монополия. Экономия на масштабах производства может привести к минимизации издержек, когда отрасль состоит из немногих производителей.

Некоторые экономисты доказывают, что по сравнению с более конкурентными рынками олигополия облегчает введение новой технологии, тем самым стимулируя экономический рост. Инновации требуют массивных инвестиций и значительного научно-исследовательского персонала. Компания «Ксерокс», например, затратила более 16 млн. долл. для создания копировальной машины 914. Индивидуумы и небольшие компании не в состоянии вкладывать такие капиталы в развитие технологии. Кроме того, компании, действующие в конкурентной обстановке, не имеют столь сильных стимулов предпринимать НИОКР, поскольку их вознаграждение за инновацию быстро исчезает, так как конкуренты имитируют новые продукты, созданные той или иной фирмой. Негативная черта олигополии состоит в том, что нередко она использует рыночную власть для ограничения конкуренции и повышения цен. Присвоение высокой прибыли ослабляет стимулы к совершенствованию технологии. Критики олигополии обычно ссылаются на то, что за период с 1880 г. менее 1/3 важнейших научных открытий были сделаны крупными корпорациями. Вместе с тем отмечается, что они играют ключевую роль в организации массового производства новых продуктов. Между экономистами нет единодушия при оценке значимости олигополии для технологического прогресса.

§ 7. Группирование фирм, его необходимость и формы  
Группирование фирм в высокоразвитой рыночной экономике бывает двух видов: а) группирование нескольких мелких и средних фирм вокруг крупной; б) группирование крупных фирм-олигополистов. Назовем первый вид предпринимательским группированием, второй – олигополистическим группированием.

<sup>1</sup> Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1969. С. 52.

136

Глава 6. Структура рынка

Предпринимательские группы представляют совокупность имущественных и контрактных отношений между крупной фирмой олигополистического типа и мелкими и средними, компаниями. Интеграция предприятий в рамках такого образования преимущественно вертикальная. Соответственно устанавливается идущий «сверху вниз» контроль над деятельностью членов группы. Встречаются и случаи горизонтальной интеграции в производстве!! готовых товаров и услуг. ||

Почвой для создания предпринимательских групп является!; стремление эффективно воздействовать на рынок посредством!! контроля над производственно-распределительным циклом из|? одного центра. В качестве примера возьмем группу «Тоёты». Помимо изготовления различных компонентов к автомобилям она охватывает производство стали, прецизионных, станков, автоматических ткацких станков, текстиля, потребительских товаров, оказание строительных услуг. В группе 15 подконтрольных компаний, которые занимаются производством кузовов для автомобилей («Тоёта ауто боди»), готовых изделий («Хино мотор»), фундаментальными научными исследованиями, экспортом и импортом сырья. Кроме того, «Тоёта» получает автозапчасти и компоненты от двух ассоциаций – «Кахокай», состоящей из 231 компании, и «Эйхокай», объединяющей 77 компаний. «Тоёта» не участвует в капитале членов этих ассоциаций.

Образование предпринимательских групп осуществляется разными путями. Первый – разделение фирмы на несколько частей в виде самостоятельных компаний. В частности, итальянский «Фиат» в 80-е ь -\ы разделился на несколько самостоятельных компаний-, с тем чтобы каждой из них был обеспечен доступ на рынки капитала. Второй возможный путь – отпочкование какого-либо подразделения от материнской компании. Делается это обычно для того, чтобы избежать недугов крупного капитала (организационного разбухания). Так, «Тоёта» в 1950 г. отделила от себя «Тоёта мотор сейлз» (торговую компанию), оставив за собой 44,9% акций. Однако в 1982 г. обе компании слились вновь. Третий путь – слияние и поглощение компаний, в ходе чего одна компания (головная) овладевает контрольным пакетом акций другой. Группирование, опирающееся на банки, которые финансируют деятельность компаний и при этом координируют ее, – таков четвертый путь. И наконец, пятый путь: фирмы заключают контракты об управлении, трансферте технологии, долго-срочней! закупке товаров.

Объединение крупных фирм олигополистического характера. Между ними развиваются отношения экономической и финансовой взаимозависимости. «Тоёта» входит в группу Мицуи, объединяющую 24 крупные компании. Указанная группа охватывает едва ли не все сферы народного хозяйства Японии – добывающую, химическую, электроэнергетическую промышленность, автомобилестроение, финансы и торговлю.

§7. Группирование фирм, его необходимость и формы \_\_\_\_\_137

Объединение крупных фирм олигополистического типа исключает возможность централизованного регулирования производства и обращения. Участники группы согласовывают, координируют действия, а не полагаются на принуждение. Межфирменные союзы имеют целью ограничение конкуренции, совершенствование движения денежного капитала, обеспечение надежности поставок и сбыта, объединение ресурсов, взаимопомощь.

Регулирование деятельности крупных фирм, объединившихся в группу, может принимать различные формы. Первая – координация деятельности участников посредством холдинговой компании. Примером может служить концерн Ф. Флика (ФРГ). В его состав входят крупные фирмы «Динамит Нобель», «Будерус», «Фельдмюле», «Краус Маффей».

При второй форме роль координатора могут выполнять траст-фонды и банк (так обстоит дело в группе Рокфеллера). Суть третьей формы состоит в том, что единство участников группы обеспечивается через взаимное владение акциями. Эта форма распространена в Японии. Перекрестное владение акциями предотвращает захват компаний конкурентами. Органом координации могут быть совещания президентов фирм. Групповые отношения строятся так, чтобы обеспечивалась помощь испытывающим трудности компаниям -- членам группы. Поскольку деловые операции по взаимному соглашению члены группы проводят с заведомо определенными контрагентами, межфирменные сделки приобретают долговремен- ' ный, постоянный характер. При гарантированности деловых связей члены группы могут осуществлять долгосрочные инвестиции, заниматься техническими разработками совместно с партнерами.

Взаимоотношения участников групп можно свести к сотрудничеству и конкуренции. Участие в группе не исключает возможности самостоятельного развития фирм, а следовательно, и конкурентных противостояний между ними.

Группирование крупных корпораций экономически целесообразно: оно обеспечивает членам группы облегченный доступ к финансовым ресурсам и операциям с ценными бумагами, контроль над использованием этих ресурсов, лучшее знание экономической конъюнктуры, координацию действий, соединение средств, помощь фирмам, оказавшимся в тяжелом положении.

Применительно к экономике России к группированию фирм следует отнестись достаточно осторожно. Незрелость рыночных отношений и конкуренции может усугубиться в результате формирования групп. На Западе они формировались для того, чтобы ослабить негативные последствия рыночной стихии и ограничить конкуренцию, а в Японии плюс к этому еще и для предотвращения захвата фирм иностранным капиталом. В России рыночная экономика находится на стадии становления.

Вероятно, формирование предпринимательских групп в России целесообразно. Они могут послужить обеспечению надежных поставок и сбыта, т. е. решению проблемы очень болезненной и

138

#### Глава 6. Структура рынка

важной для отечественной экономики. Предпринимательские группы целесообразны и с точки зрения избавления от гигантизма, чтобы в то же время сохранить связи с отделяющимися от фирм производствами и функциональными подразделениями. Объединение в группу целесообразно и для борьбы с зарубежными конкурентами и предотвращения захвата отечественных фирм иностранными компаниями. Задача состоит в том, чтобы использовать позитивные моменты в деятельности групп и ослабить негативные (прежде всего возможное повышение степени монополизации экономики в условиях незрелости рыночных отношений).

#### § 8. Антитрестовская политика и практика

Антитрестовская политика направлена на регулирование отношений между участниками рыночного обмена. Она имеет два направления: 1) запрещение или ограничение определенных нежелательных видов делового поведения; 2) формирование конкурентной рыночной структуры, в рамках которой желаемое поведение производителей будет достигаться более или менее автоматически. Сравнительная характеристика антитрестовской политики в США и европейских странах. Антитрестовская политика каждой страны различна. Эти отличия отражают разницу в экономических условиях и позициях государственных органов в отношении конкуренции.

В США антитрестовское законодательство появилось в конце XIX в. Оно было направлено против картелей, фиксации цен и других подобных соглашений. Закон Шермана 1890 г. имел два главных раздела. Первый запретил контракты, объединения и стоворы с целью ограничения торговли, предусматривая наказания для нарушителей – тюремное заключение до одного года или денежный штраф. Второй раздел запретил монополию, попытки монополизации и объединения или стоворы с целью монополизации «части торговли или коммерции».

Закон Клейтона (1914 г.) был предназначен для того, чтобы объявить вне закона те действия крупных фирм, которые не были охвачены законом Шермана, и ограничить рост монополии «в самом ее зародыше», прежде чем нарушения, определенные законом Шермана, могли развиться. Раздел 2 закона Клейтона, существенно дополненный в 1936 г., запретил ценовую дискриминацию покупателей (установление неодинаковых цен для них), которая существенно уменьшала конкуренцию или имела тенденцию создания монополии. Раздел 3 объявил незаконными «связанные» контракты (заключение одного контракта обусловлено заключением другого – при покупке товара у фирмы А выдвигается требование, чтобы она, в свою очередь, закупала товары у данной фирмы) и соглашения об исключительном ведении дел с данной фирмой, серьезно затрагивающие конкуренцию. Раздел 5 облегчал

#### § 8. Антитрестовская политика и практика \_\_\_\_\_ 139

бремя доказательств нарушения антитрестовского законодательства, возложив его на нарушителей, ввел правило о возмещении ущерба от таких нарушений в тройном размере. Раздел 7, дополненный в 1950 г., запретил

слияния, имеющие тенденцию уменьшать конкуренцию. Раздел 8 запретил взаимопереплетающиеся директораты среди конкурирующих фирм. Создание особого органа, который регулировал бы применение антитрестовского законодательства, было целью Закона о Федеральной торговой комиссии (ФТК) 1914 г. В разделе 5 этого Закона объявлялись незаконными «несправедливые методы конкуренции». Однако комиссия самостоятельно, по своему усмотрению должна решать задачу определения, какие методы считать незаконными.

Понятие несправедливой конкуренции включает фиксирование цен, бойкот, ценовую дискриминацию, слияния, взятки, промышленный шпионаж, распространение ложной информации о конкуренте, сдерживание конкуренции с помощью патентов, продажу товаров посредством лотерей, переманивание служащих конкурента и пр.

С принятием законов Клейтона и о ФТК было завершено создание основ антитрестовского законодательства в США. В будущем оно лишь дополнялось серией поправок, закрывающих лазейки и уточняющих исключения из правил. К 1914 г. были сформированы органы, контролирующие применение антитрестовского законодательства. Ответственность за это возлагалась на Антитрестовский отдел Министерства юстиции и Федеральную торговую комиссию, которая помимо антитрестовской практики занималась борьбой с мошенничеством и обманом.

Обязанности Антитрестовского отдела Министерства юстиции и ФТК в значительной мере совпадают и пересекаются, что вызывает необходимость в координации их действий. Наделение же сходными полномочиями двух государственных органов позволяет одному из них корректировать оплошности и ошибки, совершаемые другим.

С течением времени в антитрестовское законодательство были внесены некоторые исключения из сферы его действия. Так, раздел 6 закона Клейтона исключил из сферы действия антитрестовских законов деятельность профсоюзных и сельскохозяйственных организаций, целью которых было обеспечение взаимопомощи их членов. Фиксирование цен сельскохозяйственными кооперативами было разрешено законом Сэппера–Волстеда 1922 г. Усилия рабочих обеспечить повышение заработной платы путем организации профсоюзов и коллективных договоров на основе законов Норриса–Лагардия (1932 г.) и «О национальных трудовых отношениях» (закон Вагнера, 1935 г.) были выведены из сферы действия антитрестовского законодательства. Однако деятельность профсоюзов, выходящая за пределы переговоров о заработной плате и условиях труда, может преследоваться антитрестовскими органами. Например, попытки профсоюзов вместе с союзами предприни-

140

## Глава 6. Структура рынка

картелей фиксировать цены на товары или вытаскивать из бизнеса фирмы, которые не разрешают деятельность профсоюзов, классифицируются как серьезные нарушения закона Шермана.

Большинство европейских государств долгое время не имели антитрестовского законодательства вообще. Немногие законы, которые были приняты, затрагивали лишь злоупотребления индивидуальной или коллективной рыночной властью. Они редко применялись на практике. Правительства европейских государств исходили из того, что уровень концентрации производства в их странах был ниже, чем в США. Поэтому в Европе процесс концентрации, образование картелей поощрялись.

В развитых промышленных странах антитрестовское законодательство было разработано после второй мировой войны. Некоторые страны объявляют незаконными соглашения о фиксировании цен, но допускают многочисленные исключения из этого правила. В Австрии, Бельгии, Дании, Швеции, Норвегии и Швейцарии картельные соглашения разрешены, если они должным образом зарегистрированы в соответствующих государственных органах. Последние уполномочены вмешиваться в дела фирм главным образом для предотвращения злоупотреблений.



Британское законодательство относится к числу наиболее жестких и всеобъемлющих среди европейских стран. В 50-е годы XX столетия британский парламент одобрил закон об «Ограничительной торговой практике». В соответствии с законом все соглашения между конкурирующими фирмами должны регистрироваться в Офисе ограничительной практики. Он был уполномочен ставить под вопрос любое соглашение, которое противоречит общественным интересам. Закон создал специальный суд по ограничительной практике, включающий как судей, так и адвокатов. Фирмы, обвиняемые в нарушении законодательства, обязаны доказывать СУДУ, что их соглашение обеспечивает позитивные результаты и последние перевешивают вредные последствия. Главный антitrustовский закон Германии, принятый в 1957 г., объявляет незаконными соглашения о фиксировании цен, но допускает исключения из этого правила: с целью обеспечения процесса адаптации и приспособления стагнирующих отраслей, уменьшения издержек путем проведения совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, маркетинга или соглашений о специализации производства, содействия экспорту или облегчению импорта.

Основные принципы антitrustовской политики. При осуществлении антitrustовской политики государство может придерживаться одного из двух подходов: 1) объявлять незаконными все соглашения между конкурирующими фирмами по фиксации цен, ограничению объема продаж, разделу рынков безотносительно к возможным результатам. Этот подход связан с правилом *per se*, согласно которому монополистическая практика является незаконной независимо от того, можно ли доказать ее антисоциаль-

§ 8. Антitrustовская политика и практика \_\_\_\_\_ 141

ный характер; 2) на основе правила целесообразности признавать действия фирм незаконными только тогда, когда предполагаемое действие не только было совершено, но и противоречило общественным интересам.

Западно-европейские страны предпочтительно используют второй подход. США в отличие от европейских государств длительное время придерживались правила *per se*.

За этими различиями скрываются неодинаковые подходы к регулированию поведения фирм в США и Европе. В США делается акцент на «правление законов». Американцы неохотно передают дело регулирования рыночных отношений в руки чиновников, чьи решения не контролируются законом. Отсюда использование правила *per se*.

В Европе подчеркивается важность «правления людей». Европейцы проявляют нежелание доверяться безличным действиям рыночных сил и выражают большую веру в регулирующие функции неких центральных органов. Отсюда большое распространение в европейских странах получило правило целесообразности, требующее квалифицированного анализа рыночной ситуации антitrustовскими органами. Но с 70-х годов позиции США и европейских стран сблизились. Американцы начали активно использовать правило целесообразности.

С этой проблемой встретится и антимонопольное законодательство России. Решение вопроса требует конкретного анализа конкретной ситуации. В определенных пределах применение правила целесообразности допустимо. Задача заключается в том, чтобы определить в общих чертах эти пределы. Высокая степень монополизации отечественной экономики и неразвитость рынка делают необходимым активное применение и правила *per se*, в перспективе ограничивая его действие и соответственно расширяя применение правила целесообразности.

Антitrustовское законодательство встречается с одной дилеммой: следует ли принимать во внимание поведение фирмы на рынке (бихевиористский подход) или структуру рынка (структуралистский подход).

Бихевиористский подход требует длительного наблюдения за деятельностью фирм, движением цен на их продукцию. При этом подходе встречаются серьезные проблемы, так как получить доказательства сговора о ценах и ограничении производства трудно. Политика сговора фирм с целью избежать ценовой конкуренции хорошо замаскирована. Когда количество продавцов является небольшим, каждая фирма исходит из признания взаимозависимости. Понятно, что снижение цены вызовет контрдействие со стороны соперников, и

в конце концов все фирмы отрасли окажутся в худшем положении. Отсюда и возникает сознательный параллелизм действий, который делает доказательство нелегального сговора затруднительным. Возьмем, к примеру, ценовое лидерство. Антитрестовские органы считают, что оно не находится в проти-

142

#### Глава 6. Структура рынка

воречии с законодательством, пока лидер не попытается принудить других производителей следовать за ним. А если фирмы добровольно следуют за лидером, т. е. имитируют его поведение — считается, что криминал в их действиях отсутствует. J;

Структуралистский подход означает, что антитрестовской законодательство должно способствовать формированию структуры рынка, благоприятной для развития конкуренции. •

Возникает вопрос, какая доля рынка обеспечивает контроль! над ним?

Является ли незаконным доминирование на рынке прот сто потому, что фирма более эффективна, чем ее соперники? Анти трестовские органы США считают, что 60% рынка — это граница за которой начинается монополизация. j'.,.

Американские экономисты К. Кейсен и Д. Тюрнер считают | \ что возникновение монополизации происходит, если 5 лет или бо-| лее на одну фирму приходится 50% и более ежегодных продаж^ или на 4 или менее компаний в совокупности приходится 80% или более продаж. Считается, что более половины всех предприятий обрабатывающей промышленности США функционируют в рамках олигополистической структуры. Бесплезно убеждать фирмы вести себя по-другому в таких условиях. Проблема может быть решена только путем изменения структуры отраслей.

Судебные власти, исходя из существования олигополистической структуры, имеют право предпринимать радикальные, «хирургические» меры с целью атомизации отраслей. В практике антитрестовского законодательства известны три D (ропуск, дезинвестирование или развод — dissolution, divestiture, divorcement).

Наиболее известны следующие случаи вмешательства властей: разделение «Стандарт ойл ов Нью-Джерси», ропуск табачного треста, раздел компании «Дюпон» на три отдельные фирмы. Последние три десятилетия три D используются редко. Суды боятся нанести вред эффективности производства и ухудшить ситуацию по сравнению с той, которая была до принятия антимонопольных мер. Иногда невозможно разделить фирму на отдельные компании, так как производство сосредоточено на одном заводе. Принимается во внимание также разнородность выпускаемых продуктов, отличающихся физическими и техническими параметрами.

Другой путь поддержания структурной конкуренции состоит в ограничении динамического процесса концентрации, прежде чем он зайдет слишком далеко. Здесь большую роль играет регулирование процесса слияний и поглощений. Закон Селлера-Кефопера 1950 г. (США) запрещает слияния, которые могут в любой части страны «существенно уменьшить конкуренцию». Запрещение слияний осуществлялось при различных уровнях рыночной концентрации, которая возникала бы после объединения. Четкого предела, за которым слияния возможны, нет. Но когда доля рынка, приходящаяся на объединившиеся фирмы, превышает 20%, вероятность юридического запрещения приближается к 100%. Иногда этот предел еще ниже. Вне страны правительство США поощряет слияния и поглощения.

#### §8. Антитрестовская политика и практика \_\_\_\_\_ 143

Достаточно сложной проблемой в практике антитрестовских властей является определение размеров рынка. Оно включает установление географических границ рынка (локальный, региональный, национальный), а также границ рынков тех или иных продуктов. В качестве примера возьмем знаменитое «целлофановое дело» 1956 г. Компания «Дюпон» производила 100% целлофана, в связи с чем подверглась преследованию со стороны антитрестовских органов. Дело дошло до суда. Однако Верховный суд США не поддержал обвинение. Он исходил из того, что компания не являлась единственным производителем упаковочных материалов. Таким образом, определив более

широко границы рынка (для упаковки используются также алюминиевая фольга, бумага, картон, жесть и пр.), суд не признал компанию монополистом. В то же время Верховный суд США не разрешил слияния между «Континентал Кэн», производителем жестяных банок, и «Хейзел-Атлас гласе», производителем бутылок. Доля первой компании на рынке 22%, второй – 3%. Суд посчитал, что это много, и запретил объединение.

Угроза вмешательства антитрестовских органов – фактор, который крупные фирмы постоянно принимают во внимание. Дух сенатора Шермана сидит за столом правления каждой крупной корпорации.

Как показывает практика, в западных странах с 70-х годов наблюдалась тенденция к ослаблению действия антимонопольного законодательства. Это объясняется общей либерализацией регулирования экономики.

Например, администрация Р. Рейгана подчеркивала «гипотезу превосходства»: компании, имеющие крупную долю рынка, были успешными не потому, что они обладали монопольной властью, а потому, что прекрасно функционировали, решали проблемы экономической эффективности.

В России в 1992 г. был принят Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В 1995 г. была принята его новая редакция. Этот Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции и направлен на обеспечение условий для создания и эффективного функционирования товарных рынков.

В ст. 4 названного Закона недобросовестная конкуренция определяется следующим образом: «... любые направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанести ущерб их деловой репутации».

Закон ввел понятие доминирующего положения. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля кото-

144

#### Глава 6. Структура рынка

рого на рынке определенного товара составляет 65% и более.

Антимонопольным органом может быть признано доминирующее положение хозяйствующего субъекта, если его доля на рынке определенного товара составит и менее 65%. Не может быть признано доминирующее положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%.

Контрольные вопросы:

1. Укажите основные признаки чистой конкуренции.
2. Каковы условия максимизации прибыли в краткосрочном периоде для конкурентной фирмы?
3. Какие условия необходимо соблюдать для максимизации прибыли в долгосрочном периоде при чистой конкуренции?
4. Каковы характерные черты чистой монополии? :
5. Как чистый монополист максимизирует прибыль? «
6. Каковы экономические последствия монополии? >
7. При соблюдении какого условия монополистически конкурентная фирма; достигает равновесного состояния? I
8. Кто является основателем теории олигополистического ценообразования?  
!
9. В чем заключается экономический смысл ломаной кривой спроса?
10. Каковы основные формы лидерства в ценах?
11. Почему картельные соглашения, как правило, недолговечны?
12. Как называются фирмы, способные устанавливать цены на рынке?
13. При каких условиях возможна дискриминация потребителей со стороны олигополии?

14. В чем суть барьеров стратегического сдерживания и их отличие от чистых барьеров?
15. Каковы основные формы группирования фирм?
16. Чем отличается предпринимательская группа от олигополистического группирования?
17. Каковы основные показатели концентрации производства?
18. Какой из показателей концентрации производства наиболее точно отражает этот процесс?
19. Каковы тенденции изменения рыночной концентрации?
20. Какие трудности возникают при измерении концентрации производства за длительные промежутки времени?

#### Глава 7 ТОВАРНАЯ БИРЖА

##### § 1. Товарная биржа как организованный рынок

3 регулируемой рыночной экономике важнейшей структурой является организованный рынок. К организованным рынкам относятся аукционы, торги, биржи. Биржа как управляемый рынок занимает особое место в инфраструктуре рыночного хозяйства, являясь оптовым институтом посредничества. Вместе с тем биржа – показатель цивилизованных рыночных отношений.

Слово «биржа» (de burse – фландрийское наречие) означает мешок, кошелек. В практике в разные периоды под биржей понимали: а) крупный торговый центр города; б) промежуток времени, когда были торги; в) непосредственно сами торги.

Товарная биржа как организованный рынок ведет свое начало с XVI в. В 1531 г. была основана старейшая товарная биржа в Антверпене, в 1549 г. – в Лионе. В 1608 г. организуется Амстердамская товарная биржа, ставшая законодательницей мод в торговом мире на долгие годы (здесь впервые появились операции с акциями и срочные сделки).

Имеется определенный опыт биржевой деятельности и в дореволюционной России. Первая биржа была организована в Санкт-Петербурге в 1703 г., но расцвет биржевого дела приходится на 60-е годы XIX в. – в основном в центрах хлебной торговли. После 1917 г. возникновение бирж подталкивалось условиями нэпа. На 1926 г. в стране функционировало 114 товарных бирж. Однако отход от рыночных отношений вызвал и уменьшение количества бирж до 14, а в феврале 1930 г. принимается закон об их ликвидации.

В одних странах первые биржи организовывались частными лицами (Англия, Америка), поэтому государство не вмешивалось в их дела. В других странах (Германия) государство само учреждало биржи и регулировало их деятельность. На первые товарные биржи в России государство оказывало ограниченное воздействие – через законодательств. В нэповский период 67% бирж имели своими членами государственные кооперативные предприятия, а 33% организовывались частными лицами.

Понятие биржи. Биржа представляет собой особую форму организации рынка, имеющую свою систему управленческих органов и специальные правила ведения торговли. Биржевыми товарами считаются продукты массового производства, обладающие качественной однородностью, сопоставимостью качественных характеристик и взаимозаменяемостью отдельных партий, что позволяет вести торговлю без представления товаров, а по образцу, описанию качества. Ос-

146

#### Глава 7. Товарная биржа

новными биржевыми товарами являются сельскохозяйственная продукция, минеральное сырье и продукты их переработки. Мировая практика в настоящее время насчитывает примерно 60–65 наименований биржевых товаров. Ведущие из них – нефть, мазут, соевые бобы, пшеница, кукуруза, масло, шрот, живой крупный рогатый скот, золото, серебро, никель, хлопок, каучук и т. д. На бирже регулярно устанавливаются цены на биржевые товары на основе сложившегося на данный момент спроса и предложения на них.

Как организованный рынок биржа характеризуется строго регламентированным временем биржевых торгов (собраний, сессий). Строго регламентируется и место проведения торгов. Нормальную работу бирже обеспечивает ее функциональная структура, включающая информационно-справочный, котировальный, регистрационный комитеты, маклериат, арбитраж,

расчетную палату. Структура бирж не является жесткой. Некоторые биржи могут включать и ряд других отделов (например, фондовый, деловой этики). Отделы могут носить свои названия, но при этом их функции не меняются. Классические биржи организационно оформлены в виде ассоциации частных лиц, имеющих своей целью не получение прибыли, а облегчение торговли. По существу, они – организующие посредники, которые сами не участвуют в сделках, но содействуют их заключению. Поэтому главный принцип работы товарных бирж – обеспечение ликвидности рынка. Ликвидность рынка означает частые, постоянные товарные сделки, узкий разрыв между ценой продавца и ценой покупателя, небольшие колебания цен от сделки к сделке. Ликвидный рынок обеспечивает быструю реализацию товаров без значительных потерь в цене, привлекает максимально широкий круг участников торговли. Учредителями бирж могут быть также предприятия, организации, государство.

Биржи могут быть открытыми (когда к сделкам допускаются не только члены биржи, но и предприниматели, не являющиеся ее членами) и закрытыми, не допускающими «постороннее» участие. «Посторонние лица» заключают сделки через посредников, среди которых различают дилеров (маклеров), осуществляющих сделки за свой счет и от своего имени, и брокеров, осуществляющих сделки за счет клиентов с получением за это комиссионного вознаграждения.

Для всех бирж присуща трехзвенная структура органов управления: общее собрание членов – биржевой комитет – исполнительная дирекция. Общее собрание членов и биржевой комитет являются законодательной властью, а дирекция – исполнительной властью, осуществляющей руководство текущей деятельностью. Как правило, инициаторы создания биржи предусматривают определенное соотношение учредителей и рядовых членов в биржевом комитете. Поскольку именно в этом органе управления реально концентрируется власть, определенная доля мест в нем обычно резервируется за учредителями, что оговаривается в уставе.

Исполнительный директор осуществляет руководство деятельностью структурных подразделений (отделов) биржи. Он может

§ 1, Товарная биржа как организованный рынок 147  
входить в биржевой комитет по должности и с правом решающего голоса, но не имеет права участвовать в капитале брокерских фирм, зарегистрированных на бирже.

Виды операций на товарной бирже. На товарных биржах совершаются два основных вида сделок: на реальный товар (spot) и срочные сделки (futures). Сделки «спот» имеют место, когда продавец или покупатель намерены продать или купить реально существующий товар. Товар продавцом поставляется на склад биржи, вместо него ему выдается свидетельство, которое при совершении сделки купли-продажи передается покупателю против платежа. Сделки на реальный (наличный) товар могут быть с немедленной поставкой товара (не более двух недель) и с обязательной поставкой товара в будущем, их называют форвардные сделки.

Фьючерсные сделки имеют объектом не реальный товар, а стандартные фьючерсные контракты, в которых унифицированы качество и количество товара, условия его поставки, условия платежа, упаковка и маркировка. Фьючерсный контракт (фьючерс) – это соглашение между продавцом и покупателем о поставке товара в будущем по согласованной в настоящее время цене. Таким образом, при заключении сделки в контракте изменяется лишь информация о цене и сроках поставки. Купля-продажа фьючерсных контрактов осуществляется на бирже, где обеспечивается высокая концентрация спроса и предложения и устанавливается реальная цена на товар. Система гарантий, действующая на фьючерсном рынке, обеспечивает исполнение обязательств. Как правило, обязательства по фьючерсным контрактам выполняются путем оплаты или получения разницы в цене, а не путем поставки реального товара. Фьючерсный контракт не связан с каким-либо продавцом или покупателем и может много раз перепродаваться. Фьючерсные сделки являются показателем цивилизованности рыночных отношений. Они отражают организационную оформленность товарных сделок, а

биржи становятся барометром, по которому ориентируются мировые цены. Таким образом, торговля срочными контрактами, или фьючерсами, превращает биржу в институт, в деятельности которого заинтересованы не только производители и посредники, но и все народное хозяйство. Особым видом фьючерсной сделки является опцион с премией, т. е. сделка с ограниченным по сравнению с обычной фьючерсной сделкой риском. Опцион представляет собой договорное обязательство купить или продать определенный вид фьючерсного контракта по заранее установленной цене в пределах согласованного периода. В обмен на получение такого права покупатель опциона уплачивает продавцу определенную сумму – премию. В результате риск покупателя ограничивается этой премией, а риск продавца опциона снижается на величину полученной премии. Современные фьючерсные сделки совершаются с целью спекуляции или страхования от ценовых рисков (хеджирование). Спекулятивные операции – это игра на повышение или на понижение Цены контракта. Биржевики, специализирующиеся на таких опера-

148

#### Глава 7. Товарная биржа

циях, получили название спекулянтов. Спекулянты получают прибыль от покупки контрактов, цена которых должна возрасти, и продажи тех, цена на которые должна падать. Выделяют два типа спекулянтов: играющих на повышение («быки») и играющих на понижение цены («медведи»). «Быки» скупают контракты, рассчитывая продать их дороже, когда цены на них возрастут. «Медведи», напротив, продают контракты по более высоким ценам, рассчитывая, что через некоторое время купят их по более низким ценам. Главная роль спекулянтов состоит в том, что с их помощью быстро находится контрагент сделки. Покупая и продавая фьючерсы, спекулянты работают не только на себя, но и на ликвидность рынка. За счет увеличения объема сделок, обеспечения быстрого заключения контрактов достигаются гибкость и конкурентоспособность рынка фьючерсных контрактов.

Хеджирование представляет собой страхование от ценовых рисков с целью избежать потерь от изменения цен. Страхование от неблагоприятных изменений цен является дополнением к обычной коммерческой деятельности промышленных и торговых фирм, связанных с потребностями собственного производства и торговли. Купив фьючерсный контракт на определенный товар, фирма заключает новый контракт на закупку этого товара при появлении его на рынке реального товара; одновременно продает ранее купленный фьючерсный контракт. Тем самым хеджирование позволяет установить закупочную цену на товар раньше, чем был приобретен реальный товар. Хеджирование страхует владельца товара от потерь в случае обесценения товара и изымает возможную прибыль от повышения цен в кассу расчетной палаты, т. е. владелец товара ничего не теряет, но и не приобретает. Таким образом, механизм биржи с развитием рыночных отношений эволюционирует. Общая направленность этой эволюции – расширение финансовых операций и уменьшение значимости собственно торговой функции товарной биржи. Возникнув как рынок торговли наличным товаром, биржи стали специализироваться на срочных сделках с наличным товаром (в период расцвета товарных операций на биржах обращалось более 200 видов товаров, а ныне, как отмечалось, не более 65). Постепенно доля сделок на реальный товар снижается (сегодня на них приходится около 5% всех сделок), преобладающее значение приобретают фьючерсные сделки, которые предполагают куплю и продажу прав на товар. Наблюдаются рост спекулятивных операций и развитие операций страхования прибылей. Поэтому современная биржа изменила свое лицо. По сути она существует для выявления реальной цены на товар, а также для совершения спекулятивных операций и хеджирования.

По сравнению с другими формами организованного рынка товарная биржа имеет преимущества. Она лучше организует в пространстве и во времени емкий товарный рынок (национальный и международный), успешно выполняет функцию уравнивания цен,

\

страхует от их изменения, облегчая и ускоряя товарооборот. В конечном счете биржа содействует организации единого мирового рынка и установлению единой мировой цены.

В странах с развитой рыночной экономикой на биржевые прогнозы ориентируются все хозяйственные структуры, а биржевые котировки являются одним из самых достоверных источников информации о ценах.

#### § 2. Отечественные товарные биржи

В России в условиях развала старых форм хозяйствования и зарождения новых рыночных структур биржа стала рассматриваться чуть ли не единственной альтернативной формой оптовой торговли. Зарождение рыночных отношений сопровождалось настоящим биржевым бумом (еще в 1991 г. число товарных бирж в рамках бывшего Союза «подкрадывалось» к 800). Зато сегодня из нескольких десятков товарных бирж, получивших на территории России лицензию на право совершения биржевых сделок, менее 20 ведут ежедневные торги. В чем причина?

Особенности отечественных товарных бирж. Формирование товарных бирж в России отражает все особенности отечественных условий. Изначально учредителями отечественных бирж выступали коммерческие структуры, имеющие опыт коммерческого посредничества (их удельный вес велик на российской товарно-сырьевой бирже), министерства, организующие биржи в целях координации товарных потоков между предприятиями своей отрасли (Агропромышленная региональная, Межреспубликанская универсальная товарная биржа) и местные органы власти, стремящиеся заменить биржами старые госснабовские органы для налаживания снабжения своих регионов (Южная универсальная биржа, Карагандинская межрегиональная товарная биржа). Чаще всего отечественные биржи формировались совместными усилиями представителей различных ветвей власти и частного предпринимательства. Начиная с 1991 г. организационно-правовые формы отечественных бирж были представлены: акционерным обществом (Российская товарно-сырьевая биржа, Азиатская биржа и др.), товариществом (обществом) с ограниченной ответственностью (Свердловская товарная биржа), смешанным товариществом (Международная биржа), добровольным объединением частных и юридических лиц (Московская товарная биржа).

Структура управления и функциональная структура отечественных бирж соответствуют классическим западным образцам. Однако до принятия биржевого законодательства на некоторых биржах существовали коммерческие отделы (по сути биржевые «нулевые» брокерские конторы).

Большинство отечественных бирж были закрытыми организациями; торговать на них могли только профессиональные посредники – бро-

150

#### Глава 7. Товарная биржа

керы. Тенденция к «закрытию» бирж прослеживалась с начала 1991 г. Однако некоторые биржевые структуры функционировали в качестве открытых. В этом случае к торгам допускались не только члены биржи, но и разовые посетители (лица, покупающие входной билет на каждую биржевую сессию). Некоторые биржи предпочитали часть мест членов сдавать в аренду. Лица, взявшие брокерское место в аренду, получили название постоянных посетителей биржи. Как правило, места сдавались в аренду на один год, хотя могли быть предусмотрены и более длительные сроки (три-пять лет). Подавляющее большинство сделок на наших товарных биржах – сделки с реальным (наличным) товаром, предполагающие немедленную его поставку. В сложной экономической ситуации большое развитие получили сделки с условием, т. е. продажа при одновременной покупке (бартер).

В отличие от западных наши биржи не являлись специализированными, хотя некоторые из них носили такое название. На бирже можно было купить веник и брынзу, ковер и самолет. Порой не являлись биржевыми даже товары, «определяющие» специализацию той или иной биржи. Например, были учреждены рыбные, медицинские, автомобильные, текстильные и другие биржи. Те же биржевые структуры, которые изначально были нацелены на классический

биржевой товар (например, нефтяные биржи), вынуждены были широко привлекать на торги непрофильную продукцию. Отечественный профессиональный посредник – брокер – также отличался от западного «собрата». Брокер чаще всего выступал как торговый агент (т. е. заключал контракт от имени клиента) или как комиссионный торговец (т. е. подписывал контракт по поручению клиента от собственного имени). Существовавшие на многих наших биржах коммерческие отделы – «нулевые» брокерские конторы создавались для ведения торгово-посреднических операций самой биржей. Массовое образование «нулевых» брокерских контор в начальный период биржевого бума в определенной степени было закономерным. Дело в том, что отечественные биржевые организации в отличие от западных чаще всего создавались не самими профессиональными посредниками. Учредителями наших бирж обычно выступали предприятия и организации, не имевшие опыта рыночного посредничества, а брокерские фирмы «создавались» уже потом. Поэтому учредители старались извлекать максимальную выгоду от ими же созданного предприятия. Одна из таких возможностей заключалась в получении торговой прибыли от деятельности коммерческого отдела. В результате наши биржи становились торговыми домами. Нынешние отечественные биржи находятся в полосе кризиса, о чем свидетельствует не только резкое сокращение их количества, но и падение биржевых оборотов. Большую роль в этом играет введенный с марта 1992 г. Закон РФ «О товарной бирже и биржевой торговле». Главная его суть в следующем.

§2. Отечественные товарные биржи \_\_\_\_\_ 151

Во-первых, определены функции биржи. Согласно этому Закону биржа организует и ведет биржевые торги, но не может совершать сделки от своего имени и за свой счет. Кроме того, биржа не может осуществлять торговую, торгово-посредническую и иную деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли. Предприятия и организации, не отвечающие этим положениям, не имеют права на организацию биржевой торговли, использование в своем названии слов «товарная биржа» или «биржа» и не подлежат регистрации в качестве биржевых структур. Для того чтобы биржа могла проводить торги, ей необходимо также получить лицензию в Комиссии – по товарным биржам при Государственном комитете Российской Федерации по антимонопольной политике. Специально для осуществления контроля за соблюдением действующего биржевого законодательства утверждается институт государственных комиссаров.

Во-вторых, определены объекты биржевой торговли. Законом предусмотрено, что предметом биржевых сделок не могут быть интеллектуальная и промышленная собственность, а также объекты недвижимости. Тем самым вне закона были поставлены некоторые биржевые структуры, объявившие о специализации именно на этих товарах.

В-третьих, членами товарной биржи могут быть юридические и физические лица, которые участвуют в ее уставном капитале либо вносят членские или иные целевые взносы в имущество биржи, предусмотренные ее уставом. Иными словами, владелец брокерского места одновременно должен быть акционером или пайщиком. Это позволит ему не только вести торгово-посреднические операции на бирже, но и голосовать на общих собраниях, а также участвовать в распределении прибыли и дивидендов (если они предусмотрены). Отныне многие биржи лишаются возможности получать сверхвысокие доходы от продажи брокерских мест.

В то же время согласно Закону биржа не имеет права прямо или косвенно участвовать в уставных капиталах иных организаций.

В этих условиях перед нашими биржами стоял выбор – остаться биржей или ликвидироваться. Ликвидация могла происходить путем добровольного решения членов биржи или по решению суда, если имело место нарушение биржевого законодательства.

Дальнейшее развитие отечественных бирж. Сегодня отечественные товарные биржи еще не заявили о себе в полную силу. Реально регулярную торговлю ведут единицы бирж. На них преобладают сделки на реальный товар,



преимущественно сельскохозяйственную продукцию (пшеница, рожь, ячмень, мука), тогда как еще два-три года назад большую долю биржевого оборота составляли нефть и нефтепродукты. Кроме продукции сельского хозяйства возрастает объем торговли металлом и металлопродукцией, а также продукцией легкой, химической и деревообрабатывающей промышленности. В целом наметилась тенденция возрождения на наших биржах товарных сделок.

152

## Глава 7. Товарная биржа

Важнейшее направление развития современных отечественных бирж – ориентация на фьючерсный рынок.

Фьючерсный рынок появился на Московской товарной бирже. Первые фьючерсные торги состоялись в конце октября 1992 г. За полчаса было заключено 60 сделок, по которым продано 235 контрактов. Объектом торговли стал фьючерсный контракт на 10 долл. США с поставкой в середине декабря 1992 г. 30 ноября 1992 г. на Московской товарной бирже на торги был выставлен другой фьючерсный контракт – на 20 т алюминия. Три контракта с поставкой в середине декабря 1992 г. были проданы по 240 тыс. руб. за тонну. Торговля специфическим фьючерсным контрактом – на приватизационный чек – была введена с 11 ноября 1992 г. Средняя цена чека с поставкой в середине января 1993 г. составила 10 040 руб. Всего на первых ваучерных торгах было совершено 18 сделок на куплю-продажу 230 контрактов. Однако в условиях экономической нестабильности и продолжающейся инфляции более устойчивыми оказались фьючерсные сделки с валютой. Это объясняется тем, что, во-первых, в России уже оформился рынок реальной валюты. Во-вторых, отсутствие проблем с хранением этого специфического товара позволяет использовать его как основу контракта.

В настоящее время расширяются сделки с фьючерсными контрактами на цветные металлы (свинец, алюминий, никель, медь).

С внедрением фьючерского рынка в России биржа начинает выполнять одну из своих основных функций – ценового барометра. Поскольку цена какого-либо товара может ежедневно меняться, то фьючерсный рынок является наиболее гибким и точным инструментом измерения этих колебаний.

Итак, в России идет процесс формирования организованного рынка – биржи. Для наших бирж характерны как черты классических бирж, так и особенности переходного периода отечественной экономики. Дальнейшее же развитие отечественных бирж предполагает становление классических бирж с их законами организации торговли и ликвидации функций, присущих торговым домам.

Контрольные вопросы:

1. Какую роль играет товарная биржа в современной рыночной экономике?
2. Является ли биржа коммерческим предприятием?
3. Чем отличаются форвардные операции на товарной бирже от фьючерсной?
4. Какие товары относят к биржевым товарам?
5. Каков механизм страхования биржевых сделок от коммерческих рисков?
6. Охарактеризуйте нынешнее состояние отечественных товарных бирж и перспективы их развития.

## Глава 8 УПРАВЛЕНИЕ ФИРМОЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

\

### § 1. Менеджмент

Управление фирмой – менеджмент – как особый вид деятельности заключается в организации и координации факторов производства для достижения максимальной эффективности их использования. В мировой практике управление само по себе рассматривается в качестве одного из факторов производства.

Функции менеджмента состоят в принятии и в организации выполнения решений по использованию факторов производства, внедрению новых продуктов и технологий.

По мере становления акционерной формы управление отделяется от собственности на капитал. Этот процесс стал особенно заметным к 30-м годам XX столетия, когда американские экономисты А. Берли и А. Минз выдвинули идею «революции управляющих». Переход власти к высшим

управляющим они объясня-.. ли двумя обстоятельствами: во-первых, разделом крупных пакетов акций между наследниками. По мере роста абсолютных размеров капитала индивидуальные пакеты акций становятся недостаточными для контроля. Во-вторых, вследствие роста самофинансирования – мобилизации капитала за счет нераспределенных прибылей и амортизационных фондов – ослаблялась зависимость корпораций от банков. А. Берли и А Минз считали, что собственность на акции превратилась в инвестицию с целью присвоения дивидендов и доходов от изменения курсов акций. Осуществление контроля над функционирующими корпорациями через владение акциями перестало быть атрибутом собственности на акции.

В послевоенный период эта теория была несколько модифицирована Дж. Гэлбрейтом. Он исходил из того, что «в связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность промышленного предприятия в специализированных знаниях и соответствующей форме организации этих знаний». Капиталист оказался вытесненным из производства так называемой технотструктурой – совокупностью людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждаются современная промышленная технология и планирование.

«Революция управляющих» и возникновение технотструкту-РЫ, по мнению западных экономистов, меняют движущие силы

6 Зак. № 2589

154

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка корпорации. Не будучи собственниками капитала, управляющие не нуждаются в максимизации прибыли и не стремятся к этой цели. Они сохраняют свои позиции в корпорации при условии, что полученная прибыль достаточно велика. В этом случае собственники не имеют оснований для вмешательства в действия уГИ равляющих. Если корпорация имеет достаточные средства длф/. капиталовложений, она не прибегает к помощи финансовых ин^1. ституттов. При условии обеспечения минимального уровня при?' были корпорация ставит своей главной целью, по Дж. Гэлбрей-ту, увеличение выпуска продукции. «Увеличение выпуска про\*-; дукции означает расширение самой технотструктуры. Такой рост, в свою очередь, означает увеличение персонала, повышение ответственности, а следовательно, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого жалованья», – пишет Дж. Гэлбрейт.

Теории «революции управляющих» и технотструктуры отражают реальные процессы в развитии капитализма. Распоряжение капиталом в корпорации переходит в руки управляющих, без которых в современных условиях невозможно развитие производства.

Значительная часть корпораций контролируется банками и акционерами. Вместе с тем при наличии многих собственников, размеры акционерного капитала которых не оправдывают затрат времени и денег на осуществление контроля, менеджеры получают большую самостоятельность.

То, что управляющие ограничены в своей власти, обнаруживает практика «враждебных поглощений» корпораций агрессивными рейдерами (захватчиками) в 70–90-е годы. Захват контрольного пакета акций имел своим следствием смену управляющих. Кроме того, снова началась концентрация собственности на акции, но уже в руках пенсионных фондов и других финансовых институтов.

В 70–90-е годы наблюдается переход от традиционной модели управления («жесткого», «формального» управления) к «мягкому», «неформальному».

Первая модель характеризуется чрезмерной централизацией и формализацией организационных структур и управленческих процедур, строгим иерархическим подчинением производственных подразделений и людей. В этой модели работник рассматривается как винтик машины. Теоретиками этой модели были Г. Форд и Ф. Тейлор.

Вторая модель нацелена на гуманизацию управления, раскрытие творческого потенциала работника, его активизацию. Она исходит из приоритета качества функционирования фирмы, ее продуктов и услуг. Для новой модели характерна ориентация на покупателя, на сбыт. Поэтому ее составной частью являются

теория и практика маркетинга. Теоретиками этой модели являются американские экономисты Т. Питере, Р. Уотмен, П. Дракер, Ф. Роджерс и др.

§2. Переход к гибкому автоматизированному производству\_\_\_\_\_155

§ 2. Переход к гибкому автоматизированному производству как основа изменений в управлении

Фирмы постоянно находятся в поиске новых методов управления и организации производства. Все время управляющие экспериментируют, меняют соотношение между централизацией и децентрализацией. В основе этих перемен в 70–90-е годы лежит переход массового поточного производства к гибкому автоматизированному.

Массовое поточное производство безраздельно господствовало в первой половине XX в. Технологической основой его были конвейер, применение узкоспециализированного оборудования. Массовому производству свойственны специфические принципы организации труда, разработанные Ф. Тейлором и Г. Фордом:

менеджмент кодифицирует уровни квалификации и искусства работников; все виды умственной деятельности устраняются с рабочего места и концентрируются в управленческом офисе. Персонал фирмы разделяется на «головы» и «руки»;

разделение труда сопровождается отделением основной функции от дополнительных. Установка машин, их подготовка к работе, ремонт выполняются особой категорией работников, отличных от операторов; менеджмент строго определяет задачи всех без исключения работников. Акцент был сделан на непрерывном действии производственных линий, задававших темп работы для участников производственного процесса. Конвейерная система завершила превращение работника в придаток машины. Узкая специализация машин и работников сделала систему жесткой, негибкой. Индивидуализация спроса вынуждает фирмы переходить к мелкосерийному производству с низкими издержками, но при сохранении высокого качества. Проблема решается путем внедрения системы гибкого автоматизированного производства, основанного на микропроцессорной технике. Фирмы получают возможность сокращать время на переналадку оборудования, соединять промежуточную и конечную сборку.

Тейлористско-фордистская система, в которой рабочий играл роль придатка машины, совершенно бесправного и незаинтересованного в совершенствовании производства, пришла в противоречие с новой моделью производства.

Контроль над рабочим местом был возвращен работнику, включая его право остановить конвейер в случае обнаружения дефектов. Длинные конвейерные линии с их жесткой регламентацией трудового процесса в ряде случаев заменяются короткими линиями или самоходными платформами, где темп работы задается самими рабочими. 6'

156

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

Происходят серьезные изменения в разделении труда. Рабочие не только управляют машинами, но и занимаются их установкой, подготовкой к эксплуатации, ремонтом. Гибкое автоматизированное производство делает необходимыми многостаночное обслуживание, совмещение профессий, гибкий график занятости.

В конвейерной системе для предотвращения нарушений непрерывного движения производственных линий создавались большие товарно-материальные запасы. Гибкое автоматизированное производство не нуждается в этом, детали и полуфабрикаты поставляются в точном соответствии с потребностями производства.

Однако минимизация товароматериальных запасов предъявила жесткие требования к качеству продукции. Фирмы исходили из того, что значительно дешевле устранить брак на рабочем месте, чем выбраковать готовый продукт. Последнее связано с затратой больших материальных и денежных средств, а также времени. Фирмы стали активно вовлекать рабочих и служащих в процесс контроля над качеством продукции. Широкое распространение, особенно в Японии, получили так называемые «кружки качества». Фирмы активизировали

участие работников в сфере рационализации и изобретательства. Работники-рационализаторы поощряются материально и морально.

Рабочих приглашают участвовать в выработке правил функционирования фирмы. Западные экономисты полагают, что эра автократии уходит в прошлое. Более 75% крупнейших индустриальных корпораций США используют новые методы управления – выработка решений по схеме снизу вверх, предполагающая вовлечение рабочих и служащих в процесс принятия решений. Это наиболее заметное изменение в организации управления производством с начала текущего столетия.

Менеджмент стремится развивать контакты со служащими. Хорошие управляющие – это те, кто ставит своей целью стимулирование деятельности служащих на благо фирмы через максимальное вовлечение их в управление. Например, в английской компании «Империэл кемикл индастриз» управляющие сидят в кабинетах с постоянно открытыми дверями, демонстрируя доступность для персонала. В американской компании «Эвис» еженедельно проводятся обсуждения производственных дел, в которых могут участвовать все желающие.

В старые добрые времена, как заявил один из управляющих «Форд мотор», чем жестче действовал управляющий, тем выше он ценился. Теперь акцент делается на сотрудничество. Консультации со служащими, вовлечение их в процесс принятия решений требуют значительных затрат времени и средств. Многие фирмы идут на это, рассчитывая на повышение эффективности своей деятельности.

Однако авторитаризм не исчез. 62% японских управляющих предсказывают, что роль системы, опирающейся на принятие решений по схеме сверху вниз, будет возрастать. Распространен-

### § 3. Организационные структуры управления фирмой

157

ность групповых решений в Японии всегда переоценивалась западными экономистами. Японцы неизменно подчеркивали, что групповое принятие решений не может быть отделено от сильного руководства.

Компании с автократическими лидерами – американская «Юнайтед технолоджиз», английская «Дженерал электрик», японская «Киоцера» – продолжают процветать. Автократический стиль руководства не обязательно ведет к неудаче; к тому же он не является единственным и преобладающим. Существенные изменения происходят и в организационных структурах фирм.

### § 3. Организационные структуры управления фирмой

В рамках фирмы управление может быть организовано на функциональной основе – производство, маркетинг, финансы. Функциональная структура управления типична для западноевропейских фирм. Каждое предприятие фирмы контролируется функциональными отделами (рис. 8.1).

Некоторые фирмы используют региональный принцип управления (рис. 8.2). Такая структура широко используется, например, нефтяными фирмами. Как показывает рис. 8.2, управление осуществляется через региональные офисы, каждый из которых имеет соответствующие функциональные отделы. Широко диверсифицированные фирмы, например американская «Дженерал электрик», применяют производственную структуру управления (рис. 8.3), при которой соответствующие отделы занимаются производством и сбытом продукции.

, О Т Д ЧГЕ Л Ы

Рис. 8.1. Функциональная структура управления фирмой

158

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

i Головной офис (производство, ЛЯИН

кетинг, научные исследования

планирование, кадры и т. д.) JJsJJiH

Р« Е Г И 0 Н

Ы

1

1

Региональный

Региональный

Региональный



производство всех групп товаров в определенном регионе (помимо регионального управляющего).

Выбор той или иной управленческой структуры определяется многими факторами. Учитывается величина внутрифирменных транзакционных (транзакция – сделка) издержек, связанных с

160

if. Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка?

управлением на основе того или иного организационного принципа.

Эффективность управленческих структур может быть изменена также с помощью таких показателей, как величина прибыли<sup>1</sup> издержек, соотношение прибыли и капиталовложений. ?\$..

Эффективность в значительной мере зависит от соответствия] структуры управления производственной структуре фирмы и е^| положению на рынке. Фирмы, использующие разнообразную и сложную технологию, предпочитают производственную структуру управления. Фирмы, применяющие одинаковую технологию на своих предприятиях, могут основывать управление на функциональном принципе. Географически диверсифицированные фирмы используют региональную структуру управления. При этом, решив одни задачи, фирмы могут изменять характер управленческой структуры для преодоления слабостей в других сферах. Например, фирма, использовавшая функциональный принцип, переходит к региональной структуре управления, чтобы устранить недостатки в пространственной координации деятельности дочерних предприятий.

Преодоление негативных черт иерархической модели, децентрализация управления достигаются двумя путями:

децентрализацией управления, использованием методов, основанных на экономических, хозяйственных принципах;

созданием управленческих структур на базе потоков информации.

Фирмы не отказываются от количественного контроля и планирования, от других жестких элементов управления. Речь идет о смене приоритетов, о все большем использовании «мягких», ориентированных на человека методов.

Тенденция к децентрализации управления выражается в предоставлении самостоятельности, повышении ответственности подразделений и работников, ужесточении требований к качеству и гибкости производства. Подразделения фирмы превращаются в центры прибыли. Они должны приносить доход и использовать собственные источники финансирования. Оценка деятельности подразделений опирается на простые показатели – прибыль, соотношение нормативных и действительных затрат по отдельным элементам себестоимости, экономия сырья, материалов и заработной платы.

В условиях НТР все большее распространение получают управленческие структуры на базе потоков информации. В традиционных управленческих структурах, базирующихся на иерархической власти, потоки информации, необходимые для принятия решений, структурированы подобно дереву. Чтобы от листа одной ветки попасть к листу другой, необходимо направиться к стволу и через него осуществлять такое передвижение (рис. 8.5).

Как видно из рис. 8.5, чтобы из точки А добраться до точки С, из В в D, из F в D, из ? в А и т. д., необходимо двигаться по

§ 3. Организационные структуры управления фирмой

161

Рис. 8.5. Потоки информации в традиционной структуре управления стволу, олицетворяющему органы на более высокой ступени иерархии, и через него достигнуть желаемого пункта. Однако данная система пришла в противоречие с потребностями развития гибкого автоматизированного производства и необходимостью привлечения всего персонала к решению производственных задач.

Компьютерные управленческие информационные системы нацелены на создание свободно текущих потоков информации в разнообразных формах.

Гиперсистемы информации с использованием множества персональных компьютеров уподобляются сети. Они позволяют информации двигаться свободно от одного пункта к другому. Новые системы пронизывают фирмы,

проникают через границы отделов, связывают не только отделы, но и всю иерархию снизу доверху (рис. 8.6).

Сеть (множество персональных компьютеров) позволяет информации свободно двигаться от одного пункта к другому в любом направлении (внутри и между отделами, между высшими и низшими ступенями иерархии).

Служащий, находящийся на самой низшей ступени иерархической лестницы, может связаться прямо с высшими менеджерами, работающими по той же проблеме. А служащие высших иерархических ступеней нажатием кнопки могут связаться с работниками низших ступеней, обсуждать совместное

Рис. 8.6. Потоки информации в структуре управления на базе использования персональных компьютеров

предложение, изучать чертежи или анализировать материалы, не прибегая к посредничеству управляющих среднего звена.

Такую систему управления в будущем будут использовать все фирмы.

Управление, основанное на потоках информации, ломает бюрократическую иерархию, позволяет ликвидировать среднее звено управления, привлечь всех работников фирмы к процессу принятия решений.

162

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

§ 4. Гибкое предприятие – организация XXI века

Известные американские экономисты Дж. Уомек и Д. Джоунс разработали концепцию гибкого предприятия.

Гибкое предприятие представлено группой индивидов, функций и юридически самостоятельных, но оперативно синхронизированных компаний, деятельность которых координируется. По мнению авторов данной концепции, гибкое предприятие уподобляется стоимостному потоку, в котором сливаются производство, реализация и обслуживание семейства продуктов. Функция группы состоит в анализе эффективности стоимостного потока, охватывающего все ступени производства и обращения (НИОКР, производство, продажи, обслуживание).

Гибкое предприятие возникает на базе главного процесса – создания нового продукта. Высший управляющий – тот, который возглавляет этот процесс, а не руководители того или иного подразделения фирмы. Гибкое предприятие строится на базе процесса, который горизонтально распространяется на все подразделения. Далее, вместо того, чтобы сосредоточиться на достижении финансовых целей, горизонтальная организация ставит своей целью удовлетворение потребностей потребителей.

Гибкое предприятие функционирует на основе организации бригад, команд, интеграции поставщиков и потребителей.

Концепция гибкого предприятия стремится к преодолению недостатков традиционной корпорации, примирению интересов индивидов, функциональных специалистов и компании в целом.

Поскольку превращение любого процесса в гибкий создает большое число излишних рабочих, проблема сохранения рабочих мест является главным препятствием на пути активного внедрения этой концепции в практику. Интересы функциональных специалистов могут быть нарушены, так как придание организации гибкости требует существенного развития перекрестно-функциональной кооперации. Функциональное разделение труда – это еще одно препятствие на пути возникновения гибкого предприятия.

Одни управляющие и теоретики бизнеса предлагают закрепить функциональных специалистов в составе многофункциональных команд как средство решения противоречия между функцией и процессом. Другие считают, что выход состоит в ослаблении функционального разделения труда.

Интерес компании в целом заключается в контроле над стоимостным потоком.

В тяжелые времена компания стремится ре-интегрировать возможно больше видов деятельности и операций. Каждая компания, участвующая в стоимостном потоке, стремится присвоить как можно больше прибыли за счет остальных участников.

Немецкие фирмы традиционно обращали особое внимание на функциональное разделение труда. Продвижение работника в фир-

ме, было связано с его восхождением по ступеням функциональной лестницы. Немецкие фирмы стремились защищать свои позиции в производственной цепи путем накопления технологических знаний. Результатом было высокое качество технологии и способность успешно конкурировать на мировом рынке. В американской промышленности глубокие корни имеет традиция индивидуализма. В начале века в США функциональное разделение труда было развито явно недостаточно. В большей мере проявлялось желание поставщиков деталей и полуфабрикатов сотрудничать со сборочными заводами. Эти особенности сыграли важную роль в развитии массового поточного производства. Но крайний индивидуализм создавал определенные трудности. В послевоенный период управляющие американскими компаниями придавали большое значение привлечению профессионалов в области финансов независимо от видов производства. В производственной цепи американские фирмы делали упор скорее на защиту своих позиций, чем на кооперацию с другими участниками. Результатом стало функциональное разделение труда, как в немецкой промышленности. Но при этом акцент делался на самосохранении, а не на приобретении технологических знаний. В то же время принцип «каждая компания за себя» ослабил способность американских фирм координировать деятельность, охватывающую весь стоимостной поток. Таким образом, характерной чертой американской модели является главенство принципа индиви-<sup>\*</sup> дуализма. Функциональное разделение труда подчинено целям самосохранения фирмы в стоимостном потоке.

Японские бизнесмены подчеркивают значимость интересов компании, группы. В соответствии с давними традициями японские компании исходили из приоритета нужд всего стоимостного потока. Такой подход имел свои недостатки. Например, в большинстве японских компаний, несмотря на преобладание в управлении инженеров, была ослаблена способность к накоплению технологических знаний. Большинство инженеров последовательно переходило от выполнения одной функции к другой. В результате формирование новых знаний было затруднено.

На первый взгляд кажется, что три модели ориентации бизнеса взаимно исключают друг друга. Однако существует четвертая модель, при которой гибкое предприятие призвано удовлетворять интересы индивида, функционального разделения труда и компании. И здесь основная проблема для управляющих заключается в том, чтобы сочетать удовлетворение интересов всех видов таким образом, чтобы повысить эффективность гибкого производства.

Как разрешается противоречие между индивидуумами и предприятием? В послевоенный период существовала тенденция к реализации принципа пожизненной занятости. Но в 90-е годы от этого принципа стали отходить. Программы увольнения ранее обычно были результатом рецессии или страха перед рецессией.

164

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

В 90-е годы фирмы сокращают рабочие места по стратегическим соображениям. Многие фирмы, увольняющие работников, говорят, что их действия связаны с организационной реструктуризацией (66% фирм, сокративших рабочие места) или «перестройкой делового процесса» (51%). Вместо пожизненной занятости предлагается возможность переподготовки и содействие в устройстве на новые рабочие места. Далее предлагаются гибкие схемы работы, которые позволяют работникам изменять время начала и конца рабочего дня. В 1991 г. гибкие схемы в США охватывали 15,1 млн. рабочих и служащих из 80 452 тыс. человек. На ослабление противоречий между индивидуумом и предприятием ориентирована практика так называемых рабочих мест высокой производительности, где сами рабочие определяют порядок своей работы. 30% рабочих мест в США относятся к этой категории.

Противоречие между функциональным разделением труда и интересами фирмы (отсутствие должной связи между работниками, занимающимися НИОКР, производством, сбытом и обслуживанием) – это противоречие между обособленностью функций специалистов (их специализация на выполнении



функций повышает эффективность их деятельности) и необходимостью универсализации их знаний о всей производственной цепочке. Противоречие разрешается через перекрестно-функциональное разделение труда, создание многофункциональных команд.

Примером перекрестно-функционального разделения труда может служить практика японской компании «Хонда». Молодой инженер в этой компании работает в команде, занимающейся НИОКР, где выполняет рутинную инженерную работу (до 3 лет). Затем он возвращается к своей технической специальности в производственном отделе, где ему поручаются более сложные инженерные работы, включая исследования по новой технологии. Затем он снова идет в отдел НИОКР и после этого вновь возвращается в производственный отдел, чтобы заниматься выпуском нового продукта. Создание многофункциональной команды показало свою эффективность в компании «Форд мотор». Здесь разработка новой модели автомобиля происходит в ходе совместной работы функциональных специалистов, которые одновременно и согласованно занимаются НИОКР, технологией, подготовкой к массовому производству, маркетингом и обслуживанием. Традиционный подход предполагал последовательную разработку новой модели автомобиля – переход от одной стадии к другой. В результате дизайнеры не\* учитывали проблемы, возникавшие «перед инженерами, а работники отдела сбыта получали модель, которая не учитывала интересы потребителя.

В гибком предприятии функциональное разделение труда играет двойную роль: служит средством накопления знаний (суммирование знаний, поиск нового знания и обучение всех работников); призвано разрабатывать правила хозяйствования, например, принципы маркетинга, выявление компаний, способных стать по-

#### § 5. Планирование и выработка стратегии фирмы

16Е

стоянными партнерами в стоимостном потоке. Особое внимание уделяется выработке правил совместной работы всех участников. Кооперация должна решать как общие, так и индивидуальные проблемы компаний-участниц. Она должна исключить эксплуатацию одной компании другой.

Среди компаний, участвующих в производственных цепочках, преобладают отношения холодной войны. Необходимо, чтобы каждый стоимостной поток имел своего лидера, который бы руководил действиями участников и осуществлял совместный анализ функционирования гибкого предприятия. Должны быть разработаны четкие обязательства по соблюдению предельных издержек, а следовательно, уровня цен, с которым потребитель будет согласен. Затем надо разработать меры, направленные на достижение установленного уровня издержек, так чтобы гибкое предприятие было прибыльным. В любом случае компании, участвующие в стоимостном потоке, должны обсуждать общие проблемы, критерии качества функционирования, процедуры проверки и нормы вознаграждения.

Так, японская компания «Ниссан» приложила большие усилия для создания системы принципов, управляющих отношениями с поставщиками. Они включают обязанность поставщиков постоянно совершенствовать поставляемую продукцию, четкое определение роли каждого поставщика в рамках производственной цепочки, совместное рассмотрение путей совершенствования стоимостного потока, которое бы снизило издержки производства.

Следующим необходимым моментом является взаимная проверка качества функционирования субъектов стоимостного потока. Деятельность каждой компании-участницы должна быть «прозрачной», с тем чтобы результаты сотрудничества можно было проверить.

Участники гибкого предприятия сохраняют свободу выхода из стоимостного потока, если результаты сотрудничества оказываются неблагоприятными.

Для современной модели управления характерна ориентация на потребителя.

Она предполагает развитие стратегического планирования маркетинга. В последнее десятилетие наблюдается интеграция принципов стратегического планирования и маркетинга. В результате возникают теория и практика так называемого стратегического маркетинга, главной задачей которого является поиск рыночных ниш.

## § 5. Планирование и выработка стратегии фирмы

Планирование – основной элемент управления фирмой. При этом необходимо учитывать не только текущее, но и перспективное состояние рынка.

Инвестиционная деятельность, НИОКР, уп-

166

## Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

Управление финансовыми ресурсами должно осуществляться не только под влиянием сиюминутных соображений, а в соответствии с перспективными тенденциями развития рынка, технологий, условий конкуренции и государственного регулирования.

Планы деятельности фирмы разрабатываются всеми ее подразделениями по принципу снизу вверх. Подразделение, ответственное за выполнение плана, должно быть убеждено в его жизнеспособности. Поэтому оно наделяется ответственностью за его создание.

Планирование осуществляется непрерывно. В американской фирме ИБМ разработка оперативного плана на два года начинается с мая и завершается в ноябре текущего года. В следующем году вновь разрабатывается план на два года. Помимо основного составляется также дополнительный план на случай возникновения непредвиденной ситуации. План обсуждается на разных уровнях иерархии, с тем чтобы выявить различия во мнениях, которые должны стать предметом рассмотрения высшим руководством.

Основной план ИБМ, разработанный в 1974 г., с вероятностью 60% предполагал продолжение умеренного спада производства в 1975 г. Дополнительный план с вероятностью в 40% предсказал развитие серьезного спада. Расхождение в плановых прогнозах показало управляющим, что существует высокая степень риска. В конце 1974 г. стало ясно, что спад производства будет серьезный, и работа фирмы строилась на базе дополнительного плана.

Существует и другая процедура, которая призвана уменьшить издержки ошибочного прогноза. Это раннее признание ошибки и пересмотр плана.

Упрямая приверженность плану может привести к большим потерям.

Стратегия фирмы. План предполагает формулирование стратегии. Оно основывается на анализе сегментов рынка, соотношения величины издержек и объема производства и управлении хозяйственным портфелем (руководство фирмы дифференцирует роль ее подразделений в достижении поставленных целей).

В значительной мере успех дела зависит от того, насколько удачно определены сегменты рынка. Успех «Дженерал моторе» в борьбе против «Форд мотор» в 20-е годы был обусловлен тем, что первая исходила из наличия нескольких сегментов на рынке легковых автомобилей (в зависимости от характера использования и финансовых возможностей покупателей), что привело к дифференциации производства. «Форд» же игнорировал сегментацию рынка.

Для выработки стратегии фирмы важно правильно определить соотношение величины издержек и объема производства. Снижение фирмой издержек производства и соответственно цен фактически зависит от объема производства, а значит, и доли рынка, которую она обслуживает. Например, японская фирма «Сони» в конце 50-х годов создала видеомаягнитофон стоимостью 50 000 долл. для состоятельных людей, рассчитывая на то, что в будущем по-

## § 5. Планирование и выработка стратегии фирмы

167

явится достаточно емкий рынок, на который можно поставлять видеомаягнитофоны стоимостью 500 долл. Чем больше объем производства, тем больше возможностей для снижения издержек.

Планирование хозяйственного портфеля. По крайней мере 200 компаний из списка 500 крупнейших, публикуемого в журнале «Форчун» (США), используют концепцию планирования хозяйственного портфеля. Многоотраслевые фирмы имеют виды деятельности с высокой и низкой нормой роста. Если рост требует денег для финансирования инвестиций и агрессивного ценообразования (т. е. понижение цен с целью вытеснения конкурента),

ресурсы из отраслей с низкой нормой роста будут перемещаться в быстро растущие. Такая стратегия должна создать сбалансированный и надежный хозяйственный портфель.

Традиционный подход допускает, что все виды предпринимательства ориентированы на максимизацию дохода от инвестиций. Портфельная концепция предполагает, что каждая хозяйственная единица фирмы (центр прибыли) должна выполнять различную стратегическую миссию.

В рамках портфельной стратегии различают 4 категории подразделений фирмы: 1) «денежные коровы» (высокая доля рынка/ низкая норма роста); 2) «звезды» (высокая доля рынка/высокая норма роста); 3) «тотализаторы» (низкая доля рынка/высокая норма роста); 4) «собаки» (низкая доля рынка/низкая норма роста). Руководством фирмы составляется матрица, в которой определяют\* ся позиции подразделений и, следовательно, их стратегическая миссия (рис. 8.7).

На рис. 8.7 стрелки показывают направление денежного потока. Миссия «денежных коров» состоит в том, чтобы генерировать денежный поток, который может быть использован «тотализаторами» (вложение средств с целью расширения рыночной доли, а следовательно, увеличения прибыли). Миссия «звезд» – сохранить свою конкурентоспособность. Миссия «собак» – создать положительный денежный

Рыночная доля, % поток, который будет на-высокая низкая правляться в другие виды предпринимательства и постепенно осуществлять дезинвести-| рование (прекращение! их деятельности).

План предусматри-1 вает внедрение в произ-1 водство новых продук-1 тов, увеличение фирмой! доли рынка и снижение! издержек производства." Эти показатели являют-1 ся ключевыми для цен-1

Рис. 8.7. Матрица подразделений в рамках портфельной стратегии фирмы  
168

## Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

тров прибыли. Чтобы стимулировать выполнение плана центрами прибыли, фирма предусматривает отчисление им части прибыли в зависимости от текущих финансовых результатов, а также от реализации плановых целей. Вертикальная интеграция и координация через рынок. Традиционный путь координации производства был представлен компанией Г. Форда. Комплекс «Ривер-Руж» Форда охватывал весь процесс производства от выплавки стали до выпуска готовых автомобилей. Система фордовского интегрированного производства была скопирована «Дженерал моторе», но после кризиса 1920–1922 гг. она ввела новую форму организации – многодивизионную структуру. Каждый дивизион (отдел) производил определенную марку автомобиля. Другое новшество заключалось в том, что детали и части закупались как у собственных филиалов, так и у независимых компаний.

Модель «Дженерал моторе» была альтернативой интегрированному производству. Эта модель представляла координацию производства через рынок. В рамках такой модели независимые фирмы должны вести переговоры друг с другом, чтобы получить право участвовать в последовательных стадиях производства и распределения. Решения являются децентрализованными. Но рыночная координация требует много времени, энергии и денег для контроля за соблюдением стандартов, сбора и передачи информации, необходимых при переговорах.

Каждый метод организации производства имеет свои положительные и негативные стороны. Преимуществами производства всего своими сшы.ш в рамках фирмы являются контроль над поставками, их надежность. Фирмы же, которые закупают комплектующие изделия у многих внешних поставщиков, имеют преимущество в использовании новой технологии: им не нужно покупать саму новую технологию, переучивать рабочих и делать тысячи изменений в процедурах управления и организации. Фактически фирмы существенно сокращают издержки приспособления к научно-техническому прогрессу. В противоположность этому производство всех компонентов внутри фирмы создает опасную жесткость, лишает ее выбора, так как производитель

компонентов может стать «внутренним монополистом», способным назначать более высокие цены для своих «домашних потребителей». С 60-х годов все автомобильные корпорации предпочитают иметь двойной источник компонентов – внутренний и внешний, с постоянным зжеличением роли последнего. Так, «Дженерал моторе» и «Форд мотор» увеличили долю внешних источников снабжения до 55%.

В настоящее время отношения между крупными фирмами и поставщиками комплектующих изделий существенно изменились. Раньше поставщики компонентов были низведены до роли сателлитов, играющих зависимую, подчиненную роль по отношению к головной фирме, осуществляющей сборку.

§ 6. Маркетинг в системе управления фирмой

169

Сегодня поставщики не только продают товары и услуги. Они также снабжают потребителей информацией и, в свою очередь, используют информационную базу данных своих покупателей. Они находятся в отношениях партнерства со своими клиентами.

В японских фирмах развита практика перекрестного владения акциями сборочными заводами и поставщиками деталей. Для Японии характерна также территориальная близость между поставщиками и потребителями компонентов. Иначе трудно поддерживать график поставок точно в срок. Стороны активно сотрудничают с целью обеспечения стандартов качества.

§ 6. Маркетинг в системе управления фирмой: цели, инструменты, направления

( т

Производство в рыночной экономике имеет две цели – получение прибыли-как непосредственную и удовлетворение потребностей как конечную, подчиненную первой цель. Практика показала, что получить прибыль, не удовлетворяя потребностей, невозможно. Для развитой рыночной экономики значимость и той, и другой целей постепенно выравнивалась. Конкуренция заставила всех производителей заботиться об общественной полезности товаров.

Концепция маркетинга. Почему и с какой целью возникла концепция маркетинга? Проблема состояла в том, чтобы от работы на неизвестный рынок перейти к выявлению структуры и объема платежеспособного спроса. Естественно, такая возможность появляется на достаточно высокой ступени развития. Для этого нужно иметь организации по изучению рынков, финансовые ресурсы, статистику и др. Необходимость же диктуется сложностью и высокой стоимостью современных технологий.

Одной из самых дорогих неудач всех времен в США было создание фирмой «Форд мотор» в 1957 г. автомобиля «Эдзел». Почему модель потерпела неудачу? Во-первых, многим потребителям автомобиль просто не понравился. Во-вторых, фирма рекламировала «Эдзел» как автомобиль нового типа. Однако потребители не усмотрели в нем новизны. В-третьих, спеша выпустить новый автомобиль, фирма ослабила внимание к контролю качества, И многие «Эдзелы» оказались с дефектами. Просчет с изучением рынка приводит к миллиардным убыткам.

Ключом к пониманию концепции маркетинга являются некоторые лозунги-правила:

производите то, что можно продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете производить;

выявите потребности и удовлетворите их;

любите клиента, а не товар.

170

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

Известный американский экономист Ф. Котлер определяет маркетинг как «вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»<sup>1</sup>.

Маркетинг возник в 20-е годы в США, широкое распространение в практике фирм получил после второй мировой войны в условиях научно-технической революции. К основным функциям маркетинга относятся: изучение покупательского спроса (существующего и потенциального) на товары и услуги; ценообразование, организация рекламы и стимулирование сбыта;

обоснование ассортимента выпускаемых товаров; управление торгово-коммерческой деятельностью, организация обслуживания покупателей. Отдел или служба маркетинга – одно из главных управленческих звеньев и современной фирмы, координирующее ее рыночную деятельность и во многом определяющее производственную, техническую и финансовую политику фирмы. В последние три десятилетия активно идет процесс демассификации маркетинга. Массовый маркетинг сохраняется: товар без каких-либо изменений предлагается для потребления всем покупателям сразу (например, кока-кола). Однако все большее значение и распространение получает товарно-дифференцированный маркетинг (сбыт товаров с разными свойствами, в разной оформлении, разного качества, в разной расфасовке для разных категорий покупателей). Развивается дифференциация товаров и для разных возрастных групп. Фирма «Сони», например, внедряется в сознание нового поколения потребителей путем нацеливания части своих товаров на дошкольников («Мой первый "Сони"»).

На базе микропроцессорной техники и гибкого автоматизированного производства возникает новая основа для индивидуализированного маркетинга. Например, при покупке автомобиля потребитель способен выбрать модель, цвет, внутреннюю отделку салона.

Административно-командная экономика, основным экономическим законом которой декларировали максимальное удовлетворение постоянно растущих материальных и культурных потребностей общества, исключала маркетинг. Парадокс состоял в том, что экономика была ориентирована на выполнение плана, который представлял весьма отдаленное выражение потребностей общества. Для административно-командной системы характерно производство ради производства. В плановой экономике предприятия не заботились об изучении рынка, так как государство гарантировало сбыт и оплачивало продукцию, даже если она была бесполезна. Положение усугублялось тем, что при административно-командной системе экономика хронически дефицитна. В такой ситуации маркетинг не нужен.

По мере перехода к рыночной экономике появляется возможность для развития маркетинговых отношений в России.

1 Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990. С. 47.

§ 6. Маркетинг в системе управления фирмой

171

Основные направления маркетинга. Маркетинг включает] 1) отыскание соответствующего сегмента рынка; 2) поиск концеп- [ ции новых продуктов; 3) опережение потребностей потребителей! а не следование за ними.

Очень важно отыскать соответствующий сегмент рынка. Как это происходит? Например, японская фирма «Тоёта» определила! что она будет внедряться на американский рынок в сегмент не- f больших легковых автомобилей. В этом сегменте в США доминировал «Фольксваген». «Тоёта» опросила владельцев автомобиле» немецкой фирмы. Они хотели, чтобы их автомобили лучше обог ревались зимой, чтобы больше пространства было на заднем сиденье и более привлекательным был внутренний вид салона. Япон- j цы предложили «Тоёту», которая имела все преимущества «Фольксвагена» и была лишена его недостатков. Они назначили более низкую цену, израсходовали значительно больше на рекламу и дали больше комиссионных дилерам, чем «Фольксваген». Однако надо не только правильно определить сегмент рынка для вторжения, но и знать, как это сделать. Например, путем создания меньшей по размерам модели стандартного продукта (японцы придерживаются буддистской концепции: маленькое прекрасно, американцы в противоположность этому считают: чем больше, тем| лучше). Таким образом «Кэнон» и «Шарп» проникли на рынок копировальных машин, «Сони» и «Панасоник» предложили карманные радиоприемники и телевизоры.

Фирмы проникают на новые рынки, придавая новые свойства! продуктам. «Касио» и «Шарп» создали калькуляторы, исполня- J щие мелодию, калькуляторы с часами.

Важную роль играет снижение издержек производства. «То- | шибэ» сконструировала рентгеновский сканирующий аппарат, ко- 1 торый был на 40% дешевле продукта «Дженерал электрик». При! этом некоторые характеристики

товара, не имеющие для покупателя принципиального значения, были несколько снижены в целях его удешевления.

Японцы делают упор на качестве и обслуживании.

Поиск концепции новых продуктов состоит: а) в добавлении новых важных функций хорошо известным продуктам («Ямаха» предложила самозаписывающее пианино, пианино с наушниками, чтобы не беспокоить соседей); самопаркующийся автомобиль и т. д.;

б) в развитии новых форм продукта, в который вкладывается хорошо известное функциональное содержание. Например, «электронный организатор» (карманный календарь фирмы «Шарп»);

в) в создании принципиально нового продукта с новым функциональным содержанием (домашние факсимильные машины).

Некоторые компании спрашивают потребителей, что они хотели бы купить? Рыночные лидеры знают, что хотят потребители, прежде чем последние узнают это сами. Кто хотел приобрести микроволновые печи, плееры с компактными дисками, пока они не были изобретены и предложены потребителям? «Моторола» пред\*

172

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

видит наступление такого времени, когда телефонные номера будут присваиваться не местам, а людям. Личный коммуникатор позволит беспрепятственно связываться с абонентами. Идет работа по созданию телефона, который будет способен осуществлять перевод для людей, говорящих на разных языках. ;

Экспедиционный маркетинг. Создание рынка, опережающего; желание потребителей, – рискованное предпринимательство. Чтобы уменьшить возможные потери, фирмы используют экспедиционный маркетинг. Его цель – определить точное направление создания новых товаров, их конфигурацию, которую оценит потребитель, и дистанцию, которую нужно пройти для достижения результата (технические и другие препятствия, которые должны быть преодолены).

Товар или услуга получит признание на рынке и даст фирме-производителю желаемый результат только в том случае, если они объединяют гармонично правильное функциональное содержание, уровень цен и удачное функционирование в руках потребителей.

Одна из возможностей минимизации риска при создании новых рынков состоит в том, чтобы позволить другим идти первыми по неизведанному пути и учиться на их ошибках. Но если «другие» – крупная фирма и эксперимент окажется удачным, можно потерять потенциальный рынок. Поэтому более подходящим методом является экспедиционный маркетинг. Фирма организует серию проникновений на новый рынок с минимальными издержками и высокими темпами. В результате накапливаются опыт, знания, продукт совершенствуется и вновь запускается на рынок. В 1986–1991 гг. «Тошиба» выпустила на рынок 31 модель компьютеров, из которых 12 были изъяты с рынка. «Тошиба» прекратила производить большее количество моделей, чем ввели на рынок ее конкуренты. Она исследовала почти каждую возможную нишу рынка.

Для быстрого завоевания рынка с низкими издержками используются технологии, лежащие на полках. Ни одна из разработанных технологий в Японии не была отброшена как бесполезная, все они резервируются на будущее.

Еще один путь сокращения дороги к рынку связан с миграцией технологии от одного вида предпринимательства к другому, а также соединением различных технологий в нечто новое, невообразимое. Биомеханика, оптоэлектроника, электрохимия породили ряд новых продуктов в большей мере, чем появление фундаментально новых наук.

Для разработки новых товаров формируются команды-интра-пренеры. Они действуют внутри фирмы (поэтому и называются интрапренерами). Им предоставлено право использовать все ресурсы фирмы для создания новых видов предпринимательства или моделей.

Необходимость новых форм работы была осознана прежде всего в отделах проектирования и разработок крупных фирм. Задача заключалась в том, чтобы сократить время для разработки про-

§ 6. Маркетинг в системе управления фирмой \_\_\_\_\_ 173

дукта, улучшить качество и сократить издержки. Для решения этих проблем в одной команде объединяются опыт и знания многих специалистов. Групповая работа не является новой. Группы были эффективной формой организации производства там, где требовалось взаимодействие многочисленных профессий. Это особенно необходимо, если качество является решающим фактором.

Для новых форм групповой работы важно, чтобы задача или процесс были точно определены. Группа должна иметь эффективные средства оценки своей работы в целом и работы ее членов. Идеально функционирование группы в одном помещении, чтобы облегчить постоянные связи внутри нее. В некоторых случаях, когда люди не работают вместе, это делается через электронную почту, использование компьютеров.

Первое крупномасштабное применение групповой работы в области конструирования имело место в компании «Форд мотор» при создании автомобиля «Таурус». На заводе в Атланте в начале 80-х годов была организована программная команда. Работники отделов планирования, дизайна, пусконаладочных работ и производства были соединены вместе. В результате они создали то, что стало самым популярным автомобилем в США. Полный цикл конструирования от разработки концепции нового автомобиля до запуска производственной линии занял 5 лет. Это составило почти половину времени, требующегося при традиционном последовательном подходе для конструирования автомобиля. Обычно создание автомобиля по принципу эстафеты начиналось с разработки концепции, затем конструирование и дизайн, создание прототипа, контроль за качеством, массовое производство и продажа. Взаимодействие между инженерами на различных стадиях проекта было слабым. Это суть иерархического подхода к созданию автомобиля. Новый групповой подход путем одновременного осуществления различных стадий цикла обеспечивает достижение цели более быстро и экономично.

В каждом явлении есть не только позитивные, но и отрицательные черты. Система маркетинга может быть использована для агрессивного навязывания товаров потребителю, без которых он мог бы обойтись. Особенно нетерпимо, когда речь идет о продаже некачественных или небезопасных в обращении товаров. Нередки случаи, когда потребители намеренно вводят в заблуждение по поводу свойств товара. Маркетинг успешно функционирует, когда существует противодействие его отрицательным тенденциям. Такое противодействие может оказывать организованное движение граждан и государственных органов за расширение прав и усиление влияния покупателей на продавцов и производителей товаров. Оно получило название «консьюмеризм». В числе традиционных для покупателя прав – не покупать предлагаемый для продажи товар, рассчитывать на безопасное его использование, на то, что он будет функционировать в точном соответствии с тем, что объявлено продавцом. Потребитель дол-

174

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

жен иметь гарантию надлежащего качества купленного товара, а для этого располагать полной информацией о его важнейших свойствах, возможностью оказывать влияние на качество товаров и методы продажи.

Для успешной реализации этих прав и требуются организаци-онные структуры потребителей. Они создаются как на общественных началах; так и под эгидой государственных органов. Например, Конгресс США учредил Управление по контролю за качеством пищевых продуктов, медикаментов и косметических средств, Комиссию по проблемам безопасности товаров широкого потребления, Управление по делам потребителей и другие организации подобной направленности.

Потребители объединяются в союзы и в России, но пока можно говорить лишь о первых шагах этого движения, которые к тому же осложняются дефицитом отечественных потребительских товаров.

## § 7. Сравнительная характеристика американской, европейской и японской моделей управления

В конце XX в. наблюдается существенное сближение американской, европейской и японской моделей управления. Микропроцессорная революция, глобализация фирм и конкуренция ведут к их нивелировке. Тем не менее определенные различия моделей управления сохраняются.

Традиционно считалось, что американские управляющие ориентируются на применение трудосберегающих методов производства из-за ограниченности и дороговизны людских ресурсов. Для Западной Европы было характерно использование материалосберегающих методов производства вследствие ограниченности источников сырья и энергоносителей. Для японских управляющих типична ориентация на экспорт. Из-за отсутствия сырьевой базы страна должна была вывозить товары, чтобы получить необходимое сырье и энергоносители. Сейчас разница в ориентации управления стала менее заметной. Дороговизна труда в Западной Европе и Японии приблизилась к американскому уровню, а в ряде случаев превзошла его. Во всех регионах преобладающие позиции в экономике занимает сфера услуг, которая не требует большого количества материалов.

Разница между американской, с одной стороны, и европейской и японской моделью управления, с другой, – большее развитие личностных отношений в Западной Европе и особенно в Японии между агентами производства по сравнению с США. Это относится к доверительным отношениям между теми, кто предлагает капитал, и теми, кто управляет им. В Германии и Италии банковские управляющие дружат с хозяевами или семьями – основателями фирм.

## § 7. Сравнительная характеристика различных моделей управления 175

В США кредиторы и акционеры анонимны. Их поведение зависит от движения курсов акций на фондовых биржах и анализа опубликованных отчетов. Считается, что безличная система, базирующаяся на рыночных отношениях, дешевле, чем система, базирующаяся на личных связях между заемщиками и кредиторами: личностные отношения мешают деловой оценке инвестиций, ведут к завышенной плате за капитал.

Основные регионы мира отличаются друг от друга и по характеру квалификации управляющих. Фирмы США, как правило, возглавляют финансисты или юристы. Американский экономист И. Кроссак писал, что управляющие этой страны заинтересованы в основном в купле-продаже компаний. Они управляют промышленной фирмой так, как если бы она была финансовым институтом. В Японии, как правило, управляющие являются инженерами. В центре их внимания производство, а не финансовые «проделки». Тем более что в Японии поглощения и слияния встречаются с огромными трудностями. Они считаются «аморальными и безответственными».

Расширение сферы деятельности японских фирм происходит главным образом посредством «внутренней диверсификации» производства, осуществляемой за счет нераспределенных прибылей. Особенность японских фирм состоит также в том, что в них существуют так называемые постоянные акционеры. В качестве постоянных акционеров выступают юридические лица (промышленные, торговые фирмы, банки). Они покупают акции для того, чтобы обеспечить постоянство и стабильность связей с теми или иными фирмами, и довольствуются умеренным стабильным дивидендом на акции. Поэтому считается, что японские управляющие могут позволить себе достижение долговременных целей, так как постоянные акционеры не заставляют их сиюминутно повышать уровень дивидендов и курс акций. Между тем американские управляющие вынуждены прежде всего заниматься краткосрочными целями, а их способность добиваться долгосрочных целей ослаблена.

Американская и европейская модели исходят из признания индивидуализма как движущей силы развития. Японская модель управления базируется на коллективизме. Самое страшное для японца – оказаться вне коллектива, утратить связи с ним. Работник должен подчиняться установкам коллектива, «не высовываться». Недостаток коллективизма по-японски заключается в том, что он подавляет инициативу и свободу личности.



Определенные различия имеются и в подходах американских, европейских и японских управляющих к использованию трудовых ресурсов. При общей тенденции к гуманизации труда, привлечению персонала к управлению фирмой практическая ее реализация имеет специфику. В западно-европейской модели предусматривается введение в состав правления фирмы представителя трудящихся, выполняющего функцию директора по кадрам. В

176

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

Японии в отличие от США и Западной Европы сохраняются отношения патернализма (предприниматель – отец, работники – дети, фирма – одна семья): распространение контроля предпринимателя не только на деятельность работника в процессе производства, но и за его пределами (на досуг, личные отношения, членов семьи). В США в противоположность традиционному термину – шерхолдер (акционер) появился новый – стейкхолдер (вносящий вклад в функционирование фирмы). Фирмы декларируют, что они руководствуются интересами всех участников производства (стейкхолдеров) и в первую очередь рабочих и служащих, которые играют не менее важную роль, чем акционеры (шерхолдеры). Наконец, существуют некоторые различия во взаимоотношениях управляющих и государства. При характеристике таких связей экономисты пишут о феномене «Джеппен инкорпорейтед». Они подчеркивают единство государственного аппарата и управляющих. Отношения правительства и бизнеса рассматриваются как «взаимозависимость на договорной основе», отмечается высокая степень понимания и координации действий правительства, промышленных фирм и банков. Американские управляющие традиционно выражают «неприятие» государства, обвиняя его в бюрократизме, неэффективности. Японский управляющий не позволит себе критиковать государство – ни свое, ни чужое. Практика показывает, что взаимообогащение моделей управления различных регионов мира происходит достаточно интенсивно. Однако заимствование и главное внедрение тех или иных элементов управления – сложный процесс. Будучи вырванными из своей естественной среды, они зачастую не работают. Так получилось с японскими кружками качества, которые с большим трудом приживались в иной экономической и социальной обстановке, а во многих случаях терпели неудачу. Обогащение практики управления зарубежным опытом предполагает адаптацию его к отечественным условиям с учетом традиций и психологии людей, специфики экономической обстановки.

§ 8. Эффективно функционирующая фирма: какая она?

В 70–80-е годы считалось, что наиболее успешно на мировом рынке действуют японские фирмы. Но стоило японской экономике замедлить свое развитие во время рецессии 1991–1995 гг., как американские фирмы стали претендовать на эталон эффективности в западном мире. Обобщая мировой опыт, экономисты создали портрет эффективно функционирующей фирмы. Каковы ее характерные черты?

1. Фирма имеет листинг своих акций на одной из зарубежных фондовых бирж. Тем самым она расширяет возможности мобили-

\*,

§8. Эффективно функционирующая фирма: какая она? \_\_\_\_\_ 177

зации капитала. Фирма ищет необходимый ей капитал не только на национальном рынке, но в глобальном масштабе. Путем заимствования капитала на Нью-Йоркской или Лондонской фондовых биржах крупные фирмы существенно снижают свои издержки. Конкуренция фирм на мировом рынке капитала стала обычным явлением.

2. Фирма осуществляет таргетирование прибыли. Уровень ее прибыли может колебаться под воздействием тех или иных факторов. Что плохого в том, что размер полученной прибыли будет больше запланированного? Отклонения от намеченных величин прибыли означает, что фирма слабо контролирует окружающую среду и можно ожидать как взлетов, так и падения нормы прибыли в будущем. Достижение запланированного уровня прибыли имеет большое значение для взаимоотношений фирмы с банками. Последние предпочитают иметь дело с фирмами, деятельность которых предсказуема.

3. Фирма должна быть способной эффективно защищать себя. Например, она выкупает свои собственные акции на фондовом рынке (процесс самопожирания). Это действие направлено на предотвращение враждебных поглощений и слияний, предпринимаемых посторонними для захвата контрольного пакета акций и смены управляющих.

4. Фирма постоянно занимается реструктурированием. Она покупает и продает предприятия, осуществляет слияния и поглощения. Шведская фирма «Вольво» продала предприятия по производству лекарств и спичек и посвятила себя исключительно производству автомобилей и строительного оборудования. Освобождаясь от убыточных и низкоприбыльных предприятий, фирма повышает свою эффективность.

5. Для создания материальных стимулов у управляющих фирмы используют опционы. Последние дают возможность управляющим получать в виде вознаграждения пакет акций фирмы, которые могут в подходящий момент реализовать их. Это создает заинтересованность управляющих в повышении курсов акций. Разница между курсом акций при получении опциона и курсом акций в последующий период времени и составит дополнительный доход управляющих. Опционы достаточно хорошо отработаны во Франции. В Германии «Дойче Банк» и «Дайм-лер-Бенц» получили согласие акционеров на использование опционов.

6. Эффективное функционирование фирмы предполагает оживление активности акционеров. Последние должны контролировать деятельность управляющих. Данная проблема актуальна не только для западных, но и для российских фирм. Приватизация в России привела к исчезновению государственного контроля над предприятиями. В то же время распыление акций среди работников не создает условий для контроля акционеров над деятельностью управляющих.

178

Глава 8. Управление фирмой в условиях рынка

Контрольные вопросы:

1. Какое содержание вкладывается западными экономистами в понятие! «революция управляющих»? р

2. Каковы объективные основы смены моделей управления в XX в.? ^

3. Дайте характеристику управленческих структур на базе потоков информации.

4. Каковы основные элементы разработки стратегии фирм?

5. В чем состоит планирование хозяйственного портфеля фирмой?

6. Каковы основные принципы маркетинга?

7. Что означает понятие «демассификация» маркетинга?

8. Какую роль играет в маркетинге поиск концепции новых продуктов?

9. Что такое экспедиционный маркетинг?

10. В чем специфика американской, европейской и японской моделей управления?

11. Как Вы оцените эффективность управления фирмой в России?

Глава 9 РЫНКИ РЕСУРСОВ

§ 1. Особенности рынков ресурсов. Функции рынков ресурсов

Рынки ресурсов являются важным структурным элементом рыночной экономики. От эффективности функционирования рынков ресурсов зависит оптимальность их использования, а значит, устойчивость и равновесие экономики, результативность работы фирм, предприятий.

Как известно, все экономические ресурсы разделяются на материальные ресурсы (земля и капитал) и людские (труд и предпринимательская способность). Соответственно различаются рынки природных ресурсов (земли), капитала и труда. Совокупность этих рынков выполняет в современной рыночной экономике важнейшие функции: во-первых, содействует более эффективному производству товаров и услуг (при изменении цен фирмы стремятся совершенствовать свои методы производства, с тем чтобы применять больше дешевых и меньше дорогих ресурсов); во-вторых, помогает

определить, для кого производятся товары и услуги, так как плата за экономические ресурсы является основным доходом большинства людей. Поскольку ресурсы продаются и покупаются, они, естественно, имеют цену. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике в виде денежного дохода: прибыли (предпринимательский доход), заработной платы (доход от продажи труда), ренты (земельный доход). Следовательно, ценообразование на ресурсы есть образование определенных доходов – прибыли, заработной платы, ренты.

Ценообразование на ресурсы отражает все особенности рынков ресурсов – общие для всех видов и специфические для каждого из них.

Особенности рынков ресурсов обобщенно выражаются прежде всего в том, что вследствие ограниченности ресурсов неизбежно ограничен и сам объем производства (предложения). В силу ограниченности экономических ресурсов спрос на них весьма устойчив; более того, для рынка ресурсов характерна концентрация спроса, которая делает типичными явления монополии (единственный покупатель) и олигополии (небольшое число покупателей). Яркий образец – рынок труда в небольших городах. Здесь вполне реальна такая ситуация, когда единственным покупателем рабочей силы в данной отрасли выступает одна фирма. Если к

180

тому же эта рабочая сила немобильна, т. е. по тем или иным причинам не может переместиться на другой участок рынка (в другую отрасль), фирма имеет все возможности для того, чтобы понижать величину заработной платы. Наем меньшего количества работников обеспечивает этой фирме максимальную прибыль. Другой пример – двусторонняя Монополия на рынке капитала (например, на рынке оборудования, изготавливаемого по индивидуальным заказам). На этом рынке чаще всего выступают один продавец и один покупатель. В такой ситуации не образуется единая равновесная цена и результат сделки целиком зависит от относительной силы сторон.

Цена на ресурсы складывается, как на всяком рынке, в зависимости от спроса и предложения. Предложение ресурсов отражает прямую связь между ценой на них и реально имеющимся объемом; в интересах самих владельцев ресурсов поставлять последние по более высокой цене. Так, выплата высокой заработной платы работникам определенных профессий стимулирует рост предложения соответствующих категорий рабочей силы. Спрос же на ресурсы отражает обратную связь между ценой и их объемом. Если цена на ресурсы повышается, предприятия либо покупают их в меньшем количестве, либо заменяют другими, относительно более дешевыми ресурсами.

Особенности рынков ресурсов реализуются через специфические закономерности спроса и предложения.

Особенности спроса на ресурсы.

Спрос на ресурсы является производным (зависимым) от спроса на продукцию, изготавливаемую с применением данных ресурсов. Иначе говоря, ресурсы удовлетворяют потребности не прямо, а через готовую продукцию.

Следовательно, изменение спроса на ресурсы также является величиной зависимой – прежде всего от изменения спроса на готовую продукцию.

На движение спроса на ресурсы влияет и производительность труда: если она растет, их требуется больше. Каждая дополнительная единица ресурсов дает приращение продукта – предельный продукт в денежном выражении – предельный доход). В то же время дополнительные ресурсы вызывают увеличение издержек фирмы – предельных издержек. Но фирмы стремятся уменьшить издержки производства. Поэтому они будут увеличивать ресурсы до тех пор, пока предельный доход от их прироста не сравняется с предельными издержками на них. Если предельный доход больше предельных издержек, спрос на ресурсы растет, в противоположной ситуации – уменьшается.

Наконец, изменение спроса на данные ресурсы зависит от динамики спроса на другие ресурсы, т. е. от изменения цены на замещающие ресурсы (например, труд заменяется капиталом) и на дополнительные (например, ресурсы на изготовление пленки и программного обеспечения являются дополнительными

по отношению к тем, что идут соответственно на изготовление камеры и ЭВМ).

При введении в производство замещающих ресурсов фирмы получают эффект двух видов. Первый – эффект замещения –  
181

связан с тем, что замена одного ресурса другим изменяет цену спроса (скажем, замещение труда капиталом ведет к падению спроса на труд и увеличению спроса на капитал). Второй – эффект обт производства – выражается в увеличении издержек на капитал, вызывающем падение объема производства и соответственно сокращение спроса на ресурсы (на капитал). Как видим, эффект замещения и эффект объема производства противоположны по направленности. Поэтому на практике спрос на замещающий ресурс зависит от соотношения этих двух эффектов: если эффект замещения больше эффекта объема производства, спрос на замещающий ресурс возрастает, и наоборот. Если в производство вводится дополнительный ресурс, изменение его в цене влияет на изменение спроса на основной ресурс в противоположном направлении.

Таким образом, производный спрос на ресурсы возрастает, если увеличивается спрос на продукт, повышается производительность труда в выпуске готовой продукции, падает или поднимается цена замещающих ресурсов, снижается цена на дополнительные ресурсы. Понимание особенностей спроса на ресурсы позволяет определить и специфику его эластичности.

Эластичность спроса на ресурсы.

Характеристика эластичности спроса на ресурсы раскрывается через его производный характер.

Чувствительность спроса, его реакцию на изменение цены" ресурсов определяют три фактора. Первый – эластичность спроса на готовую продукцию: чем она выше, тем более эластичным будет и спрос на ресурсы. Когда повышение цены на товар вызывает значительное падение спроса на него, потребность в ресурсах уменьшается. В случае, когда, напротив, спрос на изготавливаемую с помощью данных ресурсов продукцию неэластичен, неэластичен и спрос на ресурсы. Второй фактор – замещаемость ресурсов. Эластичность спроса на них высока, если при повышении цены существует возможность их замены другими ресурсами (например, бензина – дизельным топливом) или внедрения более совершенной технологии (благодаря которой, к примеру, уменьшается потребность в бензине). Третий фактор, определяющий эластичность спроса на ресурсы, – их доля в общих издержках. Эластичность спроса зависит от удельного веса данных ресурсов в общих издержках производства готовой продукции. Если такой удельный вес велик, а цена на ресурсы растет, это приводит к падению спроса на данные ресурсы. Чем больше доля ресурсов в общих издержках производства, тем выше эластичность спроса.

Особенности предложения ресурсов.

Хотя ресурсы ограничены, но на какой-то данный момент их общее предложение – величина вполне определенная (например, в таком-то году рабочая сила составила столько-то миллионов человек, посевные площади – столько-то тысяч гектар, добыто столько-то миллионов тонн нефти и т. д.). Следовательно, величина ресурсов не строго фиксиро-

182

вана; больше того, величина ресурсов может изменяться и очень часто реально изменяется под воздействием тех или иных усилий людей. Так, элементы физического капитала можно произвести (оборудование, станки) и построить (здания); изменяя продолжительность рабочего дня и величину заработной платы, можно влиять на предложение труда. Даже отличающееся от других факторов производства фиксированное природой предложение земли тоже может быть увеличено посредством, например, мелиоративных работ. Однако недостаточно продуманные агротехнические мероприятия могут

способствовать разрушению плодородия земли и тем самым уменьшать ее пахотные площади.

Раскрыв особенности спроса на ресурсы и их предложения, рассмотрим особенности действия закона спроса и предложения на рынках ресурсов.

Особенности действия закона спроса и предложения на рынках ресурсов. Действие закона спроса и предложения для ресурсов, как и для других товаров, зависит прежде всего от условий рынка. В основе предложения ресурсов лежат предельные издержки, а спроса на ресурсы – предельный денежный продукт. Каков механизм использования ресурсов в различных рыночных структурах?

В условиях совершенной конкуренции фирмы не влияют на цены ресурсов и цены продуктов; это – работа рынка. Спрос на ресурсы зависит от того, насколько эффективно они используются, какой приносят денежный доход, каков их предельный денежный продукт. Фирмы увеличивают использование ресурсов до тех пор, пока получаемый благодаря их применению предельный денежный продукт не сравнивается с предельными издержками ресурсов. Если каждая последующая единица ресурсов добавляет к общему доходу фирм больше, чем к их общим издержкам, то стимулируется дальнейшее привлечение дополнительных ресурсов. В этом случае фирмы присваивают дополнительную прибыль. При превышении предельных издержек ресурсов над предельным денежным продуктом фирмы-производители несут убытки и вынуждены сокращать применение ресурсов.

В условиях несовершенной конкуренции увеличение спроса на ресурсы происходит вместе с уменьшением цены на них, а увеличение предложения – при ее возрастании. Фирмы стремятся ограничить спрос на ресурсы и обеспечить превышение предельного денежного продукта над предельными денежными издержками продукта. В результате извлекается добавочная прибыль. Поставляя на рынок меньше продукта, несовершенный конкурент «предъявляет и меньший спрос на ресурсы.

Важнейшее следствие закона спроса и предложения на рынке ресурсов – высокий доход на дефицитные ресурсы, которые остро необходимы для производства предметов потребления; и, напротив, падение дохода на ресурсы, имеющиеся в изобилии, или на появляющиеся их заменители. Действие закона спроса и предложения на рынке ресурсов может нарушаться не только условиями рынка, но и политикой и

## § 2. Виды рынков ресурсов \_\_\_\_\_ П53

практикой государства. На рынок ресурсов воздействуют наряду со стихийно рыночными сознательно целенаправляемые регуляторы. Так, на рынке труда ценообразование на рабочую силу (заработная плата) регулируется профсоюзами и правительством с применением различных методов.

### § 2. Виды рынков ресурсов

Каждый из видов рынков ресурсов (труда, капитала, земли) имеет свои специфические особенности. Важнейшим из всех рынков ресурсов является рынок труда, имеющий дело с человеческим капиталом. Согласно теории «человеческого капитала» ресурс «К» (knowledge, т. е. знание) является главным из всех ресурсов, а инвестиции в него – наиболее эффективны. Рынок труда. Рынок труда – самый сложный из всех рынков ресурсов, что связано прежде всего с самим объектом рынка. Рабочая сила (труд) как ресурс характеризуется, во-первых, разными физическими данными и разными способностями, в результате чего при заключении трудового контракта невозможно заранее определить реальный уровень трудовых усилий работника; во-вторых, неодинаковой квалификацией, диктующей необходимость различий в заработной плате работников разных профессий. Поэтому нет единого рынка труда, он делится по профессиям, отраслям, географическому расположению. В этих условиях переход работника с одного рынка на другой связан с большими издержками. В-третьих, рабочая сила мобильна, т. е. может сменять одно занятие другим, переходить от менее к более производительным видам деятельности, перемещаться по территории. В-четвертых, труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает социальный, психологический, политический аспекты. У работников, в

отличие от машин, есть права, которые они так или иначе отстаивают. Следовательно, труд является особым, занимающим исключительное положение ресурсом.

Отсюда и специфичность факторов, влияющих на предложение рабочей силы на рынке труда. Это – демографические факторы (темпы прироста населения и его трудоспособной части, половозрастная структура), экономические (продолжительность рабочего времени, состояние пенсионного обеспечения, уровень безработицы), психологические (желание работать), социальные (престижные моменты) факторы и факторы, связанные с образованием и подготовкой кадров.

Особенности ресурса рабочей силы оказывают воздействие на формирование спроса на труд: оно всегда происходит на уровне отдельной фирмы. Однако мобильность рабочей силы – возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию – приводит к тому, что предложение труда в отличие от спроса складывается на уровне отрасли, всей промышленности или общества в

#### Глава 9. Рынки ресурсов

целом. Из этого следует, что формирование цены труда (заработной платы) путем конкуренции всех работников осуществляется практически на уровне всего народного хозяйства, вследствие чего во всех регионах устанавливается одинаковый уровень заработной платы работников одной профессии.

Еще одна особенность рынка труда, усложняющая его функционирование, – это наличие безработицы. При найме рабочей силы трудовой контракт не отражает «качество» работника. Установленный уровень заработной платы может оказаться более высоким, чем соответствующий фактически выявившимся возможностям работника. Снижение же заработной платы для определения реальных усилий работника является нарушением контракта. В такой ситуации цена труда становится негибкой, вызывая избыточное предложение рабочей силы. В то же время потерявшие работу рабочие не нанимаются сразу же на новые места с низкой заработной платой, а стараются найти работу с прежней заработной платой; это препятствует равновесию на рынке рабочей силы.

Сложностью отличается и структура рынка труда.

Рынок труда имеет несколько структур – конкурентную, монополистическую, профсоюзную – в зависимости от характера формирования спроса и предложения труда, а также цены труда, способности покупателей и продавцов труда воздействовать на соотношение спроса и предложения и уровни заработной платы. На конкурентном рынке труда ни продавцы, ни покупатели не способны влиять на условия купли-продажи труда. На монополистическом рынке покупатель определяет масштабы спроса и уровень цены, на профсоюзном – продавец товара.

Конкурентный рынок труда характеризуется: а) большим количеством фирм, нанимающих рабочую силу; б) множеством ра-

Количество труда а

Количество труда б

Q

Рис. 9.1. Определение уровня зарплаты на конкурентном рынке: а – отдельная фирма; б – рынок; SS – кривая предложения; DD – кривая спроса

Виды рынков ресурсов \_\_\_\_\_ 185  
бочих одинаковой квалификации; в) невозможностью для фирм и рабочих контролировать уровень зарплаты.

Рисунок 9.1, а характеризует определение зарплаты одной фирмой, рис. 9.1, б – установление уровня зарплаты на рынке труда.

Поскольку зарплата определяется рынком, кривая предложения труда для фирмы проходит строго горизонтально. Она будет нанимать рабочих до тех пор, пока предельный денежный доход не сравняется с предельными издержками труда в точке а. Весь доход, полученный от рабочих, нанятых фирмой, составит площадь  $OWcaQc$ . Треугольник  $Wcab$  представляет добавочный доход, который может быть использован для выплаты доходов по другим

факторам производства (капитал, земля). Откуда возник этот добавочный доход? Каждый последующий рабочий, нанятый фирмой, производит добавочный продукт меньшего размера, чем предыдущий. Соответственно уменьшается и заработная плата всех занятых на фирме рабочих. Рабочие фирмы (рис. 9.1, а) создали доход  $OaQc$ , но в виде зарплаты получили только  $Owс aQc$ . На конкурентном рынке (рис. 9.1, б) кривая предложения устремлена вправо и вверх и определяется предельными издержками труда.

Предельные издержки могут быть альтернативными, или издержками упущенных возможностей (см. гл. 5). Уровень заработной платы определяется наиболее эффективным вариантом использования труда. В обществе всегда есть возможность перейти на работу в другую отрасль или регион, на другое предприятие, сменить профессию, повысить квалификацию, заняться домашним хозяйством или предпочесть досуг. Парикмахер устраивается оператором бензоколонки. Профессор университета переходит на работу в фирму или государственный аппарат и т. д.

Если, перейдя в другую фирму (отрасль) или переехав в другой регион, работник может получить более высокую зарплату, то конкуренция вынуждает повышать ее на прежнем месте работы.

При прочих равных условиях для работников одной и той же профессии, квалификации во всех регионах должен устанавливаться один и тот же уровень зарплаты.

Альтернативные возможности труда могут быть достаточно узкими. Чтобы сменить место работы, нужно иметь определенные профессию, возраст, здоровье. Возможности выбора работы достаточно широки у представителей так называемых сквозных профессий (бухгалтер, электрик, оператор ЭВМ). В первом приближении могло показаться, что уровень зарплаты формируется в пределах довольно ограниченных сегментов хозяйства (сегменты пожарных, преподавателей, трубочистов, слесарей и т. д.). Концепция альтернативных издержек утверждает, что процесс формирования цены труда охватывает практически все народное хозяйство через конкуренцию всех работников.

1 Зак. № 2389

186

Глава 9. Рынки ресурса

Модель монополии. Эта структура рынка труда характеризуется наличием одного покупателя. У последнего возникает возможность воздействовать на величину зарплаты. Для этого необходимо, чтобы фирма была крупным нанимателем рабочей силы в данной отрасли, а также чтобы труд на данной фирме был бы малоподвижным — затруднен переход по каким-то причинам на альтернативные места, а также отлив рабочих в другие регионы. Такая ситуация возникает в небольших городах, занятость населения в которых зависит от одной фирмы. Когда существует 3–4 фирмы, нанимающие рабочих, возникает олигополия.

На рынке одного покупателя уровень занятости будет меньше и соответственно заработная плата ниже, чем на конкурентном рынке.

На рис. 9.2 показано, что кривая спроса и предложения на конкурентном рынке пересекалась бы в точке а. Предельные из-

держки труда в этой точке; равны предельному денежному продукту.

Прибыль; сверх обычной отсутствует. Единственный покупатель; максимизирует прибыль путем найма меньшего количества рабочих. Это дает возможность сократить затраты на заработную плату. Спрос на рабочую силу сокращается до точки б. Соответственно и зарплата уменьшается с  $Wс$  до  $Wм$ . Покупатель получит добавочную прибыль. • Профсоюзная модель.» На многих рынках рабочие (1 продают свою рабочую силу; коллективно через профсоюз; юз. Профсоюзы используют следующие способы повышения заработной платы.

1. Введение ограничений на предложение труда. Иммиграционные барьеры, законодательство об ограничении рабочей недели, длительный период ученичества, запрет на принятие новых членов в профсоюз и на занятие рабочих мест нечленами профсоюза — все эти ограничительные меры использовались в прошлом. Применялись и более тонкие ограничения: лимитировалась тяжесть труда, например число обслуживаемых

станков или ко- «; личество укладываемых кирпичей, ширина малярной кисти; ис- , пользовались и другие меры замедления работы.

Количество труда

Рис. 9.2. Определение уровня зарплаты на рынке одного покупателя

§2. Виды рынков ресурсов \_\_\_\_\_ 187

2. Увеличение уровня стандартной заработной платы. Прямые ограничения на предложение труда не нужны профсоюзам, за исключением поддержания высокого уровня стандартной заработной платы. Если предприниматель выплачивает нанятым рабочим стандартную заработную плату, профсоюз не регулирует количество занятых. Предприниматель набирает нужное ему количество рабочих, все остальные искатели рабочих мест автоматически исключаются с рынка труда.

3. Увеличение спроса на труд. Профсоюзы изучают пути снижения цен на производимые товары путем повышения производительности труда и качества управления. Они помогают рекламировать товар, агитируют за принятие тарифов для защиты местного рынка, стремятся убедить правительство платить более высокие цены по трудовым контрактам.

4. Устранение эксплуатации труда монополистом. Профсоюзы противостоят монополистической власти предпринимателей на рынке труда, например в небольшом городке, где действует всего одна фирма. В этой ситуации единственный продавец – организация профсоюза – может иметь результатом своей деятельности более высокий уровень заработной платы без сокращения занятости.

Отмеченные особенности рынка труда позволяют сделать вывод, что рынок труда является наиболее несовершенным.

Рынок природных ресурсов. Специфичен и рынок природных ресурсов, т. е. практически рынок земли. Вследствие фиксированности площади земельных угодий природой предложение земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, хотя для конкретного пользователя землей дело обстоит иначе: предложение земли обладает определенной эластичностью, поскольку пользователь имеет возможность увеличить имеющуюся у него земельную площадь за счет конкурентов.

Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в собственности (частную). В то же время спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения из-за: а) роста потребности в сельскохозяйственной продукции (за счет ее формирования большей частью национального дохода) и продукции полезных ископаемых; б) роста неземледельческого населения в условиях урбанизации. В результате спрос на земельные ресурсы устойчиво выше предложения.

В условиях, когда предложение земли совершенно неэластично (по отношению к ее цене), доход, полученный посредством любого производства, выступает в виде чистой экономической ренты. Такая характеристика дохода означает, что данный конкретно рассматриваемый фактор производства не имеет (в силу ограниченности земли) альтернативной стоимости, поэтому любой доход здесь оказывается экономической рентой. 7\*

188

Глава 9. Рынки ресурсов

С чистой экономической рентой связано такое понятие, как цена земли. Когда земля приобретает в собственность, ее цена, как и все прочие цены, определяется спросом и предложением. Рыночная цена земли есть капитализированная рента, т. е. она равна суммарной величине всех будущих арендных платежей, которые, как ожидается, способен принести конкретный земельный участок.

Чистая экономическая рента не связана со способами использования земельных угодий. На практике же различные участки земли отличаются по плодородию, местоположению, климатическим условиям. Это означает, что земельные участки приносят не равные доходы, а напротив, они обнаруживают разную степень производительности, что сказывается на величине ренты. Следовательно, если земельные участки ранжируются по степени их производительности, то образуется дифференциальная рента, которая



представляет доход, полученный за счет использования более производительных ресурсов.

Все сказанное относится к земельным участкам, характеристики которых (плодородие, местоположение, климатические условия) делают их воспроизводимыми, т. е. при правильной системе агротехнических мероприятий участок может давать хорошие результаты каждый год.

Но определенные природные ресурсы являются невозпроизводимыми (месторождение нефти, железной руды, цветных металлов), т. е. рано или поздно месторождения иссякнут, и темпы, добычи природных ресурсов на них будут падать.  $t_j$

Для невозпроизводимых ресурсов существует две возможности их использования: либо немедленное потребление для расширения текущего потребления, либо их консервация для производства будущих благ. Решающим фактором немедленного использования невозпроизводимых ресурсов является повышение оценки сегодняшнего потребления относительно будущего.

Консервация невозпроизводимых ресурсов означает более выгодное использование их в будущем в силу истощения запасов этих ресурсов. Отсюда можно сделать вывод, что оптимальное использование невозпроизводимых ресурсов предполагает корректировку и баланс плюсов и минусов их немедленного потребления, т. е. требуется компромисс между настоящим и будущим. Если на конкурентном рынке ожидаемые темпы роста цен на невозпроизводимые ресурсы превышают уровень дохода на капитал, то становится выгодным переместить ресурсы из текущего потребления в будущее. Следовательно, на рынках происходит перераспределение невозпроизводимых природных ресурсов, а сам рынок природных ресурсов содержит в себе механизм их консервации.

Рынок физического капитала. Особенности обладает и рынок физического капитала. Физический капитал — это про-

§ 3. Минимизация издержек и максимизация прибыли 189  
изводственный фактор длительного пользования (основной капитал), он участвует в производстве на протяжении многих лет. Поэтому для характеристики рынка капитала важно учитывать фактор времени. Чтобы решить, выгодны ли капиталовложения, фирмы сравнивают стоимость единицы капитала в настоящий момент с будущей прибылью, обеспеченной этой единицей вложений. Процедура, позволяющая вычислить сегодняшнее значение любой суммы, которая может быть получена в будущем, называется дисконтированием. А текущая стоимость будущих доходов — дисконтированной стоимостью. Если дисконтированная стоимость ожидаемых в будущем доходов от капиталовложений больше, чем издержки на капиталовложения, то есть смысл делать инвестиции. Следовательно, дисконтированная стоимость необходима фирмам для принятия решений о капиталовложениях, а значит, и обращении к рынку физического капитала.

Структура рынка физического капитала отличается высокой неоднородностью и крайним разнообразием качества объектов обмена. Одним из существенных сегментов рынка физического капитала является рынок подержанного оборудования. Особенность этого сегмента рынка физического капитала состоит в том, что именно на нем определяется норма износа — важнейшая характеристика функционирования физического капитала.

Другим сегментом является рынок высокоспецифичного оборудования, изготовляемого по индивидуальным заказам. На этом рынке чаще всего представлена двухсторонняя монополия, где исход торга зависит от относительной силы сторон (нет равновесной цены и равновесного количества).

Спрос на товары производственного назначения и их цена определяют размер капиталовложений. Но деньги для капиталовложений черпаются на денежном рынке. Хотя денежный капитал не является ресурсом, но на деньги можно приобрести факторы производства и начать или расширять производство. Поэтому физический капитал тесно связан с денежным капиталом, а рынок физического капитала — с рынком денежного капитала. С помощью денежного рынка осуществляются тесные взаимосвязи между всеми рынками ресурсов.

§ 3. Минимизация издержек

и максимизация прибыли при различных комбинациях ресурсов  
Минимизация издержек и максимизация прибыли фирмы существенным образом зависят от выбора той или иной комбинации ресурсов. Она может использовать большее количество земли и

190

#### Глава 9. Рынки ресурсов

меньшее труда или, наоборот, большее количество труда и шее земли. Какой из этих вариантов эффективнее? ; • Правило минимизации издержек.  
Сформулируем правило на-\*: именьших издержек: чтобы получить самый низкий уровень из^!| держек, фирма будет манипулировать ресурсами до тех пор, покаН' не выравняет предельные физические продукты (предельный фи-&< зический продукт – это продукт, созданный последней еди-|| ницей ресурса) на последнюю денежную единицу (доллар, рубль Г и т. д.), истраченную на тот или иной ресурс. | /

ПФП

ПФП

= наименьшие издержки,

(1)

где ПФПт – предельный физический продукт труда;

ПФПз – предельный физический продукт земли;

П^ . – цена труда (зароботная плата);

Цз – цена земли (рента).

Предположим, что первоначально указанное равенство не достигнуто.

Предельный продукт труда на один доллар составил 7 ед., а земли – 4 ед.

ПФП

ПФП

\_\_\_\_\_ а^

Ц.

Для фирмы выгоднее уменьшить расходы на аренду земли и увеличить их на труд. Затратив на аренду на 1 долл. меньше, а на наем труда на 1 долл. больше, фирма теряет 4 ед. продукта, которые обеспечивает 1 долл., затраченный на аренду земли, но получит 7 ед. продукции от найма труда на добавочный 1 долл. Объем продукта увеличился на 3 ед. (7 – 4) при тех же затратах. И так фирма будет замещать один ресурс другим до тех пор, пока не будет достигнуто равенство предельных продуктов на 1 долл. ресурсов. Это равенство означает, что изменение соотношения применяемых ресурсов не снизит издержки, так как каждый доллар .расходов на труд и на аренду земли приносит одинаковый предельный продукт.

Из правила наименьших издержек вытекает другое правило – правтигу замещения: если цена одного ресурса возрастает, например труда, а цены остальных ресурсов остаются неизменными, фирме целесообразно произвести продукты путем замещения более дорогого ресурса оставшимся с неизменной ценой. Рост цен на

ПФП

труд ведет к уменьшению пропорции —г и вызывает увольнения работников. В то же время в производство вовлекается до-

§ 3. Минимизация издержек и максимизация прибыли

191

полнительное количество земли. Это продолжается до тех пор, пока не восстановится нарушенное равновесие. Уменьшение спроса на труд приведет к падению цены труда. Возможен и другой вариант, когда рост арендной платы вызовет замещение земли трудом, цена которого остается неизменной. Аналогичным образом процесс замещения может происходить при других комбинациях ресурсов.

Правило максимизации прибыли. Чтобы максимизировать прибыль на конкурентном рынке, фирма должна использовать такую комбинацию ресурсов, при которой их цена равна их предельному денежному продукту (предельный денежный продукт равен предельному физическому продукту, умноженному на его цену).

Цена труда = Предельный денежный продукт' (ПДПт).

Цена земли = Предельный денежный продукт земли (ПДПз).

Если комбинация ресурсов состоит из труда и земли, то максимизация прибыли достигается при условии

пдпз

ц.

= 1.

Такое уравнение возможно только в случае, когда предельные денежные продукты равны ценам ресурсов.

Предположим, что это равенство не соблюдается:

$\frac{P_{L}}{P_{T}} < \frac{P_{L}}{P_{T}}$

Данное неравенство свидетельствует о том, что ресурсы недоиспользуются. Необходимо изменить комбинацию ресурсов таким образом, чтобы цены сравнялись с предельными денежными продуктами. Пока предельные денежные продукты превышают цену ресурса, целесообразно привлекать все новые и новые единицы ресурса до тех пор, пока предельный денежный продукт не сравняется с ценой ресурса.

Рассмотрим правило минимизации издержек и максимизации прибыли на цифровом примере (табл. 9.1).

Предположим, что необходимо произвести 40 единиц продукта. Производство такого количества продукта согласно табл. 9.1 возможно при трех комбинациях ресурсов: 2 ед. труда и 4 ед. земли; 4 ед. труда и 1 ед. земли; 3 ед. труда и 2 ед. земли.

Сначала применим правило минимизации издержек (формула (1)). Определим отношение предельного физического продукта труда и земли к ценам ресурсов для различных их соче-

192

Глава 9. Рынки ресурсов

Таблица 9.1

Минимизация издержек и максимизация прибыли при различных комбинациях труда и земли

Общий продукт | Цена ресурса | Предельный продукт | Цена ресурса

Труд

Земля

Общий продукт (цена за единицу – 18 долл.)

Земля (рента

табл. 9.1 и цены ресурсов – труд 18 долл. и земля 6 долл. за единицу).

18

для земли.

И» всех этих вариантов только для одного существует равенство

Предельный физический продукт Цена ресурса

3

6

Следовательно, наименьший уровень издержек достигается при использовании 2 ед. труда и 4 ед. земли: (2 x 18 долл.) + (4 x 6 долл.) = 60 долл.

Разделим издержки производства на объем

§ 4. Формирование рынков ресурсов в переходной экономике России 193

продукции: 60 : 40 = 1,5 долл. Сравним с издержками других комбинаций труда и земли: (3 ед. труда x 18 долл.) + (2 ед. земли x 6 долл.) = 66 долл.;

66 : 40 = 1,65 долл. (4 ед. труда x 18 долл.) + (1 ед. земли x 6 долл.) = 78 долл.;

78 долл. : 40 = 1,95 долл. Таким образом, фирма минимизирует издержки, выравнивая предельные физические продукты на денежную единицу ресурсов.

А теперь выясним, как фирма максимизирует прибыль в условиях

конкурентного рынка [формула (2)], если объем производства составляет 40 ед. продукта. Сравним предельные денежные продукты и цены ресурсов (гр. 6 табл. 9.1).

ПДПт18долл. ПДПз6долл. Цт 18 долл. Цз 6 долл.

Этому условию отвечает комбинация 2 ед. труда и 4 ед. земли. Общий

денежный продукт при этом составляет: 42 долл. (создано

2 ед. труда) + 38 долл. (создано 4 ед. земли) = 80 долл. Вычитаем из этой суммы издержки (цена труда и земли): 80 долл. – (36 долл. + 24 долл.). Прибыль равна 20 долл.

Сравним с другими комбинациями ресурсов. При соединении 3 ед. труда и 2 ед. земли общий денежный продукт составит: 56 долл. (создано 3 ед. труда) + 24 долл. (создано 2 ед. земли) = 80 долл. Вычтем из этой суммы издержки (цена труда и земли): 80 долл. – (54 долл. + 12 долл.). Прибыль равна 14 долл.

Комбинация 4 ед. труда и 1 ед. земли создаст общий денежный продукт: 66 долл. + 14 долл. = 80 долл. Прибыль в этой комбинации ресурсов составит: 80 долл. – 78 Долл. = 2 долл.

Таким образом, фирма стремится к оптимальной комбинации ресурсов, позволяющей ей минимизировать издержки и максимизировать прибыль.

§ 4. Формирование рынков ресурсов в переходной экономике России  
Формирование рынков ресурсов – одна из важнейших задач переходного периода.

В России в условиях централизованного планирования и отсутствия рыночных отношений ресурсы сосредоточивались в руках министерств и ведомств, монополия на ресурсы со стороны министерств позволяла им наделять предприятия ресурсами по своему усмотрению, ставя хозяйственные звенья в полную от себя зависимость. В результате производственные коллективы лишались экономических основ для хозяйственной самостоятельности и инициативы. Кроме того, фондируемое распределение ресурсов порождало административное прикрепление предприятий-потребителей к предприятиям-производителям, которые навязывали им свои условия сотрудничества. Следовательно, ресурсы приобретались

194

Глава 9. Рынки ресурсов

предприятиями недемократическим путем, т. е. игнорировалась селективность потребителей: ресурсы двигались не в сторону денег (предприятий, их имеющих), а в соответствии с волей чиновничьей структуры (ее сотрудников), ведающей распределением.

Всеобщая монополизация производства, лимитирование материальных ресурсов и их фондируемое распределение приводили к дефициту ресурсов, выражающемуся в их относительном недостатке по отношению к сложившейся в экономике структуре спроса и цен на ресурсы. В результате, на многих предприятиях образовывались сверхнормативные запасы сырья, материалов, других средств производства, а многие предприятия еле-еле сводили концы с концами. Все это приводило к общему дефициту природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов в условиях отсутствия системы оптовой торговли, т. е. предприятия, имеющие избыток ресурсов, не могли их продать, а те предприятия, у которых были деньги, не могли их купить. В результате постоянно не-удовлетворенный спрос, во-первых, ориентировал предприятия на экстенсивный рост выпускаемой продукции, что обуславливало снижение ее качества; во-вторых, трудности материально-технического снабжения толкали предприятия делать запасы сырья и материалов, формировать резерв рабочей силы, при этом предприятия ; стремились получить ресурсы не только у вышестоящих органов (министерств, ведомств), но и у своих поставщиков. Все это еще больше усиливало дефицитность экономики.

В целом монопольное распоряжение государством ресурсами привносило в экономику консерватизм, подавляло инициативу работников, закрепляло их отчуждение от результатов своего труда, серьезно тормозило развитие производительных сил. Так, будучи единственным покупателем труда, государство в России проводило политику высокой занятости, искусственно ее поддерживало в народном хозяйстве, что вызывал стабильно низкий уровень заработной платы. В результате подрывались стимулы к труду у занятых, а излишние работники разлагающе действовали на трудовые коллективы. В свою очередь, низкий уровень заработной платы препятствовал научно-техническому прогрессу.

В условиях отсутствия в отечественной экономике рынков ресурсов не выполняли свою функцию цены: не использовалась категория «цена земли», экономически бездействовали ставка процента, по остаточному принципу формировалась заработная плата. А между тем цены на ресурсы играют активную роль в рыночной экономике: они служат средством рационального использования ресурсов, и в первую очередь дефицитных, способствуют повышению эффективности производства. Сигналы рыночных цен показывают, как надо производить продукты. Ценовая система стимулирует замещение ресурсов, в частности, менее эффективных более эффективными.

Таким образом, в централизованном распределении ресурсов без учета их ограниченности и ориентации на эффективное использование.

§ 4. Формирование рынков ресурсов в переходной экономике России 195

[пользование заключены истоки нынешнего состояния российских предприятий].

Происходящее ныне становление рыночной экономики в России призвано в конечном счете вывести их из такого состояния. Это предполагает и формирование рынков ресурсов, благодаря чему кардинально изменяются условия их получения и использования предприятиями. Государственные органы уже не монополизировали распределение общественных ресурсов. Предприятия сами решают, что производить, какую комбинацию ресурсов при этом использовать, как распорядиться произведенной продукцией, кому и по какой цене ее продавать.

Задача, решение которых способствует формированию рынков ресурсов в России, немало. Отметим важнейшие: [полная ликвидация монополии министерств и ведомств на ресурсы, что в первую очередь требует введения оптовой торговли средствами производства;

[обеспечение мобильности ресурсов, возможности перемещения их с одной территории на другую. Это означает необходимость налаживания прямых связей между предприятиями, когда они сами выбирают поставщика ресурсов, лучшую для их производства комбинацию ресурсов;

[оптимальная концентрация ресурсов в рамках предприятия, что позволит освободиться от искусственного перенакопления ресурсов, избыточного производства, усиливающего несбалансированность экономики и сдерживающего развитие производительных сил; создание банка информации и обеспечение доступа к информации всех предприятий. Информация играет важную роль в рыночном хозяйстве, для которого характерна высокая степень неопределенности. Она помогает принятию рациональных решений на всех уровнях. Главным центром информации в рыночном хозяйстве выступает финансовый рынок. По состоянию финансового рынка можно судить об экономической конъюнктуре, давать оценку перспектив развития. Следовательно, финансовый рынок выступает своего рода стабилизатором рыночной системы. Вот почему степень доступности к информации есть показатель совершенства или несовершенства рынков ресурсов;

[налаживание взаимосвязей между различными рынками ресурсов. Это положение можно раскрыть на примере взаимодействия рынка труда и рынка капитала. Рынок труда может обеспечить оптимальное число работников на предприятии путем увеличения числа рабочих либо с высокой (средней) заработной платой, либо с низкой заработной платой. Первый путь, вызывая увеличение издержек производства за счет высокой заработной платы, снижает общую эффективность предприятия. Второй (за счет низкой заработной платы) ведет к снижению благосостояния работников. Развитие рынка капитала позволяет создавать новые предприятия, тем самым решать одновременно и проблему эффективности производства, и проблему благосостояния;

196

## Глава 9. Рынки ресурсов

совершенствование налоговой политики в России, которое может оказать большое влияние и на развитие рынков ресурсов. Это, в частности, в переносе центра тяжести на налогообложение ресурсов, особенно земли.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит особенность спроса на ресурсы?
2. Какие факторы влияют на движение спроса на ресурсы?
3. Дайте характеристику эластичности спроса на ресурсы.
4. Почему при ограниченности ресурсов их предложение на данный момент величина вполне определенная?
5. Как соотносятся между собой понятия: трудоспособное население, рабочая сила, занятые в экономике?
6. В чем специфичность трудового ресурса в отличие от всех других ресурсов?
7. Что такое ресурс «К» и почему он считается главным из всех ресурсов?
8. Назовите виды инвестиций в человеческий капитал.
9. Каковы факторы предложения на рынке труда?
10. Почему спрос на труд формируется на уровне отдельной фирмы, а предложение труда – на уровне отрасли, промышленности или общества в целом?
11. Что такое профсоюзная модель рынка труда?
12. Что лежит в основе дифференциации заработной платы?
13. Какое влияние на экономику оказывает государственный минимум заработной платы?
14. В чем особенности земли как экономического ресурса?
15. Почему рентные платежи для фирмы – собственника земли выступают как издержки, а для общества как излишек?
16. Какие факторы обуславливают дифференциацию величины земельной ренты?
17. Как определить цену земли?
18. В чем особенности капитала как ресурса?
19. Как определить, сколько будущие доходы (прибыли) стоят сегодня?
20. Что такое норма дисконта, от чего она зависит при принятии инвестиционного решения?
21. Решение каких задач направлено на формирование рынка ресурсов в России?
22. Какие аргументы можно привести «за» и «против» высокого налога на землю?

## Глава 10

### ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЕСУРСЫ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ

Оценка ресурсов рынком определяет распределение доходов в обществе. Продукты, необходимые обществу, создаются всеми наличными ресурсами, вместе взятыми. Еще английский экономист У. Пет-ти считал, что труд – отец богатства, а земля – его мать. Никто не может сказать, кто более важен для рождения ребенка – мать или отец. Точно так же никто в большинстве случаев не в состоянии определить, насколько продукт обязан своему возникновению тому или иному из ресурсов. Различные ресурсы взаимодействуют друг с другом. Обычно они усиливают эффективность друг друга, иногда замещают друг друга, а иногда и конкурируют. Важным результатом этой взаимозависимости различных ресурсов является связь спроса на ресурс не только с его собственной ценой, но и с ценами всех остальных ресурсов. Взаимная эластичность спроса на различные ресурсы является такой же важной, как и их собственная эластичность. Взаимозависимость продуктивности различных ресурсов делает проблему распределения доходов сложной. Простое понятие справедливости требует такого ее решения: доля каждого ресурса должна определяться тем, сколько каждый из них произвел по отдельности. Но в реальном мире разрозненное действие отдельных ресурсов невозможно. Если земля и труд производят кукурузу, невозможно представить, чтобы каждый из них мог сделать это по отдельности.

Рассмотрим оценку труда, земли и капитала и формирование с них доходов.

#### § 1. Заработная плата как цена ресурса

В экономической теории существует несколько подходов к определению заработной платы. Классическая школа политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) исходила из того, что в основе заработной платы лежит стоимость предметов потребления и услуг, которые необходимы для существования работников. Представители классической школы

ориентировались на отыскание некоей объективной величины, определяющей заработную плату. В то же время они считали, что величина заработной платы определяется не только стоимостью предметов потребления и услуг, необходимых для существования работника, но и соотношением спроса и предложения труда.

Другое направление в трактовке заработной платы представлено английским экономистом А. Маршаллом. «Заработная плата, — писал А. Маршалл, — имеет тенденцию быть равной чистой стоимости продукта труда; предельная производительность труда регулирует цену спроса на него; но, с другой стороны, заработной плате присуща тенденция находиться в тесном, хотя и непрямом и весьма сложном отношении с издержками воспроизводства, обучения и содержания производительных работников. Различные стороны этой проблемы взаимообуславливают (в смысле регулирования) друг друга, а это вместе с тем обеспечивает действие тенденции цены предложения и цены спроса к равенству»<sup>1</sup>.

Таким образом, А. Маршалл выдвинул два фактора, определяющих заработную плату, — предельная производительность труда (производительность труда добавочного работника) и издержки воспроизводства, обучения и содержания работников. Необходимость введения предельной производительности труда диктовалась тем, что работники трудятся неодинаково: одни более производительны, чем другие (одни работники более физически развиты, умелы, имеют более высокую квалификацию, чем другие). Это выражается в том, что работники создают предельные продукты разной величины, а поэтому они получают разную заработную плату.

Оба названных фактора находятся в единстве. Предельная производительность труда определяет спрос на него, а издержки воспроизводства, обучения и содержания работников лежат в основе предложения труда. Взаимодействие спроса и предложения труда на рынке и определяет уровень заработной платы.

Одним из направлений трактовки заработной платы как цены ресурса в экономике является теория человеческого капитала. Под ним понимаются инвестиции в развитие знаний, навыков и способностей человека, повышающих эффективность его труда. Инвестиции в человеческий капитал со временем компенсируются увеличением доходов.

Самый важный вид инвестиций — расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, а также обучение на рабочем месте. Другой вид инвестиций — расходы на поддержание здоровья (профилактику болезней, диетическое питание, улучшение жилищных условий и отдых). В комплексе все эти меры увеличивают продолжительность трудовой жизни, повышают производительность труда. Наконец, инвестиции, повышающие мобильность рабочих, — это прежде всего расходы на повышение их квалификации. Они позволяют переходить :

1 Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II. М.: Прогресс, 1984. С. 235.

#### § 1. Заработная плата как цена ресурса

199

рабочим от менее к более производительным занятиям, обеспечивают географическую мобильность рабочей силы.

Теория человеческого капитала подчеркивает больше качественные различия в рабочей силе, чем количественные. Она признает, что только малая часть заработной платы выплачивается за простой, неквалифицированный труд.

Основная же часть заработной платы зависит от образования, опыта и тренировки, получаемых на рабочем месте.

Те, кто больше вкладывает в образование, получают более высокие доходы на протяжении трудовой деятельности по сравнению с теми, которые сделали меньше инвестиций в образование. Разница в этих доходах может быть определена, и рассчитана норма дохода на инвестиции в среднее или высшее образование.

$$Y = X + RC + E,$$

по п у

где  $Y_p$  – зарплата человека, имеющего  $p$  лет образования;  
 $X_0$  – зарплата человека с нулевым образованием;  
 $Sp$  – объем инвестиций в течение  $p$  лет обучения;  
 $R$  – текущая норма отдачи вложений в образование;  
 $E$  – «потерянные заработки», т. е. доходы, потерянные учащимися в период обучения из-за невозможности совмещать учебу с работой.

Американский экономист М. Фридмен различает общее образование и специальное профессиональное образование (школьное обучение и образование). Различия в материальной обеспеченности семей и в количестве детей плюс значительная стоимость школьного обучения ведут к тому, что государство берет на себя расходы по финансированию школьного обучения. Однако государственные субсидии не должны предоставляться для профессионального обучения, которое увеличивает производительность труда обучающегося и в будущем компенсируется приростом доходов (обучение ветеринаров, дантистов, экономистов и др.).

Профессиональное обучение является формой инвестиций в человеческий капитал, аналогичных инвестициям в физический капитал (здания, станки, оборудование). Значительная часть затрат на профессиональное обучение состоит из «потерянных заработков» в течение периода обучения, процентов на утраченные доходы из-за более позднего периода вступления в трудовую деятельность, а также специальных расходов на получение образования (плата за обучение, расходы на книги и т. д.). Индивид предпринимает инвестиции, если предельные доходы превысят предельные издержки.

М. Фридмен полагает, что норма доходности на человеческий и физический капиталы должна быть одинаковой. Если она будет выше, предположим, на физический капитал, то индивиды или их родители будут иметь стимул покупать такой капитал вместо инвестирования в образование.

200 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов

По оценке американского экономиста Дж. Беккера, норма дохода от инвестиций в образование значительно выше, чем норма дохода от инвестиций в физический капитал. Это различие подтверждает недостаточность вложений в человеческий капитал. [§

Последнее объясняется тем, что кредиты на получение профессионального образования более рискованны, требуют больших затрат на организацию и контроль над кредитами из-за свободы, индивидуума передвигаться из одного места в другое и длительности периода возврата кредита.

Государственное вмешательство в сферу образования обусловлено недостатками коммерческого финансирования этой сферы, ведущей к недоложениям в человеческий капитал. Государство предоставляет субсидии на профессиональное обучение, финансируемые за счет общих доходов. В этом случае индивидум будет получать более высокий доход, не затрачивая своих денег. В конечном счете субсидирование со стороны государства может привести к чрезмерному инвестированию в человеческий капитал. Чтобы избежать этого, следует ограничивать субсидии.

Теория человеческого капитала показывает, что в основе заработной платы лежит некая объективная величина – затраты на образование, поддержание здоровья и пр.

Марксистская политэкономия отвергала теорию человеческого капитала. Это было сделано по идеологическим соображениям, так как рабочий становился «капиталистом» и уравнивался с собственником физического капитала.

Критика теории человеческого капитала игнорировала ее позитивное содержание. В «Капитале» К. Маркса есть постановка вопроса о сложном труде как возведенном в степень простом труде. Однако в нем проблемы исследовались на базе простого труда.

Теория человеческого капитала отражает новый подход к человеку, его роли в экономике. Из всех ресурсов главным, как отмечалось в предыдущей главе, является ресурс «К» (знание), а инвестиции в него – самые эффективные. Далее, теория человеческого капитала дает концепцию финансирования вложений в человека. Школьное образование, которое формирует человека как



гражданина, финансируется государством. Профессиональное обучение, формирующее специалиста, осуществляется за счет собственных финансовых ресурсов индивидов, так как эти затраты компенсируются в будущем повышенными доходами. Государство же только помогает индивидам преодолевать ограниченность рыночного механизма.

В России среднее и высшее образование, медицинское обслуживание были бесплатными, финансировались за счет государства. Сейчас страна на перепутье: как в будущем финансировать сферу образования, медицинских услуг, жилищное строительство? Старая система имела много как позитивного, так и негативного. В числе недостатков следует назвать прежде всего низкое качество услуг, рабочей силы, перепроизводство одних специалистов и нехватка других, ослабление стимулов к труду.

#### § 1. Заработная плата как цена ресурса

201

Таким образом, очевидна необходимость широкого использования рыночных отношений в оказании услуг индивидам. Как следствие, в последнее время возникают платные учебные заведения, страховая медицина, рынок жилья. Однако резкие перемены в этой области недопустимы. Уровень зарплаты большинства населения России не соответствует рыночным стандартам. Поэтому государство не может устраниваться от решения социальных проблем. Факторы, влияющие на предложение труда. Предложение труда зависит от двух факторов: числа людей, предлагающих свой труд, и количества часов, которые люди желают работать.

От чего зависит число людей, предлагающих свой труд? На желание людей работать в той или иной фирме влияет множество обстоятельств. Во-первых, очень важен уровень реальной заработной платы; во-вторых, оценка индивидами выгод от устройства на работу (возможность покупать товары и услуги, престиж рабочего статуса) по сравнению с досугом; в-третьих, объем доходов индивидов из источников, отличных от заработной платы; в-четвертых, уровень постоянных издержек, связанных с трудовой деятельностью (потеря пособия по безработице, приобретение соответствующей одежды, транспортные расходы, расходы на устройство детей в ясли или детские сады). Таким образом, труд продают те люди, которые не имеют возможности для самозанятости, у них нет капитала, чтобы стать предпринимателями, отсутствуют или недостаточны нетрудовые доходы (дивиденды, проценты, рента).

Какие факторы влияют на количество часов, которые люди готовы уделять работе? Основным фактором здесь выступает величина реальной заработной платы. Зависимость продолжительности работы от величины реальной заработной платы показывает рис. 10.1.

Кривая предложения труда  $SS$  имеет наклон вверх направо в соответствии с повышением уровня реальной заработной платы. Кривая предложения  $SS1$  после точки  $A$  изгибается в обратном направлении. Эта ситуация объясняется тем, что достижение определенного уровня реальной заработной платы порождает желание иметь больше досуга.

Работающий индивид осуществляет выбор между товарами, которые он способен приобрести на заработан-

$W/p$

$O$

Рис. 10.1. Кривая предложения труда и реальная заработная плата:  $W/p$  – реальная заработная плата,  $H_w$  – количество часов работы

202

Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов  
ные деньги, и досугом. Человек будет работать до тех пор, пока предельная полезность товаров, которые он способен заработать в добавочный час, будет равна предельной полезности добавочного часа досуга.

Различают эффект замещения и эффект дохода. Рост реальной заработной платы порождает эффект замещения досуга трудом. Индивид стремится работать большее количество часов.

Повышение реальной заработной платы увеличивает уровень благосостояния индивида. Удовлетворив свои насущные потребности, человек желает иметь больше досуга. Эффект дохода приводит к тому, что человек желает работать

меньше. В зависимости от того, какой эффект преобладает, индивид будет работать больше или меньше часов.

Дифференциация заработной платы. В реальной жизни существуют значительные различия в уровнях заработной платы. Чем они обусловлены?

Работы, совершаемые в грязных помещениях, связанные с нервными стрессами, имеющие низкий социальный престиж, нерегулярную занятость, сезонные увольнения, короткий период эффективной деятельности, длительное монотонное обучение, как правило, менее привлекательны для людей. Чтобы привлечь рабочих на эти места, приходится поднимать заработную плату. Различия в заработной плате, которые призваны просто компенсировать недостатки тех или иных рабочих мест, называются «выравнивающими различиями».

В то же время на работы, которые особенно престижны или привлекательны, находится много желающих, в результате вознаграждение за их труд падает. Часто заработная плата «белых воротничков» ниже, чем «синих».

Дифференциация заработной платы объясняется также существованием качественных различий среди рабочих. Люди неодинаковы по своей способности увеличивать доход фирмы. Есть высококвалифицированные, быстро и хорошо работающие, есть менее квалифицированные и менее прилежные. Работающие настолько неодинаковы, что признаются не единым ресурсом производства, а множеством их. Различные категории рабочих конкурируют друг с другом. Однако они не являются на 100% идентичными. Они лишь частично способны замещать друг друга.

В реальной жизни различия в рабочей силе не являются абсолютными. Существует определенная степень подвижности людей между рабочими местами. Различия в заработной плате имеют тенденцию постепенно поощрять все большую мобильность людей.

Рынок имеет возможность обеспечивать равновесие различных видов заработной платы, при котором спрос на каждую категорию труда точно соответствует ее конкурентному предложению. Только тогда достигается общее равновесие, которое приводит к тому, что тенденция к увеличению или уменьшению различий в оплате перестает действовать.

§ 2. Формы заработной платы

203

§ 2. Формы заработной платы

Повременная и сдельная заработная плата. Фирмы используют как повременную, так и сдельную оплату труда. В одном случае оплачивается отработанное время, в другом — количество произведенных товаров или услуг.

Более широко распространена повременная заработная плата. Она используется там, где акцент делается не на количестве, а на качестве труда. Рационально ее применение и там, где существует принудительный ритм работы. Наконец, во всех случаях, когда невозможно точно учесть выработку, ее применение неизбежно.

Номинальная и реальная заработная плата. Номинальная заработная плата выражается в деньгах, которые работники получают за свой труд. Реальная заработная плата представлена количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на полученные деньги. Изменение реальной заработной платы рассчитывается с помощью индекса, который определяется отношением прироста номинальной заработной платы к приросту потребительских цен.

д реальной заработной платы

— д номинальной заработной платы д потребительских цен

Движение реальной заработной платы по странам неодинаково. В США в период 1950–1970 гг. реальная заработная плата росла, в 1971–1993 гг. stagnировала. От повышения производительности труда работники не получили соответствующего роста реальной заработной платы. Связь между интересами работников и компаний была нарушена. В значительной мере это объясняется тем, что многие американские фирмы повышали свою прибыльность путем прямого сокращения работников. В 80–90-е годы stagnация реальной заработной платы наблюдалась в Канаде. В Японии и Великобритании она росла (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Динамика реальной почасовой компенсации (1982 г. = 100) '

США	98,5	99,8	99,5	102
Канада	97,9	101,8	100,1	102
Япония	96	103,6	121,7	129,8
Великобритания	96,1	107,3	116,1	136,1

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 866.

204 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов

В России, по предварительным оценкам, реальная заработная плата в 1996 г. выросла на 13%'.  
Компенсация. Общий доход работника состоит из заработной; платы и доплат за счет фондов государства и предприятий и на- 'I зывается компенсацией.

В 1993 г. в США годовая компенсация? рабочих и служащих составила 35 803 долл., в том числе 29 367-) долл. заработная плата и 6 436 долл. доплаты. Последние включают перечисление предпринимателями средств в фонд социального страхования, а также участие в прибылях, премии, оплату отпусков, праздничных дней. ;

Необходимость разделения доходов работников на две части обусловлена следующим: 1) создается коллективная заинтересованность в работе фирмы; 2) воспитывается верность фирме. Уволившийся теряет не только зарплату, но и доплаты к ней. Фирма может предоставлять своим работникам жилье, товары в заводском магазине по сниженным ценам, делать подарки к Рождеству и по случаю рождения ребенка, брать на себя организацию досуга и спортивных занятий; 3) вопросы социального обеспечения, здравоохранения и образования решаются главным образом путем формирования общественных фондов на государственном уровне. В этой сфере нельзя полагаться только на индивидуальные сбережения. За счет общественных фондов проблемы решаются более эффективно, создаются определенные гарантии нуждающимся в социальных услугах.

Зарплата и стаж работы. Должна ли заработная плата зависеть от стажа работы? И да, и нет. С одной стороны, выплата за выслугу лет закрепляет рабочих за фирмами, уменьшает текучесть кадров. С другой стороны, по мере старения рабочих растут издержки производства.

Наиболее ^широко принцип зависимости зарплаты от стажа работы используется в Японии. Повышение ее происходит ежегодно. У рабочих до 30 лет она повышается медленно. После 30 лет (брачный возраст) возрастает значительно быстрее, так как потребности рабочего в связи с появлением семьи увеличиваются. После 40-45 лет зарплата растет медленно.

Чем больше фирма наймет молодых рабочих, тем ниже будет уровень средней зарплаты. Японская статистика сообщает поэтому средний возраст работников фирмы. Эти данные публикуются наряду с обычными финансовыми сведениями. Для фирмы данные о возрасте рабочей силы являются важным показателем конкурентоспособности. В 80-90-е годы в Японии зарплата «по старшинству» все более вытесняется формами оплаты, основанными на количестве и качестве труда.

• Индивидуализация заработной платы. Общее повышение зарплаты оказывается в современных условиях недостаточным для

1 Васильчук Е. Данные об экономике подтверждают неустойчивость ситуации // Финансовые известия. 1996. 16 янв. С. 11.

§ 2. Формы заработной платы \_\_\_\_\_ 205

стимулирования роста производительности труда. Важно активизировать деятельность каждого работника. '

Работники, имеющие одинаковую квалификацию, вследствие различных способностей, опыта, энергии добиваются различных результатов. Эти различия должны найти отражение в заработной плате. Наряду с количеством и качеством труда принимаются во внимание показатели использования рабочего времени, инициатива, душевное состояние. Система оценки индивидуальных результатов требует больших затрат времени и средств, но при правильной постановке индивидуализация зарплаты повышает производительность труда и дает эффект больший, чем затраты на систему. Теория «эффективной заработной платы». В соответствии с этой теорией

фирмам рекомендуется выплачивать работникам заработную плату, которая превышает тот ее уровень, при котором работники готовы работать. При этом исходят из двух соображений. Первое – часть работников работает эффективно, другая – недостаточно продуктивно. На каких работников нужно ориентироваться при установлении уровня заработной платы? Если принимать во внимание низкую производительность части работников, фирма может установить среднюю заработную плату с учетом этого обстоятельства. Но результатом такой ориентации может быть уход высокопроизводительных работников, и тогда фирма останется с далеко не лучшими работниками. Устанавливая более, высокую заработную плату, фирма сохраняет высокопроизводительных работников, даже если при этом трудно различить высоко- и низкопроизводительных работников.

Второе соображение – часть работников сознательно уклоняется от высокопроизводительного труда на рабочем месте. Считается, что шансов поймать недобросовестных работников мало. Но предположим, что такие работники установлены, и их ожидает наказание. Насколько велико это наказание? Тяжесть его зависит от разницы между заработной платой, которую работник получает, и пособием по безработице или заработной платой на новом рабочем месте, куда работник устроился после увольнения. Из теории «эффективной заработной платы» вытекает вывод, что для ужесточения наказания и уменьшения стимулов к недобросовестному поведению на рабочем месте фирмы должны платить работникам более высокую заработную плату, чем в среднем было бы необходимо для привлечения работников к труду.

Государственное регулирование заработной платы. Государство регулирует заработную плату различными методами. Прежде всего государство устанавливает минимальный размер заработной платы. С 1992 г. в США она равна 4,55 долл. в час; в России с января 1997 г. минимальная зарплата установлена в размере 83,49 тыс. руб. в месяц.

Минимальная зарплата служит ориентиром для установления уровней доходов всех категорий занятых. Меняя ее уровень, можно влиять на величину зарплат во всем народном хозяйстве.

206 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов  
Однако этот метод государственного регулирования имеет противоречивый характер. С одной стороны, минимальная зарплата увеличивает занятость, так как устраняет мотив крупных фирм ограничивать занятость ради снижения издержек. С другой стороны, установление минимальной зарплаты создает определенные трудности. Часть фирм вытесняются с рынка, так как повышаются издержки производства и фирмы становятся убыточными. В результате сложится с низкой заработной платой оказываются без работы. Возникают сложности с оплатой труда подростков. Поскольку они живут в семьях, вроде бы надо минимум зарплату для подростков назначить ниже, чем для взрослых. Но в этом случае предприниматели предпочитают нанимать подростков и увольнять взрослых рабочих.

Следующей формой регулирования является так называемая политика доходов, т. е. регулирование цен, прибылей и зарплаты. Например, заморозив уровень заработной платы, правительство одновременно запрещает фирмам повышение цен на их продукцию, тем самым ограничивая рост прибылей. Возможен вариант, при котором государство поддерживает определенное соотношение между ростом цен и заработной платой в народном хозяйстве.

Политика доходов применяется как антиинфляционная мера. Пределы ее использования ограничены не только во времени. Она оправдана в экономике, где недоиспользуются ресурсы. Регулируя цены, прибыли и зарплату, государство стимулирует более эффективное использование производственных мощностей рабочей силы. Сложнее применять политику доходов в дефицитной экономике. Ограничение цен в такой ситуации ведет к уменьшению объема производства и развитию спекуляции.

Наконец, регулирование зарплаты предполагает поддержание определенной пропорции между зарплатой и доплатами. Доплаты должны стимулировать эффективный труд.

§ 3. Ставка процента на денежный капитал

Теория капитала является наиболее трудной частью экономической теории. Прежде всего о каком капитале идет речь? Капитал, приносящий проценты, – это ссудный капитал. И следовательно, подлежит рассмотрению движение этого капитала.

В XIX в. акционерная форма собственности только зарождалась, в XX в. она стала господствующей. Поэтому немецкий экономист Р. Гильфердинг, а затем и английский экономист Док. Кейнс во главу угла поставили исследование денежного капитала. По мере распространения акционерной формы капитала доходы представляются процентом на денежный капитал, даже если этот доход количественно равен прибыли. Всеобщее представление со-

§ 3. Ставка процента на денежный капитал 207

стоит в том, что любой доход в обществе является процентом на капитал. Доход капитализируется по формуле  $v = \frac{D}{N}$ , где  $v$  – капитализируемая стоимость,  $N$  – постоянные ежегодные доходы,  $\gamma$  – норма процента. С течением времени экономисты перестают воспринимать процент как составную часть прибыли и относятся к нему как к совершенно самостоятельному явлению безотносительно его происхождения.

В теориях процента следует различать два момента: а) обоснование необходимости процента; б) выявление факторов, влияющих на величину ставки процента.

Средневековый схоласт Ф. Аквинский утверждал, что процент представляет попытку исказить цену за использование вещей. Он считал, что процент образует «плату за время». С этих позиций Ф. Аквинский делал вывод, что существование процента невозможно оправдать, так как время есть бесплатный дар Создателя, и этот дар принадлежит всем людям. В противоположность Ф. Аквинскому многие теоретики выводили процент из оценки времени.

Одним из вариантов объяснения процента является теория ажио, или теория воздержания. Она исходила из того, что процент – это премия, уплачиваемая за возможность обладания товаром, который иначе был бы доступен только в будущем. Процент уплачивается потому, что отказ от потребления товаров в настоящем требует поощрения. Удовлетворение потребностей в настоящий момент (идет ли речь о предметах потребления или о возможности организации бизнеса) более предпочтительно, чем обладание товарами и деньгами в будущем, тем более что предоставление кредита всегда связано с риском. Поэтому предоставление кредита предполагает получение большего количества товаров или денег в будущем, чем в настоящем.

Теория нетерпения американского экономиста И. Фишера вызывает конфликт между импульсом тратить и импульсом инвестировать. Импульс человека расходовать вызван его нетерпением получить наслаждение незамедлительно, а его импульс инвестировать вызван возможностью получить по истечении определенного времени относительно большее наслаждение. «Предельное предпочтение настоящих товаров перед будущими называется временным предпочтением или человеческим нетерпением»<sup>1</sup>.

Классическая школа политической экономии необходимость процента обосновывала тем, что деньги имеют свойство приносить доход. И это свойство денег должно быть вознаграждено. К. Маркс в «Капитале» представил процент как часть прибыли. Для того чтобы получить прибыль путем использования заемного капитала, надо уплатить процент.

<sup>1</sup> Fisher I. The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It. N-Y. 1930. P. 13.

208 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов  
Теории процента рассматривают также вопрос о величине ставки процента. Теория кредитных фондов устанавливает связь между ставкой процента и предложением и спросом на кредитные фонды. Предложение зависит главным образом от величины сбережений и, чистого возрастания денежных балансов. Спрос же есть функция; нового капиталообразования и желания увеличить денежные балансы. Этот вариант объяснения ставки процента имеет много общего с теорией предпочтения ликвидности, так как подчеркивает значимость банковских депозитов и предпочтения денежных балансов.

Теория предпочтения ликвидности разработана Дж. Кейнсом. – Спрос на деньги определяется предпочтением ликвидности, а предложение – банковской политикой. Согласно Дж. Кейнсу, предпочтение ликвидности можно представить как пропорцию, в которой индивид удерживает часть своего дохода в форме наличных денег!

$$\frac{M}{Y} = L$$

где  $L$  – предпочтение ликвидности,  $M$  – деньги,  $Y$  – доход.

«Норма процента, – писал Дж. Кейнс, – будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расстаться с непосредственным контролем над ними»<sup>1</sup>. Существует три мотива предпочтения ликвидности: 1) трансакционный мотив, или мотив обращения, – потребность в наличных деньгах при осуществлении текущих сделок; 2) мотив предосторожности – желание обеспечить в будущем возможность распорядиться частью ресурсов в денежной форме; 3) спекулятивный мотив – желание иметь резерв, чтобы использовать с выгодой конъюнктуру. Ослабление предпочтения ликвидности предполагает повышение ставки процента, усиление предпочтения ликвидности связано со снижением ставки процента. Взаимосвязь между ставкой процента и предпочтением ликвидности показывает рис. 10.2. :

На рис. 10.2 кривая спроса

$M$ .

$M$

$M_3$   $M_2$   $M$ ,  $M_4$

$M$

Рис. 10.2. Зависимость ставки процента от предпочтения ликвидности. Кривая предложения денег  $M^s$  вертикальна. Она свидетельствует о том, что предложение денег является постоянной величиной, определяемой центральным банком. Спрос и предложение денег уравниваются в точке  $E$ , которая представляет пересечение кривой спроса  $M^d$  и кривой предложения денег  $M^s$  при ставке процента, равной  $r$ . Если по каким-

1 Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 232.

§ 3. Ставка процента на денежный капитал \_\_\_\_\_ 209

либо причинам предпочтение ликвидности ослабляется, спрос на наличные деньги уменьшается с  $M$ , до  $M_2$  и до  $M_3$ , что сопровождается повышением ставки процента с  $r$ , до  $r_2$  и  $r_3$ . Усиление предпочтения ликвидности ведет к тому, что спрос на наличные деньги возрастает с  $M_3$  до  $M_2$  и  $M$ . Вновь возникает равновесие спроса и предложения в точке  $E$ .

Помимо предпочтения ликвидности норму процента определяет количество денег. Предположим, что центральный банк увеличил предложение денег с  $M^s$  до  $M^s_1$  (рис. 10.2). Тогда равновесие на денежном рынке достигается в точке  $A$  на пересечении кривой спроса на деньги  $M^d$  с кривой предложения при уровне ставки процента  $r_4$ . Уменьшение предложения денег центральным банком до  $M^s$  вернет ставку процента к уровню  $r$ .

В рыночной экономике способность капитала приносить процент воспринимается как его естественное свойство. Эффективность функционирования денежного капитала можно определить двумя путями. Во-первых, измерить изменение величины капитала во времени по формуле  $S = (1 + r) + (1 + r)^2 + (1 + r)^3 + \dots + (1 + r)^n$ , где  $S$  – стоимость капитала,  $r$  – ставка процента.

Предположим, ставка процента равна 3%, величина денежного капитала – 100 долл., он предоставляется в ссуду на 3 года. В первый год капитал возрастает на 3% и составит 103 долл. На второй год 103 долл. возрастают еще на 3% – 106,09 долл. В третьем году 106,09 долл. возрастают еще на 3% – 109,27 долл. Таким образом, капитал 100 долл. возрос на 18,36 долл. (3 долл. + 6,09 долл. + 9,27 долл.) и увеличился до 118,36 долл. Прирост капитала произошел за счет получения процентов.

В рыночной экономике важно определить величину капитала, исходя из капитализации дохода. Почему важна эта операция? Ценные бумаги имеют номинальную стоимость и курс котировки на фондовых рынках. Доходы,

полученные на ценные бумаги, при разных ставках процента дадут неоднозначную величину их стоимости. Вот почему И. Фишер писал: «Стоимость капитала должна быть рассчитана из стоимости его оцененного будущего чистого дохода, а не наоборот»<sup>1</sup>.

Если номинальная стоимость капитала равна 100 долл., доход, который он приносит ежегодно, 6 долл., то при норме процента 3 его реальная стоимость будет равна  
= 200 долл.

<sup>1</sup> Fisher I. Op. cit. P. 14.

210 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов  
Если денежный капитал приносит 6 долл. дохода, он равнозначен капиталу 200 долл., так как, будучи помещенным в банк, он приносит при 3% годовых 6 долл. дохода.

Во-вторых, в рыночной экономике учитывается временной период. Для этого необходимо дисконтировать доход. Дисконт —И; это скидка. Операция дисконтирования состоит в определении те<sup>4</sup> кушей стоимости 1 долл., полученного через год или п лет. , I

ТДС (текущая дисконтированная стоимость) = — или; 1 (1+г) I  
-Г

Инвестированный на год 1 долл. при 3% годовых имеет те-?:;

1 м  
кущую дисконтированную стоимость, равную

т. е.; ,  
(1 + 0,03)

0,9708737 долл. Если инвестировать сегодня 0,9708737 долл., то' при ставке процента 3 кредитор получит 1 долл.

При принятии решений об инвестировании используется критерий чистой дисконтированной стоимости (ЧДС). Фирма должна определить, насколько эффективно будут использованы ее капиталовложения. Для этого руководство фирмы рассчитывает дисконтированную стоимость доходов, которые предполагается получить от инвестиций. Сравнение текущей дисконтированной стоимости доходов и издержек, связанных с использованием инвестиций, и показывает эффективность последних.

Чистая дисконтированная стоимость доходов = -С +  
где С — издержки, связанные с использованием инвестиций (выплата процентов и амортизация); у — ежегодные доходы; г — ставка процента.

Предположим, что инвестиции равны 90 млн. долл. Они рассчитаны на 3 года. Норма амортизации равна 33%, ставка процента 8. Издержки, связанные с использованием инвестиций, будут равны 90 x (0,08 + 0,33) = 36,9 млн. долл. ежегодно. За три года эти издержки составят 110,7 млн. долл. Ежегодно инвестиции приносят доход, равный 5 млн. долл., а амортизация составляет 29,7 млн. долл. Подставим эти данные в формулу чистой дисконтированной стоимости (в млн. долл.):

5+29,7 . 5+29,7 . 5+29,7  
ЧДС доходов = -110,7 + , 34,7 . 34,7 ^  
1,08 1,17 1,26 = -110,7 + 89,33 = -21,37.  
1+0,08 (1+0,08)<sup>2</sup> (1+0,08)<sup>3</sup> = -110,7 + 32,13 + 29,66 + 27,54

§ 3. Ставка процента на денежный капитал

211

Сравнение издержек, связанных с инвестициями, и дисконтированных доходов показывает, что издержки превысили доходы. Инвестирование при ставке процента 8 нецелесообразно.

Помимо ставки процента экономике использует понятие «предельная эффективность капитала». Речь идет об отношении между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей капитала, и ценой использования этой единицы. По мере увеличения инвестиций их предельная эффективность уменьшается, потому что ожидаемый доход будет падать с ростом предложения, а также из-за увеличения цены предложения ресурса.

И. Фишер считал, что возможность инвестирования зависит от нормы дохода (отношения дохода к величине капитала), взятой в сравнении со ставкой

процента. Чтобы стимулировать новые инвестиции, норма дохода должна превышать норму процента. Величина инвестиций стремится к той точке, где предельная эффективность совокупного капитала равна рыночной норме процента. Сначала для реализации отбираются проекты с высокой, а затем со все более низкой эффективностью. Например, строительство моста с предельной эффективностью 10% не будет начато, пока рыночная норма процента составляет 11%; строительство целесообразно осуществлять лишь после того, как рыночная норма процента упадет до 10% и ниже. Отсюда вытекает вывод, что процентная ставка является минимумом рентабельности инвестиционных проектов и средством их селекции в соответствии с их доходностью.

Рыночная норма процента традиционно имеет две функции: она ратионирует использование существующих дефицитных капиталов и в долгосрочном плане стимулирует сбережения.

Пересечение кривых инвестиционного спроса и предложения определяет точку равновесия предельной эффективности капитала и ставки процента. Рис. 10.3 показывает, что оно достигается в точке E.

В практике всегда имеется целый спектр ставок процента. Дифференциация ставок процента зависит от степени риска (чем больше риск, тем она выше), времени, на которое предоставляются деньги в кредит (на долгосрочные кредиты устанавливаются более высокие, на краткосрочные – более низкие ставки процента), размеров кредита (ставка процента выше на небольшие по размерам кредиты, так как административные расходы на предоставление крупных и мелких кредитов одинаковы), от размера налога на проценты (предпочтительнее займы, доходы с которых облагаются меньшими налогами).

о

I g

ч

а

Ставка процента

Рис. 10.3. Кривые инвестиционного спроса и предложения

212 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов  
В США доход на долгосрочные надежные государственные облигации (30 лет) в 1996 г. составил 6,12%, ставка банковского процента для первоклассных заемщиков – 8,25, ставка процента на трехмесячные кредиты – 5,41, доход на корпоративные облигации – 7,24%.

Какая же из этих величин может наиболее точно характеризовать национальный уровень ставки процента? Ближе всего к этому показателю ставка процента, уплачиваемая на долгосрочные, надежные государственные облигации (в нашем примере – 6,12%), так как административные расходы при их выпуске незначительны, отсутствует риск, они выпускаются на национальный рынок.

#### § 4. Прибыль

Экономическая теория различает нормальную и экономическую прибыль. Нормальная прибыль представляет доход на факторы, которые предоставлены самим предпринимателем: неявные заработная плата, рента, процент. Если исключить из экономической прибыли нормальную, то остается так называемая бухгалтерская прибыль. Последняя представляет разницу между совокупными доходами и совокупными явными издержками фирмы. В данном параграфе рассматривается бухгалтерская прибыль.

Создание бухгалтерской прибыли связано с функционированием трех факторов: физического капитала, предпринимательских способностей и труда.

Физический капитал постепенно утрачивает стоимость и физическую субстанцию. Он не может присоединить к новому продукту ничего, кроме амортизации. Предельный денежный продукт в процессе производства создается предпринимательскими способностями и трудом. Последний в силу высокой производительности способен создавать доход, превышающий заработную плату. Присвоение прибыли осуществляется капиталистом как предпринимателем и как собственником физического капитала.



На величину прибыли могут влиять многие обстоятельства. Помимо общих закономерностей она находится под воздействием частных и случайных причин».

Многие экономисты, прежде всего И. Шумпетер, считали, что прибыль представляет доход предпринимателей, получаемый в результате применения новых технологий.

История крупнейших состояний прошлого демонстрирует значительный элемент удачи при образовании многих из них. Открытие месторождений нефти, патенты, маркетинговые и спекулятивные успехи являются примерами случайности в системе прибылей и убытков. При рассмотрении прибылей всегда нужно иметь в виду неопределенность и риск.

1 The Economist. 1996. November 23rd – 29th. P. 131.

§<sup>4</sup>. Прибыль \_\_\_\_\_ 213

В рискованных отраслях долгосрочные издержки производства должны включать наряду с заработной платой и процентом премию, которая компенсировала бы возможные убытки. Вероятно, компенсация в известных пределах необходима, но это не может служить основанием для сведения роли прибыли к выполнению этой задачи.

Некоторые экономисты характеризуют прибыль как «монопольный доход». В условиях несовершенной конкуренции имеет место ограничение предложения факторов производства. Их нехватка может быть обусловлена самой природой. Несовершенная конкуренция приводит к появлению так называемого умышленного дефицита. Часть того, что называется прибылью, представляет доход, полученный в результате умышленного или искусственного создания дефицита факторов производства.

Таким образом, проблемы прибыли в экономике рассматриваются не с позиций отношения «наемный рабочий – предприниматель», а с точки зрения некоторых условий ее возникновения (например, дефицит ресурсов). Частично рассматриваются некоторые функции, выполняемые прибылью, – стимулирование научно-технического прогресса, компенсация убытков.

В хозяйственной практике существуют следующие методы расчета нормы прибыли:

отношение прибыли к объему продаж

$r$

$r' = \frac{r}{\text{объем продаж}}$ ; \_\_\_\_\_ , где  $r'$  – норма прибыли,  $r$  – прибыль. <sup>Г</sup>

Этот вариант характеризует отношение прибыли к потребленному в производстве капиталу;

отношение прибыли к акционерному капиталу

1 акционерный капитал  $t$

Этот вариант представляет измерение прибыли относительно собственного капитала фирмы;

отношение прибыли к активам

$r =$

активы

Эта пропорция характеризует степень возрастания всего использованного капитала;

отношение прибыли к чистому воспроизводимому осязаемому капиталу фирм  
осязаемый воспроизводимый капитал

Это характеризует прибыльность элементов вещественного капитала (здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы).

Различные методы расчета нормы прибыли отражают разные относительные оценки доходности капитала.

214 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов

В рыночной экономике действует тенденция к образованию средней нормы прибыли. Эту тенденцию открыли представители классической школы политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс). В XX веке проблемой средней прибыли занимались многие известные экономисты. Английский экономист Дж. Робинсон писала: «Средние издержки должны включать среднюю при-быль на единицу выпуска»<sup>1</sup>.

Усреднение прибыли есть результат ее выравнивания вследствие внутри- и межотраслевой конкуренции. Норма прибыли (отношение прибыли к капиталу) может быть низкой или высокой. Капиталы привлекаются в отрасли с высокой и отвлекаются из отраслей с низкой нормой прибыли. В одних отраслях с низкой нормой прибыли из-за утечки капитала сокращается объем производства, уменьшается предложение, изменяется соотношение между спросом и предложением, растут цены на выпускаемую продукцию, а вместе с ними и нормы прибыли. Наплыв капитала в и другие отрасли (с высокой нормой прибыли) ведет к расширению производства товаров, увеличению предложения. Из-за превышения предложения над спросом цены падают, а вместе с ними и нормы прибыли. Переливы капитала из одной отрасли в другую в конце концов приводят к выравниванию прибылей.

Усреднение нормы прибыли не означает формирования одинаковой нормы прибыли для всех корпораций и сфер производства (табл. 10.2).

Таблица 10.2 Норма прибыли корпораций США в 1994 г.\*

Обрабатывающая промышленность Добывающая промышленность Розничная торговля Оптовая торговля

15,7

2,2

13,5

5,2

\* Отношение прибыли корпораций к акционерному капиталу.

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 565.

Правило выравнивания прибылей действует, но на практике встречается определенные препятствия (меры государственного регулирования, барьеры стратегического сдерживания, неравномерность развития отдельных отраслей). Прибыльность в значительной мере зависит от уровня издержек, которые в силу тех или иных причин могут быть высокими или низкими. Через переливы капитала, изменение цен и прибылей устанавливаются и поддерживаются пропорции в народном хозяйстве.

1 Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 140.

§ 5. Рента как цена ресурса

215

§ 5. Рента как цена ресурса

Рента есть доход, полученный собственником земли при сдаче ее в аренду. Общее предложение земли в отличие от других факторов производства относительно фиксировано природой и не может быть увеличено в ответ на более высокую цену или уменьшено в случае низкой цены (количество земли иногда может быть увеличено посредством дренажа, а плодородие используемой земли может быть разрушено в результате сверхэксплуатации). Рисунок 10.4 показывает, что кривая предложения на землю является фиксированной. Кривые спроса и предложения пересекаются в равновесной точке E. Рента имеет тенденцию колебаться вокруг этой точки. Почему? Если бы рента поднялась выше точки равновесия до точки M, то спрос на землю уменьшился бы до  $Q_t$  и часть

т» земли оказалась бы незанятой-Количество земли

- /-> ,-, тт

той:  $Q - Q$ . Некоторые земельные собственники были бы не в состоянии сдать ее в аренду и вынуждены были бы предлагать земельные участки за более низкую плату. По таким же причинам рента не может оставаться долго ниже точки равновесия, например в точке R2. Возросший спрос на земельные участки обусловил бы повышение ренты. Только в точке равновесия общее количество земли, на которую предъявляется спрос, равно ее предложению. В этом смысле предложение и спрос определяют цену земли.

Экономикс решает проблему земельной ренты через движение спроса и предложения, поиск равновесной цены. Величина ренты определяется в процессе игры спроса и предложения и колебания величины ренты.

Земельная рента существует в двух основных формах: дифференциальной и абсолютной. В свою очередь, дифференциальная рента бывает двух видов.

Дифференциальная рента I связана с различным плодородием земельных участков и их эффективностью. При одинаковых затратах ресурсов результаты производства на них будут различны. Дифференциальная рента возникает также из-за неодинакового местоположения земельных участков. Транспортные расходы для фермеров будут большими или меньшими. Близость к рынкам сбыта существенно влияет на структуру производства.

Рис. 10.4. Определение величины ренты в условиях конкуренции: SS – кривая предложения; DD – кривая спроса

'i

216 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов 't. Скоропортящиеся продукты, к примеру, можно производить вблизи от потребителей. В случае с дифференциальной рентой I издержки производства будут определяться предельными величинами наихудших по плодородию или местоположению участков. Добавочный доход, полученный на более плодородных и лучше расположенных землях, присваивается земельным собственником. ,'.<!

Дифференциальная рента II предполагает различную производительность последовательных затрат капитала на одном и том же участке земли. Она создается в процессе интенсификации сельскохозяйственного производства. В этом случае издержки определяются предельной затратой капитала (наименее производительных затрат капитала, первоначально достается фермеру. Он при этом, сваливает его на протяжении действия арендного договора. При заключении нового договора земельный собственник повысит величину ренты с учетом изменившегося плодородия земли и при этом сваливает прирост дохода. Рента уплачивается со всех участков земли независимо от плодородия и местоположения. Этот вид платы, тяжелой называется абсолютной рентой. Никто не будет сдавать землю в аренду бесплатно. Будут ли возделываться худшие земли, зависит от уровня цен на сельскохозяйственную продукцию. Превышение спроса над предложением повышает уровень цен, что и позволяет фермерам выплачивать ренту с худших участков.;

Является ли рента доходом или частью издержек? Некоторые экономисты полагают, что рента не входит в издержки. Другие включают ее в издержки. Если бы фермер был собственником своей земли, то было бы целесообразно ренту рассматривать как издержки. Для чего? Фермер может обнаружить, что после выплаты ренты самому себе ему не удастся возместить издержки. В этом случае ему лучше взять в аренду другой участок, а свой сдать другому производителю. Экономисты рассматривают ренту, уплачиваемую фермером самому себе, как «неявную», «подразумеваемую». Она является составной частью его долгосрочных издержек.

Те экономисты, которые отрицают возможность отнесения ренты к издержкам, выдвигают совершенно правильное положение, что цена товаров реально определяет земельную ренту, а не земельная рента – цену. Американский экономист Г. Джордж в 80-е годы прошлого века предложил единый налог на земельную собственность. Он справедливо полагал, что земельная рента является по своей природе «избытком», который может быть обложен высоким налогом без нарушения стимулов к производству или эффективности производства. Если налог повысился, земельный собственник не может повысить ренту, так как спрос и предложение не изменились.

Вопрос о том, кто создает ренту, решается по-разному. Согласно одному варианту рента есть продукт земли, согласно другому – она создается трудом. Рабочие получают доход, равный предельному продукту, созданному последним рабочим. Избыток

§ 5. Рента как цена ресурса

217

же над конечным предельным продуктом, который создавался предшествующими рабочими, поступает в виде земельной ренты земельным собственникам. Сама по себе земля не может создавать ренту. Первое является лишь условием создания второго. Поэтому более правильным является второй вариант с одним уточнением. Рента выплачивается либо из предельного

денежного продукта, созданного трудом и предпринимательскими способностями, либо рента есть результат перераспределения дохода, созданного за пределами сельского хозяйства, в пользу земельных собственников.

В конце XX в. земельная рента в США не превышает 5% ВВП. Она не столь велика, чтобы поднимать вопрос об экспроприации земельных собственников, как предлагал К. Маркс, или о вытеснении земельных собственников из сельского хозяйства через единый налог Г. Джорджа. Кроме того, цены, в том числе рента, служат для рационализации дефицитных ресурсов, способствуют повышению эффективности производства. Если земля в изобилии, а труд в дефиците, имеет место экстенсивное земледелие. Если земля – дефицитный фактор, а люди в избытке – интенсивное земледелие. Колебания рыночных цен показывают, как надо производить продукты. Ценовая система стимулирует замещение менее эффективных ресурсов более производительными. В практике хозяйствования нашей страны бесплатность земли и ее ничейность принесли больший вред, чем частная собственность на землю. Цены за использование ресурсов могут замедлить их истощение и разрушение, способствовать рациональному потреблению исчерпаемых и дефицитных природных богатств.

Будучи, по-видимому, оправданной при своем рождении, идея несовместимости частной собственности на землю с рациональным земледелием в дальнейшем в значительной мере не подтвердилась. Но задача состоит не в том, чтобы «разоблачать» К. Маркса, а в том, чтобы понять, почему прогноз не оправдался.

Во-первых, в развитой рыночной экономике достаточно широкое распространение получили соединения собственности на землю и ее использование для производства сельскохозяйственной продукции. В 1992 г. в США насчитывалось 1925 тыс. ферм. Из них в полной собственности производителей было 1112 тыс. ферм (на них приходилось 31,3% всей земли), в частичной собственности производителей (они дополнительно арендовали землю) – 597 тыс. ферм (55,7% всей земли), 217 тыс. ферм были сданы в аренду (13,0% всей земли)<sup>1</sup>.

Во-вторых, происходило увеличение сроков аренды. В-третьих, уменьшались относительные размеры ренты из-за превышения предложения сельскохозяйственных продуктов над спросом и понижением в результате этого цен на сельскохозяйственную продукцию.

<sup>1</sup> Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 671.

8 Зак. № 2589

218 Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов

В экономической литературе имеются противоречивые суждения по поводу форм экономической организации сельскохозяйственного производства. Мелкие или крупные фермеры необходимы для развития сельского хозяйства?

В США в 1992 г. индивидуальные или семейные фермы количественно преобладали (85,9% всех ферм). Остальные фермы были представлены партнерствами (9,7%) и корпорациями (3,8%). Индивидуальные или семейные фермы производили 54,1% стоимости сельскохозяйственной продукции, партнерства – 18% и корпорации – 27%. Таким образом, по стоимости производимой продукции корпорации и партнерства существенно приблизились к индивидуальным хозяйствам и семейным фермам.

Еще более показательным распределением ферм по земельной площади и стоимости продукции (табл. 10.3).

Таблица 10.3

Количество ферм, площадь земли, занимаемой ими, и объем продаж в США в 1992 г. (%)

Всего

В том числе с объемом продаж менее:

10 000 долл.

10 000 долл. и более

В том числе: 250 000 – 499 999 долл. 500 000 – 999 999 долл. 1 000 000 долл. и более

100

47,1  
52,9  
4,1 1,6 0,8  
13,1  
86,9  
13,8 8,5 8,0  
100  
1,9 98,1  
16,8  
12,9  
33,0

Источник: Statistical Abstract of the United States. W, 1995. P. 672.  
Как показывает табл. 10.3, на крупные фермы с объемом продаж 250 000 долл. и выше в 1992 г. приходилось 30,3% земельной площади и 62,7% стоимости сельскохозяйственной продукции.

Для развития сельского хозяйства необходим плюрализм форм организации, что предопределяется неодинаковыми условиями хозяйствования. В сельском хозяйстве есть отрасли, полностью механизированные, использующие электронику (например, производство зерновых культур). В таких условиях целесообразно существование крупных ферм. В других отраслях сельского хозяйства, где значителен удельный вес живого труда, где пока еще не удастся механизировать такие операции, как уборка (плодово-ягодные), не обойтись без мелкого фермерства. В условиях научно-технической революции мелкие и средние фермы обрели второе дыхание вследствие того, что промышленность снабжает их сельскохозяйственной мини-техникой. Многие фермы являются составными частями агропромышленных объединений, которые обеспечивают им соответствующую технологию и надежный сбыт продукции.

В нашей стране вопрос о формах организации сельскохозяйственного производства должен решаться на основе принципа экономической целесообразности. Фермерство особенно необходимо там, где уровень производительных сил не создает базу для эффективного функционирования крупного производства в животноводстве, производстве картофеля, овощей, плодово-ягодных культур, но и в перспективе по мере научно-технического прогресса будущее не только за крупными хозяйствами. НТП открывает новые возможности для успешного функционирования мелких и средних ферм. В экономической литературе обсуждается и вопрос о формах землепользования – собственности на землю или аренда. Сами фермеры предпочитают работать на земле, находящейся в их собственности, а целью начинающих фермеров является установка «от арендатора к частичному хозяину и от частичного хозяина – к полному».

Отделение земли от непосредственного производителя происходит не только посредством аренды, но и в форме ипотеки (получение кредитов под заклад земли в ипотечных банках). В рыночной экономике таким образом хорошо функционируют различные формы землепользования (пользование землей собственником, частичным собственником и арендатором). Это свидетельствует о том, что сама по себе та или иная форма еще не гарантирует эффективную деятельность. Фермерство без инфраструктуры, финансовой поддержки, экономических стимулов, вероятно, не решит вопрос об увеличении сельскохозяйственного производства. Поэтому резкое форсирование роста фермерских хозяйств нецелесообразно.

Экономическая реформа в сельском хозяйстве России положила начало важным преобразованиям: узаконены частная собственность и аренда земли; изменилась структура производства. По оценке российского экономиста Г. И. Шмелева, крестьянский (фермерский) сектор экономики в 1993–1995 гг. производил примерно 1% валовой продукции сельского хозяйства. В хозяйствах населения (личные подсобные хозяйства, а также садовые и огородные участки горожан) в 1995 г. было произведено 44% валовой продукции сельского хозяйства, в том числе в растениеводстве – 51,4%, в

животноводстве – 35,6%. На хозяйства населения пришлось 90% картофеля, 73% овощей, 77% плодов и ягод, 64% свинины, 69% баранины, 74% меда.

1 Реформы глазами американских и российских ученых. М., 1996. С. 229. 8\* 220

Глава 10. Ценообразование на ресурсы и формирование доходов  
Однако экономисты критически оценивают результаты аграрных преобразований в стране. В обществе произошел раскол по вопросу о путях дальнейшего развития аграрного сектора. Борьба вокруг этого вопроса парализует реформирование. Препятствием для реформы является люмпенизация части сельского населения, сопротивление многих местных руководителей. К тому же реформа протекает в условиях структурного кризиса, охватившего народное хозяйство.

Хотя частная собственность на землю узаконена, не все крестьяне получили документы, подтверждающие владение землей. Купля-продажа земли, находящейся в сельскохозяйственном производстве, запрещена. Крестьянам были выделены бесплатные паи для самостоятельного хозяйствования или для последующей передачи в новые организации. На большинство этих паев собственникам не начисляется доход за использование их земель сельскохозяйственными предприятиями.

Не приняты важные законодательные акты – земельный кодекс, законопроект об аренде земли и ее залоге, положение о порядке осуществления прав собственника земельных долей и имущественных паев. Между тем общественное регулирование экономических отношений в сельском хозяйстве крайне необходимо. Во-первых, оно призвано четко определить права и возможности производителей, во-вторых, оно должно в известных пределах в интересах общества ограничить свободу использования земли.

В условиях конкурентного рынка самоинтересованность собственников может привести к быстрому использованию природных ресурсов и их истощению, например обезлесению, которое вызывает наводнения, эрозию почв, региональную безработицу и другие негативные последствия. Встречающееся расточение ресурсов собственниками приводит к тому, что многие страны с рыночной экономикой ставят определенные ограничения на свободу использования земли. Они разрабатывают региональные и урбанистические планы, используют суверенное право государств отчуждать частную собственность на землю, при котором собственники обязаны продавать свои земли по установленным государством ценам. Национальные парки, находящиеся в собственности государства, используются в интересах всего общества. В Великобритании, Италии, Швеции и других странах введены ограничения на огромные прибыли, которые могут достаться владельцам земель, на которых должен располагаться новый город, и людям, которые спекулируют на будущем развитии.

Контрольные вопросы:

1. Что такое ресурс «К» и почему он считается важнейшим из всех ресурсов? ; •

2. Назовите виды инвестиций в человеческий капитал. .

,

§ 5. Рента как цена ресурса

221

3. Какая форма заработной платы преобладает в народном хозяйстве и почему?

4. Каково соотношение понятий «компенсация» и «заработная плата»?

5. Что лежит в основе дифференциации заработной платы?

6. Что такое «эффективная» заработная плата?

7. Какое влияние на экономику оказывает установление государственного минимума заработной платы?

8. Какие Вы знаете модели рынка труда?

9. В чем заключается специфика рынка труда в США, Западной Европе и Японии?

10. Дайте характеристику рынка труда в России.

11. Является ли денежный капитал экономическим ресурсом?

12. В экономике обычно существует множество ставок процента. Какая из них наиболее точно характеризует национальный уровень ставки процента? I

13. В чем состоит различие между ставкой процента и предельной производительностью капитала?
14. Какие Вы знаете теории ставки процента?
15. В чем состоит экономический смысл дисконтирования доходов?
16. Каков источник прибыли?
17. Перечислите методы расчета прибыли.
18. Каков источник земельной ренты?
19. Какую роль играет земельная рента в развитии сельского хозяйства и добывающей промышленности?
20. Как Вы оцениваете экономическую эффективность государственной собственности на землю?
21. Возможно ли заменить все формы налогообложения единым налогом на земельную собственность?
22. Необходима ли частная собственность на землю в России?
23. Как определяется цена земли?

## Глава 11. ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

### § 1. Структура и механизм функционирования финансового рынка

Все виды рыночной деятельности предполагают наличие финансовых средств, которые можно приобрести на специфическом рынке — финансовом. Основными финансовыми средствами являются деньги и ценные бумаги. Деньги не являются ресурсом, но на них можно приобрести факторы производства и начать предпринимательское дело. На деньги можно купить другие финансовые средства — ценные бумаги (акции и облигации). Акции и облигации свободно продаются и покупаются на финансовом рынке. Вкладывание денег в акции и облигации связано с риском, поэтому риск оплачивается в виде дивиденда (на акции) или процента (на облигации).

Следовательно, в современных условиях функции денежного рынка существенно расширились. Поэтому сегодня правильнее говорить о финансовом рынке. Понятие финансового рынка. На финансовом рынке осуществляется купля-продажа финансовых средств, к которым относятся деньги и ценные бумаги. Те и другие обладают свойством ликвидности, т. е. способностью трансформироваться в наличность. Деньги по сравнению с ценными бумагами обладают абсолютной ликвидностью.

Спрос и предложение на финансовом рынке специфичны. На стороне спроса выступают только деньги, на стороне предложения — все финансовые активы (деньги, акции, облигации). Из этого следует, что финансовый рынок состоит из рынка ссудных капиталов (банковских ссуд) и рынка ценных бумаг (РЦБ). Рынок ценных бумаг дополняет систему банковского кредита и взаимодействует с ней. Коммерческие банки могут предоставлять посредникам рынка ценных бумаг ссуды для подписки на ценные бумаги новых выпусков. Посредники РЦБ, в свою очередь, могут продавать банкам ценные бумаги. За делением рынка на две составные части скрывается деление капитала на основной и оборотный: банки, как правило, дают ссуды краткосрочные (не более года), а выпуск ценных бумаг дает возможность получить деньги на длительный срок (облигации) или в бессрочное пользование (акции). Поэтому в экономической теории финансовый рынок подразделяют также на денежный рынок и рынок капиталов.

### § 1. Структура и механизм функционирования финансового рынка 223

На денежном рынке сделки совершаются с краткосрочными финансовыми средствами, а на рынке капиталов — с долгосрочными. Строгой грани между этими рынками не существует, так как облигации, например, имеют различные сроки погашения.

Для расширения производства предприятиям может не хватать собственных доходов. Они должны изыскать дополнительные денежные средства. В экономической теории такие денежные средства именуется инвестиционным капиталом. Инвестиционный капитал формируется из двух источников: из собственных сбережений предприятия, фирмы (нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления) и заемных средств (временно свободные денежные средства других предприятий, населения). Прямо превратиться в

инвестиции могут только собственные (личные) сбережения (семья покупает дом, используя свой вклад в банке). Чужие сбережения, чтобы стать инвестиционным капиталом, должны пройти путь через финансовый рынок. На рынке капитала с помощью посредника (например, банка) сбережения превращаются в финансовые средства (а не в производство), чтобы затем использоваться на покупку факторов производства.

Инвестиционный капитал мобилен, ограничен и уязвим. Поэтому он направляется туда, где благоприятный инвестиционный климат, где есть возможность для максимизации прибыли и минимизации риска.

Финансовый рынок ближе всего к модели совершенного рынка. Это его свойство выражается: 1) в наличии многочисленных рыночных субъектов, нуждающихся в финансовых ресурсах; 2) в существовании спроса на однородный объект торговли – деньги; 3) в свободе входа на рынок и выхода из него благодаря развитой системе банков и рынка ценных бумаг; 4) в эффективной информационной базе финансового рынка. Ставка процента на денежном рынке как результат спроса и предложения денег является ориентиром и для курса ценных бумаг.

Особенность финансового рынка состоит в том, что он наиболее чувствителен ко всем нарушениям в процессе производства и реализации. Поэтому он рассматривается как индикатор всего рыночного хозяйства. Вместе с тем с помощью финансового рынка осуществляются тесные взаимосвязи между различными рынками, в том числе между всеми рынками ресурсов.

Как функционирует финансовый рынок, как складывается равновесие на нем? Ориентиром для функционирования всего финансового рынка является модель денежного рынка.

Равновесие денежного рынка. Как всякий рынок, денежный рынок складывается из спроса, предложения и уравнивающей их цены. Спрос на деньги создается предприятиями и государством, которым не хватает собственных средств. Они – заемщики (покупатели). Предложение создается индивидуальными лицами, у которых доход больше расхода. Они – заимодате-

224  
ли-кредиторы (продавцы). Денежный рынок обеспечивает ный и быстрый перелив сбережений в инвестиции по цене, которая устраивает и покупателей, и продавцов. Цена на деньги называется процентом. Величина (ставка) процента зависит от спроса на деньги и их предложения. Уменьшение предложения создает временную нехватку денег на денежном рынке. Частные лица и организации пытаются приспособиться к нехватке денег путем продажи некоторых имеющихся у них финансовых средств (например, облигаций). Но приобретение денежных средств посредством продажи облигаций для одних означает потерю денег вследствие покупки этих облигаций другими. Попытка получить больше денег через продажу облигаций увеличивает их предложение по отношению к спросу на них и соответственно снижает цену на облигации. Но снижение цены на облигации увеличивает процентную ставку: Чем выше процентная ставка, тем меньше денег люди хотят иметь на руках. Следовательно, количество предложенных и количество требуемых денег будут снова равными при более высокой процентной ставке. Рост предложения денег создает временный избыток, в результате чего увеличивается спрос на облигации и цена на них становится выше. Процентная ставка падает, и на денежном рынке восстанавливается равновесие.

Графически установление равновесия на денежном рынке можно изобразить следующим образом (рис. 11.1).

Количество денег (предложенных и требуемых)

Рис. 11.1. График восстановления равновесия на денежном рынке:  $S_{ra}$ ,  $S_{ra}$ ,  $S_{m2}$  – предложение денег;  $D_m$  – спрос на деньги

В действительности ставка процента зависит не только от спроса и предложения на денежном рынке. Изменение ставки процента связано с риском, на ставку процента влияют сроки инвестиций, размер ссужаемых денег, налогообложение. На величину ставки процента влияет и политика государства.



Таким образом, уровень инвестиций в экономике определяется состоянием финансового рынка, а точнее – реальной ценой денег. Поэтому ставка процента – это импульс к инвестированию.

Функционирование финансового рынка связано с существованием индивидуальных и институциональных инвесторов.

Индивидуальные и институциональные инвесторы. Индивидуальные инвесторы – это частные сберегатели финансовых средств, которые выступают крупнейшими поставщиками инвестиционного капитала. Их личные сбережения принимают форму банковских депозитов, сертификатов пенсионных фондов, облигаций государственных займов, корпоративных ценных бумаг, страховых полисов. Институциональные инвесторы представляют аккумуляцию личных сбережений в финансовых институтах. Финансовые институты выступают посредниками или промежуточными заемщиками, образуя институциональную структуру финансового рынка. Основными институциональными инвесторами являются: коммерческие банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды.

Для одних институциональных инвесторов (банков, страховых компаний, пенсионных фондов) инвестиционная деятельность существует наряду с другими формами предпринимательской деятельности. Для других (инвестиционных фондов) операции на инвестиционном рынке являются основным видом деятельности.

Коммерческие банки привлекают сбережения и распределяют их между заемщиками таким образом, чтобы процентная ставка по ссудам превышала процентную ставку по вкладам. Это превышение позволяет банкам покрывать текущие расходы и обеспечивать банковскую прибыль.

Нацеленность банков на прибыль заставила многих индивидуальных сберегателей и заемщиков объединиться в кооперативные кредитные союзы, которые выступают в качестве источников инвестиционного капитала. В кредитные союзы, как правило, вступают лица с общими интересами или проживающие в одной местности. Капитал кредитных союзов образуется за счет паевых взносов в форме покупки акций небольшой стоимости. По акциям (соответственно паевым взносам) выплачиваются дивиденды. Средства кредитных союзов используются для предоставления краткосрочных ссуд их членам. Основная часть ссуд выдается под залог имущества членом союза. Крупнейшим поставщиком инвестиционных сбережений являются страховые компании. Основным источником их инвестиционного капитала служат комиссионные за страхование всей Жизни или на какой-то срок, страхование индивидуальное и групповое, медицинское и пенсионное и т. д. Страховые компании охраняют доверенные им фонды держателей страховых полисов. Чтобы обеспечить безопасность доверенных фондов, они

должны быть осторожными и в своей инвестиционной деятельности. Наибольший интерес страховые компании проявляют к высокодоходным долгосрочным ценным бумагам, так как люди страхуются на годы вперед или на всю жизнь.

В последние десятилетия повысилась роль пенсионных фондов как источников инвестиционного капитала. Пенсионные фонды формируются за счет взносов предпринимателей для выплаты пенсий рабочим и служащим. Поскольку доход на инвестиции пенсионных фондов не облагается налогом, то пенсионные фонды используются для приобретения высокодоходных государственных и корпоративных ценных бумаг. Инвестиции пенсионных фондов в большей степени долговременные, так как сами фонды накапливаются годами, до выхода людей на пенсию.

Важнейшим поставщиком инвестиционного капитала являются инвестиционные фонды. Инвестиционные фонды – это компании, продающие свои акции частным лицам и инвестирующие выручку от их продажи в самые разнообразные ценные бумаги с целью получения дохода за счет разницы в их рыночной цене. Инвестиционные фонды бывают закрытыми и открытыми. Закрытые фонды выпускают акции только в момент своего образования, вкладывая выручку в портфель ценных бумаг с целью получения дохода от роста капитала. Открытые фонды постоянно выпускают акции и скупают их по требованию

держателей по цене, равной номинальной стоимости собственного портфеля ценных бумаг.

Кроме крупных поставщиков инвестиционного капитала, существует масса мелких – высшие учебные заведения, крупные медицинские учреждения, церковь, профсоюзы, универмаги и др.

Потребителями инвестиционного капитала выступают крупные фирмы и государство. Крупные фирмы значительную часть капитала генерируют сами (за счет нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений), остальная часть поступает от финансовых посредников – коммерческих банков и с рынка ценных бумаг. Рынок банковских ссуд и рынок ценных бумаг образуют два канала, по которым сбережения переливаются в инвестиции. Государство в лице национального правительства и местных органов власти является крупнейшим потребителем капитала. Государство гарантирует также погашение долгов принадлежащих ему предприятий. В развитых странах законодательство обеспечивает государству право занимать деньги у предприятий и населения. Другими словами, законодательством разрешено создавать государственный долг, используя для этого правительственные счета.

Потребителями инвестиционного капитала могут быть и отдельные лица. Капитал может им потребоваться для финансирования жилищного строительства, покупки товаров длительного пользования, для частного предпринимательства. Поскольку от-

дельные лица не выпускают ценных бумаг, то капитал они получают в виде займа у финансовых посредников (личные ссуды, ссуды под заклад имущества).

## § 2. Банковская система и кредит

Банк – это кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее прием депозитов (вкладов), предоставляющее кредиты и выполняющее денежные расчеты и операции. В рыночной экономике банки играют особую роль, что связано, во-первых, с тем, что для производства товаров и услуг предприятиям не хватает собственного капитала; во-вторых, с тем, что законодательства большинства стран обязывают предприятия хранить собственные и заемные средства в банках.

Система банковского кредита является составной частью финансового рынка. Кредитные отношения реализуются через организованную определенным образом банковскую систему. В большинстве стран рыночной экономики банковская система имеет двухуровневую структуру: первый уровень образует центральный банк, а второй уровень – коммерческие банки.

Примером наиболее оптимальной двухзвенной структуры банковской системы является организация банковской деятельности в США. Кредитная система США – это совокупность государственных и частных кредитных институтов. Ее основным элементом является Федеральная резервная система (ФРС), выполняющая функции центрального банка США. Структурно ФРС состоит из Совета управляющих, 12 федеральных резервных банков и около 6 тыс. банков-членов. Совет управляющих состоит из представителей государственной администрации, резервных банков и ведущих фирм США. Совет управляющих является независимым и подчиняется лишь Конгрессу США. Федеральные резервные банки проводят политику Совета управляющих. Они выполняют функции центрального банка в своем округе (в США – 12 резервных округов). Банки – члены ФРС выполняют указания резервных банков о выдаче кредитов. Это – коммерческие банки.

Центральный банк. Центральный банк представляет сосредоточение всех кредитных отношений. Современные центральные банки характеризуются двойственностью положения: с одной стороны, их деятельность регулируется государством, с другой – они имеют самостоятельность в проведении кредитной политики. Основными функциями центрального банка являются следующие:

монопольное право эмиссии (выпуска) банкнот, обеспечение постоянной собственной ликвидности;

сосредоточение минимальных резервов коммерческих банков, оказание им кредитной поддержки, осуществление контроля за деятельностью коммерческих банков;

228

## Глава 11. Финансовый рынок

регулирование экономики кредитно-денежными методами;

хранение свободных денежных ресурсов правительства в виде депозитов, передача ему всей своей прибыли сверх определенной заранее установленной нормы, посредничество в платежах и в кредитовании правительства.

Прообразом современных центральных банков различных стран мира считают Банк Англии, созданный еще в XVII в. Опыт создания этого банка прослеживается во всех центральных банках развитых стран, хотя в каждой стране центральный банк имеет национальные особенности.

Все современные центральные банки являются акционерными. Пакет акций может: принадлежать государству (Англия, Франция); быть поделен между государством и частными учреждениями (Япония, Италия, Шотландия); быть во владении государственных (Германия) или частных (США) учреждений, входящих в систему центрального банка.

В соответствии с особенностями организационной структуры центральные банки современных развитых стран могут быть подразделены на банки, обладающие разветвленной сетью отделений по всей стране (Австралия, Англия, Финляндия, Франция); банки, не имеющие разветвленной сети отделений (Япония, Италия, Канада); банки, объединенные в систему, где один банк – головной (США).

Коммерческие банки. Первоначально коммерческие банки обслуживали торговлю. Сегодня термин «коммерческий» означает деловой характер банка, обслуживающего все сферы экономики и получающего прибыль.

Коммерческие банки – это частные (не государственные) банки, функционирующие на рыночной основе и осуществляющие широкий-тсруг финансово-кредитных операций: выдачу кредитов и прием вкладов, посредничество в платежах, куплю-продажу акций, управление имуществом по доверенности, размещение государственных займов, консультации по финансово-кредитным вопросам, операции аренды (долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной). Современные западные банки выполняют от 200 до 250 видов операций. Главное отличие коммерческих банков от государственных – отсутствие у них права эмиссии денег.

Коммерческие банки бывают двух типов: универсальные, осуществляющие широкий перечень операций, и специализированные, осуществляющие одну или несколько банковских операций (например, сберегательный банк).

Критерии специализации банков многообразны. Существует функциональная специализация банков – инновационные, инвестиционные, учетные, ссудосберегательные, ипотечные, депозитные банки и т. д.; отраслевая специализация – банки социального развития, строительные, энергетические, внешнеторговые, сельскохозяйственные банки и т. д.; «клиентская» специа-

## § 2. Банковская система и кредит

229

лизация – биржевые, потребительские, коммунальные, страховые банки; территориальная специализация – региональные, межрегиональные, международные банки.

В банковской практике различают следующие основные виды | банковских операций: активные и пассивные операции, а также банковские услуги. Активные операции – предоставление кредитов. По срокам кредиты подразделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Ссуды коммерческих банков характеризуются большим многообразием. Например, ссуды торгово-промышленным предприятиям – краткосрочные ссуды для финансирования покупки товарно-материальных ценностей. Ссуды под залог недвижимости представляют собой ссуды с погашением в рассрочку. Ссуда частным лицам – это потребительская ссуда для покупки потребительских товаров длительного пользования и возвращаемая по частям. Ссуды под ценные бумаги предоставляются для приобретения акций и других ценных бумаг. Сельскохозяйственные ссуды выдаются фермерам для покрытия расходов

и осуществления инвестиций в сельское хозяйство. Существуют также кредиты, выдаваемые органам власти, небанковским финансовым учреждениям, иностранным банкам и иностранным официальным органам.

Кредитование строится на соблюдении четырех принципов: срочность, платность, возвратность, гарантированность. Хотя I «кредитовать» в переводе с латинского означает верить, банк всегда оценивает кредитоспособность заемщика. В США, например, банки применяют правило пяти «СИ»: character (личность заемщика, честность, порядочность, профессиональные способности), capacity (финансовые возможности), capital (капитал, имущество), collateral (обеспечение), condition (общие экономические условия).

Для обеспечения гарантированности банки используют залог, которым является собственность заемщика, и заклад или ломбардный кредит (прямое распоряжение залогом).

Среди современных активных банковских операций особо выделяются операции лизинга и факторинга. Лизинг представляет долгосрочную аренду (зданий, машин, сооружений производственного назначения). Факторинг – это система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании. Пассивные операции – мобилизация денежных сбережений и доходов банков. Все вклады в банк делятся на депозиты (любой вклад, кроме сберегательного) и сберегательный вклад (накопление денежных сбережений).

Банковские услуги – осуществление наличных и безналичных платежей, операций с валютой и золотом, выпуск и хранение ценных бумаг, трастовые (доверительные) операции (например, управление имуществом).

Глава 11. Финансовый рынок;;;

Банки проводят консультации и предоставляют информацию. В последние годы значительно возрос объем банковских услуг. Поэтому разграничение банковских операций имеет определенную условность.?:

Все виды банковских операций осуществляются либо на кредитной (активные и пассивные) основе, позволяющей получать процент; либо на комиссионной основе (банковские услуги), т. е. за счет своих клиентов, и приносящей комиссионное вознаграждение. Некоторые операции банк может осуществлять за свой счет/\* но получать доход от купли-продажи акций или от размещения ценных бумаг.

Таким образом, операции банка приносят ему банковскую прибыль. Она определяется как разница между суммой процентов заемщиков (активные операции) и суммой процентов вкладчикам (пассивные операции). В доход банка кроме банковской прибыли включаются также прибыль от инвестиций, от биржевых операций и комиссионное вознаграждение (банковские услуги).

Специализированные кредитно-финансовые институты. Современная банковская система развитых стран включает специализированные кредитно-финансовые институты. К основным специализированным кредитно-финансовым институтам относятся: инвестиционные и сберегательные банки, кредитные союзы, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды.

Специализированные кредитно-финансовые институты аккумулируют мелкие капиталы и сбережения широких слоев общества, которые благодаря их посредничеству используются для инвестиций в экономику.

Универсальность операций, свойственная и банкам, и специализированным кредитно-финансовым институтам, превращает последние в разновидность коммерческих банков.

§ 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования

Составной частью финансового рынка является рынок ценных бумаг, рождение которого связано с появлением и куплей-продажей различных ценных бумаг. Рынок ценных бумаг позволяет продать или приобрести права на собственность, воплощенную в ценных бумагах, и получение дохода с этой собственности.

Развитие фондовой биржи. Родоначальником фондовой биржи считается Англия (XVII в.). В это время уже существовало много акционерных обществ, главным образом в области внешней торговли. Одни лица, вложившие свои деньги в компании, стремились иногда продать акции, а другие, напротив, стремились приобрести их. Покупка и продажа акций стали произво-

§ 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования \_\_\_\_\_ 231  
диться с помощью посредников – брокеров. В результате образовался рынок ценных бумаг. В те времена сделки заключали прямо на улице, отсюда в обиход вошло выражение «уличный» рынок.

Однако широкое распространение торговля акциями получила только с началом промышленного переворота (конец XVIII – начало XIX в.). С 1773 г. совершение сделок с ценными бумагами стало профессией. Биржевые брокеры Лондона в 1773 г. арендовали часть королевской меняльни, а в 1802 г. они оказались в состоянии построить специально спроектированное здание фондовой биржи на участке в Кейпел-Корт, где она размещается до настоящего времени. Одновременно они выработали устав и правила, направленные на предотвращение темных сделок и недопущение к сделкам биржевых дельцов, пользующихся дурной славой. Так появилась первая в мире Лондонская фондовая биржа, и рядом с «уличным» рынком стал быстро развиваться рынок «организованный».

Первая американская фондовая биржа возникла в 1791 г. в Филадельфии, а в 1792 г. появилась на свет прародительница знаменитой ныне Нью-Йоркской фондовой биржи. На современной Нью-Йоркской фондовой бирже концентрируется более половины всего мирового биржевого оборота. Среди других крупнейших современных фондовых бирж – Токийская, Франкфурт-ская-на-Майне, Цюрихская. Фондовые биржи имеются примерно в 60 странах мира. Сначала биржи торговали не столько акциями, сколько облигациями, которые выпускали правительства. Но победное шествие акционерной собственности в конце XIX в. привело к специализации бирж на торговле акциями, а сделки с облигациями сосредоточились на «уличном» рынке.

Понятие и виды ценных бумаг. Ценные бумаги – это документы, выражающие отношения собственности или отношения по займу. Все ценные бумаги делятся на три вида: акции, облигации, производные от них ценные бумаги. Акции выпускаются фирмами, облигации – как фирмами, так и правительствами. Поскольку по облигациям в определенный срок выплачиваются и сама ссуда, и ссудный процент, то их иногда называют ценными бумагами с фиксированным доходом.

Акции и облигации не одинаковы для инвестора. Облигации (особенно государственные) обеспечивают большую сохранность сбережений, чем акции. Но они имеют меньшую возможность умножения капитала и роста дохода. Акции, в свою очередь, больше подвержены риску финансовых потерь, но имеют и большую возможность наращивания капитала и дохода. Кроме того, акции имеют право голоса, они ликвидны, т. е. их можно продать. Все это делает акции более привлекательными для инвестора, чем облигации. Акции и облигации могут быть взаимобратимыми, конвертируемыми.

232

## Глава 11. Финансовый рынок

Важнейшие производные ценные бумаги – это прежде всего фьючерсные контракты как самостоятельный вид ценных бумаг и опционы. Опцион означает возможность купли-продажи права на приобретение или продажу ценных бумаг по определенной цене в определенный момент в течение определенного срока. Понятие фондовой биржи. Рынок ценных бумаг подразделяется на два типа: первичный рынок, возникающий в момент эмиссии ценных бумаг, и вторичный рынок, на котором выпущенные ранее ценные бумаги перепродаются. Это связано с циклом «жизни» ценных бумаг, состоящим из выпуска ценных бумаг, их первичного размещения и долгого обращения на вторичном рынке. Вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой («уличный») рынок.

Фондовая биржа – это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам. Фондовая

биржа определяет рыночную цену ценных бумаг, распространяет информацию о них.

Выполнение этих функций фондовой биржей невозможно без участия посредников – брокеров и инвестиционных дилеров. Брокер сводит продавца и покупателя ценных бумаг, получая за это комиссионные. Дилер не только сводит продавца и покупателя, но и покупает на свое имя и за свой счет ценные бумаги, чтобы потом их перепродать.

Поскольку доход посредников зависит от торговли ценными бумагами, они не ждут, пока явится клиент, а ищут его сами. Этот поиск не позволяет сбережениям «залеживаться». Посредник обладает высоким уровнем профессионализма в знании рынка ценных бумаг, оперативностью в своих действиях. Он различает тактику поведения различных категорий покупателей ценных бумаг: инвестор думает прежде всего о минимизации риска, спекулянт готов идти на рассчитанный риск, а игрок – на любой риск. Поэтому роль посредника в операциях с денежными бумагами велика. Каждый посредник постепенно обрастает клиентурой, с которой устанавливаются отношения личного доверия.

Покупатели ценных бумаг, напротив, нуждаются в совете, поскольку большинство из них не в состоянии самостоятельно определить, какие ценные бумаги целесообразно, выгодно покупать, а какие нет. Прежде чем дать совет, посредник изучает ситуацию на рынке ценных бумаг, динамику их курсов, психологию и цели инвестора, а затем подбирает подходящие для него ценные бумаги.

В странах с развитыми финансовыми рынками брокеры и инвестиционные дилеры так же необходимы, как банкиры или бухгалтеры. Их профессия – престижная и высокооплачиваемая. Известный французский художник Поль Гоген до того, как стать художником, был преуспевающим биржевым брокером с весьма значительными доходами. Сегодня этому посвящают свою

§ 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования \_\_\_\_\_ 233  
деятельность не только отдельные лица, но и целые фирмы, которые и определяют лицо современного инвестиционного бизнеса. Они представляют универсальные инвестиционные банки, выполняющие весь комплекс операций с ценными бумагами как на первичном, так и на вторичном рынке. В США несколько десятков таких банков сосредоточивают в своих руках львиную долю всех операций.

Подобно товарной бирже на фондовой бирже ценные бумаги на торгах непосредственно не выставляются. Они продаются и покупаются партиями, находясь на специальных банковских счетах.

К операциям на фондовой бирже допускаются не все ценные бумаги, а лишь так называемые фондовые ценности. К основным фондовым ценностям относятся: ценные бумаги с фиксированным доходом – государственные облигации, облигации частных компаний и банков, акции, а также сертификаты. Внесение акций компаний в список акций, котирующихся на данной бирже, называется листингом. Листинг не только допускает ценные бумаги эмитента к торгам на фондовой бирже, включая их в котировальный лист биржи, но и предполагает контроль финансово-экономического положения эмитента на предмет его соответствия требованиям фондовой биржи.

Среди таких требований могут быть требования к юридическому статусу эмитента, размерам его уставного капитала, доходности, номиналу ценных бумаг. Так, на Нью-Йоркской фондовой бирже допускаются к котировке акции с рыночной или балансовой совокупной стоимостью не менее 18 млн. долл. Но это не все. К котировке допускаются только акции акционерных обществ, получающих прибыль не менее 2 млн. долл. в последние три года, располагающих 2000 акционеров – владельцев 100 и более акций, выпустивших в свободную продажу не менее 1 100 000 акций, среднемесячный оборот которых превышает 100 тыс. единиц.

Таким образом, престиж фирмы, добрая воля инвесторов, лучший доступ к кредиту, хорошая «видимость» рынка, более точная оценка акций в целях налогообложения, слияний, поглощений – эти преимущества биржевой торговли позволяют акционерам включить свои акции в биржевой список.

Биржа помогает инвестору найти то, что ему нужно, а сбережения направить в те фирмы, чьи акции котируются выше. Биржа влияет и на цены «уличного» рынка. Однако по своему обороту биржевая торговля в десятки раз меньше внебиржевой.

Фондовая биржа является объектом государственного регулирования.

Основополагающий принцип государственного регулирования – законодательное обеспечение полного, правдивого и понятного оглашения эмитентами всей информации, касающейся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Законы предусматривают для регистрирующих органов три функции:

234

#### Глава 11. Финансовый рынок

1. Регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходит и сама фирма, и все ее члены, в ходе которой выясняется профессиональная пригодность представляемого.

2. Обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумаги, должен опубликовать проспект, содержащий правдивую информацию об эмитенте и выпускаемых им ценных бумагах.

3. Контроль за соблюдением правил биржевой торговли.

Кроме государственного регулирования, на фондовых биржах осуществляется самоконтроль. Поскольку главный принцип работы биржи – ликвидность рынка, то биржа делает все, чтобы добиться этого.

Виды операций на фондовой бирже. Основными на фондовой бирже являются кассовые, срочные, арбитражные и пакетные сделки.

Кассовые операции – это сделки, по которым обязательства выполняются сразу после их заключения (оплата осуществляется немедленно либо в течение нескольких дней). В настоящее время все переводы осуществляются через компьютерную сеть вместо существовавшего прежде специального чека, удостоверяющего перевод ценных бумаг со счета на счет.

Срочные операции – это сделки, выполнение которых предусматривается только через определенный, заранее установленный срок после их заключения. Срочными операциями являются фьючерсные сделки и опционы.

Арбитражные сделки основаны на перепродаже ценных бумаг на различных биржах (когда есть разница в их курсах), а пакетные сделки – это операции по купле-продаже крупных партий ценных бумаг.

Курс (цена) ценных бумаг зависит от величины приносимого ими дохода\* (дивиденда), он формируется в момент равновесия спроса и предложения.

Цена сделки может быть лимитированной (твердой) и нелимитированной (устанавливается в зависимости от спроса и предложения). Если сделка совершилась, то из продажной цены фондовых бумаг вычитаются биржевые сборы, включающие вознаграждение (куртаж) посредников, биржевой налог и иногда комиссионные платежи (для инвестиционного банка, если он выступает посредником в сделке).

Срочные операции с ценными бумагами дают возможность появлению спекулятивных сделок. Спекулятивные операции в своем развитии принимают разные формы. Сначала появилась простая спекуляция – скупка ценных бумаг с целью поднятия их курса с последующей перепродажей. Ей на смену пришла биржевая игра – сделки на срок (сделки на поставку ценных бумаг по заранее определенной цене через определенный срок). Биржевая игра бывает на повышение и на понижение курса ценных бумаг. Спекулянты и играющие на повышение («быки») фиксируют цену акций через определенный срок, по которой они должны купить

#### § 3. Фондовая биржа, механизм ее функционирования \_\_\_\_\_ 235

акции, в расчете, что она будет ниже курса в момент ликвидации сделки.

Спекулянты, играющие на понижение («медведи»), рассчитывают, что эта цена акций будет выше курса акций в момент ликвидации сделки. Так как цель биржевой игры – реализовать разницу курсов, то появляется особая биржевая игра – сделка на чистую разницу, когда выплачивается разница курсов акций.

Спекулятивные операции имеют главным объектом простые акции с колеблющимся дивидендом. Колебания дивиденда усиливают колебание курса

акций, создавая возможность для дальнейшей спекуляции. Спекулянт получает двойную выгоду – высокий дивиденд и спекулятивную прибыль.

В современных условиях игра на бирже занимает центральное место в биржевой деятельности. Это объясняется возможностью быстрого обогащения на фондовых операциях и изменением общего характера биржевой спекуляции. Цель биржевой спекуляции сегодня – получение прибыли на курсовой разнице. Эта прибыль является главной частью дохода биржевика.

Теоретически профессионалы-биржевики совершают два вида операций: инвестиционные, долгосрочные, приносящие доход в виде дивиденда, и спекулятивные, краткосрочные сделки. Но практически это деление условно, биржевик стремится при любой операции к курсовой разнице.

Для получения курсовой разницы используются два метода: а) метод внутренней информации. Располагая конфиденциальной информацией, биржевик обогащается автоматически – курс движется сам по себе в заранее известном направлении; б) метод манипулирования биржевыми курсами – искусственно вызываемое временное отклонение рыночного курса акций от объективно обусловленного уровня.

Игра на современной бирже требует тщательной подготовки, продуманного отбора участников, развернутого сценария. Большое значение имеет разница в информации о состоянии дел фирмы, которую имеет спекулянт и которая существует в официальных отчетах фирмы. Это позволяет создавать «имидж» фирмы, выгодный спекулянту. В такой ситуации ослабляется связь между курсом акций фирмы и реальным состоянием ее дел, это облегчает манипулирование курсами акций. Объектами такого манипулирования чаще всего являются акции средних по размерам фирм, «имидж» которых создать легче.

Спекулятивные операции искажают реально складывающуюся картину на финансовом рынке. Но, несмотря на это, биржа остается достаточно точным индикатором положения дел в экономике. На основе фондовых операций определяется динамика предпринимательской активности с помощью использования биржевых индексов. Индекс курсовой цены каждой ценной бумаги определяется как произведение ее курса на число ценных бумаг этого типа, котирующихся на бирже, деленное на номинал ценной бумаги. На любой бирже\* рассчитываются собственные индек-

236

Глава 11, Финансовый рынок

сы. Но наибольшую известность получил индекс Нью-Йоркской биржи – индекс Доу-Джонса. Впервые он был рассчитан в 1897 г. главным редактором «Уолл-стрит джорнэл» Х: Доу. При расчете индекса в настоящее время исходят из курсов акций 30 промышленных, 20 железнодорожных и 15 коммунальных компаний, котирующихся на бирже, среди которых: «Дженерал моторе», «Дженерал электрик», АТТ и др. Несмотря на неизбежные неточности, присущие любому среднеарифметическому показателю, индекс Доу-Джонса является ориентиром для бирж и фирм всего мира.

§ 4. Формирование финансового рынка в России

Переход российской экономики на рыночные отношения сопровождается формированием финансового рынка. Важнейшими ступенями этого процесса являются реформирование кредитно-банковской системы и создание рынка ценных бумаг.

Реформирование кредитив-банковской системы. Главным условием формирования стимулирующей экономику финансовой системы является создание резервной банковской системы с твердыми деньгами, введение жесткого механизма кредитования, регулирование наличной и кредитной эмиссии рубля, создание стройной системы страхования вкладов, обеспечивающей устойчивость и гарантированность банковской системы.

Существовавшая кредитно-банковская система бывшего СССР, обслуживавшая централизованное плановое хозяйство, не отвечала перечисленным требованиям. Государственный одноуровневый характер банковской системы, государственная монополия на кредитив-банковские операции, нарушение принципов кредитования (срочность, возвратность, платность, целевой характер) – все это превращало кредит в безвозмездное субсидирование,



ставило в равные условия хорошо и плохо работающие предприятия. Поэтому реформирование банковской системы стало важнейшим направлением создания рыночной экономики в России.

Становление российской банковской системы. Реформа банковской системы началась в 1987 г. и осуществлялась поэтапно. Первый этап характеризовался реформированием банковской системы сверху и созданием в 1987–1988 гг. двухуровневой банковской системы. Госбанк был преобразован в Центральный банк СССР. Он стал ответственным за проведение денежной политики, обеспечение стабильности валюты, содействие межбанковским расчетам. Остальные функции были возложены на второй уровень банковской системы, состоящей из пяти специализированных банков: Промышленно-строительный банк СССР, Агропромышленный банк СССР, Банк жилищно-коммунального хозяйства и социального развития СССР, Банк трудовых сбережений и кредитования населения, Банк внешнеэкономической деятельности СССР.

Второй этап начался снизу и характеризовался активным процессом образования коммерческих банков. Создание коммерческих банков осуществлялось тремя путями. Во-первых, крупные коммерческие банки создавались на базе трансформированных отделений бывших государственных специализированных банков. Например, в 1991 г. три крупных банка – Промстройбанк, Агропромбанк и Жилсоцбанк – были перерегистрированы как самофинансируемые акционерные банки, независимые от государства, со своими центральными конторами и региональными отделениями. В 1992 г. был упразднен союзный Сбербанк, а его российские отделения преобразованы в Сбербанк России. Всего на базе прежних государственных специализированных банков возникла примерно пятая часть новых коммерческих банков. Имея разветвленную сеть филиалов, позволяющую пополнять собственную ресурсную базу за счет дешевых пассивов, и располагая триллионными активами, эти банки в настоящее время возглавляют список 100 крупнейших банков России. Во-вторых, немногочисленная группа коммерческих банков была создана руководителями крупных отраслей или предприятий. Среди них – Нефтехимбанк, Газпромбанк, Автобанк, Авто-ВАЗбанк, Мосбизнесбанк и др. Вместе с бывшими специализированными банками они являются наиболее универсальными, самыми крупными кредиторами и инвесторами. В-третьих, основная масса коммерческих банков создавалась заново. Эти банки обслуживают новые коммерческие структуры, переживая вместе с ними все трудности роста.

На 1 апреля 1996 г. в России было зарегистрировано 2599 коммерческих банков. 2/3 из них являются паевыми, 1/3 – акционерными. Большинство коммерческих банков являются универсальными.

Центральный банк России и коммерческие банки. Центральный банк выполняет следующие важнейшие функции: эмиссия денег; обеспечение бесперебойного снабжения народного хозяйства платежными средствами и организация системы расчетов; управление государственным долгом и исполнение государственного бюджета; выполнение роли кредитора в последней инстанции и роли «банка банков»; определение приоритетных целей денежно-кредитной и валютной политики и их реализации; проведение научных исследований; определение правовых основ и принципов функционирования кредитно-финансовых институтов.

Клиентами Центрального банка являются коммерческие банки и кредитные учреждения, а также правительственные организации, которым он предоставляет разнообразные услуги.

Сегодня Центральный банк России выполняет две основные задачи. Во-первых, он должен проводить такую кредитно-де-

238

Глава 11. Финансовый рынок

нежную политику, чтобы не допустить высокого уровня инфляции и значительной безработицы. Во-вторых, Центральный банк должен обеспечить стабильность функционирования банковской и финансовой системы. Выполнение этих задач связано с особенностями функционирования коммерческих банков.

Коммерческие банки России – многофункциональные учреждения, оперирующие в различных секторах рынка капитала. Наиболее ярко выражена функциональная специализация коммерческих банков. Так, в настоящее время в России действуют следующие специализированные банки: инновационные (Инкомбанк, Альфа-банк, Инновационный банк экономического сотрудничества), инвестиционные (Международный инвестиционный, Восток-Запад, Межрегионинвестбанк), ипотечный (Ипотечный Акционерный банк, Ипотечный Стандартбанк), земельные (Нижегородский межрегиональный земельный, Из-банк), ссудосберегательные (Сбербанк России, Столичный банк сбережений), сельскохозяйственные (Агропромбанк, Якутагро-промбанк), биржевые (Всероссийский биржевой, Российский национальный коммерческий) и торговые банки (Европейский торговый, Московский бартерный коммерческий).

Для успешной деятельности коммерческих банков Центральный банк устанавливает минимальный размер уставного капитала. На 1996 г. он равнялся 2 млн. ЭКЮ (12 млрд. руб.) и должен постоянно увеличиваться, достигнув к 1998 г. 5 млн. ЭКЮ. Однако в настоящее время количественно преобладают банки с незначительным размером капитала. В 1996 г. 36,6% банков имели уставный капитал от 1 до 5 млрд. руб. и только 2,8% банков имели капитал свыше 30 млрд. руб.

В среднем по России большинство коммерческих банков предлагают своим клиентам не более 20 видов операций (в западных странах, как отмечалось, 200–250 видов операций). Основными операциями являются: осуществление денежных платежей и расчетов, прием депозитов (пассивные операции) и выдача кредитов; то есть (активные операции). В кредитных операциях преобладают краткосрочные вложения (в 1995 г. 88% всех кредитов). Кредиты выдаются в основном предприятиям и организациям.

Потребительский же кредит физическим лицам практически отсутствует из-за большой вероятности его невозврата.

Менее развитыми кредитными операциями российских банков являются операции с векселями. Между тем вексельное обращение способствует более быстрому продвижению товара к покупателю и перераспределению краткосрочных денежных средств. Пока еще не получила широкого распространения факторинг, выдача межбанковских кредитов. Созданная в 1992 г. достаточнейшая оперативная и эффективная структура межбанковских кредитов (МБК) занимается в основном краткосрочными (1–2 месяца) и среднесрочными (3–6 месяцев) ссудами. Основными кредиторами на рынке МБК выступают Центральный банк и коммерческие банки.

§ 4. Формирование финансового рынка в России \_\_\_\_\_ 239  
ские банки, а в качестве заемщиков – коммерческие банки и кредитные учреждения.

Кредитная политика Центрального банка на рынке МБК направлена на обеспечение стабильности банковской системы. В основе осуществления такой политики лежит механизм рефинансирования коммерческих банков. Он включает, во-первых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме покупки у них векселей (так называемый переучетный кредит) по устанавливаемой самим Центральным банком учетной ставке. Во-вторых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме ссуды под ценные бумаги (так называемый ломбардный кредит). По ним устанавливается ломбардная ставка.

С укреплением банковской системы в России отечественные банки будут расширять свои операции. Получают развитие такие услуги банков, как факторинг, трастовые операции, ревизии бухгалтерского учета и финансового состояния предприятий.

Особенности российской банковской системы. Современная банковская система России имеет следующие особенности:

- 1) она отличается неравномерностью развития. Наибольшее количество банков сосредоточено в Центральном районе (43% всех банков), причем основная их доля приходится на Москву (60 столичных банков входят в число 100 крупнейших банков России, оперирующих 75% капиталов страны);
- 2) по плотности развития (количество жителей на один банк) банковская система России приближается к среднему европейскому уровню (Италия), хотя

есть отдельные регионы (Ингушетия, Хакасия, Тыва, Мордовия, Бурятия, Чувашия и др.), где единицы банков или они совсем отсутствуют;

3) в российской банковской системе преобладают мелкие и средние банки, их число составляет около 75% общего количества банков;

4) развитие банковской системы сопровождается кризисными процессами. Уязвимость российских банков тесно связана с экономическим спадом и слабостью банковского сектора;

5) становление банковской системы сопровождается образованием банковских холдингов. Например, Промстройбанк создал холдинг, в котором участвуют 12 коммерческих банков, а Ин-весткредит объединил в холдинг около полусотни банков. Консолидация финансовой мощи в различных формах (слияние, поглощение, взаимное участие в капиталах – всего около 10 форм) помогает коммерческим банкам выжить, закрепиться на рынках инвестиций, успешно накапливать потенциал для дальнейшего развития;

6) формирование банковского сектора характеризуется противоречивостью: с одной стороны, для него характерен высокий динамизм, проявляющийся в росте количества банков, размеров их капиталов, увеличении суммы выданных кредитов.

240

Глава 11. Финансовый рынок |

С другой стороны, в условиях финансовой нестабильности кредиты являются в основном краткосрочными (доля долгосрочных кредитов в 1995 г. составила 12%), а банки не способны пока привлечь; на свои счета средства частных лиц и используются в основном; средствами предприятий и организаций; ?•

7) для банковских кредитов характерны повышенные риски, так как кредиты часто предоставляются на нерыночных условиях; |

8) основные банковские операции осуществляются на финансовом рынке и носят спекулятивный характер.

Несмотря на все отмеченные недостатки, нельзя не отметить, что за последние два-три года российская банковская система достигла существенного прогресса. Вместе с тем перед банковской системой России стоят серьезные проблемы, к числу таких проблем относится прежде всего структурно-функциональная перестройка кредитно-банковской системы. Особое значение для развития рыночной экономики имеет расширение деятельности инвестиционных и инновационных банков, рост крупных, устойчивых банков. Перспективным направлением в решении инвестиционной деятельности является создание банковских консорциумов и финансово-промышленных групп. Актуален и вопрос о создании муниципальных банков, выявлении слабых банков и поиске эффективных методов их оздоровления.

Другая важная проблема в реформировании банковской системы – политика государства в отношении крупных и мелких банков. Нынешняя ориентация государства на создание и поддержку крупных банков может затормозить процесс развития банковской системы в регионах, обслуживаемых одним или двумя банками. Народное хозяйство нуждается в банках любой величины. Мелкие и средние банки могли бы оказывать услуги малому бизнесу, они отличаются высокой степенью управляемости. Но выживаемость мелких и средних банков в России зависит от прямой и косвенной поддержки их государством.

Неоднозначно складываются отношения между Центральным банком и коммерческими банками. Громоздкость и неэффективность системы Центрального банка требуют его перестройки, состоящей в повышении эффективности текущего регулирования денежной массы, совершенствовании системы рефинансирования коммерческих банков, преодолении неконструктивного монополизма Центрального банка и проведении политики, учитывающей интересы банков различных видов.

Наконец, нормальная работа банковской системы невозможна без надежной правовой базы. Действующее в России банковское законодательство далеко не полно и не всегда в достаточной мере соответствует существующей экономической ситуации. Практика банковского дела нуждается сегодня в

принятии законов о кредитном деле, отдельных видах кредитов, денежно-кредитной политике. Не всегда вопросы, получившие достаточно

§ 4. Формирование финансового рынка в России \_\_\_\_\_ 241

полное регулирование, снабжены надежным механизмом реализации.

Следовательно, дальнейшее развитие банковской системы требует пакета новых законов, регламентирующих банковскую деятельность. Согласованность действий органов государственной, представительной и исполнительной властей в области регулирования банковской деятельности, общей их ориентации на углубление экономической реформы будет способствовать эффективному и стабильному функционированию кредитно-банковской системы. Создание рынка ценных бумаг. Если кредитно-банковская система России требует существенного реформирования, то рынок ценных бумаг должен создаваться заново, так как в централизованной плановой экономике о рынке ценных бумаг не могло быть и речи (а термины фондового рынка – акции, дивиденды, спекуляция, биржа и др. – были вне нашего обихода).

Появление фондовых бирж в России относится к началу 1991 г., а на конец 1991 г. число зарегистрированных фондовых бирж и фондовых отделов уже приблизилось к 200. Было создано более десяти специализированных фондовых бирж. Однако лишь немногие начали практическую деятельность: Московская центральная фондовая биржа, Сибирская и Санкт-Петербургская фондовые биржи и фондовый отдел на Российской товарно-сырьевой бирже. Учредителями выступили государственные и коммерческие банки, крупные предприятия, областные и городской исполкомы, часть бирж создавалась сверху, решением властей. В качестве фондовых ценностей предлагались акции акционерных обществ и бирж, облигации, депозитные сертификаты, кредитные обязательства банков (кредитные ресурсы), брокерские места.

В своем первоначальном облике отечественные фондовые биржи существенно отличались от западных, а именно:

если на классических фондовых биржах в основном торгуют акциями, то на наших фондовых биржах – всем, что имеет отношение к рынку капитала. Наши фондовые биржи демонстрируют отечественный вариант фондовых ценностей, ибо депозитные сертификаты скорее относятся к межбанковской фондовой торговле, кредитные обязательства банков нигде в мире через фондовые биржи не проходят;

в странах с развитой рыночной экономикой среди фирм, котирующих свои акции на фондовой бирже, отсутствуют сами биржи, так как они являются бездивидендными акционерными обществами закрытого типа. На наших фондовых биржах акции самих бирж являются ведущей фондовой ценностью. Например, за август – декабрь 1991 г. на Московской центральной фондовой бирже сделки с акциями составили 85,1%, в том числе с акциями бирж – 74%, не бирж – 11,1% всех сделок;

классические фондовые биржи являются элементом вторичного фондового рынка, т. е. местом неоднократной перепродажи

242

Глава 11. Финансовый рынок

давно выпущенных и размещенных ценных бумаг. Отечественные фондовые биржи обслуживают первичный фондовый рынок. Так, первые биржевые операции с ценными бумагами проведены в марте 1991 г. в фондовом отделе Московской товарной биржи и связаны с первичным размещением облигаций

Государственного российского внутреннего выигрышного 5%-го займа 1990 г.; наши фондовые биржи явили миру новый вид фондовых ценностей – брокерские места. Брокерские места не являются ценными бумагами, не имеют номинальной стоимости, не дают прав на получение дивиденда и на участие в управлении фирмой. В 1991 г. на МЦФБ сделки с брокерскими местами составили более 48% всех сделок;

хотя в правилах торговли на фондовых биржах допускаются срочные, кассовые, опционные сделки, реально же на отечественных фондовых биржах первоначально проводились только кассовые операции. За основу организации торгов бралась аукционная форма. Устанавливалась текущая цена ценных бумаг, по которой удовлетворялось наибольшее количество заявок по единому курсу.

Таким образом, отечественные фондовые биржи в своем первоначальном виде были далеки от настоящей фондовой деятельности.

Для реализации подлинной фондовой деятельности отечественных бирж важное значение имело постановление Правительства РСФСР (декабрь 1991 г.) о выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в России. В постановлении были учтены недостатки первых отечественных фондовых бирж и отражены их истинные функции: организационная оформленность, структура сделок, правовая база функционирования.

Фондовая биржа создается в форме закрытого акционерного общества, включает не менее трех человек. Членами фондовой биржи могут быть только ее акционеры. Только члены биржи могут осуществлять операции на фондовой бирже. Фондовая биржа является некоммерческой организацией и не преследует цели извлечения прибыли. Она работает от самоокупаемости и не выплачивает доходов своим членам. Тем самым подчеркивалось, что на бирже не могут покупаться и продаваться брокерские места.

Финансовая деятельность фондовой биржи может осуществляться за счет продажи акций, регулярных членских взносов, биржевых сборов с каждой сделки. Доходы биржи полностью направляются на покрытие ее расходов. Минимальный уставный капитал фондовой биржи – 3 млн. руб.

Основные виды ценных бумаг: акции, облигации, государственные долговые обязательства, производные ценные бумаги.

Основными участниками рынка ценных бумаг являются эмитенты (выпускающие ценные бумаги), инвесторы (приобретаю-

щие ценные бумаги) и инвестиционные институты (посредник, финансовый брокер, инвестиционный консультант, инвестиционная компания, инвестиционный фонд).

Фондовая биржа обязана получить лицензию в Министерстве финансов России. Фондовые отделы товарных бирж получают обособленный баланс.

Фондовая биржа является объектом жесткого государственного регулирования. Основопологающий принцип государственного законодательства – обеспечение полного, правдивого и понятного оглашения эмитентами всех факторов, касающихся выпуска ценных бумаг в свободную продажу. Современное российское законодательство предусматривает для регистрирующих органов три функции: а) регистрация тех, кто торгует ценными бумагами и консультирует инвесторов. Регистрацию проходят и сама фирма, и все ее члены, в ходе которой выясняется профессиональная пригодность представляемого; б) обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумаги, должен опубликовать проспект, содержащий правдивую информацию о выпуске и эмитенте; в) поддержание правопорядка в отрасли.

Государство регулирует деятельность фондовых бирж через налоговую систему. Налог взимается при регистрации проспекта эмиссии ценных бумаг, при покупке государственных ценных бумаг, при заключении договора купли-продажи ценных ( бумаг.

Одновременно были введены налоговые льготы. От уплаты налога освобождались: юридические и физические лица, приобретающие акции, впервые выпускаемые акционерным обществом с момента его государственной регистрации; эмитент, осуществляющий первичную эмиссию ценных бумаг; юридические лица, осуществляющие посреднические операции с ценными бумагами за счет клиента.

Практика свидетельствует о первых результатах совершенствования отечественных, фондовых бирж. Так, уже в 1992 г. изменилась структура фондовых сделок: операции с кредитными ресурсами и акциями банков увеличились; акции некоторых бирж упали до номинальной стоимости; не продаются брокерские места; растут операции с акциями промышленных компаний; появились операции с ваучерами; происходит перемещение фондовой активности на внебиржевой рынок; выпускаются низкономинальные акции. Некоторые фирмы начали операции с акциями иностранных компаний.

Нормой фондового рынка становится листинг. Так, на Московской центральной фондовой бирже котировальный лист предусматривает такие условия: а) минимальный капитал эмитента (чистые активы) должен составлять 50 млн.

руб. и более. Для коммерческих банков – 100 млн. руб., для других эмитентов – более 1 млн. руб.; б) тираж ценных бумаг должен быть не менее соответственно 2500 и 5000 шт.; в) эмитент должен оплатить 244

#### Глава 11. Финансовый рынок\*

регистрационный сбор; г) предоставлять готовый отчет, заверенный независимым аудитором.

Важнейшим направлением преобразования наших бирж является ориентация на фьючерсный рынок. Торговля срочными контрактами (фьючерсами) превращает биржу в организацию, в деятельности которой заинтересованы не только производители и посредники, но и все народное хозяйство. Ведь только через фьючерс биржа становится тем ценовым барометром, на который ориентируются и предприниматели, и государственные органы.

Фьючерсный рынок впервые появился на Московской товарной бирже в конце октября 1992 г. Объектом торговли стал фьючерс на доллары. Специфический фьючерсный контракт – на приватизационный чек – был введен в ноябре 1992 г. Более устойчивыми оказались фьючерсные сделки с валютой.

Таким образом, отечественный фондовый рынок становится необходимой структурой формирующегося рыночного хозяйства.

Вместе с тем отечественная биржа в торговле ценными бумагами не играет такой роли, какую она играет в западных странах. В основном торговля ценными бумагами ведется банками и инвестиционными компаниями.

Существуют также специфические особенности на рынке акций и рынке облигаций. На рынке акций продаются акции приватизированных предприятий. Акции как таковых нет, существует выписка из реестра акционеров, подтверждающая право собственности на акции.

С апреля 1995 г. началась широкомасштабная продажа акций приватизированных предприятий на денежных аукционах и конкурсах. Рынок акций в России сложился как внебиржевой рынок. „•

Торговля акциями производится фирмами, которые специализируются именно на их продаже. Как правило, фирмы покупают акции со спекулятивной целью или выполняя заказ клиента (чаще всего, иностранного). Торговля осуществляется через торговые системы. Самая популярная сегодня – Российская торговая система (РТС). Такая форма торговли представляет шаг в сторону формирования цивилизованного рынка, поскольку котировки акций здесь твердые. В эту систему включены не все торгующие фирмы, а только те, которые отвечают определенным требованиям.

Все акции, которые активно реализуются через торговые системы, делятся на следующие три группы:

первая – голубые фишки (blue chips). Это – акции фирм и предприятий, обладающие наибольшей ликвидностью, по ним заключается множество сделок в день. Центр экономического анализа агентства «Интерфакс» на основе экономических показателей опубликовал список 50 предприятий, имеющих наиболее ликвидные акции. Среди них: АО «Мосэнерго», РАО «Норильский никель», «ЛУКОЙЛ», РАО «Ростелеком», АО «Иркутск-энерго», крупнейшее объединение страны «Газпром». Главный показатель ликвидности акций этих предприятий – спред (относительная разница) между котировками покупки и продажи ценных бумаг. Акции с наименьшим спредом являются наиболее доходными. Другими параметрами ликвидности акций выступают доходность валютных инвестиций в акции; уровень рыночной капитализации, характеризующий, с одной стороны, размер предприятия, с другой –

активность эмитента в плане продвижения своих акций на вторичном рынке; вторая – акции второго эшелона. Это акции компаний, достаточно известных на рынке, но нерегулярно заключающих сделки. Причины такого поведения фирм могут быть различными: малое количество свободных акций, недостаточная информационная открытость фирмы, шаткое положение фирмы. Такими фирмами являются Братский лесопромышленный комплекс (ЛПК), Ленинградское оптико-механическое объединение (ЛОМО);

третью группу составляют неликвиды. К ним относятся акции компаний, сделки по которым заключаются крайне редко, например, самый крупный

производитель лампочек в Мордовии (ЛИСМА), Нижнекамское нефтехимическое предприятие.

Таким образом, сегодня рынок акций характеризуется неоднородностью ценных бумаг, разной степенью их ликвидности. Однако общую тенденцию рынка акций определяет поведение курсовой стоимости российских «голубых фишек».

В последнее время большое значение на фондовом рынке получили государственные ценные бумаги – облигации, предназначенные для привлечения на нужды государства временно свободных средств инвесторов.

Рынок государственных облигаций. Осенью 1992 г. Центральный банк пригласил все крупные российские банки принять участие в формировании государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Тогда откликнулись только шесть банков. С мая 1993 г. рынок ГКО начал функционировать. Сейчас на рынке ГКО торгуют свыше 50 банков.

ГКО – это беспроцентные краткосрочные государственные облигации, которые выпускаются в безбумажной электронной форме с дисконтом, т. е. их доходность определяется как разница между ценой покупки и курсом продажи. Эмиссия ГКО проводится еженедельно. Эмитентом облигаций является Министерство финансов России, обслуживает обращение Центральный банк России. Первичное размещение и вторичное обращение облигаций производятся в электронной сети Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ). Срок обращения облигаций каждого выпуска составляет три, шесть и двенадцать месяцев. Потенциальными владельцами ГКО являются юридические и физические лица.

246

Глава 11. Финансовый рынок,;

Первичное размещение ГКО производится на ежемесячных; аукционах по цене ниже номинала (с дисконтом), погашение – по номинальной стоимости. Вторичное обращение облигаций происходит на ежедневных торгах на ММВБ по рыночной стоимости.

Объем первого выпуска облигаций ГКО составлял 1 млн. руб. Номинальная стоимость одной облигации первоначально составляла 100 тыс. руб. Сегодня объемы эмиссии составляют триллионы рублей, а номинальная стоимость облигации – 1 млн. руб.

Привлекательность ГКО состоит в следующем. Во-первых, рынок государственных краткосрочных облигаций является высоконадежным рынком, так как он обеспечивает погашение облигаций по стоимости по истечении срока, на который они выпущены. Во-вторых, рынок государственных краткосрочных обязательств – это доходный рынок. Он реализует возможность физических и юридических лиц выгодно разместить свои средства. Причем доходность этого рынка зачастую превышает доходность рынка кредитных и валютных операций. Рынок ГКО – фактически первый классический фондовый рынок с колебаниями курса акций, на которых можно «играть», т. е. извлекать денежный доход. При этом доход по государственным ценным бумагам не облагается налогом. В-третьих, достоинство рынка ГКО заключается в том, что это совершенно открытый, наблюдаемый рынок. Правомерность сделок на нем контролируется представителями Минфина РФ, Центрального банка и биржи.

Рынок ГКО позволил государству привлечь в 1994 г. около 6 трлн. руб. (с учетом погашения облигаций), в 1995 г. – около 10 трлн. руб. Это – средства банков и населения, которые используются для неинфляционного закрытия бюджетного дефицита.

Качественный скачок в развитии рынка государственных ценных бумаг связан с выпуском летом 1995 г. облигаций Федерального займа (ОФЗ).

ОФЗ – это среднесрочные государственные облигации, которые выпускаются в безбумажной (электронной) форме с изменяемым процентным купоном, выплачиваемым поквартально. Срок их обращения – 378 и 553 дня (по российскому законодательству среднесуточными являются облигации со сроком обращения более одного года).

Облигации Федерального займа, так же как и ГКО, продаются по номиналу, а погашаются по номиналу, обеспечивая доход по этим облигациям. Но, помимо этого дохода, ОФЗ имеют еще и купонный доход, выплачиваемый раз в

квартал. Ставка купонного дохода может изменяться в зависимости от ситуации на рынке. Отличие ОФЗ от других государственных ценных бумаг состоит и в том, что срок их обращения впервые превышает один год. Это обеспечивает инвесторам спокойствие на более длительный период, принося в то же время каждые три месяца купонный доход. В результате ОФЗ становятся привлекатель-

§ 4. Формирование финансового рынка в России \_\_\_\_\_ 247  
ными не только для предприятий, но и для российских граждан. Неслучайно примерно 80% ОФЗ куплено банками по заявкам клиентов, а не на деньги самих банков.

Первый аукцион по продаже ОФЗ состоялся в июне 1995 г. на Московской межбанковской валютной бирже. На продажу Министерство финансов предложило облигации Федерального займа на сумму в 1 трлн. руб. Реально было куплено ценных бумаг на 587,6 млрд. руб. Эти результаты расцениваются специалистами как успешные, так как впервые ценные бумаги продавались на первых торгах более чем на 0,5 трлн. руб.

В 1995 г. правительство России с помощью ОФЗ не только профинансировало значительную часть дефицита государственного бюджета, но и смогло снизить ажиотажный спрос на рынке краткосрочных облигаций. Кроме того, ОФЗ являются еще одним инструментом для диверсификации кредитных портфелей российских инвесторов.

Другими государственными ценными бумагами на российском рынке облигаций выступают:

облигации государственного сберегательного фонда (ОГСЗ). Они появились в сентябре 1995 г. с целью привлечения денежных средств широких слоев населения для финансирования дефицита государственного бюджета. Облигации выпускаются сроком на 1 год и имеют 4 купона, выплата процентного дохода по которым осуществляется в конце соответствующего купонного периода. К октябрю 1996 г. на рынке ОГСЗ размещены 8 серий облигаций номинальной стоимостью в 100 и 500 тыс. руб. Характерной чертой рынка ОГСЗ является постоянное превышение спроса над предложением. Это объясняется тем, что, сохраняя все основные свойства государственных ценных бумаг (надежность, ликвидность, высокая доходность), ОГСЗ стали важным инструментом аккумуляции сбережений населения, для которых раньше доступ на рынки государственных ценных бумаг был практически закрыт;

облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВГВЗ или ВВЗ). Данными облигациями Министерство финансов формально обеспечило долговые обязательства Внешэкономбанка СССР. Они депонированы в долларах США и являются наряду с ГКО важнейшим инструментом фондового рынка. Облигации ВВЗ являются особой ценной бумагой, выгодно отличаясь тем, что котируются на мировых фондовых рынках. В обращение были выпущены облигации пяти траншей со сроком погашения 1, 3, 6, 10 и 15 лет, предусматривающие купонные выплаты в размере 3% номинала.

Рынок государственных облигаций характеризуется масштабным разрастанием, что связано с неустойчивостью экономической и политической ситуации в стране, переизбытком предложения на рынке акций приватизированных предприятий, обеспечивающим низкий спрос на акции.

248

#### Глава 11. Финансовый рынок

В этих условиях большинство потенциальных инвесторов предпочитают вкладывать средства в высокодоходные ликвидные и надежные государственные бумаги. На середину 1996 г. практически все рублевые сбережения российских предприятий и граждан (более 90%) были вложены в государственные ценные бумаги.

Концентрация на операциях с государственными ценными бумагами сделала российский рынок капитала более неустойчивым, а банковскую систему – в высшей степени зависимой от государственной политики. Достаточно высокие уровни доходности по государственным облигациям инициируют повышение общего уровня цены заемных ресурсов, в том числе банковского кредита как важнейшего источника инвестиций. Все это препятствует инвестициям в реальный сектор российской экономики.



Совершенствование рынка ценных бумаг. Главная задача совершенствования рынка ценных бумаг заключается в ликвидации однобокости его развития. До сих пор преимущественное развитие на фондовом рынке имеют межбанковский кредит, государственные краткосрочные облигации и валютные операции. Долгосрочные операции, связанные с инвестированием капитала в производство, остаются насущной потребностью развивающейся рыночной экономики. Другая, не менее важная проблема – совершенствование правового регулирования со стороны государства. Нормативные акты все еще имеют много противоречий, не детализированы. Государственные органы должны усилить надзор за применением правил функционирования фондового рынка. Дальнейшее развитие рынка ценных бумаг в России предполагает наращивание его объемов. Для того чтобы российский рынок был отнесен к разряду развивающихся рынков, его объем должен быть увеличен в 10–15 раз, а биржевой рынок – в несколько десятков и даже сотен раз. Для развитых рынков этот показатель составляет 60–90% ВВП.

Важным этапом в развитии фондового рынка должна стать организация вторых эмиссий приватизированных предприятий, расширение рынка облигаций за счет операций с банковскими и корпоративными облигациями, муниципальными облигациями и облигациями государственных учреждений.

Формирование цивилизованного фондового рынка в России в переходный период невозможно без повышения роли государства, у которого должны быть долгосрочная концепция и политика действий в области восстановления рынка ценных бумаг и его текущего регулирования.

Эффективное функционирование рынка ценных бумаг невозможно без реализации принципа открытости информации. Это предполагает:

введение обязательности публикаций всех факторов в деятельности эмитентов, которые могут существенно повлиять на курс ценных бумаг;

§ 4. Формирование финансового рынка в России 249

четкое отделение информации, являющейся коммерческой тайной, от данных, не являющихся таковыми;

доступность макро- и микроэкономической отчетности для широкого и независимого обсуждения;

создание общепринятой системы показателей для анализа состояния рынка ценных бумаг (фондовые индексы, признанные в национальном масштабе и являющиеся индикаторами рынка, показатели анализа деятельности эмитента, инвестиционной компании и пр.).

Совершенствование рынка ценных бумаг предполагает прежде всего выбор модели рынка. Мировая практика дала три основные модели: «американскую», «немецкую» и смешанную.

Для «американской» модели характерно четкое отделение инвестиционного бизнеса от «традиционных» банковских операций. Специализация банков в инвестиционной сфере запрещается, а организации, занимающиеся инвестиционным бизнесом, не имеют права привлекать вклады и депозиты. «Немецкая» модель рассматривает инвестиционный банковский бизнес как разновидность профессиональной банковской деятельности. Специализация банковских организаций на тех или иных видах операций выбирается самим банком, но в каждом случае регулируется государством.

В настоящее время в России сложилась смешанная банковская система, однако отдельные банки начинают специализироваться на инвестиционном фондовом бизнесе. В то же время небанковские профессиональные участники рынка ценных бумаг испытывают потребность в проведении узко ограниченного числа банковских операций – в первую очередь ведения счетов своих клиентов и осуществления расчетов по ним.

Развитие организованного рынка ценных бумаг в России будет сопровождаться расширением круга инструментов, обращающихся на нем, формированием единого комплекса фондовой торговли с едиными стандартами функционирования.

Контрольные вопросы:

1. Чем банковские инвестиции в ценные бумаги отличаются от банковских ссуд?

2. Что такое инвестиционный капитал и какова роль финансового рынка в его образовании?
3. Какой из рынков считается наиболее совершенным? Почему?
4. Чем характеризуются спрос и предложение на финансовом рынке?
5. С чем связано существование двух частей финансового рынка – рынка банковских ссуд и рынка ценных бумаг?
6. Назовите основных поставщиков и потребителей инвестиционного капитала.

9 Зак. № 2589

250

Глава 11. Финансовый рынок<sup>5</sup>

7. Какова экономическая основа операций коммерческих банков: актив-ных, пассивных, услуг? • ;
8. Из чего складывается доход банка? >
9. Какова роль специализированных кредитно-финансовых институтов а; банковской системе? : '•.
10. Какие ценные бумаги допускаются к операциям на фондовой бирже? ; ;
11. В чем недостаток привилегированных акций? ; ;
12. Какие виды сделок осуществляются на фондовой бирже? s |
13. Какова роль финансового рынка в рыночной экономике? ?, ' ;
14. С каким из рынков ресурсов более тесно связан финансовый рынок? } ;
15. В чем главное отличие Центрального банка от коммерческих банков<sup>1\*</sup> ;
16. Что такое банковская прибыль? f > :
17. Что такое фьючерсный рынок и какова его роль в рыночной экономике<sup>1!!</sup> ;
18. Какую роль в распределении рисков играет фондовая биржа? Н
19. Назовите основные характеристики нарождающегося финансового, ; рынка в России. Ъ

Глава 12

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ИЗМЕРЕНИЕ

Проблемы национальной экономики – это сфера макроэкономического анализа, позволяющего дать общую картину рыночного хозяйства страны.

Макроэкономический анализ помогает объяснить происходящие в национальной экономике изменения, разработать экономическую политику по улучшению ее функционирования.

Макроэкономические процессы сегодня – важнейший показатель уровня развития нации, ее успехов или отставания. Они подвержены активному государственному воздействию, с помощью которого оказывается влияние на экономическое положение страны. Вокруг макроэкономических проблем не умолкают споры, образующие разные платформы различных политических партий, влияющих на проведение экономической политики государства. Макроэкономический анализ позволяет выделить ряд основных проблем, решение которых возможно только на уровне общества в целом. Это – экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, стабильный уровень цен, экономическая свобода, справедливое распределение доходов, экономическая обеспеченность, торговый баланс, охрана окружающей природной среды.

В экономической теории эти проблемы могут толковаться различными школами по-разному (например, справедливое распределение, стабильный уровень цен). Одни проблемы поддаются точному количественному измерению (экономический рост, занятость, цены), другие нет (экономическая свобода). Причем все макроэкономические проблемы, обладая собственным содержанием, в то же время могут и дополнять друг друга (полная занятость – безработица), и противоречить друг другу (экономический рост – | справедливость распределения доходов). Поэтому общество должно учитывать это в решении макроэкономических проблем, разрабатывая систему приоритетов.

Следовательно, изучение макроэкономических проблем невозможно без анализа экономической политики государства.

Макроэкономический анализ тесно связан с микроэкономическим анализом, так как в основе макроэкономических явлений

Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение» лежат взаимосвязи микроэкономики. Микроэкономический анализ составляет фон для макроэкономического анализа. В то же время П: в макроэкономическом анализе используется инструментарий мик-» { роэкономического анализа.

? I

Анализ макроэкономических явлений характеризуется использо- ванием моделей – упрощенных теоретических схем, которые расфj крывают влияние внешних (экзогенных) факторов на внутренние; (эндогенные). Существует множество моделей, каждая из которых I решает определенные задачи. В моделях используются гибкие (дли; : долгосрочного периода) и негибкие цены (для краткосрочного пе4| риода). И

Таким образом, макроэкономический анализ – это изучение\* экономики в целом. Он позволяет объяснить происходящие из- \$| менения в экономике, разработать экономическую политику пий улучшению функционирования рыночной системы. - 'i

§ 1. Макроэкономические показатели. Система национальных счетов Национальная экономика складывается из совокупности ОТ- J дельных, частных производств (фирм, предприятий), находя- ?; щихся во взаимосвязи. Для измерения роста совокупного про| ': изводства в экономике используется система национальных счетов, которая выполняет ту же функцию, что и бухгалтерский учет для отдельной фирмы. Система национальных счетов – это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общей картины экрномической деятельности страны. Система национальных счетов разработана американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии С. Кузнецом. С конца 60-х годов она принята ООН в качестве стандартной системы и рекомендована всем странам. Значение системы национальных счетов велико. Различные показатели, которые входят в систему национальных счетов, позволяют измерять объем производства в конкретный момент времени, раскрывать факторы, определяющие функционирование экономики, определять тенденцию экономического развития на перспективу, формировать и проводить в жизнь экономическую политику государства. Следовательно, системдла национальных счетов определяет состояние национальной экономики и экономическую политику, способную влиять на это состояние.

В системе национальных счетов отражены, с одной стороны, наличные ресурсы, а с другой – их использование. Она показывает равновесие совокупных операций обмена между участниками экономических отношений. Участниками экономических отношений выступают: нефинансовые предприятия, производящие товары и услуги в целях

§ 1. Макроэкономические показатели. Система национальных счетов 253 получения денег; домашние хозяйства, функция которых – потребление; государственная и частная администрация, оказывающая услуги, не реализуемые за деньги; финансовые учреждения; агенты за пределами страны. Участники экономических отношений ведут счета основных операций, в которых все ресурсы записаны дважды: как наличные и как используемые. В результате для большой категории операций получается равновесие – все ресурсы равны их использованию. На основе этого строится сводная макроэкономическая таблица, показывающая равновесие между различными потоками продукции, потреблением и инвестициями с позиции баланса ресурсов и их использования участниками экономических отношений. По конкретным группам участников экономических операций ведутся свои счета следующих видов:

счет производства – это баланс потребления сырья, материалов и услуг для производственных целей;  
 счет валовой добавленной стоимости – баланс производства доходов и возмещения основного капитала через амортизацию в продукте;  
 счет эксплуатации – баланс распределения добавленной стоимости между заработной платой, выплатами по социальному страхованию, косвенными налогами;

счет распределения – баланс распределения результата эксплуатации на дивиденды;

счет капитала – баланс финансирования инвестиций;

финансовый счет – итоговый баланс, показывающий, кто предоставил необходимые капиталы и кому переданы излишние капиталы.

Национальная экономика обладает способностью увеличивать выпуск товаров и услуг, что выражается в росте объема производства. Показателем объема производства много, но наиболее всеохватывающим показателем объема производства национальной экономики является валовой национальный продукт (ВНП).

Валовой национальный продукт. Валовой национальный продукт есть совокупная рыночная стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в национальной экономике за один год. Он дает качественную характеристику экономического развития страны, помогает выявить тенденцию роста национального производства.

Основные характеристики показателя ВНП:

1) ВНП отражает текущее производство независимо от того, вся продукция продана или не вся, когда часть ее пополняет запасы производства.

Следовательно, запасы производства включаются в ВНП;

2) ВНП – это денежный показатель, он измеряет рыночную стоимость товаров и услуг. Поэтому его величина зависит от цен на товары и услуги;

254

Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение

3) ВНП свободен от двойного счета, так как в нем учитывается рыночная стоимость только конечных продуктов. Конечные продукты – это товары и услуги, которые покупаются для конечного использования, а не для дальнейшей обработки, переработки или перепродажи, т. е. из ВНП исключается стоимость промежуточных продуктов, так как они учитываются в стоимости конечных продуктов. Их включение означало бы двойной счет и завышенную оценку ВНП.

Следовательно, чтобы избежать двойного счета, в ВНП включается только добавленная стоимость, созданная каждой фирмой. Добавленная стоимость – это рыночная стоимость продукции, произведенной фирмой, за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных у поставщиков;

4) ВНП исключает непроизводительные сделки, имеющиеся в течение года. К непроизводительным сделкам относятся чистые финансовые сделки и продажа подержанных товаров. Финансовые сделки бывают трех видов: а) государственные трансфертные платежи (выплаты по социальному страхованию, по безработице, пенсии разных видов); б) частные трансфертные платежи (субсидии студентов из дома, дары от родственников); в) сделки с ценными бумагами (купля-продажа акций, облигаций и т. д.).

Продажа подержанных вещей не отражает объем текущего производства, поэтому включение ее в ВНП означало бы двойной счет.

К непроизводительным видам деятельности относится и домашнее хозяйство. Хотя это хозяйство, но оно не рыночное (в нем ничего не производится на продажу). Поэтому его не включают в ВНП. Американцы на этот счет шутят: одна женщина спрашивает у другой, почему ее муж не помогает ей по дому. Ответ такой: мой муж не делает того, что не учитывается в ВНП.

В ВНП не включаются и некоторые рыночные сделки, наносящие вред обществу (например, продажа наркотиков).

Способы исчисления ВНП. Измерить ВНП можно двумя способами. Первый способ – с точки зрения расходов производства. При этом способе ВНП определяется по производству конечной продукции или по расходам потребителя на покупку продукции. Второй способ – с точки зрения доходов (поступлений) производителей, полученных в процессе производства ВНП. При этом способе ВНП определяется на основе подсчета добавленной стоимости. Два способа – по конечной продукции и по добавленной стоимости – это два взгляда на одну и ту же проблему. То, что затрачено потребителем на приобретение продукта, получено в виде дохода теми, кто участвовал в его производстве.

1-й способ С точки зрения расходов

1. Расходы семей на потребление (текущее потребление, товары длительного пользования, услуги)
2. Суммарные частные инвестиции
3. Государственные закупки товаров и услуг
4. Иностраные закупки (экспорт – импорт = чистый экспорт)

2-й способ С точки зрения доходов

1. Платы, не включенные в доход (амортизационные отчисления и косвенные налоги на предпринимательство)
2. Заработная плата (предпринимательство и государство)
3. Рента
4. Банковский процент
5. Прибыль

Итак, видим, суть одна:

Расходы на покупку товаров (услуг), произведенных в данном году = Денежный доход, полученный от производства продукции в данном году  
Это не просто уравнение, это тождество.

Среди составляющих ВВП, исчисленного обоими способами, стояние экономики могут характеризовать такие показатели, как общие частные инвестиции (1-й способ) и прибыль (2-й способ).

Объем инвестиций влияет на экономический рост. Суммарные частные инвестиции складываются из амортизационных отчислений и чистых инвестиций; они отражают возмещение вложенного в производство капитала и прирост капитала за счет добавочных вложений в производство. Если общие инвестиции больше амортизационных отчислений, то налицо положительные чистые инвестиции, характерные для экономического роста экономики. Если общие инвестиции меньше амортизационных отчислений, то чистые инвестиции отрицательны, что свидетельствует об экономическом спаде. Если общие инвестиции равны амортизационным отчислениям, то перемен в экономике нет, экономика статична.

Прибыль – это важнейший показатель эффективности производства. Составляя важнейшую часть дохода, прибыль распределяется: государству в виде налогов (на прибыль), акционерным обществам в виде дивидендов на акции и фирмам в виде нераспределенной прибыли. Нераспределенная прибыль вместе с амортизационными отчислениями формирует реальный фонд инвестирования, который позволяет поддерживать экономику в динамичном состоянии.

Кроме ВВП, важнейшими показателями системы национальных счетов являются: чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход.

256

Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение

Чистый национальный продукт, национальный доход и личный доход. ВВП имеет один недостаток: в нем заложена тенденция к преувеличению текущего годового производства, так как он не предусматривает вычета той части годового производства, которая идет на замещение капитала в этом году (амортизационные отчисления). Поэтому для характеристики чистого объема производства существует такой экономический показатель, как чистый национальный продукт (ЧНП). ЧНП равен ВВП за вычетом амортизационных отчислений. ЧНП – более совершенный измеритель объема производства. Чистый национальный продукт, так же как и ВВП, создается с помощью таких ресурсов, как земля, капитал, рабочая сила, управленческие навыки. Текущий вклад ресурсов в создание национального продукта отражает ЧНП за исключением косвенных налогов на прибыль. ЧНП минус косвенные налоги на прибыль образует национальный доход (НД). НД показывает, во что обходится создание ЧНП с точки зрения расходов ресурсов. По этому НД отражает рыночные цены на экономические ресурсы; использованные на создание текущего объема производства.

Еще один важный показатель системы национальных счетов – личный доход (ЛД). Он получается, если из НД вычесть три вида дохода, которые заработаны, но не получены людьми, и прибавить доходы, которые получены людьми, но не являются результатом их трудовой деятельности.

взносы на социальное страхование, налоги на прибыль фирм, нераспределенная прибыль фирм трансфертные платежи = личный доход (полученный доход)

Таким образом, личный доход есть совокупный доход, полученный (выплачиваемый) индивидами и семьями до уплаты ими налогов государству. Доход после уплаты налогов есть располагаемый доход, т. е. личный доход за вычетом налогов с граждан.<sup>1</sup> С помощью этого дохода измеряется величина доходов семей и индивидов. Это их доход для потребления и сбережений.<sup>1</sup> так, соотношение между ВВП, ЧНП, НД, ЛД и располагаемым доходом можно проиллюстрировать так: ВВП – амортизационные отчисления = ЧНП – косвенные налоги с предпринимательства = НД – взносы на социальное страхование, налоги на прибыль фирм – нераспределенная прибыль фирмы + трансфертные платежи = ЛД – индивидуальные налоги = располагаемый доход. Для измерения национального объема производства используется еще один показатель – валовой внутренний продукт (ВВП). Он включает продукцию и услуги, произведенные непо-

§ 1. Макроэкономические показатели. Система национальных счетов  
257

средственно внутри страны и только с использованием факторов производства данной страны. Поскольку валовой внутренний продукт не включает поступлений от международных операций, то этот показатель широко используется для сопоставления уровней развития экономики различных стран.

Использование систем национальных счетов в России. В нашей стране характеристика макроэкономической динамики национальной экономики долгое время базировалась на исчислении таких показателей, как совокупный общественный продукт и национальный доход.

Совокупный общественный продукт (СОП) определялся как масса материальных благ, произведенных за год. По стоимости он складывался из стоимости потребленных средств производства, стоимости необходимого и прибавочного продукта (СОП = ПФ + НП + ПП). По материальной форме он состоял из продукции двух подразделений общественного производства: средств производства и средств потребления. Исчисление показателя СОП характеризуется тем, что единственной сферой создания национального продукта считалось материальное производство, к которому относятся промышленность, строительство, сельское и лесное хозяйство, транспорт и связь, обслуживающие материальное производство, материально-техническое снабжение, заготовки и торговля в той части, в которой имеет место продолжение процесса производства. Сфера услуг как непроизводственная сфера в создании национального продукта не учитывалась. В основе такого подхода лежит марксистское деление труда на производительный (создающий материальные блага) и непроизводительный, хотя и общественно полезный (не создающий их). Тем самым величина СОП существенно занижалась.

Вместе с тем в СОП включалась промежуточная продукция, что приводило к 'повторному счету, искажая истинное значение показателя национального продукта (его завышение на величину стоимости промежуточных продуктов). Соответственно исчислялся и национальный доход (НД) – как вновь созданная стоимость (заработная плата плюс стоимость прибавочного продукта). Этот показатель также учитывал только сферу материального производства и игнорировал сферу услуг. Кроме того, он не лишен был и повторного счета, поскольку учитывал налоги с предприятий.

Таким образом, оба показателя национальной экономики (СОП и НД) не могли полно отражать динамику производства, текущие и перспективные тенденции экономического развития страны, не служили объективной базой для выработки правильной экономической политики.

В настоящее время в нашей стране начался переход к международным стандартам оценок основных экономических показателей. За ориентир берется система национальных счетов ООН и Проект международных сопоставлений ООН. В соответствии с

258

Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение

этим осуществляется переход к показателям системы национальных счетов. Внедрение системы национальных счетов в практику российской статистики связано с переходом к макроэкономическому моделированию рыночных процессов и с обеспечением методологического единства при исчислении показателей для международных сопоставлений. Важным шагом к внедрению системы национальных счетов явилось исчисление с 1988 г. органами статистики показателя ВВП.

Национальные счета России – это система взаимосвязанных статистических показателей, построенная в виде счетов и таблиц для получения общей картины экономической деятельности страны. Результатами экономической деятельности являются: продукты (имеющие материально-вещественную форму), услуги (материального и нематериального характера), товары (предназначенные для продажи), нерыночные услуги (государственных и общественных организаций), трансферты (безвозмездные доходы в денежной и натуральной форме).

Система национальных счетов России включает сводный счет внутренней экономики и сводный счет внешнеэкономических связей. Для учета динамики внутренней экономики ведутся счета по важнейшим экономическим операциям: операции с продуктами и услугами, распределительные операции и финансовые операции. Каждая операция отражается в счетах дважды – в ресурсах и в использовании. Балансирование итогов операций обеспечивается применением одного из двух методов: метода первоначального определения счета как безусловного баланса и метода введения специальной статьи счета, служащей для перехода к следующему счету.

Теперь наиболее важную роль в российской экономике играют такие макропоказатели, как валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, чистый национальный продукт. Новыми понятиями для отечественной экономики являются валовая прибыль экономики (валовой смешанный доход) и чистая прибыль экономики (чистый смешанный доход). В составе валовой и чистой прибыли экономики сочетаются элементы оплаты труда и прибыли (например, доходы от частной предпринимательской деятельности, личного подсобного хозяйства, доходы лиц свободной профессии, авторские гонорары), поэтому они и называются валовым и чистым смешанным доходом. Система национальных счетов открывает новые возможности анализа фактического состояния российской экономики. Одно^ временно делаются попытки международных сопоставлений валового национального и валового внутреннего продукта России.

Однако внедрение системы национальных счетов в России – длительный процесс. Оно связано с формированием реальных рыночных структур в отечественной экономике и интеграцией российской экономики в мировое хозяйство.

§ 2. Номинальный и реальный валовой национальный продукт \_\_\_\_\_ 259

§ 2. Номинальный и реальный валовой национальный продукт

Макроэкономические показатели – ВВП и НД – денежные показатели. Поэтому их значение зависит от динамики цен, покупательной способности денежной единицы. Следовательно, увеличение или уменьшение уровня цен оказывает влияние на величину ВВП и НД.

Для определения величины объема производства надо знать уровень цен, который выражается в виде индекса. Индекс цен – это соотношение между совокупной ценой определенного набора товаров и услуг (называемой рыночной корзиной) для данного временного периода и совокупной ценой сходной группы товаров и услуг в базовом периоде (базовый год).

Индекс цен =  $\frac{\text{Дена рыночной корзины в данном году}}{\text{Цена рыночной корзины в базовом году}}$

Например, стоимость корзины в 1990 г. = 64 долл.; стоимость корзины в 1982 г. = 50 долл.

fid

Индекс цен 1990 г. =  $\frac{64}{50} \cdot 100 = 128\%$  (уровень цен 1990 г.). 50

Индекс цен ВВП. Индекс цен ВВП является дефлятором ВВП. Он включает цены потребительских товаров и услуг, цены на товары производственного назначения, покупаемые государством, и цены товаров и услуг, купленных и

проданных на мировом рынке. Поэтому дефлятор ВВП есть корректировка денежного, т. е. номинального, ВВП с учетом изменения цен. Номинальный ВВП отражает объем производства, выраженный в ценах на момент производства этого объема товаров и услуг.

С помощью индекса цен ВВП можно сравнивать цену объема производства каждого данного года с ценой аналогичного объема производства при ценах в базовом году. Набор индексов цен для различных лет позволяет выявить рост или падение цен.

Следовательно, ВВП является денежным, временным и количественным показателем. На его величину влияют не только количество произведенной продукции, но и уровень цен.

Показатель ВВП, который отражает текущие цены, называется денежным или номинальным ВВП. Показатель ВВП, который скорректирован с учетом уровня цен (инфляции и дефляции), называется реальным ВВП и рассчитывается по формуле:

номинальный ВВП

= реальный ВВП. Так, в нашем примере для

1990 г. номинальный ВВП равен 64 долл., индекс цен – 128, реальный ВВП:

$$\frac{64}{128} \cdot 100 = 50 \text{ долл.}$$
 Реальный ВВП – более точная характеристика национальной экономики.

260

Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение

Индекс потребительских цен. Кроме индекса цен ВВП (дефлятора ВВП), существует индекс потребительских цен (ИПЦ), который включает только цены потребительских товаров и услуг и потому он уже, чем дефлятор ВВП.

Например, в США индекс потребительских цен включает цены 300

потребительских товаров и услуг и показывает сдвиги в ценах этой рыночной корзины, покупаемой городскими потребителями. Состав этой корзины был определен на основе анализа расходов городского населения в 1982–1984 гг. Поскольку состав корзины фиксирован на уровне периода 1982–1984 гг., то индекс потребительских цен представляет взвешенный на постоянной основе показатель.

Главное отличие ИПЦ от индекса ВВП состоит в том, что при подсчете индекса ВВП состав рыночной корзины меняется год от года, поскольку он определяется путем установления цены рыночной корзины в каждом данном году и сравнения этой корзины со стоимостью корзины в ценах базисного года. В индексе ; потребительских цен состав рыночной корзины фиксируется на ; уровне базисного года (поэтому он не меняется из года в год), поскольку целью ИПЦ является прирост изменения цен.

В определенной степени ИПЦ является условным показателем, так как имеет существенные недостатки. Они состоят в следующем. Во-первых, в реальной жизни потребители меняют состав рыночной корзины: повышение цен на одни товары приводит к замене их другими, более дешевыми товарами, в результате чего рыночная корзина будет представлять больше дешевых товаров и меньше дорогих. Во-вторых, ИПЦ не учитывает изменений в качестве товаров (а значит, и повышения цен на них), так как предполагается, что рост стоимости жизни вызывается только инфляцией. Тем самым индекс потребительских цен завышает темпы инфляции.

Следствием завышения темпов инфляции является углубление инфляции, так как доходы большинства людей прямо или косвенно связаны с изменениями ИПЦ. Как измеритель стоимости жизни ИПЦ влияет на ожидание повышения заработной платы и доходов, в соответствии с ним индексируются пособия по социальному страхованию. В результате ИПЦ выступает частью самой проблемы инфляции. Другое следствие завышения индексом потребительских цен темпов инфляции – индексация налоговых поступлений.

Индексация означает корректировку роста налоговых порогов с учетом уровня инфляции. Она направлена на то, чтобы помешать переходу населения вследствие инфляции в категорию более высокого налогообложения. Но у индексации налоговых поступлений есть не только плюсы, но и минусы. Увеличение номинального дохода переводит население в категорию более



высокого налогообложения, а если в такой же пропорции растут цены, то повышения реального дохода не происходит. В то же время индексация налоговых поступлений в условиях инфляции способствует уменьшению налоговых поступлений государству.

§ 3. Валовой национальный продукт и общественное благосостояние 261

ВВП – показатель общего экономического состояния страны. Он дает представление об общем материальном благосостоянии нации, так как чем выше уровень производства, тем выше благосостояние страны. Но ВВП не отражает социальное состояние нации. Поэтому его нельзя считать показателем благосостояния общества.

ВВП не учитывает свободное время, которое возрастает за счет сокращения рабочей недели, выходных, отпусков и праздников.

А свободное время – это показатель благосостояния народа. По величине свободного времени у населения можно судить о его жизненном уровне.

ВВП не отражает улучшения качества товаров, изменений в структуре потребления (кастрюли или книги) и распределении (у одних – больше, у других – меньше) товаров среди населения. А это все самым непосредственным образом характеризует благосостояние общества.

Кроме того, рост ВВП не всегда показывает рост благосостояния, так как одновременно может расти численность населения, в результате чего объем производства на душу населения не увеличивается. А выпуск продукции на душу населения – один из важнейших показателей благосостояния общества. Показатель ВВП может занижать реальный валовой национальный продукт за счет таких видов деятельности, которые не включаются в ВВП, но влияют на жизненный уровень в стране. Такими видами деятельности являются: нерыночные операции – домашнее хозяйство, ремонт собственного дома, труд ученых (которые пишут неоплаченные статьи);

теневая экономика – легальная деятельность, скрывающая свои доходы (например, предприниматель может скрывать часть своей прибыли, официант ресторана – свои «чаевые», безработный устроился на работу, не поставив в известность биржу труда).

Вместе с тем в ВВП включаются затраты, которые увеличивают его размер, но не ведут к росту благосостояния. Среди них прежде всего издержки, связанные с загрязнением окружающей среды (загрязнение воздуха и воды, автомобильные свалки, перенаселение, шум и т. д.). Это побочные издержки, завышающие показатель уровня материального благосостояния. Чем больше загрязнение окружающей среды, тем больше объем ВВП и масштабы искажения ВВП. Как выразился один американский экономист, «конечным продуктом экономической жизни является мусор».

Таким образом, ВВП не является показателем благосостояния общества.

Мерилом национального благосостояния служит такой показатель, как валовой внутренний продукт на душу населения. Кроме него, используются и такие показатели, как личный доход и располагаемый доход.

Величина валового внутреннего продукта на душу населения в разных странах различна. Так, в 1986 г. в США он составлял

262 Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерений!

17 840 долл., а в Эфиопии – 120 долл. (в 146 раз меньше, чем в США).

Неодинаково распределяются доходы и между различными группами населения внутри стран, т. е. в рыночной экономике существует проблема неравенства доходов. Равное распределение – это когда, например, на 20% семей приходится 20% дохода, на 40% семей – 40% дохода, на 60% семей – 60% дохода и т. д. В реальной действительности существуют отклонения. Неравенство доходов можно выразить с помощью кривой Лоренца (рис. 12.1). Равное распределение

х

о

ч

100

80

60

40

20

Кривая Лоренца

Неравенство между равным распределением и кривой Лоренца

I	I		
20	40	60	80 Доля семей
100			

Рис. 12.1. Кривая Лоренца

» . 1

Причины-неравенства в распределении доходов связаны самой рыночной системой. Рыночная система – бесстрастный механизм, она не приспособляется к моральным нормам. Поэтому главным причинам неравенства доходов заключена в частном характере экономики с безжалостными законами конкуренции. Но есть и специфические факторы, способствующие этому неравенству. Среди них:

различия в способностях людей: врожденный талант позволяет получать больший доход;

образование и обучение как база для получения более высокого дохода; владение собственностью, право наследования усиливают неравенство в доходах;

профессиональный риск (более интенсивно работать и рисковать) увеличивает доход;

господство на рынке, возможность вздуть цены на рынке и тем увеличивать доход;

психологические факторы (удача, связи, несчастье) влияют на неравенство в доходах.

Проблема неравенства доходов находится постоянно в центре внимания экономистов. У нее есть свои сторонники и противники. Сторонники выравнивания доходов приводят такой аргумент: по-

§ 4. Теневая экономика и ее формы в России

263

требитель способен извлечь максимальную пользу из полученного равного дохода. Противники выравнивания доходов считают, что равенство доходов подрывает стимулы к трудовой деятельности, к инвестициям, к риску и тем самым уменьшает как объем распределяемого дохода, так и рост эффективности производства.

Существующее в реальной действительности неравенство в доходах может несколько выправлять государство, уменьшая его за счет трансфертных платежей и налоговой политики. Система поддержания уровня дохода в обществе включает программу социального страхования и программу государственной помощи.

Таким образом, характеристика благосостояния общества требует учета всей совокупности факторов, определяющих материальное, культурное и социальное положение людей.

§ 4. Теневая экономика и ее формы в России

Неизбежным элементом рыночной экономики является теневая экономика.

Теневая экономика объединяет такие виды деятельности, которые скрывают свои доходы от налогообложения. Она включает два сектора: нелегальную (подпольную) деятельность, запрещенную законом (например, торговля наркотиками), и легальную деятельность, но скрывающую часть своих доходов. На размеры подпольной деятельности влияет состояние экономики. Например, чем сильнее инфляция, тем больше, тяга к нелегальной деятельности.

Наличие теневой экономики означает, что система национальных счетов дает неточные данные (например, заниженный размер цен, завышенную статистику безработицы). К тому же за счет непоступления налогов от этой деятельности сохраняется дефицит бюджета. Все это отрицательно сказывается на экономической политике государства, на возможности правильного выбора ее ориентированности (например, стимулирование экономики вместо стабилизации).

В условиях неизбежного для рыночного хозяйства неравенства доходов, увеличивающегося за счет таких процессов, как инфляция, уменьшить негативное влияние теневой экономики можно только экономическими и правоохранительными государства.

Однако проблема теневой экономики остается мало изученной и ждет своего научного исследования. В 80-х годах парламентами правительствами некоторых развитых стран были созданы специальные рабочие группы по изучению теневой экономики. Такие группы функционируют в Австрии, Франции, Англии, Португалии, Голландии. В США конгресс выделяет существенные ассигнования научным организациям на исследование этой проблемы.

Особенности теневой экономики в России. Слова «теневая экономика» постоянно на наших устах. Теневая экономика, как кровеносная система, охватывает все сферы народного хозяйства, ее лики многообразны – от привычного до неожиданного.

264 Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение  
Впервые попытка учесть теневую экономику на отраслевом уровне была сделана в 70-х годах в Научно-исследовательском технологическом институте бытового обслуживания Министерства бытового обслуживания населения РСФСР. Цель этих расчетов – дополнить показатель официального уровня потребления населением бытовых услуг путем добавления к нему объема реализации услуг частными лицами.

На макроуровне исследование теневой экономики в сфере услуг проводилось в начале 80-х годов Всесоюзным научно-исследовательским экономическим институтом (ВНИЭН) при Госплане СССР. Но и здесь эта проблема изучалась в связи с разработкой проблемы преодоления несбалансированности потребительского рынка.

В последние годы исследования проблемы теневой экономики распространялись на сферу сбыта потребительских товаров, сферу материального производства и управления. Однако как самостоятельный объект научного исследования на государственном уровне эта проблема далека от решения.

Под теневой экономикой в отечественной науке понимаются производство товаров и оказание услуг населению за плату, не отражаемую в официальной статистической отчетности. С правовой точки зрения это означает как разрешенные, так и не разрешенные законом виды деятельности (что примерно совпадает с определением этой категории в зарубежной литературе).

Но в отечественном хозяйстве есть еще такое понятие, как «фиктивная экономика» – хищения имущества (предприятий, учреждений и организаций), которые достигали огромных масштабов.

В результате в отечественную теневую экономику включается: неофициальная экономика – все легально разрешенные виды деятельности, не учитываемые статистикой и скрывающие свои доходы от налогообложения; фиктивная экономика – хищение, взяточничество и всякого рода мошенничество, связанное с получением и передачей денег; подпольная экономика – запрещенные законом виды экономической деятельности.

Основным фактором, влияющим на образование и питающим теневую экономику, является несбалансированность спроса и предложения) – вызывающая огромный дефицит товаров и услуг. Начиная с середины 60-х годов все более заметным становится рост денежных доходов населения, превышающих возможности реального удовлетворения потребностей населения. Избыточные денежные средства усиливают давление на товарный рынок и становятся прямой угрозой для денежного обращения.

В этих условиях теневая экономика восполняет дефицит товаров и услуг на потребительском рынке и одновременно стиму-

§ 4. Теневая экономика и ее формы в России

265

лирует его рост. Она выступает оборотной стороной несбалансированной экономики.

Другой важный фактор роста теневой экономики – инфляционные процессы. В условиях обесценения заработной платы возрастает потребность в дополнительных доходах, которые может дать неофициальная экономика. Росту теневой экономики долгое время способствовало отрицательное отношение к свободной предпринимательской деятельности, индивидуальному и частному сектору. Идеологические и психологические барьеры на пути развития предпринимательства толкали эти формы деятельности в русло теневой экономики.

Видимую часть теневой экономики составляет индивидуальная трудовая деятельность, скрывающая свои доходы от налогообложения. Большой толчок к развитию этого сектора оказал принятый в декабре 1990 г. Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Однако несовершенство налогообложения и сложные условия предпринимательской деятельности приводят к неуплате налогов не только индивидуальными предпринимателями, но даже некоторыми официально зарегистрированными частными фирмами. Следует отметить, что население охотно пользуется услугами частных лиц, являющихся элементом теневой экономики, так как зачастую они обеспечивают более высокое качество услуг и в более короткие сроки, чем государственные организации (починка обуви, пошив платья и др.). Стихийная индивидуальная трудовая деятельность образует незаконные доходы, основанные на собственности (обладании).

Специфический элемент теневой экономики – «черный» рынок товаров и услуг (рынок средств производства, предметов потребления, рабочей силы, валюты). Он образует доходы, связанные с положением и основанные на связях.

Особенность этого элемента теневой экономики состоит в том, что занимающиеся нелегальной деятельностью лица не превратили ее в основной источник дохода. Чаще всего это работники государственных учреждений, которые используют государственные основные фонды, материальные и другие ресурсы, время.

В 70–80-е годы в теневой экономике начался интенсивный рост невидимой ее части – организованной экономической преступности. Одиночные подпольные цеха, мастерские стали объединяться в «сети», кланы, имеющие в своем составе управленческий персонал (подпольных менеджеров), снабженцев, охрану, транспортников. Чрезвычайно важную роль в существовании теневой экономики стали играть покровители из высших эшелонов власти. Экономические преступления, «нарушение правил» (хищения, растраты, недостачи) – также важнейший источник незаконных доходов. Эти способы получения доходов разрушают трудовую мораль, мешают развитию общественного хозяйства и становятся источником общественного неравенства.

2 (56)

Глава 12. Национальная экономика: результаты и их измерение

. Итак, как экономическая деятельность людей с целью получения незаконных доходов отечественная теневая экономика характеризуется следующими особенностями:

отсутствием связи незаконных доходов с трудом. Их источником является собственность, с одной стороны, и положение и связи – с другой. В теневой экономике присваивается чужой труд. Теневая экономика, как правило, сосредоточивается на посреднических, распределительно-обменных функциях, получая монопольно высокие цены;

поддержкой коррумпированных хозяйственных, государственных, правовых аппаратов;

созданием условий для формирования мафиозных групп; ;

подрывом официальной экономики. !|

Теневая экономика вредит народному хозяйству своей способностью вызывать кумулятивные процессы (снижая роль легальных доходов, она усиливает потребность в извлечении нелегальных доходов). Невидимый характер процессов теневой экономики и склонность к самовоспроизводству затрудняют сознательное управление хозяйством. В результате теневая экономика приводит к деградации общества.

Несмотря на то что большинство доходов теневой экономики не связано с трудом или имеет с ним очень слабую связь, было бы неверно рассматривать их просто как аномалии. Вместе с тем подход с юридической точки зрения – законно или незаконно – также является односторонним и не заменяет экономического анализа. Поэтому глубокие экономические исследования проблем теневой экономики позволят найти эффективные средства для ее ограничения и тем самым создания предпосылок для усиления способности основных легальных секторов экономики увеличивать доходы населения. На практике решение проблем теневой экономики предполагает синтез экономических и юридических мер.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит разница между валовым национальным продуктом (ВНП) и национальным доходом (НД)?
2. Определите показатели ВНП и валового внутреннего продукта (ВВП).
3. Что такое конечный и промежуточный продукт?
4. Что такое номинальный и реальный ВНП?
5. Что представляет собой система национальных счетов? Какова ее роль?
6. Как влияют рыночные отношения на распределение доходов?
7. Какова роль государства в распределении и перераспределении доходов?
8. Что больше подходит для исследования уровня благосостояния: ВНП или чистый национальный продукт?
9. Что подразумевается под понятием «теневая экономика»?

Глава 13

#### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ, ЕГО МЕХАНИЗМ

Понятие макроэкономического равновесия. Макроэкономическое равновесие – это такое состояние национальной экономики, когда использование ограниченных производственных ресурсов для создания товаров и услуг и их распределение между различными членами общества сбалансированы, т. е. существует совокупная пропорциональность между: ресурсами и их использованием; факторами производства и результатами их использования; производством и потреблением; предложением и спросом; материальными и финансовыми потоками. Следовательно, макроэкономическое равновесие предполагает стабильное использование экономической способности индивидов, оптимальную реализацию их интересов во всех сферах национальной экономики.

Такое равновесие – это экономический идеал: без банкротств и стихийных бедствий, без социально-экономических потрясений. В экономической теории макроэкономическим идеалом является построение моделей общего равновесия экономической системы. В реальной жизни происходят разнообразные нарушения требований такой модели. Но знание теоретических моделей макроэкономического равновесия позволяет определить конкретные факторы отклонений реальных процессов от идеальных, найти пути реализации оптимального состояния экономики.

В экономической науке существует множество моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды разных направлений экономической мысли на эту проблему:

Ф. Кенэ – модель простого воспроизводства на примере экономики Франции XVIII столетия;

К. Маркс – схемы простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства;

В. Ленин – схемы капиталистического общественного воспроизводства с изменением органического строения капитала;

Л. Валърас – модель общего экономического равновесия в условиях действия закона свободной конкуренции;

В. Леонтьев – модель «затраты – выпуск»;

Дж. Кейнс – модель краткосрочного экономического равновесия.

Совокупный спрос и совокупное предложение. Для раскрытия закономерностей макроэкономического равновесия необходимо

димому прежде всего рассмотреть совокупный спрос и совокупное предложение, ибо все изменения в национальной рыночной экономике связаны с их изменениями.

Совокупный спрос – это сумма всех индивидуальных спросов на конечные товары и услуги, предлагаемые на товарном рынке. Он состоит из потребительских расходов (совокупный спрос домохозяйств), инвестиционных расходов (спрос на капитальное оборудование со стороны предпринимателей), государственных расходов (спрос на товары и услуги со стороны государства) и расходов на чистый объем экспорта (разница между иностранным спросом на отечественные товары и отечественным спросом на иностранные товары).

В макроэкономике на уровень совокупного спроса влияют два основных фактора – предложение денег и скорость их оборота. Влияние всех других факторов (доход потребителей, их вкусы, цены на товары-заменители), определяющих спрос на отдельный товар, сводится в конечном счете к изменениям предложения денег и скорости их оборота.

Совокупное предложение – это сумма всех индивидуальных предложений.

Совокупное предложение представляет денежную величину общей суммы всех конечных товаров и услуг, предъявляемых к продаже. Оно состоит из заработной платы, ренты, процента и прибыли. На совокупное предложение оказывают воздействие те же факторы (технология производства, издержки производства), которые вызывают изменение на рынке отдельного товара. Макроэкономический уровень существенно ничего не меняет.

Макроэкономическое равновесие предполагает равенство объема совокупного спроса и совокупного предложения. На практике возможны различные варианты изменений совокупного спроса и совокупного предложения. Так, рост совокупного спроса сопровождается увеличением цен, объема производства и национального дохода. Падение совокупного спроса вызывает снижение цен, объема производства и национального дохода. Рост совокупного предложения сопровождается ростом объема производства и вызывает падение цен. Падение совокупного предложения и соответственно падение объема производства вызывают увеличение цен. Так как цены и объем производства изменяются в различных направлениях, то изменения национального дохода в этих случаях неопределенны. Следовательно, равновесие на макроуровне достигается очень редко в результате постоянных колебаний совокупного спроса и совокупного предложения.

Различные направления экономической науки по-разному оценивают проблему достижения национальной экономикой макроэкономического равновесия. Остановимся на важнейших из них.\*

Классическая теория макроэкономического равновесия. Вплоть до начала XX в. в экономической науке господствовала классическая теория, видными представителями которой являются Д. Рикардо, Дж. Милль, А. Маршалл, А. Пигу. Экономисты-

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм \_\_\_\_\_ 269  
классики считали, что рыночная экономика самостоятельно справляется с эффективным распределением ресурсов и их полным использованием.

Способность рыночной экономики к саморегулированию обеспечивает нужный уровень производства и занятости автоматически (хотя иногда могут возникать нарушения в экономике, связанные с войнами, засухой, политическими переворотами). Поэтому полная занятость является нормой рыночной экономики, а наилучшая экономическая политика государства – невмешательство в экономику.

Классическая теория строится на положении, что уровень расходов всегда достаточен, чтобы купить продукцию, созданную при полной занятости. Это положение классиков основано на так называемом законе Сэя (французский экономист), согласно которому сам процесс производства товаров создает доход, в точности равный стоимости произведенных товаров, т. е. предложение порождает свой собственный спрос ( $Z$  предложения = ? спроса). Но в таком понимании закона Сэя есть явный изъян. Хотя производство продукции обеспечивает определенный доход, но нет гарантии, что весь

доход израсходуется полностью. Часть его может сберегаться, поэтому эта часть не найдет отражения в спросе. Сбережения вызовут нарушения в потоках дохода – расхода, приведут к недостаточности потребления. В результате налицо непроданные товары, сокращение производства, безработица и снижение доходов. Следовательно, сбережения усложняют процесс достижения макроэкономического равновесия.

Однако экономисты-классики считают, что сбережения не приводят к недостаточности спроса, ибо каждое сбережение будет инвестировано. Фирмы продают часть продукции друг другу (средства производства) и этим дополняют «пробел» в потреблении (личное плюс производительное), вызванный сбережениями.

Равенство сбережений и инвестиций, по мнению классиков экономической науки, гарантирует существующий в рыночной экономике денежный рынок. Потребители будут сберегать доход в том случае, если кто-то им за эту бережливость будет платить процент. Чем больше ставка процента, тем больше сбережения. Этот процент будут платить предприниматели-инвесторы, которые используют сбереженные деньги на расширение и обновление производства.

Отсюда классики делают вывод, что на денежном рынке устанавливается равновесная цена на деньги – равновесный процент, при котором количество сбереженных денег равно количеству инвестируемых денег. Если сбережения будут больше инвестиций, то ставка процента упадет и появится новое равновесие. Следовательно, изменение ставки процента обеспечивает действие закона Сэя даже в экономике со значительными сбережениями. Если же все-таки произойдет временное сокращение общих расходов, то рыночная экономика, считают классики, способна обеспечить нужный объем производства и полную занятость. Если

270

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм сбережения будут больше инвестирования, то снижение общих расходов на продукцию будет сопровождаться снижением цен на нее. В условиях снижения спроса на продукцию конкуренты-производители будут снижать цены на нее, а это позволит лицам, не имеющим сбережений, купить больше товаров. Следовательно, сбережения приведут к снижению цен, а не уменьшению производства и занятости.

Кроме того, снижение спроса на товары вызывает и уменьшение спроса на ресурсы, в частности на рабочую силу. Это приводит к снижению заработной платы. Поэтому все желающие работать на определенной рыночной ставке заработной платы найдут работу. Безработицы не будет.

Итак, через колебание ставки процента, эластичность цен и заработной платы рынок приводит в соответствие расходы и доходы, поддерживает необходимый объем производства и полную занятость в экономике.

Графическое изображение теории равновесия представлено на рис. 13.1.

Уровень цен

Совокупное предложение

Совокупный спрос

Реальный объем производства

Рис. 13.1 . График классической теории макроэкономического равновесия

Кривая совокупного предложения вертикальная, она отражает только объем производства. Совокупный спрос обычно стабилен, но если он сокращается, то снижаются цены.

Таким образом, в классической теории макроэкономического равновесия совокупный спрос стабилен. Даже если он и понизится, то эластичность цен и заработной платы обеспечит работу рыночного механизма, с помощью которого поддерживаются объем производства и естественный уровень безработицы. Поэтому макроэкономическая деятельность государства излишня. Кейнсианская теория макроэкономического равновесия\*. Классическая теория макроэкономического равновесия господствовала в экономической науке до 30-х годов, т. е. до тех

пока английский экономист Дж. Кейнс не опубликовал работу «Общая теория занятости, процента и денег», которая произвела настоящую революцию в экономической теории. В своей книге Дж. Кейнс подверг критике теорию экономистов-классиков, которая часто противоречила действительности, подтверждением чему были экономические кризисы 1930-х годов с огромными размерами безработицы.

Тем самым Кейнс утверждал, что для рыночной экономики характерно неравновесие; она не гарантирует полной занятости, поэтому не обладает механизмом автоматического саморегулирования.

Критика Кейнсом классической теории равновесия касается двух моментов. Во-первых, вызывают сомнения основные взаимосвязи инвестиций, сбережений и процентной ставки. Между инвестициями и сбережениями существует несоответствие, так как субъекты сбережений и инвесторы – разные группы, поэтому и решения о сбережениях и инвестициях принимаются различными группами лиц. Субъекты сбережений и инвесторы руководствуются различными мотивами. Например, некоторые сберегают деньги, чтобы сделать крупные покупки, другие – чтобы оплатить жилье, третьи – для утверждения стабильности своего положения. Мотивы инвестиций тоже различны. Поэтому ставка процента – не единственный мотив, который учитывается при величине инвестиций. Таким мотивом может быть прибыль, которая увеличивается при росте инвестиций.

Кроме того, на денежном рынке сбережения не являются единственным источником инвестиций (как говорят классики). Есть и другой источник – кредитные учреждения.

Поэтому планы сбережений и инвестиций не соответствуют друг другу, в результате чего могут происходить колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен.

Во-вторых, экономика развивается не так гладко, как представляют классики; нет эластичности соотношения цен и заработной платы. Это объясняется тем, что в рыночной системе постоянно проявляется несовершенство рынка в виде существования монополистов-производителей и сильных профсоюзов, оказывающих воздействие на рыночные процессы. Поэтому есть реальная возможность противостоять падению цен (со стороны монополистов) и заработной платы (со стороны профсоюзов). Вместе с тем снижение цен и заработной платы уменьшает общий доход, а значит, и спрос на труд. Следовательно, если и предположить падение цен и заработной платы, то это не смягчает безработицу.

Таким образом, Кейнс считает совокупный спрос изменчивым, а цены – неэластичными, поэтому безработица сохраняется в течение длительного периода времени. Отсюда необходимость макроэкономической политики регулирования совокупного спроса со стороны государства.

272

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм!;

Графическое изображение кейнсианской теории макроэкономической равновесия представлено на рис. 13.2. if..

Уровень цен

Совокупное

:предложение Совокупный спрос

Реальный объем производства

Рис. 13.2. График кейнсианской теории макроэкономического равновесия

Как видно на рис. 13.2, кривая совокупного предложения горизонтальная, так как цены неэластичны в сторону снижения. Совокупный спрос изменчив, реальный объем производства снижается.

Итак, по Кейнсу, количество произведенных товаров и услуг и соответственно уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня совокупных расходов (совокупного спроса). Совокупные расходы – это то, что затрачено на товары и услуги. Главный компонент совокупных расходов – потребление. Доход, |' после уплаты налогов равен потреблению плюс



сбережения!^ Поэтому факторы, определяющие потребление, определяют Л'. сбережения. '

Главным и постоянно действующим фактором, определяющим величину потребления и сбережений, является доход после уплаты налогов (располагаемый доход). Но величина потребления и сбережений определяется и другими менее важными временными факторами, не связанными с доходом (например, размер богатства домохозяйств, размер потребительской задолженности).

Второй компонент совокупных расходов составляют инвестиции. Величина инвестиций зависит от двух главных постоянных факторов – ожидаемой нормы чистой прибыли и реальной ставки процента. Но на уровень расходов на инвестиции влияют и временные факторы, такие, как изменения в расходах на приобретение, эксплуатацию и обслуживание основного капитала, и изменения в технологии, в наличном основном капитале. '•. Следовательно, расходы на потребление и инвестиции, которые определяют величину совокупного спроса, нестабильны., А неустойчивость совокупного спроса вызывает дисбаланс в ры\*! ночной экономике.

Глава 73. Макроэкономическое равновесие, его механизм

273 I

Для сбалансированности экономики, достижения ею равновесия совокупный спрос должен быть «эффективным». По определению Кейнса, «эффективный спрос» состоит из затрат на потреб-1 ление и инвестиции. Поддерживать эффективный спрос Кейнс! предлагает с помощью мультипликатора, который связывает при-1 рост эффективного спроса с приростом инвестиций. Каждая ин-1 вестия превращается в индивидуальный доход, часть которого! |идет на потребление, а другая часть сберегается. В результате! [прирост эффективного спроса (национального дохода, всех расхо-1 |дов) становится умноженной величиной прироста первоначальной! (инвестиции. При этом мультипликатор находится в прямой зави-1 тсимости от того, какую часть люди тратят на потребление. Личное! [потребление растет вместе с ростом дохода, но в меньшей про-1 [порции, чем доход. Здесь повинен так называемый психологичес-1 |кий закон, согласно которому существует стремление людей к! [сбережениям. В результате доля потребления в совокупном дохо-1 |де снижается,

Поскольку снижение доли потребления в совокупном доходе! [естественно и вечно, надо поддерживать другой компонент сово-1 |купного дохода – инвестиции. Это может сделать государство.! Поддерживая частные инвестиции путем налоговой, кредитно-1 денежной политики и осуществляя государственные расходы,! государство компенсирует недостаток «эффективного спроса» до-1 | I полнительным государственным спросом. Таким образом, государство, по мнению Кейнса, помогает | экономике приблизиться к уровню равновесия.

В реальной жизни цены и заработная плата могут или сни-1 | [жаться, или повышаться. Поэтому кривая предложения не име-1 | гет строго горизонтального и вертикального значения, как это представлено в классической и кейнсианской моделях. Соответственно и объемы производства могут быть выше и ниже, че» при полной занятости. Современная же экономика, как известно,] [развивается в условиях постоянной инфляции и безработицы.

Марксистская теория макроэкономического равновесия] I Марксистская теория макроэкономического равновесия строите\* [на модели движения совокупного общественного продукта.

На макроуровне функционирует общественный капитал,] [который представляет собой совокупность индивидуальны} капиталов в их взаимосвязи и взаимозависимости. Взаимосвяз\* и взаимозависимость индивидуальных капиталов осуществляются через их кругообороты, а многосложная связь кругооборотов индивидуальных капиталов образует движение общественного капитала.

Результатом движения общественного капитала является со-1 | вокупный общественный продукт (СОП). СОП имеет стоимост-1 | ную и натуральную формы.

По стоимости в СОП выделяются: постоянный капитал, ил\* стоимость потребленных средств производства (с); переменный  
274

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм капитал, или воспроизводственный фонд заработной платы ( $\Gamma$ ), прибавочная стоимость, созданная в течение года (т).

По натуральной форме весь совокупный общественный продукт, а следовательно, и все общественное производство делится на два больших подразделения: производство средств производства и производство предметов потребления. Функциональная роль средств производства и предметов потребления в общественном производстве неравнозначна: первые используются в производстве и являются капиталом, вторые – в потреблении и являются доходом.

Процесс общественного воспроизводства предполагает, что, во-первых, все предприниматели продают произведенные товары; во-вторых, для возобновления производства каждый производитель беспрепятственно приобретает на рынке нужные ему средства производства и рабочую силу; в-третьих, рынок обеспечивает всех субъектов общественного производства необходимыми им предметами потребления.

Следовательно, главная проблема воспроизводства общественного капитала состоит в реализации совокупного общественного продукта. Суть реализации заключается в возмещении всех частей СОП по стоимости и в натуре. Это значит, что каждая часть общественного продукта по стоимости в результате обмена должна воплотиться в соответствующую ее функциональному назначению натуральную форму.

Поэтому для бесперебойного функционирования процесса производства должны соблюдаться строгие пропорции выпуска многообразных товаров, чтобы они покрывали все запросы предпринимателей и рабочих и давали возможность расширять производство. Другими словами, в общественном воспроизводстве должно быть равновесие между элементами стоимости совокупного общественного продукта и между его различными частями по натуральной (функциональной) форме, т. е. между двумя подразделениями общественного производства.

Пропорции между двумя подразделениями общественного производства, обеспечивающие воспроизводство общественного капитала и, следовательно, равновесие на макроуровне, К. Маркс рассматривал на схемах простого и расширенного капиталистического общественного воспроизводства.

При построении схем воспроизводства общественного капитала К. Маркс исходил из ряда научных предположений, которые позволили ему оставить в стороне многочисленные противоречия действительности, осложняющие понимание исследуемой проблемы. Эти предположения сводятся к следующему: 1) все хозяйство ведется капиталистическим способом, т. е. в обществе существуют только два класса – рабочие и капиталисты; 2) воспроизводство осуществляется без внешней торговли; 3) в обращении находятся только металлические деньги; 4) цены товаров совпадают с их стоимостью; 5) органическое строение капитала; (уровень технической оснащенности) неизменно; 6) весь посто-

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм  
275

явный капитал потребляется целиком в течение года; 7) норма прибавочной стоимости неизменна и равна 100%.

Общественное воспроизводство может возобновляться как в неизменном масштабе (простое воспроизводство), так и в увеличивающемся масштабе (расширенное воспроизводство). Для капитализма типично расширенное воспроизводство, хотя простое воспроизводство составляет исходный момент и основу расширенного воспроизводства.

Пропорции между различными частями совокупного общественного продукта по стоимости и по натуральной форме для простого и расширенного воспроизводства различны.

Структура совокупного общественного продукта по стоимости и по натуральной форме имеет следующий вид:

I. Производство средств производства –  $c + v + t$ ;

II. Производство предметов потребления –  $c + v + t$ .

При простом воспроизводстве вся прибавочная стоимость потребляется капиталистами в качестве дохода. Стоимость СОП ежегодно остается одинаковой.

Чтобы воспроизводство совершалось непрерывно, годовой продукт I и II подразделений должен быть реализован. Одна часть годового продукта I подразделения, эквивалентная I  $c$  и существующая в виде средств производства, должна быть реализована внутри этого подразделения и по стоимости, и по натуральной форме, так как она возмещает его элементы производства. Другая часть годового продукта I подразделения, эквивалентная I  $(v + t)$ , существующая в виде средств производства, должна обмениваться на предметы потребления, которые производятся только во II подразделении, ибо она предназначена для личного потребления рабочих и капиталистов. Следовательно, эта часть годового продукта I подразделения должна быть реализована во II подразделении.

Во II подразделении одна часть годового продукта, равная II  $c$ , не может быть реализована в этом же подразделении, ибо она должна получить натуральную форму средств производства для возмещения потребленных средств производства. Следовательно, эта часть годового продукта, существующего в виде предметов потребления, обменивается на продукцию I подразделения, т. е. реализуется в I подразделении. Другая часть годового продукта II подразделения, равная II  $(v + t)$ , имеющая натуральную форму предметов потребления, предназначенная для личного потребления рабочих и капиталистов данного подразделения, возмещается из продукции этого же подразделения. В результате происходит возмещение  $c$ ,  $v$ ,  $t$  в обоих подразделениях. Производство возобновляется в прежнем масштабе. Следовательно, главное условие равновесия при простом воспроизводстве: I  $(c + v + t) = II c$ .

Производными условиями выступают:

$$I (c + v + t) = I c + II c;$$

$$II (c + v + t) = I (v + t) + II (v + t).$$

276

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм

Эти равенства означают, что продукция I подразделения должна быть равной фонду возмещения обоих подразделений, а продукция II подразделения – чистому продукту общества.

При расширенном воспроизводстве часть прибавочной стоимости обоих подразделений накапливается и выступает как капитал. Этот капитал используется для приобретения дополнительных средств производства и дополнительной рабочей силы. Поэтому для осуществления расширенного воспроизводства часть прибавочной стоимости должна состоять в натуре из дополнительных средств производства для увеличения производства и дополнительных предметов потребления для вновь вовлекаемых в производство рабочих.

Следовательно, при расширенном воспроизводстве

$$I (v + t) > II c,$$

$$I (c + i + t) > I c + II c,$$

$$II (c + v + t) < I (v + t) + II (i + t).$$

Это значит, что чистый продукт I подразделения должен быть больше фонда возмещения средств производства во II подразделении на стоимость накапливаемых средств производства, необходимых для расширения производства в обоих подразделениях.

С помощью схем воспроизводства К. Маркс показал принципиальную возможность реализации всего общественного продукта при капитализме.

Не затрагивая сделанных К. Марксом выводов об условиях равновесия общественного производства, В. И. Ленин конкретизировал схемы простого и расширенного воспроизводства. Он выделил в I подразделении две подгруппы: производство средств производства для производства средств производства и производство средств производства для производства средств потребления.

В. И. Ленин рассмотрел схемы расширенного воспроизводства в условиях

изменения органического строения капитала (технического прогресса), что дало ему возможность внести уточнение в соотношение темпов роста двух подразделений общественного производства: всего быстрее растет производство средств производства для производства средств производства, затем производство средств производства для производства средств потребления и всего медленнее – производство средств потребления. Марксистская модель общественного воспроизводства характеризует абстрактную теорию реализации. В реальной действительности пропорции между различными частями СОП складываются в обстановке конкурентной борьбы, рыночной стихии. Поэтому установление пропорциональности встречает множество трудностей. Так, в жизни воспроизводство основного капитала по стоимости (стоимость средств труда снашивается частями) не совпадает с его воспроизводством в натуре (средства труда воспроизводятся в натуре периодически целиком). В результате величина амортизации не совпадает с величиной инвестиций, направленных на возмещение потребленных средств труда. Это

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм \_\_\_\_\_ 277  
несовпадение создает трудности для воспроизводства всего общественного капитала, ибо производственный спрос сокращается на величину годовой амортизации.

В современных условиях взаимозависимости национальных экономик большую роль для воспроизводства общественного капитала играет внешний рынок, на котором реализуется значительная часть национального продукта. Сегодня нельзя анализировать общественное воспроизводство без учета активной роли государства в экономике. Оно выступает и как непосредственный организатор производства, и как потребитель готовой продукции, и как инвестор, и как регулирующий орган всех экономических процессов.

Межотраслевой баланс. Модели общественного воспроизводства показывают основные условия экономического равновесия, но они недостаточны для решения практических задач – прогнозирования, исследования структуры национального хозяйства и ее изменений, динамики капитала, материале- и энергоемкости производства, проблем занятости и внешнеэкономических связей. Для решения этих конкретных вопросов используется модель межотраслевого баланса (МОБ).

Разработка межотраслевого баланса в развитых странах связана с именем В. Леонтьева. и разработанным им способом анализа межотраслевых связей «затраты – выпуск». Первый межотраслевой баланс опубликован в США в 1936 г. На модель В. Леонтьева «затраты – выпуск» определенное влияние оказал опыт составления баланса народного хозяйства СССР за 1923–1924 гг. Первый отчетный МОБ в СССР был рассчитан к 1961 г. по данным 1959 г. Первый плановый МОБ был разработан на 1962 г., в дальнейшем отчетные МОБ разрабатывались за 1966, 1972, 1978, 1982 гг. Но отечественные модели межотраслевого баланса разрабатывались в отсутствие рыночных отношений, поэтому их практическое значение носило в основном технологический, а не экономический характер.

Модель межотраслевого баланса охватывает весь процесс воспроизводства, включая производство, распределение, обмен и потребление, отражает стоимостную и натуральную форму валового национального продукта. В модели межотраслевого баланса представлены все основные показатели макроэкономики: сферы и сектора, валовой выпуск, валовой национальный продукт, промежуточный продукт, конечный общественный продукт, национальный доход, все материальные потоки в национальном хозяйстве, объемы импортно-экспортных связей. Это позволяет использовать модель МОБ для анализа макроэкономического равновесия. Модель МОБ выражает реальные рыночные процессы, поэтому в ней все сбалансировано. Однако следует отметить, что в модели В. Леонтьева не нашли отражения некоторые важнейшие проблемы макроэкономики, такие, как цикличность развития рыночных процессов.

278

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм

Название модели В. Леонтьева «затраты – выпуск» связано с двойным рассмотрением отдельных отраслей: как выразителей совокупного спроса и покупателей материальных благ и услуг, предложенных другими отраслями (затраты), и как выразителей совокупного предложения и продавцов материальных благ и услуг, предоставленных ими самими (выпуск). Это дает возможность связать модель Леонтьева с системой национальных счетов. МОБ представляет собой «шахматную» таблицу структуры валового национального продукта. По вертикали в таблице отражены затраты в каждой отрасли, по горизонтали – выпуск продукции по отдельным отраслям. Читая таблицу по вертикали, можно увидеть потребление промежуточной продукции каждой отрасли и ее вклад в создание конечного общественного продукта и национального дохода. При чтении таблицы по горизонтали обнаруживается отраслевая структура потребления части промежуточного продукта, создаваемого в той или иной отрасли, а также ее конечный продукт. Такая группировка позволяет определить натуральную и стоимостную структуру конечного общественного продукта.

Метод В. Леонтьева «затраты – выпуск» позволил создать универсальную модель общего рыночного равновесия, отражающую реальность и способную служить инструментом экономической политики. Если в этой модели деятельность государства и домохозяйств рассматривать так же, как и деятельность любой другой отрасли, то получится замкнутая система неоклассического рынка, где все элементы взаимно определены (государство затрачивает ресурсы и выпускает общественные услуги; домохозяйства затрачивают потребительские блага и выпускают услуги труда). Если же положение одной из отраслей определяется не самой моделью, а «извне», то модель приобретает характер кейнсианской или институциональной.

Система «затраты – выпуск» может быть представлена как взаимосвязь текущих потоков и капитала, как динамическая модель для прогнозов национального, регионального и мирового развития. Эта модель является ядром всей западной экономической теории.

В современных условиях метод В. Леонтьева положен в основу моделей МОБ, составляемых во многих развитых странах, а также в международных организациях в соответствии с системой национальных счетов, рекомендуемой ООН.

В последнее время разработка МОБ в развитых странах достигла высокой степени детализации. Некоторые из них содержат до пятисот отраслей. Это позволяет использовать модели МОБ не только для анализа состояния экономики, но и для прогнозирования ее развития.

Институциональная теория макроэкономической динамики. Долгое время в экономической науке доминирующее положение занимала теория макроэкономического равновесия, в рамках

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм \_\_\_\_\_ 279

которой главное внимание уделяется анализу закономерностей достижения и сохранения равновесия. Экономика представляется реактивной системой, в которой нет внутренних источников движения, развития, она только приспосабливается к изменениям во внешних условиях с помощью взаимосогласованных действий экономических агентов (рационального поведения людей) с достижением в результате состояния равновесия. Недостаточность и односторонность такого подхода становится очевидной при учете факта развития, т. е. непрерывного появления на рынках новых товаров и услуг, выводящих рынки из равновесного состояния. В результате развития развивающиеся системы в течение длительных периодов пребывают в состоянии неравновесия, которое к тому же не является чем-то временным и преходящим.

Одним из первых, кто попытался преодолеть статичный характер экономической системы, был И. Шумпетер<sup>1</sup>. В теории неравновесия Шумпетера центральное место отводится нововведениям, т. е. появлению на рынках новых товаров и услуг, открытию новых рынков, созданию новых комбинаций факторов производства. В результате экономическая система выводится из состояния статического равновесия, а ожидания агентами будущей динамики рынка способствуют сохранению неравновесия. Это связано с тем, что

появление новых товаров, выводя рынок из равновесия, мешает его возвращению в прежнее состояние, поскольку сближение цен на новую продукцию и «равновесного» уровня цен противоречит интересам инноваторов. Проблему макроэкономического неравновесия подтверждает и теория дефицита Я. Корнай<sup>2</sup>, в соответствии с которой дефицит присущ всем экономическим системам и является препятствием для установления равновесия.

Наиболее интересен подход к проблеме макроэкономической динамики у институционалистов. Согласно этой теории в любой ситуации неравновесия индивиды рано или поздно создадут институты, позволяющие им в более полной мере реализовать свои интересы. Создание институтов представляет сложную эволюцию предпринимателя-инноватора, выполняющего функцию дестабилизации экономической системы (в результате создания новых комбинаций факторов производства, новых товаров, новых рынков) к предпринимателю-инноватору, выполняющему функцию создания предпосылок достижения нового равновесия за счет соглашений об организации институтов, уменьшающих неопределенность и создающих основу для компромисса разных интересов. Но если инноватор как создатель новых благ и новых комбинаций факторов производства получает прибыль от сохра-

1 Шумпетер И. Теория экономического развития. М., 1982.

2 Корнай Я. Дефицит. М., 1990.

280

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм  
нения неравновесия, то инноватор как создатель новых институтов (институциональный инноватор) получает прибыль от создания предпосылок для достижения нового равновесия.

Институциональные инновации могут иметь характер частного блага, если они ограничиваются рамками организации и у инноватора есть возможность контролировать институциональные инновации с помощью административной власти. Более того, предприниматель-инноватор может контролировать распространение инноваций за пределами организации путем их кодирования. Если же институциональными инновациями пользуется большинство индивидов, если они задают «правила игры» для экономических и социальных взаимодействий рыночных субъектов, то такие инновации носят характер общественного блага. К таким институциональным инновациям относятся разработка рыночного соглашения (правил осуществления рыночных трансакций), создание инфраструктуры рынка, создание стандартов, нормативов, системы мер и весов. Выгоды от этих инноваций получают все, при этом всегда есть возможность переложить издержки на других. Институциональные инновации охватывают разные сферы: рынок – «рыночное соглашение» о принципах взаимодействия; семейные и клановые связи – локализованное сообщество индивидов, в котором важную роль играет личная репутация каждого индивида; сфера деятельности социальных движений (рабочее движение, кооперативное движение, экологическое движение); сфера «гражданского соглашения», где действуют демократические институты, в первую очередь государство. Индивиды, действующие в рамках демократических институтов (общества в целом), обладают способностью подчинить свои личные интересы – общественным; в своих действиях они ориентируются не на равновесие, а на оптимальное развитие, которое в конечном счете и будет определять равновесие.

Таким образом, социально-экономическая система постоянно выводится из равновесия либо нововведениями, либо вследствие воздействия внешних факторов. Для стабилизации социально-экономической системы появляются новые институты, которые носят характер частных или общественных благ. В экономической системе существует множество субъектов, способных осуществлять институциональные инновации (от индивидуального инноватора до государства), причем каждый из них имеет свою логику действий. Эффективность инноваторов (от индивидуального до институционального) различна: индивидуальный предприниматель получает всю прибыль от инноваций; группа предпринимателей вынуждена распределять прибыль между членами ее, поэтому эффективность этих инноваций меньше. Инновации общественного блага наиболее эффективны, так как их субъекты (социальные

движения и государство) нацелены на защиту индивидуальных интересов. Таким образом, эф-

Глава 13. Макроэкономическое равновесие, его механизм

281

фективность инноваций возрастает по мере движения экономики от индивидуального предпринимателя к формирующимся институтам.

Итак, создание новых институциональных структур в условиях динамики экономической системы способствует ослаблению расбалансированности экономики, увеличивает определенность во взаимоотношениях субъектов хозяйства, формирует базу для долгосрочной стабилизации экономической системы. Институциональные структуры смешанной рыночной экономики являются предпосылкой ее самостабилизации.

Контрольные вопросы:

1. Что такое макроэкономическое равновесие?
2. Какова взаимосвязь: доход – потребление, доход – сбережения?
3. Чем отличается модель макроэкономического равновесия А. Фридмана от модели Д. Кейнса?
4. Какова взаимосвязь совокупного спроса, совокупного предложения и макроэкономического равновесия?
5. Охарактеризуйте институциональную теорию макроэкономической динамики.
6. В чем особенности марксистской модели общего рыночного равновесия?, ; 7- Как Вы понимаете межотраслевой баланс? С именем какого ученого связана его разработка?

ЕЁ:

Глава 14

ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

§ 1. Экономический рост. ||

Типы экономического роста ' |

\*. ' |

Увеличение валового национального продукта, чистого национального продукта, национального дохода, личного дохода происходит в результате экономического роста.

Понятие экономического роста. Экономический рост – это увеличение способности национального хозяйства производить продукт, удовлетворяющий потребности людей. Ключевым фактором экономического роста являются инвестиции, которые должны превышать амортизационные отчисления.

Экономический рост измеряется двумя взаимосвязанными способами: а) как увеличение реального валового национального продукта или чистого национального продукта за определенный период; б) как увеличение валового национального продукта или чистого национального продукта на душу населения за определенный период.

Экономический рост измеряется обычно годовыми темпами роста в процентах.

Например, если реальный ВВП составлял 200 млрд. долл. в прошлом году и 210 млрд. долл. в текущем году, то темп роста ВВП будет равен:

$210 - 200 = 200$

•  $100 = 5\%$ .

Экономический рост является важнейшей целью общества, так как на основе его можно достичь экономического и социального прогресса. Критерием экономического прогресса служит увеличение прибавочного продукта как источника развития экономики, расширения производства, развития науки и культуры. Экономический рост позволяет прогнозировать перспективы развития общества. Кроме того, экономический рост создает условия для решения проблемы ограниченности ресурсов.

Высшим критерием социального прогресса является развитие человека как личности, уровень удовлетворения его материальных и духовных потребностей. Растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять новые потребности общества и решать социально-экономические проблемы. Одновременно экономический рост позволяет осуществлять новые

программы по борьбе с загрязнением окружающей среды без сокращения производства общественных благ.

## § 1. Экономический рост. Типы экономического роста

283

В целом экономический рост является показателем экономической мощи страны, центральной задачей всех государств.

Для производства товаров и услуг в рыночной экономике необходимы в самом общем виде три фактора производства: рабочая сила, капитал и природные ресурсы. В результате совокупный продукт выступает как функция затрат труда, капитала и природных ресурсов. Объем производства продукции может иметь определенное отношение к затратам живого труда (производительность труда), к величине используемого капитала (производительность капитала), к затратам природных ресурсов (ресурсоемкость продукции). Существует определенная связь и между этими отдельными факторами производства (например, между трудом и капиталом), также влияющая на объем производства.

Следовательно, объем производства зависит от величины каждого из факторов производства, а рост объема производства — от роста затрат на факторы производства. Однако объем производства может расти в большей степени, чем общие затраты на факторы производства. Это значит, что на экономический рост влияет еще один фактор — научно-технический прогресс, отражающий состояние и изменение технологий производства.

Зависимость роста объема производства от роста затрат на факторы производства и от темпа научно-технического прогресса выражает производственная функция:

$$Y(t) = A(t) f[L(t), K(t),$$

, где  $Y(t)$  — темп прироста совокупного продукта;  $A(t)$  — темп научно-технического прогресса;  $L(t)$ ,  $K(t)$ ,  $N(t)$  — темпы прироста затрат на труд, капитал, природные ресурсы.

Производственная функция используется для анализа экономического роста на уровне народного хозяйства и отдельного предприятия (см. гл. 5). Она может выявить, за счет чего развивается производство: или за счет вовлечения новых факторов производства, или за счет повышения эффективности их использования; может показать, за счет какого фактора в большей степени повышается эффективность производства, а какой фактор развивается менее динамично либо мешает росту производства.

Американский экономист Эдвард Денисон проанализировал [на основе производственной функции] экономический рост США за период с 1929 по 1982 г. Рост экономики за этот период обязан: на 32% — вовлечению новой рабочей силы, на 14% — росту [уровня образования, на 28% — прогрессу в знаниях, на 19% — новым капиталовложениям, на 8% — улучшению структуры производства и на 9% — улучшению организации труда. К снижению экономического роста привели: ухудшение экономической обстановки — 4%, ужесточение (по отношению к предпринимателям)

284 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономики (по отношению к предпринимателям) законодательства — 1%, экономическая неустойчивость — 3–4%.

Типы экономического роста. Экономический рост национального хозяйства может осуществляться экстенсивным и интенсивным путем.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают количественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов. К ним относятся: рост числа работников, увеличение капиталовложений, рост объема потребляемого сырья.

Интенсивный тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства; Интенсивные факторы экономического роста отражают



качеств венную сторону увеличения объема производства за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся: повышение квалификации работников, режим экономии, научно-технический прогресс, совершенство\* вание технологии и организации труда и производства, повы- ' шение качества продукции. . г

В реальной действительности нет чистого экстенсивного и чистого интенсивного типов экономического роста. Они сосущест--вуют рядом, воздействие экстенсивных и интенсивных факторов на экономический рост жестко переплетено. Для рыночной экономики характерны периоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста.

Современное рыночное хозяйство характеризуется пере^ ходом к новому качеству экономического роста. Новое качество экономического роста отличается, во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе достижений научно-технического прогресса, применения ресурсосберегающих техно?-логий. Во-вторых, вещественное наполнение прироста производства состоит в основном из продукции тех отраслей, которые «определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека. Так, в странах Западной Европы наиболее динамичными в 80-е годы были отрасли, выпускающие на рынки услуги, выработанные с помощью передовых информационных технологий, и торгующие самой информацией. В 1984 г. суммарный доход, который принес европейский информационный рынок, был равен всего 270 млн. долл., а в 1991 г. — уже 5 млрд. долл. В-третьих, экономический рост сопровождается установлением границ, за пределами которых экономиче-

§ 2. Цикличность как форма движения рыночной экономики

285

ское развитие признается социально опасным. Введение ограничителей диктуется необходимостью сохранения среды обитания человека и невозпроизводимых ресурсов.

Сегодня нет страны, где бы все три условия соблюдались в полной мере. Дело в том, что к новому качеству экономического роста толкают экономику развитых стран рыночные стимулы, законы рыночного хозяйствования. Но одна рыночная система не справляется с проблемами, порожденными технологической революцией. Помочь ей в этом должно государство. Эффективность государственной экономической политики зависит от того, насколько она отвечает требованиям научно-технического прогресса. Однако в целом для мирового хозяйства характерна тенденция к новому качеству экономического роста.

§ 2. Цикличность как форма движения рыночной экономики

Для рыночной экономики, как отмечалось, характерны пе-зиоды преимущественно экстенсивного и преимущественно интенсивного типов экономического роста. В основе такого чередова-1ия лежит прежде всего цикличность экономического движения.

Экономический цикл и экономический кризис. Циклич-юсть экономического развития — это непрерывные колеба- ' тая рыночной экономики, когда рост производства сменяется :падом, повышение деловой активности — понижением. Цик-!ичность характеризуется периодическими взлетами и паде-шями рыночной конъюнктуры. Периоды повышения экономи-1еской активности характеризуются преимущественно экстен-ривным развитием, а периоды понижения экономической активности — началом преимущественно интенсивного развития. Следовательно, цикл является постоянной динамической характеристикой рыночной экономики, без него нет развития Экономики. Экономический цикл — это форма движения и Эазвития рыночной экономики.

В экономической литературе циклы различной продолжи-эльности получили названия по имени их исследователей. Так, [шклы продолжительностью 3—4 года именуется как циклы Китчина, 10-летние циклы — циклы Жугляра или циклы Мар-йтса, 15—20-летние циклы — циклы Кузнеца, 40—60-летние цик-ргы — циклы Кондратьева.

Основу экономического цикла составляют периодически возникающие экономические кризисы. Движение производства от одного экономического кризиса до начала другого и называется Экономическим циклом. Экономический цикл включает четыре фазы: кризис, депрессия, оживление и подъем. Главную фазу экономического цикла составляет кризис. В нем заключены основные черты цикла.

->цикл (время)\* Рис. 14.1. Циклическое развитие экономики

286 Глава 14. Циклическое развитие экономики  
С ним кончается один период развития и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер. "

Графическое изображение

Уровень бражение циклическое экономической го развития экономики активности ки представлено на рис. 14.1.

Механизм циклического движения; Каждый кризис созревает в фазах оживления и подъема. Это фазы устойчивого расширения производства. В этот период увеличиваются доходы населения и растет совокупный потребительский спрос. Рост потребительского спроса побуждает предпринимателей расширять производственные мощности и увеличивать капиталовложения. Следовательно, растет спрос на средства производства. Увеличение общего совокупного спроса начинает опережать темпы роста общественного производства. Кругообороты индивидуальных капиталов протекают беспрепятственно, снижается острота конкурентной борьбы. Поэтому уменьшаются стимулы новых внедрений, обновления производства. Производство протекает на преимущественно экстенсивной основе. Такое развитие продолжается до тех пор, пока темпы роста производства не начинают опережать темпы роста платежеспособного спроса. Когда это происходит, то наступает перепроизводство товаров, а вместе с ним и экономический кризис. Экономический кризис обнаруживает перенакопление капитала, которое выступает в трех формах: перепроизводство товарного капитала (рост нереализованной продукции), перепад копление производительного капитала (увеличение недогрузки производственных мощностей, рост безработицы), перенакопление денежного капитала (увеличение количества денег, не вложенных в производство). Общим результатом перенакопления капитала становится рост издержек производства, падение цен и, следовательно, прибыли.

Но экономический кризис обнаруживает не только предел, но и импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую («очистительную») функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства и увеличению прибыли, усиливается конкуренция. Экономический кризис приводит к моральному износу средств производства, не.

§ 2. Циклическое развитие рыночной экономики

287

способных обеспечить прибыльное функционирование капитала. Он же создает стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис дает начало преимущественно интенсивному развитию экономики. С ним кончается предыдущий период развития и начинается следующий. Кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики.

Но переход к расширению производства и к его обновлению не может произойти в один момент. Поэтому на смену кризису приходит фаза депрессии. В кризисе создаются условия для интенсификации экономики. В ходе депрессии эти условия закрепляются и начинается период интенсивного развития, который охватывает всю следующую фазу – оживление. В конце фазы оживления стимулы, обновления исчерпывают себя. И следующая фаза цикла – подъем – снова начинает экстенсивное развитие.

Таким образом, причина циклического характера развития экономики кроется в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе обнаруживаются в экономическом кризисе,

который является не только нарушением пропорциональности общественного производства, но и толчком к равновесию и сбалансированности экономики. Механизмом циклического движения выступает падение цен (соответственно обесценение основного капитала и снижение заработной платы). На длительность и глубину экономического кризиса существенно влияет колебание инвестиций. Кризис образует исходный момент для новых массовых капиталовложений. Это связано с тем, что, во-первых, кризис обесценивает основной капитал и тем самым создает условия для обновления производственного аппарата. Во-вторых, кризис принуждает к обновлению основного капитала на новой технической базе, что вызывает снижение издержек производства и восстановление докризисного уровня прибыли. Массовый моральный износ основного капитала, вызванный кризисом, заставляет всех предпринимателей применять новую технику. Следовательно, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, помогая экономике перейти в другую фазу. Поэтому обновление основного капитала является материальной основой периодичности кризисов и продолжительности цикла. В ходе всего экономического цикла динамика производства неразрывно связана с движением основного капитала и совершается на базе этого движения. Кризис завершает период оборота большинства индивидуальных капиталов и в то же время дает начало новому циклу оборота. Тем самым создается новая материально-техническая база для следующего экономического цикла.

Таким образом, цикличность как форма движения рыночной экономики имеет своим эпицентром кризис, в котором обнаруживаются и предел, и импульс роста экономики. Вызывая массовый

288 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономики'  
моральный износ основного капитала, кризис расчищает путь для массовых инвестиций, причем на новом техническом уровне. Следовательно, моральный износ техники и динамика научно-технического прогресса превращает обновление основного капитала в синхронное в масштабах всей экономики. А изменчивость конъюнктуры придает массовому обновлению основного капитала дополнительную неравномерность. Отсюда непрерывные колебания деловой активности, чередование преимущественно экстенсивного (фаза подъема) и преимущественно интенсивного (после кризиса) типов экономического роста. А реальный циклический процесс предстает сложным явлением, обусловленным оборотом основной массы капитала, научно-техническим прогрессом, динамикой конъюнктуры. V

Модель экономического цикла. Определяющая роль неравномерности капиталовложений в интенсивности циклических колебаний положена в основу построения модели экономической циклической модели. Представители неокейнсианского направления экономической мысли (П. Самуэльсон, Э. Хансен, Дж. Хикс, Е. Домарв, Р. Харрод), признавая ключевое значение потребительского и инвестиционного спроса в образовании цикла, считают, что на циклические колебания в большей мере воздействуют капиталовложения и в меньшей мере потребление.

Экономический цикл неокейнсианцами рассматривается как отклонение от состояния динамического равновесия, характеризующегося устойчивыми равномерными темпами прироста национального дохода (при постоянном накоплении и проведении государственной политики стабилизации экономики).

Неокейнсианская модель экономического цикла (например, модель Самуэльсона-Хикса) строится на соединении концепции мультипликатора и акселератора. Согласно концепции мультипликатора Кейнса зависимость между ростом капиталовложений и национального дохода представляет постоянную величину, определяемую устойчивостью доли потребления в приросте национального дохода. Концепция акселератора характеризует обратную связь между приростом национального дохода и последующим приростом инвестиций. Акселератор показывает, насколько должны возрасти капиталовложения при данном росте национального дохода. Акселерационный период характеризуется иными условиями, чем мультипликационный. В этот период рост национального дохода будет расширять производство и

увеличивать капиталовложения, а снижение темпов национального дохода приведет к снижению темпов капиталовложений.

В результате модель экономического цикла отражает взаимозависимость накопления и потребления: прирост инвестиций вызывает прирост национального дохода, прирост национально-^го дохода порождает прирост потребления, а прирост потребления имеет своим следствием новый прирост инвестиций и т. д. А так как прирост потребления постепенно замедляется, то проис\*

§ 3. Воздействие государства на экономические циклы и кризисы 289  
кодит затухание мультипликационно-акселерационного механизма. А это означает поворот от роста производства к его падению, торождающему длительные кризисы и инфляцию. Для избежания экономических потрясений важна плавность в повороте от роста производства к падению. Осуществить плавность перехода могут помочь целенаправленные действия государства в области налогообложения, кредитования, денежного обращения. На основе теоретической модели экономического цикла разрабатывается государственная антициклическая политика.

В реальной действительности любая модель не может полностью выразить важнейшие закономерности цикла. Однако ценность моделей возрастает, если они строятся на основе применяемых в практике макроэкономических показателей.

§ 3. Воздействие государства на экономические циклы и кризисы  
Экономические циклы и кризисы не существуют вне связи с объективными условиями. Каждый цикл и кризис воспроизводит ту экономическую обстановку, в которой он развивается. Но охарактеризовать тот или иной цикл или кризис можно только с временного расстояния. Как сказал С. Есенин: Лицом к лицу – лица не увидать. Большое видится на расстоянии. Современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход экономического цикла, меняя характер экономической динамики: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними. Под влиянием государственного воздействия меняется механизм циклического движения.

Действующая в условиях регулируемой рыночной экономики комплексная система постоянного государственного воздействия на циклическое воспроизводство характеризуется высоким уровнем централизации финансовых ресурсов в руках государства, широкими масштабами его целенаправленного вмешательства в процесс воспроизводства, развитием и диверсификацией инструментария экономического регулирования.

Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний, поэтому оно носит антициклический характер. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание. Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые

290 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономик!»

|  
налоги и повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию щ-налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, на\*| оборот, государственные меры направлены на удешевление креЦ' дита, сокращение налогов, на ускоренную амортизацию и налогом вые скидки на новые инвестиции. fс;

Следовательно, современный механизм самонастройки рыноч\* ной экономики через циклические кризисы модифицировался. Пе\*»г реплетение стихийно-рыночного механизма функционирования/ экономики в форме циклических кризисов с сознательным госу» дарственным воздействием на воспроизводственный процесс ус'г-Г ложняет «очистительную» функцию кризисов, изменяет течениф, цикла в целом. Поэтому меняются содержание

экономического цикла, формы проявления циклов и кризисов, механизм цикла.

Неотъемлемым элементом современного экономического цикла стала инфляция. Инфляция взаимодействует с циклическим движением экономики. Это сказывается прежде всего на изменении механизма цикла, в котором теперь переплетаются циклические закономерности движения цен (их падение в фазе кризиса и рост в фазе подъема) с ценообразующими факторами государственного регулирования (вызывающими рост цен).

В современных условиях крупный капитал приспосабливается к платежеспособному спросу путем сокращения производства при сохранении высоких цен. Государство, в свою очередь, помогает крупным фирмам «управлять» таким путем кризисом. Поэтому модификации ценового механизма выражаются в уменьшении «чувствительности» цен к кризисному сужению рыночного спроса и увеличению этой чувствительности к росту спроса. В результате циклическое расширение рыночного спроса на товары и услуги оказывает большее влияние на движение цен, чем кризисное сужение рынков сбыта. Следовательно, движение цен в современных кризисах отражает противоборство двух тенденций: повышательной, связанной с деятельностью крупного капитала и государства, и понижательной, порождаемой циклическим сокращением емкости рынка. Другими словами, механизм современных капиталистических циклов сочетает в себе кризис и инфляцию. Меняются и формы проявления современных циклов и кризисов. Это выражается: в синхронизации циклического движения в разных странах, что ограничивает возможности смягчения кризисных процессов за счет расширения экспорта; в учащении циклических кризисов и сокращении длительности цикла; в относительном уменьшении глубины кризисов; в неустойчивости фаз оживления и подъема; в изменении показателей масштабов и глубины кризисов.

Особое место в современном циклическом воспроизводстве занимают мировые экономические кризисы 1974–1975 гг. и 1980–1982 гг. Для США показатели этих кризисов таковы: падение промышленного производства составило в кризисе 1974–1975 гг. 13,8%, а в кризисе 1980–1982 гг. – 20,8%; прирост

§ 3. Воздействие государства на экономические циклы и кризисы 291  
требительских цен – соответственно 9,1 и 13,5%; уровень безработицы – 9,2 и 10,4%.

Кризисы 1974–1975 гг. и 1980–1982 гг. характеризуются сочетанием традиционных кризисных явлений (падение производства, рост безработицы, хроническая недогрузка производственных мощностей) с постоянным ростом цен. Поэтому они получили название stagflationных кризисов (и циклов соответственно). Эти два процесса переплелись со структурными кризисами (энергетическим, продовольственным, сырьевым, экологическим).

Структурные кризисы порождаются глубокими диспропорциями между развитием отдельных сфер и отраслей производства. Поэтому они носят длительный характер и не укладываются в рамки одного экономического цикла. Функция структурных кризисов – временное разрешение противоречий международного разделения труда. Их возникновение связано с конфликтом между развитыми государствами и развивающимися странами после крушения колониальной системы. Это выразилось в глубокой диспропорциональности мирового развития, когда низкие цены на нефть и сырье, навязанные молодым развивающимся странам, привели к относительной нехватке этих товаров.

Установление суверенитета, распоряжение своими природными ресурсами позволили развивающимся странам добиться более справедливых цен на сырье и увеличить доходы от экспорта. Но, развитые страны сумели в 80-е годы за счет применения дешевых заменителей и перехода на ресурсосберегающие технологии добиться снижения цен на нефть и сырьевые товары.

Особенности современных циклических кризисов связаны и с кризисом государственного регулирования, выразившимся в несостоятельности антициклической политики государства, в банкротстве теорий и практики государственного воздействия на циклическое воспроизводство. Налицо несоответствие официально провозглашенных целей государственной политики

фактическим результатам регулирования экономики: вместо высоких и устойчивых темпов роста экономики – их падение; полная занятость обернулась массовой безработицей; «стабильность» цен – хронической инфляцией; равновесие платежного баланса – ростом государственного долга. В результате экономическая деятельность государства стала дополнительным фактором неустойчивости экономики.

Кризис государственного регулирования заставил развитые страны искать выход из сложившейся ситуации, но не путем отказа от государственного регулирования циклического производства, а посредством перестройки его форм и методов. Направленность государственной политики изменилась от антициклической к антиинфляционной.

Приспособление к новым воспроизводственным пропорциям осуществляется в современном хозяйстве прежде всего конкурентно-рыночными методами. В результате возрастает значение

292 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономики стимулирующей функции стихийных экономических кризисов в развитии экономики. Об этом свидетельствуют циклические спады: в 1989–1991 гг. – в США, в 1990–1993 гг. – в европейских странах, в 1991–1995 гг. – в Японии. Кризисное падение производства создало условия для циклического оживления, а затем и роста производства, который начался с 1996 г. Вместе с тем в современных кризисах менее подвижны такие экономические параметры, как цены, зарплата, занятость, с помощью которых ранее преодолевались воспроизводственные диспропорции. В восстановлении пропорциональности в современных условиях участвуют оставшиеся подвижными валютные курсы, процентные ставки, размеры денежной массы и государственного долга. Подвижность этих экономических параметров придает маневренность механизму самонастройки рыночной экономики.

#### § 4. Длинные волны экономического развития

Для рыночной экономики характерны не только малые (до 10 лет), но и большие циклы с долговременными тенденциями (волнами), протяженностью 50–60 лет, включающими понижающую и повышающую фазы. Основы теории долговременных колебаний экономики, или; больших циклов конъюнктуры, были заложены в начале XX в.; Существует пять наиболее известных концепций длинных волн Кондратьева (воспроизводственная), Шумпетера (инновационная), Троцкого (концепция кризиса капиталистической системы), демо-графическая, военных циклов. Наибольший вклад в развитие теории длинных волн внес крупный русский экономист Н. Д. Кондратьев, опубликовавший в 20-х годах ряд работ. В них ученый систематизировал накопленный и обработанный им эмпирический материал, сделал некоторые обобщения, заложив тем самым основы теории длинных волн.

Кратко суть теории длинных волн состоит в следующем: развитие капиталистической экономики характеризуется последовательным чередованием периодов замедленного и ускоренного роста, каждый из которых протяженностью в два-три десятилетия. Основными элементами механизма, воспроизводящего долговременные периодические колебания в экономике, являются оборот основного капитала с длительным сроком службы, накопление свободного денежного капитала, научно-технический прогресс. Следовательно, Н. Д. Кондратьев впервые стал рассматривать НТП как внутренний фактор долговременной цикличности. Обработав статистические данные за 140 лет по среднему уровню динамики товарных цен, процента на капитал, номинального

1 В научный оборот концепция больших циклов конъюнктуры вошла под названием циклов (волн) Кондратьева.

#### § 4. Длинные волны экономического развития

293

нальной заработной платы, оборота внешней торговли, добычи и потребления угля, производства чугуна и свинца, Н. Д. Кондратьев выделил три больших цикла конъюнктуры: первая волна – с 1790 по 1850 г., вторая – 1851–1890 гг., третья – с 1891 г., которая в 1920 г. перешла в понижающую фазу.

Главную цель своего исследования Н. Д. Кондратьев видел в и, разработке методологии долгосрочного прогнозирования тенден-

ций развития мирового капиталистического хозяйства, т. е. он И оставлял за капитализмом способность к развитию, эволюции в И течение длинных циклов. Однако эти выводы прозвучали диссо-Инансом всеобщему в то время увлечению идеей о неминуемом и Искором развале хозяйственной системы капитализма. Поэтому

• теория длинных волн Кондратьева надолго была забыта как Ивредная и несостоятельная.

Ш Однако заслуга Н. Д. Кондратьева в развитии экономической Итеории велика. Во-первых, он сформулировал идею плана-про-тгноза (индикативное планирование, даже на Западе этого еще не Е было). Сейчас вся система планирования – это план-прогноз (пред-li видеть, чтобы управлять). Во-вторых, в прогнозировании им сде-1, ланы прогнозы стоимостных показателей (раньше были мате-1 риально-вещественные показатели). Сочетание материально-ве-1 щественных и стоимостных показателей позволило развивать фи-1/ нансовые прогнозы. В-третьих, Н. Д. Кондратьев предложил ис-, 1 пользоваться дефляторы, ввел статистику цен, что позволило ви-Ц деть динамику производства. В-четвертых, ввел в экономическую

• шауку текущий конъюнктурный анализ, т. е. оценку текущего из-Именения цен, потребительской корзины. В-пятых, разработал идею Исоотпмошекия социального и экономического факторов экономи-Вчсского роста, которая долгое время не признавалась. Сегодня она (^представляет практический вопрос. Таким образом, в больших цик-1 лах, связанных с научно-техническим прогрессом, Н. Д. Кондратьев 1 видел логику развития, с ними связывал все циклическое развитие. I В то же время он предостерегал от смелых планов и прожектов, К призывал быть реалистами.

|, Возрождение теории длинных волн связано с именем ав-Ш стрийского экономиста И. Шумпетера и его работой «Экономиче-1 ские циклы» (1939 г.), где эта теория получила дальнейшее наи-1 более полное развитие. Работа И. Шумпетера пришлось на пери-1 ОД изменений в механизме функционирования рыночной эконо-1 мики. Впоследствии, с выходом из кризисной ситуации, ускоре-1; нием темпов экономического роста, интерес к проблеме долго-Е временных колебаний практически полностью исчез. Но на рубе-1 же 60–70-х годов вновь наблюдается возвращение к этой про-в блеме, что связано с вступлением рыночной экономики в фазу В перестройки ее основных принципов функционирования. Поиск |; путей повышения эффективности производства в связи с исчер-1 Панием возможностей прежнего механизма самовозрастания ка-R, питала, проявившемся в кризисе кейнсианских рецептов регу-

294 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономики лирования экономической жизни, заставил многих экономистов задуматься над вопросом: не является ли расстройство мировой экономики в 70–80-х годах (выразившееся в учащении кризисов, массовой безработице и ускорении инфляционных процессов) проявлением долговременных периодических колебаний, внутренне при-т сущих экономической системе, и каков механизм этих колебаний. Идея длинных волн в экономике, подкрепленная дополнительны-! ми исследованиями и новой статистической информацией, полу4 чила свое второе рождение. Особую роль в этом сыграла книга немецкого ученого Г. Менша «Технологический пат: инновации преодолевают депрессии» (1975 г.). I

При всем разнообразии точек зрения на конкретный мехач низм длинных волн все работы современных западных эконо-f мистов идут в предложенном И. Шумпетером направлении, объ-ј ясняющем возникновение долговременных тенденций неравно-\* мерностью научно-технического прогресса. Главную причину дол-\* говременных колебаний экономики И. Шумпетер видел в том! что внедрение базовых нововведений (таких нововведений, ко-« торые существенно изменяют как набор предлагаемых покупа-| телью продуктов, так и технологию их изготовления) происходит! не непрерывно, а периодически. В тот момент, когда существо-| вавший ранее набор продуктов предельно заполнил рынок, ко-f гда дальнейшее расширение производства может идти лишь за счет выбывших из употребления товаров, а прежняя технология не

дает возможности произвести какой-либо принципиально отличный от уже производимого продукт (т. е. путем частичной модернизации и улучшений), нельзя значительно расширить рынок, не говоря уже о создании нового. Такая ситуация предельного насыщения рынка периодически возобновляется. Применение новых базовых нововведений вызывает бурный рост производства в передовых отраслях, что стимулирует рост и структурную перестройку всей экономики. Но по мере того, как рынок все более заполняется, в экономике нарастает кризисная ситуация, требующая создания новых перспективных рынков, дающих простор самовозрастанию капитала. Каждое такое новое расширение экономики, каждая новая волна изменяет и сам механизм функционирования рыночного хозяйства. ?

И. Шумпетер не только развил теорию нововведений, но попытался совместить периодизацию длинных волн с характерными периодами научно-технической революции. Так, волну 1787–1842 гг он связал с промышленной революцией: внедрением в производство паровых двигателей и созданием текстильной и металлургической промышленности. Во время следующей волны 1842–1897 гг наблюдалось ускоренное развитие в сфере транспорта (железные дороги и паровое судоходство). Третью волну, начавшуюся в 1897 г. и закончившуюся в конце 30–40-х годов нашего столетия, он связал с развитием автомобилестроения, химической промышленности и широким внедрением электричества.

#### § 4. Длинные волны экономического развития

295

Теорию длинных волн характеризуют две важнейшие черты: четырехфазный (как и в малом цикле) колебательный процесс длинной волны с периодом около полувека и большое воздействие НТП на экономическое развитие, свидетельствующее о единстве и взаимодействии экономического развития и длинных волн.

За материальную основу больших циклов принимаются пять технологических способов производства:

ранняя механизация 1770–1840 гг. Ключевые индикаторы – хлопок, чугун, текстильное машиностроение. Лидерами были Великобритания, Франция, Бельгия;

паровая энергия и железные дороги 1840–1890 гг. Ключевые индикаторы – паровозы, паровые суда, станки, железнодорожное оборудование, мировое судоходство. Лидеры – Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США; электроэнергия и тяжелое машиностроение 1890–1940 гг. Ключевые индикаторы – сталь, автомобили, самолеты, радио, алюминий, нефть, товары длительного пользования. Лидеры – Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды;

фордистское массовое производство 1940–1990 гг. Ключевые индикаторы – энергия, компьютеры, радары, станки, ядерное оружие и энергия, ракеты, микроэлектронное программное обеспечение. Лидеры – США, Германия, Япония, Швеция, Швейцария, СССР;

информация и коммуникации с 1990 г. Ключевые индикаторы – микроэлектроника, биотехнологическое производство, космическая деятельность, тонкая химия. Лидеры – Япония, США, Германия, Швеция, Россия.

В последние годы к теории длинных волн резко возрос интерес среди отечественных исследователей. В экономической литературе появились публикации таких ученых, как С. Меньшиков, С. Никитин, С. Аукуционек, Ю. Шишков, Ю. Яковец, А. Полетаев, Р. Энтов, Ю. Осипов и др., в которых идеи о долговременных тенденциях в развитии мировой экономики исследуются и развиваются дальше.

Однако проблема длинных волн остается достаточно дискуссионной: высказываются разные взгляды на природу длинных волн и механизм их возникновения. Бесспорным же является признание их существования и использование концепции длинных волн для характеристики хозяйственных процессов, которые не находят своего объяснения в теориях малых циклов



(например, причины серьезного замедления темпов экономического роста в 70–80-х годах).

Долговременные тенденции экономического развития связаны с устареванием материально-технической основы производства, с исчерпанием ресурсов долгосрочного развития и роста экономики. Качественное изменение производительных сил, способное обеспечить новый длительный подъем, меняет и хозяйст-

296 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономики  
||

венный механизм, приводя его в соответствие с уровнем развития производительных сил.

Механизм длительных колебаний связан с движением нормы прибыли.

Достаточная прибыльность частного предпринимательства – это экономическая основа для внедрения результатов технического прогресса. Поэтому и длинные волны представляют собой не просто чередование высоких и низких темпов роста, а своего рода форму долгосрочного развития экономики, основанную на законе прибыли. Норма прибыли является, с одной стороны, показателем эффективности производства, с другой стороны – стимулом и регулятором воспроизводственного процесса. Снижение прибыли отражает падение эффективности экономики, рост перенакопления капитала. Для решения этих проблем нужна структурная перестройка экономики, модификация хозяйственного механизма. Поэтому принимаются экстраординарные меры: резко возрастает инновационная деятельность предпринимателей, ликвидируются или переводятся на принципиально новый технический уровень традиционные отрасли производства, меняются формы и методы организации труда, использования рабочей силы.

Процесс долговременных циклических колебаний рыночной экономики подтверждается практикой. Если взять в качестве переломных точек длинной волны наиболее глубокие экономические кризисы, то можно выделить следующие долговременные волны.

Волна 1825–1873 гг. – период свободной конкуренции. Создается адекватный капитализму технический базис, промышленный переворот происходит в основных странах континентальной Европы. Дальнейшее развитие капитализма осложнено сильными феодальными пережитками на периферии капиталистического-тиира. Когда падение нормы прибыли достигает угрожающих пределов и невозможно его компенсировать расширением масштабов производства, появляется необходимость в структурной перестройке экономики. Это достигается за счет образования монополий в основных отраслях хозяйства и получения добавочной прибыли.

Волна 1873–1929 гг. – период формирования и расцвета многоотраслевых монополистических структур. Свободная конкуренция преобразуется в конкуренцию регулируемую, монополистическую. На основе развития производительных сил возникла воз-можно?ть ускорения накопления капитала, правда, сдерживаемая, как обычно, циклическими кризисами. Хотя капитализм охватывает весь мир, но исчерпывается такой фактор развития, как территориальная экспансия. С ростом количества монополистических отраслей колебания в отраслевой норме прибыли делают многоотраслевую структуру неустойчивой, а в случае долговременного снижения нормы прибыли – препятствием для самовозрастания капитала. В результате дальнейший рост многоотрасле-вой монополистической структуры становится невозможен ни в < \* . '

§ 4. Длинные волны экономического развития

297

I отраслевым, ни в территориальном плане. Накопление капитала и I техническое перевооружение производства исчерпали себя.

Волна 1929–1975 гг. Реакцией на падение эффективности одно-I отраслевой монополистической структуры становится рост госу-I дарственного вмешательства в экономику, создающий благопри- | ятные условия для изменения функциональной структуры капи-I тала, перехода к многоотраслевой структуре предприятий. С уча-I стием государства в 50–60-е годы была существенно обновлена [производственная база, особое развитие

получили динамичные I отрасли промышленности, создана разнообразная и всеохватывающая инфраструктура экономики, широкое развитие получила [непроизводственная сфера, наука стала превращаться в непосредственную производительную силу. Эти изменения обеспечили небывалое по интенсивности накопление капитала. Вместе с [тем усиливается тенденция к перенакоплению капитала. В условиях долговременного снижения нормы прибыли интенсивно используются факторы, противодействующие падению нормы прибыли, [прежде всего ценообразовательные рычаги. В результате государственное регулирование способствовало отрыву процесса накопления капитала от объективных рыночных регуляторов, вело к подспудному росту перенакопления капитала, ускорению инфляционных процессов. Стимулирование государством многоотраслевой [структуры предприятий создавало препятствия в формировании [макроэкономических пропорций. А ограниченность государственно-[го регулирования национальными рамками приходила в противоречие с потребностью самовозрастания интернационального по своей сути капитала. Ухудшение условий воспроизводства в 70–80-х годах выразилось в снижении темпов экономического роста, эффективности и прибыльности производства, нарастании инфляционных [тенденций, обостривших конкурентную борьбу между отдельными [группами финансового капитала. Избежать нового длительного кри-

•зиса не удалось.

I С экономического кризиса 1974–1975 гг. можно выделить еледующую волну долговременного развития. Выход на повышающую фазу в этой волне связан с укреплением экономического [потенциала развитых стран на основе глубоких структурных сдвигов (реиндустриализации), рационализацией производства [на базе внедрения новой техники и технологии, усилением его конкурентоспособности. В хозяйственном механизме приоритетное значение получают конкуренция, рынок, а также частнопольное регулирование. Вмешательство государства в экономические процессы уменьшается при одновременном усилении его роли в обеспечении стратегических условий развития [и роста конкурентоспособности развитых стран.

I И так, для рыночной экономики характерны как малые, так и [большие циклы экономического развития.

I Малые и большие циклы экономического развития. Малые [и большие циклы экономического развития не противостоят друг другу, а взаимодействуют, дополняя друг друга. Это выражается в следующем:

и малые, и большие циклы – это форма экономического движения, развития. В любом цикле каждая последующая фаза есть следствие кумулятивного накопления условий в течение предыдущей фазы. Каждый новый цикл закономерно следует за другим, так же как одна фаза одного и того же цикла сменяется другой. В цикле сочетаются пределы и резервы развития, циклические кризисы есть не только нарушение равновесия, но и исходный момент восстановления сбалансированности. Негативные последствия кризисов вызывают необходимость социальной защиты населения. Эту функцию выполняет государство. В то же время, являясь импульсом нового витка развития^ кризис сопровождается стимулированием экономического развития со стороны государства. В результате в рыночной экономике экономические циклы как форма движения сочетают стихийное и организованное начало; основой механизма кратковременных и долговременных периодических колебаний является научно-технический прогресс. В малых циклах кризис является толчком к модернизации и техническому улучшению производства, а следовательно, к расширению рынка. В больших циклах кризисные процессы требуют внедрения базовых нововведений. Это стимулирует не только рост производства, но и структурную перестройку всей экономики с механизма ее функционирования. Следовательно, большие циклы характеризуются не только расширением рынка, но и созданием новых; i.

и малые, и большие циклы в экономике развитых стран движутся относительно синхронно, образуя мировые циклы; малые циклы являются органической частью больших циклов. Если они возникли на понижательной фазе больших циклов, то они характеризуются глубиной кризиса, длительностью де-прессии, слабостью и краткостью подъема. Для повышательной фазы больших циклов характерны малые циклы с сильными подъемами и слабыми депрессиями. Таким образом, с ростом экономики скорее связаны малые циклы, так как рост экономики — это прежде всего устойчиво расширяющийся сбыт продукции. Он характеризуется количественными изменениями макроэкономических показателей, более глубоким изменением в накоплении капитала, сопровождается ростом материального богатства общества. Состояний развития означает, что внутри экономики генерируются импульсы для кардинального изменения ее технологической структуры. Хозяйствующие субъекты готовы к формированию новых накопления реального капитала. На рынке появляется большое число нововведений: товаров, услуг, технологий, ресурсов или новых рынков сбыта. Их появление связано с тем, что предпринимательская активность направлена на поиск новых ориентиров.

§ 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике 299  
ентиров развития, так как прежние цели уже достигнуты. Инновации становятся рыночным ориентиром для массы предпринимателей. Определяя направление развития, они создают более или менее емкий рынок сначала для факторов производства (инновации в труд и капитал), а затем и для всего выпуска продукции. И чем эффективнее новые технологии, чем шире они распространяются в производстве, чем более емкий рынок конечной продукции и чем сильнее импульс, данный инновациями всей экономике, тем успешнее накопление реального капитала, тем больше рост его эффективности или производительности. В этом заключается результат стадии развития, обеспечивающего рост и процветание на десятилетия. Такие изменения во времени состояния экономической системы связаны с большими экономическими циклами (длинными волнами), в которых заключена логика развития системы.

§ 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике  
В современной жизни термин «кризис» используется весьма свободно, тем более что кризисных процессов в нашей экономике немало. Но все же кризис кризису рознь. Только к воспроизводственным процессам применим термин «экономический кризис». Он является важнейшим механизмом функционирования рыночной экономики, а экономический цикл — соответственно закономерной формой ее развития.

В экономике централизованного планирования не существовало проблемы циклов и кризисов. Экономические кризисы считались особенностью капиталистического хозяйства, а заминки и колебания в социалистической экономике рассматривались как несущественные или на них не обращалось внимание. Связано это с тем, что реальный социализм был задуман как антитеза рыночному капитализму.

Действительно, в социалистической экономике была ликвидирована большая часть рынка (рынок средств производства, рынок рабочей силы, рынок ценных бумаг, валютный рынок). Остался только один фрагмент рыночной экономики — рынок потребительских товаров, на котором заключались неравные сделки между потребителем и государством. Поэтому рыночное неравновесие было вмонтировано в саму систему хозяйства. Достичь рыночного равновесия было невозможно, так как существовала только одна, и не самая важная, часть рынка; цены формировались не на основе спроса и предложения; планируемая цена не несла информацию о состоянии рынка (о фактических произведенных затратах).

В этих условиях отсутствовала информация о стоимости капитала, основных фондов, рабочей силы. В результате центр!

300 Глава 14. Цикличность экономического роста и развития экономики мог принимать ошибочные стратегические решения. Но даже если в порядке реформирования экономики цена не устанавливалась; сверху, а передавалась в компетенцию предприятий, все равно, равновесие не достигалось, так как в силу отсутствия рынка капитала и рабочей силы цена не включала

информацию об эле-!, ментах расчета рыночной стоимости (данных о государственных1 капиталовложениях, стоимости рабочей силы). В этой ситуации, ; решения о ценах базировались на данных о ценах потребитель-! ских товаров, которые в силу существования монополии произ- f водителя были деформированы. Предприятия принимали решения, руководствуясь своими краткосрочными интересами, без учета интересов общества в целом. В результате возрастали трудности, появлялись новые нежелательные проблемы, поскольку реформы охватывали маленький островок экономики, а основная, нерыночная часть ее развивалась в интересах государства, не совпадающих с интересами потребителей.

Таким образом, развитие экономики централизованного планирования, внешне весьма динамичной, состояло из череды волн нарушения равновесия.

Централизованные механизмы восстановления равновесия были эффективны до определенного момента, до определенного барьера. \*

Следовательно, факторы экономического цикла действовали' в советской экономике, но в скрытой форме. Об этом красноречиво свидетельствует практика капиталовложений. В силу своей материальной природы (натуральной формы) капиталовложения с трудом поддаются регулированию, в том числе директивному. Дело в том, что экономическая отдача от капиталовложений про-1, исходит с задержкой в несколько лет – так называемым инвести- ' ционным лагом. Поэтому заранее исключается реакция капита- j ловложений tfa регулирующие импульсы. Кроме того, инвестици- j онная деятельность (особенно крупные капиталовложения) пред-, / ставляет собой однократные, не повторяющиеся акции, которые; нельзя отрегулировать. Но главное состоит в том, что капиталов-;1 ложения – это многочисленные кумулятивные процессы (инвес-;-тиционный мультипликатор) и соответственно область нараста- s ния развития (акселератор). Материальная природа капиталовло- ' жений помогает скрывать внутренние противоречия хозяйства, – усиливая их остроту в дальнейшем. '

Однако натуральная форма капиталовложений не сама по j себе создает условия для циклических колебаний. Важен мотив?' инвестиционной деятельности (в рыночной экономике – это прибыль). В экономике централизованного планирования – это^ интерес государства и предприятий. «Центр» заинтересован в росте капиталовложений, чтобы создать фундамент для материального; благосостояния на более поздний период и обеспечить национальную безопасность. Предприятия поддерживают и усиливают раз- " мах капиталовложений, так как им легче в этих условиях выпол-; нять план и противостоять последствиям дефицита. За счет рас-

§ 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике

301

ширения основных фондов предприятия легко приобретают общественный вес в стране, а все свои проблемы решают не за счет рациональной организации производства и стимулирования труда, а за счет расширения капиталовложений. Важно отметить также, что капиталовложения не создают для предприятия никакого риска, ибо положение, что продукция, созданная за счет капиталовложений, позднее могла не стать стоимостью, не имело под собой реальности. Не случайно широкое распространение получило выражение «освоение капиталовложений».

Следовательно, и государством, и предприятиями создавались I условия для перенапряжения планов по капиталовложениям, что вызывало постоянную опасность избыточных инвестиций.

Таким образом, в условиях государственной монополии и отсутствия «нормального» рынка (когда нет реальных собственников на капитал, нет конкуренции и реальных цен) капиталовложения ради капиталовложений создавали иллюзию экономического роста и увеличения национального дохода. На самом же деле происходил спад в самой существенной части национального дохода – в производстве фонда потребления. В условиях фондируемого распределения ресурсов предприятия перекачивали в затраты максимально возможную часть фонда потребления. В результате потребление все больше выступало в иррациональной форме разбазаривания всевозможных фондов. И

чем, больше экономика производила, чем выше были темпы капиталовложений, тем беднее становилось население.

Эпизодическое «взбадривание» экономического роста в этих условиях происходило за счет временных реформ, направленных на расширение самостоятельности предприятий (1965 г.), инновационных процессов, диктуемых научно-техническим прогрессом, а также за счет увеличения объема внешнеторговых операций.

Таким образом, в экономике России не было «правильных» циклов, за исключением большого цикла экономического развития 1929–1932 – 1981–1985 гг. Циклические колебания в отечественной экономике имели в основном внеэкономические причины. Например, кризис сбыта в промышленности 1923–1924 гг. как результат произвольного изменения цен; хлебный кризис 1927–1928 гг. как следствие насильственной ломки традиционного уклада аграрно-индустриальных отношений; голод 1932 г.; глубокий военный кризис 1941–1942 гг.; спад 1952–1953 гг., осложненный сменой политического руководства; общий кризис народного хозяйства 1963 г. как результат административно-политических просчетов в управлении экономикой; спад и депрессия 1972 г. как следствие нарастания кризиса административно-политической системы; спад конца 80-х и начала 90-х годов как результат полного разложения государственно-натурального уклада хозяйствования. С начала 90-х годов отечественная экономика переживает стагфляцию (сочетание инфляции и спада производства).

Глава 14. Циклическость экономического роста и развития экономики (В состоянии спада находятся важнейшие макроэкономические параметры – капиталовложения, промышленное производство, внешняя торговля.

Современная российская экономика находится в стадии становления рыночных отношений. Пока еще нет полных оснований назвать движение отечественной экономики циклическим, хотя налицо и спады производства, и инфляция, и кризис инвестиций. Характер всех этих процессов отражает в большей степени последствия развала административно-командной системы, нежели механизм рыночной экономики, который находится только в стадии формирования.

Для становления циклической формы движения в отечественной экономике необходимы существенные инвестиционные вливания в производство, которые в условиях научно-технического прогресса и стихийного рыночного механизма функционирования экономики приобретут колебательные движения. Экономический цикл станет механизмом саморегулирования, а кризисы будут выполнять роль качественного структурного фактора обновления основного капитала.

Проблема роста и развития российской экономики. Становление циклической формы движения отечественной экономики, связано с проблемой экономического роста. Тип экономического роста зависит от того, на какие рынки, на какой спрос ориентирована экономика. Для России существуют два варианта экономического роста. Первый связан с ориентацией на внешний рынок сырьевых ресурсов как наиболее устойчивый, надежный и доступный для нашей промышленности. В этом случае внутренние инвестиции будут направляться на добычу сырья и в непроизводственную сферу, а основные производственные инвестиции – за границу. При этом спрос будет формироваться развитыми странами, которые хотят покупать сырье подешевле. За границей будут формироваться и факторы производства – труд и капитал. Наиболее заинтересованными в таком типе роста будут отрасли топливно-энергетического комплекса и добывающей промышленности.

Второй вариант связан с оживлением внутреннего рынка. Однако это потребует реорганизации производства, роста эффективности в отдельных предприятиях. Через межотраслевые связи процесс технологического роста будет воспроизводиться. Помочь инвестиционной деятельности предприятий должно государство путем освобождения их от части налогов или введения им отсрочки в

выплате налогов. Рост на технической! • основе выгоден отраслям потребительского и инвестиционного; .••' спроса. Сегодня для России наиболее реальна смешанная модель экономического роста. -4  
Для развития отечественной экономики необходима ее ори- ' 1 ентация на повышение эффективности капитала через активное

## § 5. Проблема циклов и кризисов в отечественной экономике 303

внедрение нововведений. Этого можно достичь только в рамках новой экономики, основанной на инвестиционном развитии, реализации долгосрочных стратегических планов государства.

Контрольные вопросы:

1. В чем состоит различие между экстенсивным и интенсивным типами экономического роста?
2. Назовите факторы и показатели экономического роста. •
3. Какие качественные изменения произошли в экономическом росте в современных условиях?
4. Дайте характеристику экономического цикла.
5. Чем определяется периодичность экономических кризисов?
6. Что Вы понимаете под длинными волнами экономической динамики?
7. Что такое базовые нововведения? С именем какого экономиста они связаны?
8. Какие различия существуют между экономическим ростом и экономическим развитием рыночной экономики?
9. Какова связь цикличности движения рыночной экономики с ее ростом и развитием?
10. Какой вклад внес Д. Н. Кондратьев в развитие экономической теории?
11. Как Вы понимаете проблему циклов и кризисов в российской экономике?

## Глава 15

### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ

В идеальной модели рыночной экономики ВВП устойчиво возрастает, а уровень цен остается стабильным или, по крайней мере, изменяется незначительно. Все ресурсы используются полностью и эффективно. Отсутствуют безработица и инфляция.

Однако действительность далека от идеала. Вместо устойчивого роста производство движется циклически через подъемы и спады (см. гл. 14). При общей тенденции к росту показатель занятости испытывает существенные колебания. Во всех странах наблюдается рост цен. Он может быть большим или меньшим, но повышение цен стало хроническим. Почему возникает нестабильность, насколько она закономерна, может ли общество обеспечить полную занятость и стабильность цен одновременно?

#### § 1. Накопление капитала и безработица

Занятость и безработица. Статистические органы обычно выделяют несколько категорий, имеющих отношение к занятости. Население охватывает всех граждан данной страны. Самодеятельное, или рабочее, население – все граждане, достигшие 16-летнего возраста (США, Франция, Швеция, Великобритания, Россия), 15-летнего возраста (Австралия, Канада, Германия, Япония, Гол- , ландия, Италия). Рабочая сила включает тех совершеннолетних граждан, которые работают по найму или оказались безработными. Безработные – это граждане, способные и желающие трудиться, иметь рабочее место, дающее право на получение дохода.

К безработным не относятся лица, не способные трудиться (по возрасту, состоянию здоровья). Трудоспособные, но по тем или иным причинам не претендующие на рабочее место (домашние хозяйки), не учитываются в статистике безработных. Лица, способные работать и ищущие работу, но не зарегистрированные н# бирже труда, не попадают в статистику безработицы. Различают полностью или частично безработных. К последним относятся лица, занятые неполный рабочий день или неполную рабочую неделю по экономическим причинам (из-за отсутствия рабочих мест с полными ставками). При этом работники, по различным причинам добровольно претендующие на частичную ; занятость (например, желающие иметь больше свободного вре-; |! мени, многодетные матери), относятся к занятым. р

1-1

§ 1. Накопление капитала и безработица

305

В 1994 г. население США составило 260 651 тыс. человек, из них самодеятельное население (граждане, достигшие 16 лет) – 196 814 тыс. человек. Рабочая сила, включающая занятых и безработных, составила 131 056 тыс. человек. Разница между самодеятельным населением и рабочей силой соответствует количеству самозанятых (лица свободных профессий, ремесленники, фермеры, собственники предприятий, домашние хозяйки). Безработных насчитывалось 7996 тыс. человек<sup>1</sup>.

Статистика рассчитывает два важных показателя: пропорцию рабочей силы в самодеятельном населении и норму безработицы.

Норма участия самодеятельного населения в рабочей силе =

$\frac{\text{Рабочая сила}}{\text{Самодеятельное население}}$

Таблица 15.1

Норма участия самодеятельного населения в рабочей силе, %

1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г.

63,9 66,2 57,5 55,6 54,7 54,5 62,6 63,3 62,5 62,6

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 862.

Как показывает табл. 15.1, норма участия населения в рабочей силе колеблется в пределах 54–66%.

Норма безработицы рассчитывается двумя следующими способами:

а)  $\frac{\text{Количество безработных}}{\text{Рабочая сила (занятые плюс безработные)}}$

б)  $\frac{\text{Количество безработных}}{\text{Самодеятельное население (рабочая сила плюс самозанятые)}}$

Норма безработицы, рассчитанная по первому способу (США), будет выше, чем норма безработицы, рассчитанная по второму способу (Великобритания).

Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 399.

306 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

Таблица 15.2

Норма безработицы, %

1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г. 1980 г. 1993 г.

7,1 6,8 2,0 2,5 6,5 11,8 2,8 5,8 7,0 10,4

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 862.

Как показывает табл. 15.2, во Франции, Германии, Великобритании в 1993 г. по сравнению с 1980 г. норма безработицы выросла, в США – несколько снизилась, в Японии – практически не изменилась.

Причины безработицы. Длительное время западная экономическая теория объявляла безработицу добровольной. Причина безработицы состояла якобы в том, что рабочие отказываются трудиться за меньшую заработную плату. Их нежелание поступиться доходами превращает их в безработных.

Марксистская политическая экономия, начиная с «Капитала» К. Маркса, подчеркивала вынужденность безработицы. Безработица есть необходимый результат накопления капитала.

Спрос на рабочую силу определяется не всем капиталом, а той его частью, которая расходуется на покупку рабочей силы. По мере накопления капитала отношение «капитал – труд» повышается.

Удельный вес физического капитала (оборудование, материалы, сырье) во всем капитале растет, а доля человеческого капитала падает. Другими

словами, спрос на рабочую силу относительно уменьшается, а при неизменной величине капитала он уменьшается и абсолютно.

Но размеры капитала возрастают, поэтому в ходе накопления спрос на рабочую силу относительно уменьшается, а абсолютно возрастает.

Безработица возникает не потому, что спрос на рабочую силу уменьшается относительно. Согласно К. Марксу повышение производительности труда вытесняет рабочих, если не происходит возрастания величины капитала. В

производстве одновременно рабочая сила выталкивается и притягивается. При неизменной величине капитала повышение отношения «капитал – труд»,

высвобождает рабочих, при неизменности этого отношения расширение объемов производства сопровождается ростом занятости.

Если прирост капитала равен приросту отношения «капитал – труд», занятость остается неизменной, что можно выразить следующей формулой:

–

где  $K$  – капитал;  $T$  – труд.

§ 1. Накопление капитала и безработица

307

Отставание прироста капитала от степени возрастания отношения «капитал – труд» ведет к безработице. Опережение приростом капитала прироста отношения «капитал – труд» вызывает увеличение занятости.

Помимо этого, К. Маркс считал причинами безработицы чрезмерный труд одной части рабочего класса, который высвобождает другую его часть, переводя ее в ряды безработных, а также циклический характер развития производства. В фазах кризиса и депрессии безработица растет. В фазах оживления и подъема она уменьшается.

Однако К. Маркс явно переоценил масштабы безработицы и ее воздействие на экономическую и политическую ситуацию в государстве. Марксизм, правда, предполагает наличие контртенденций, которые препятствуют действию экономических законов. Безработица не приобрела катастрофические размеры и не смогла стать одной из причин революций, так как отношение «капитал – труд» изменялось медленнее, чем постулировалось, из-за противодействующих факторов. Самым существенным из них было повышение производительности труда. Последнее препятствовало увеличению физического капитала. Кроме того, затраты на труд увеличились весьма существенно. Развитие трудоемких отраслей в сфере услуг расширило возможности занятости.

Первым в западной экономической литературе признал вынужденный характер безработицы Дж. М. Кейнс. Он не отрицал при этом, что некоторая часть безработицы может иметь добровольный характер.

Дж. Кейнс сделал вывод, что занятость существенным образом зависит от движения инвестиций. Он использовал мультипликатор занятости Р. Кана. Обозначим мультипликатор  $i$  через  $K$ . С его помощью измеряется отношение между увеличением совокупной занятости ( $\Delta N$ ) и приращением первичной (занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями). Если приращение инвестиций  $\Delta I_w$  ведет к увеличению первичной занятости  $\Delta N_t$  в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, то прирост всей занятости составит

$$\Delta N = K \Delta I_w, \quad \text{где } K =$$

Идея мультипликатора занятости

состоит в том, что расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние на те отрасли, которые производят потребительские блага, и привести к увеличению совокупной занятости. При этом ее увеличение превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

Согласно кейнсианской теории полной занятости она зависит от совокупного предложения, склонности к потреблению и объема инвестиций.

Занятость есть функция объема производства, доли потребления и накопления в национальном доходе.

308 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

Предположим, что предельная склонность к потреблению – отношение прироста потребления к приросту дохода)

,  $DC$  ( $AY$

составляет  $9/10$ . Вложение 100 долл. инвестиций в какую-то отрасль приводит к увеличению занятости на 100 долл. Зарплата рабочих расходуется в отраслях, производящих предметы потребления. 100 долл. распадаются на инвестиции и потребление в пропорции  $1/10 : 9/10$ . 10 долл. расходуются на инвестиции и 90 долл. – на потребление. 90 долл. превращаются в доходы производителей предметов потребления и вновь распадаются на инвестиции и потребление: 9 долл. и 81 долл. и т. д. Мультипликатор занятости равен



10. В таком случае занятость в результате вложения 100 долл. возрастает до 1000 долл.

Как видим, принципиального расхождения марксистской и кейнсианской теорий в отношении причин безработицы нет.

Для обеспечения полной занятости Кейнс считает, что общество должно поддерживать две важные пропорции:

1) между затратами на создание ВВП и масштабами ВВП. Если затраты не обеспечивают производства ВВП в таком объеме, в каком необходимо для поддержания полной занятости, возникает безработица. Если затраты на создание ВВП превышают тот объем, который необходим для поддержания полной занятости, возникает повышенный спрос на рабочую силу, повышается уровень зарплаты. Общество страдает от инфляции;

2) между сбережениями и инвестициями ( $S = I$ ). При  $S > I$  часть товаров и услуг оказывается нереализованной. Предложение превышает спрос, падают цены, сокращается производство, а вместе с ним и занятость. В случае  $I > S$  инвестиционный спрос превышает предложение, спрос на труд превышает предложение. Возникает тенденция к росту цен – инфляция.

Формы безработицы. Различаются следующие формы безработицы: фрикционная, структурная, технологическая, скрытая, сезонная и циклическая.

Фрикционная вызывается несовершенством в техническом функционировании рынка труда, отсутствием информации о наличии рабочих мест и другими техническими причинами.

Структурная связана с нехваткой того или иного материального ресурса, с невозможностью найти работу вследствие половозрастных особенностей, национальности, квалификации и других личностных свойств. В условиях быстро изменяющегося разделения труда структура предложения может не соответствовать структуре спроса на труд.

Технологическая (текучая) возникает в результате замены людей машинами. Происходит «выталкивание» и одновременное притяжение рабочей силы, т. е. в конечном итоге занятость может и расти, но спрос может предъявляться другими предприятиями, отраслями и часто на работников других профессий и квалификации.

§ 1. Накопление капитала и безработица

309

Скрытая, характерна для сельского хозяйства, где излишние работники используются в производстве, в действительности требующем меньшего количества рабочей силы. Скрытая безработица по разным причинам может также возникать в промышленности и государственном аппарате, например, в промышленности не увольняют излишних рабочих из-за несовершенства законодательства об увольнении, боязни возможного усиления социальной напряженности в обществе, массового отвлечения рабочей силы на сельскохозяйственные работы.

Сезонная обусловлена колебаниями в объеме производства определенных отраслей в зависимости от времени года: некоторые виды строительных, сельскохозяйственных работ, промыслов и т. д. обеспечивают занятость только в течение определенных сезонов.

Циклическая связана с колебаниями объема ВВП. Производство периодически испытывает спады (рецессии), соответственно падает уровень занятости.

Периоды оживления и подъема увеличивают занятость.

Полная занятость. В кейнсианской теории полная занятость – это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т. е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Теоретически и практически наличие свободной рабочей силы на рынке труда является необходимым условием расширения и развития производства, предъявляющего дополнительный спрос на рабочую силу. Экономика не может функционировать при 100%-м использовании ресурсов, и в первую очередь труда. Она должна располагать резервами капитала, труда, земли. Имея резерв ресурсов, общество способно к маневру, решению вновь возникающих проблем.

Считается, что естественная безработица является полностью добровольной.

Практически речь идет о фрикционной и структурной безработице (несоответствии структуры спроса и предложения труда). Но если

фрикционную безработицу можно считать 5 добровольной, то отнесение структурной к этой категории вызы-•• вает сомнение. Упадок той или иной отрасли, исчезновение профессии и квалификации приводят к тому, что работник теряет работу. Чтобы получить новую, он должен пройти переквалификацию. При этом могут возникать ограничения по здоровью и возрасту. Если квалифицированный работник отказывается работать в нетребующей квалификации должности и за более низкую заработную плату, например в качестве мойщика посуды, то только формально его можно считать добровольно безработным.

Понятно, что нечеткость в определении добровольности позволяет манипулировать данными о естественной норме. Многие ученые считают, что ее величина зависит от размеров и продолжительности предоставления пособий по безработице, изменения отношения к труду и т. д. Между тем естественной норме безработицы придается большое практическое значение. В со-

310 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

стоянии полной занятости государству не рекомендуется вмешиваться в экономику и беспокоиться о безработице.

Нормальным уровнем незанятости в США считается 6%, во Франции, ФРГ, Англии – 5, в Швеции и Японии – 1,5–2, в Канаде – 8% рабочей силы.

#### § 2. Информационная технология и занятость

Революционные изменения в технологии оказывают серьезное воздействие на занятость. Как правило, они сопровождаются предсказаниями об исчезновении рабочих мест. В начале XIX в. луддисты разрушали ткацкие станки, которые угрожали их благосостоянию. Норберт Винер, отец кибернетики, предупреждал, что новая технология разрушит такое количество рабочих мест, при котором депрессия 30-х годов будет выглядеть как пикник. Практика показывает, что новая технология способна создавать больше рабочих мест, чем разрушать.

Информационная революция породила страх, что в следующем столетии развитые страны не будут нуждаться в рабочей силе. Волна технологических изменений, считают алармисты, отлична по характеру и темпам от любой из предшествующих волн. В качестве своих доводов они приводят следующие. Во-первых, хотя механические изобретения (ткацкий станок или прядильная машина) выбрасывали людей из производства, их воздействие на занятость было ограничено довольно небольшой частью экономики. Даже такие изменения, как использование электричества или конвейерных линий, затрагивали главным образом обрабатывающую промышленность, на долю которой никогда не приходилось больше 40% рабочих мест. В противоположность этому информационная технология (компьютеры, программное обеспечение, развитие телекоммуникаций) пронизывает все отрасли экономики. Она может вытеснить работников не только в обрабатывающей промышленности, но и в сфере услуг.

Во-вторых, в прошлом, когда новые технологии замещали работников, всегда возникали новые сектора экономики, чтобы поглотить тех, кто потерял рабочие места. Когда сельскохозяйственные рабочие были замещены техникой, обрабатывающая промышленность стала крупным работодателем. Когда многие заводы оказались автоматизированными, сектор услуг поглотил вытесненных. Почти столетия на сферу услуг приходились практически все новые места, созданные в индустриальных странах.

Считается, что трое из каждых четырех работников в развитых странах выполняют простые, повторяющиеся задачи, которые могли бы быть автоматизированы. Поэтому даже квалифицированные работники могут потерять работу. Умные компьютерные программы способны диагностировать некоторые болезни так же хорошо, как это делают доктора. Американские компании используют компьютеризированную программу для рассмотрения заявок от претендентов на рабочие места. В 1993 г. создан-

#### § 2. Информационная технология и занятость

ный компьютерами любовный роман оказался не хуже сотен романов, написанных людьми.

В-третьих, поскольку информационная технология внедряется намного быстрее, чем ранее вводилась любая новая технология, у общества остается меньше времени, чтобы заместить рабочие места, которые были потеряны, и обучить людей для работы на новых рабочих местах.

Однако большинство экономистов не разделяет алармистских взглядов. Они исходят из того, что, несмотря на огромные инвестиции в информационную технологию в прошлое десятилетие, безработица в США и Японии осталась на уровне начала 60-х годов. Новая технология увеличивает спрос на рабочую силу либо в результате повышения производительности труда, а отсюда и реального дохода, либо в результате создания новых товаров. Когда спрос на черно-белые телевизоры был удовлетворен, началось производство цветных телевизоров, а затем и видеомагнитофонов. Это способствовало росту занятости в данной отрасли.

Проблема с оценкой воздействия технологии на производительность и рабочие места состоит в том, что в сфере услуг трудно измерить производительность. Американский экономист Р. Солю заметил, что огромные инвестиции в компьютерную технику не привели к сколько-нибудь значительному росту производительности труда в этой сфере. В 80-е годы в США в компьютерную технику было инвестировано 1 трлн. долл. 85% этой суммы приходилось на сферу услуг, но производительность труда в ней увеличилась лишь на 0,8% в годовом исчислении. Это явление получило название парадокс Солоу.

Частично низкие темпы роста производительности труда в сфере услуг опять-таки объясняются проблемой измерения. Новая технология имеет тенденцию повышать качество услуг, которое статистика не улавливает. Частично причина состоит в том, что устаревшая структура управления препятствовала эффективному использованию техники во многих фирмах. Первоначально компьютеры использовались как превосходные пишущие машинки главным образом секретарями. Только в 90-е годы они становятся инструментом управления на всех уровнях. Поэтому и в сфере услуг начинает обнаруживаться воздействие компьютерной технологии. В 90-е годы рост производительности труда в сфере услуг США составил почти 2%.

В следующем десятилетии состояние дел с занятостью будет зависеть от того, как быстро будет расширяться спрос на рабочую силу по сравнению с ростом производительности труда. Сложность состоит в том, что создание новых рабочих мест будет серьезно отставать от потери рабочих мест. К тому же новые рабочие места могут не соответствовать квалификации вытесняемых работников. В последнее десятилетие новая технология вытесняла главным образом низкоквалифицированных работников. Экономисты полагают, что в перспективе компьютеры смогут замещать людей на многих рабочих местах, которые считаются квалифицированными.

312 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляции

---

—ч-г'

ми, а не только на ординарных. Адвокаты и счетные работники могут быть сегодняшними эквивалентами ткачей начала XIX века. Для компьютера легче решить сложные проблемы в математике, чем вычислить простейшие функции, подобные складыванию игрушечных строительных блоков в простейшие фигуры. Поэтому не всегда менее образованные будут испытывать наибольший риск в связи с внедрением информационной технологии. Но если они потеряют работу, то им будет очень трудно найти ее вновь.

Еще одна особенность современной безработицы состоит в том, что в прошлом программы увольнений обычно были результатом рецессии. В 90-е годы фирмы сокращают рабочие места по стратегическим соображениям. Многие фирмы, уменьшающие число рабочих мест, в качестве оправдания связывают свои действия с необходимостью ходимостью организационной

реструктуризации (66% фирм, сокративших рабочие места), или «перестройки делового процесса» (51%) |, Прогноз изменения занятости, разработанный в США дог. 2005 г., показывает, что она будет возрастать, но будет изменяться ее структура. Удвоится занятость в производстве про4, граммного обеспечения. Из-за увеличения числа престарелых^ людей в населении страны будет расти спрос на рабочие места в здравоохранении, помощи на дому, оказании финансовых сове-»' тов и индустрии отдыха. Большой спрос предполагается на преподавателей, которые будут заниматься переподготовкой работников. Большие возможности для занятости открываются в индустрии развлечений и в информационных услугах (табл. 15.3).

Таблица 15.3

Прогноз изменений занятости работников в экономике США в 1992–2005 гг. (тыс. человек)

Работники, оказывающие медицинские услуги на дому

Системные аналитики и программисты

Работники, обслуживающие туристов

Работники, занимающиеся уходом за детьми

Охранники

Повара

Медицинские сестры

Садовники

Юристы

Учи\*еля

Санитары и уборщики

Банковские кассиры

Сборщики электрических и электронных изделий

Печатники

Машинные операторы

Текстильные рабочие

+479 +737 + 76 +450 +408 +276 +765 +311 +195 +773 +548

-24

-21

-125

-19

-35

Источник: The Economist February 11th – 17th. 1995. P. 22.

§ 2. Информационная технология и занятость

313

Изменяющаяся структура занятости требует, чтобы правительства помогли работникам приспособиться к этим изменениям через улучшение образования и обучения, а также путем устранения препятствий для свободного рынка труда, товаров и услуг. Многие фирмы заключают контракты с работниками, но не по поводу пожизненной занятости, а по поводу пожизненного обучения и оказания помощи при устройстве на новое рабочее место. Экономисты полагают, что люди должны больше сберегать средств для пенсии и готовиться к возможности окончания или фрагментарности их рабочей жизни в возрасте 55 или даже 45 лет. Искать убежище в субсидиях, протекционизме, луддизме и прочих «измах» нецелесообразно.

В России в 1996 г. насчитывалось 65,9 млн. занятых. Безработица составила 9% экономически активного населения. Лишь 3,4% были зарегистрированы на биржах труда.

Из 16 крупных отраслей промышленности рост численности занятых наблюдался в пяти, при этом самый значительный – в четырех сырьевых отраслях: добывающей промышленности, электроэнергетике, нефтедобыче и газовой промышленности. Одновременно в перечисленных отраслях объем производства в сопоставимых ценах сократился на 5–10%.

Наиболее значительным было снижение занятости в легкой (62% от уровня 1993 г.) и деревообрабатывающей (64%) промыш-» ленности. Однако даже в этих отраслях сокращение занятости значительно отставало от падения объемов производства, например, в легкой промышленности – более чем в 2

раза. В машиностроении объем производства за последние три года упал более чем наполовину, а занятость — лишь на одну треть. Медленный рост безработицы вызван в немалой степени значительным ростом занятых неполное рабочее время и еще более значительным ростом численности находящихся в так называемых административных отпусках. Продолжительность отпусков увеличилась более чем в 3 раза по сравнению с 1995 г., а общая численность «отпускников» — в 2,6 раза. Особенностью российской экономики в 1996 г. было превращение скрытой безработицы в открытую<sup>1</sup>.

Решение проблемы трудоустройства в России сводится к переменам на локальном рынке труда, так как практически отсутствует возможность территориального перемещения работников. Еще одной особенностью российской экономики за последние три года был значительный рост «черного рынка» труда.

<sup>1</sup> Ткаченко А. Реформы так и не добрались до политики эффективной занятости // Финансовые известия. 1997. № 6. С. 11.

И Зак. №2589

•т.

314 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция?!

### § 3. Институциональные модели рынка труда в современном мире

Эксперты ООН выделяют, по крайней мере, четыре основные институциональные модели рынка труда.

I Японская модель характеризуется: а) ограниченной продолжительностью страхования по безработице (до 30 недель) и отсутствием национальной системы помощи безработным; б) высокоцентрализованной системой установления заработной платы, формируемой в ходе весенних наступлений трудящихся (профсоюзы охватывают только 25% рабочих); в) пожизненной занятостью; г) высоким уровнем квалификации работников.

II. Для американской модели характерны следующие основные черты: а) относительно жесткая система предоставления пособий по безработице с кратчайшим периодом страхования по безработице. Среднее пособие по безработице (еженедельное) равно 180 долл., что составляет 36% еженедельной заработной платы. Средняя продолжительность получения пособия по безработице равна 15,9 недели. В то же время средняя продолжительность безработицы — 18,8 недели. В США ограничивается помощь семьям безработных; б) установление минимальной заработной платы на федеральном уровне. Она относительно низка по сравнению со средней заработной платой; в) весьма ограниченная практика ведения коллективных переговоров и низкая доля работников, организованных в профсоюзы. В 1983 г. члены профсоюзов составляли всего 20,1% рабочей силы США. В 1994 г. эта доля упала до 15,5%; г) ограничение регулирования трудовых отношений задачей предоставления равных возможностей участникам рынка; д) высокая квалификация рабочей силы.

III. Модель Европейского союза характеризуется следующими особенностями: а) относительно щедрой системой пособий по безработице. Они составляют 60–70% заработной платы низкоквалифицированного рабочего. Пособия предоставляются на срок в 12–30 месяцев; б) минимальная заработная плата установлена на уровне Европейского союза; в) степень участия работников в профсоюзах уменьшилась во всех европейских странах, особенно во Франции, Голландии, Испании и Великобритании, но еще остается высокой в Бельгии, Дании, Германии и Италии на уровне, близком к началу 70-х годов; г) трудовое законодательство выходит далеко за пределы обеспечения статуса равных возможностей. Регулируются рабочие часы, наем и увольнение; д) уровень квалификации значительно ниже, чем в Японии и США. Европейская модель высоких пособий по безработице, регулирования занятости и заработной платы способствует высокому уровню зарегистрированных безработных и низкому уровню текучести рабочей

силы. Эта модель имеет тенденцию к высокому уровню безработицы среди молодежи и женщин, а также долгосрочной безработицы.

§ 3. Институциональные модели рынка труда в современном мире  
315

IV. Скандинавская модель (Норвегия, Швеция и Финляндия) отличается: а) наиболее щедрыми условиями предоставления пособий по безработице; б) мощным профсоюзным движением; в) централизованной системой установления заработной платы через коллективные переговоры. Это особенно характерно для Швеции.

Англия, Ирландия и Дания являются странами с наиболее либеральными правилами закрытия предприятий и увольнения работников. В Португалии, Испании, Италии и Греции подобные правила носят жесткий и дорогостоящий характер.

Так, в Англии фирма за 90 дней уведомляет работника об увольнении, предварительно проконсультировавшись с профсоюзом. Размер выходного пособия довольно мал: для большинства уволенных оно начисляется из расчета недельной заработной платы за последний год работы на предприятии.

В Испании увольняемому работнику фирма вынуждена выплачивать полуторамесячную заработную плату за каждый проработанный год. Факт увольнения должен быть утвержден Министерством труда.

В Португалии законы сделали увольнения почти невозможными, за исключением случаев серьезного нарушения трудовой дисциплины. Работодатель, увольняющий служащего вопреки его желанию, должен выплачивать месячную заработную плату за каждый проработанный год. Государственное регулирование занятости не сводится только к страхованию по безработице, правилам закрытия предприятий и увольнения работников. Все большее значение приобретают такие направления деятельности государства в этой области, как подготовка и переподготовка кадров, субсидирование промышленности, организация необходимых общественных работ (например, совершенствование отраслей инфраструктуры, строительство дорог, тоннелей и т. д.), регулирование продолжительности трудовой деятельности, рабочей недели и рабочего дня. Тем не менее занятость регулируется не только государством, но и рынком. Поэтому неопределенность ситуации с занятостью сохраняется. В России опыт регулирования рынка труда еще очень мал. В стране создана Федеральная служба трудоустройства и Государственный фонд занятости, основная часть средств которого «расходуется на выплату пособий по безработице. Разрабатываются меры по созданию новых рабочих мест. В стране слабо развита сфера услуг, огромный дефицит рабочей силы существует в сельском хозяйстве, нуждается в дополнительном притоке рабочей силы производство предметов потребления. Однако с переориентацией потоков занятости является крайне сложным и болезненным процессом. Для реализации программ обучения и переобучения безработных требуются большие средства. Одним из важнейших направлений борьбы с безработицей является стимулирование развития мелкого частного предпринимательства. Ill\*

316 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

Безработица, превышающая норму полной занятости, наносит огромный экономический и социальный ущерб. Неиспользование части рабочей силы ведет к недопроизводству ВВП. В результате происходит разрыв между реально произведенным и потенциальным ВВП, который мог быть произведен при обеспечении полной занятости. Чем выше норма безработицы, тем больше разрыв между реально произведенным и потенциальным ВВП. Американский экономист А. Окун рассчитал отношение между нормой безработицы и потерей ВВП. Закон А. Окуна гласит: каждый процент, на который норма безработицы превышает норму полной занятости, оборачивается потерей ВВП на 2,5%.

Помимо экономических потерь, безработица оказывает негативное влияние на работника. Безработица означает потерю квалификации, утрату чувства самоуважения, падение морали, распад семей. Вот почему государственное регулирование занятости имеет исключительно важное значение.

#### § 4. Формы инфляции

В экономической литературе длительное время обсуждался вопрос о том, всякий ли рост цен является инфляционным. Увеличение затрат труда на производство товаров, превышение спроса над предложением считались неинфляционными факторами, а рост цен, связанный с расстройством денежного обращения, объявлялся инфляционным. Большинство же российских экономистов стояло на позициях многофакторной теории инфляции, согласно которой всякое повышение цен означает инфляцию. Этой теории придерживаются и западные экономисты. В экономике инфляция определяется как снижение покупательной способности денег, их обесценение и в результате возрастание общего уровня цен.

Рост цен вызывается двумя причинами – превышением спроса над предложением (инфляция спроса) и увеличением издержек производства (инфляция издержек).

Инфляция спроса возникает, когда показатель использования ресурсов выше оптимального. Превышение спросом предложения в условиях полной занятости ведет к росту цен. Инфляция спроса представляет монетаристский вариант объяснения этого процесса. Монетаристы считают, что цена определяется количеством денег в обращении:  $P = f(M)$ , где  $P$  – цена,  $M$  – деньги,  $f$  – функция. \* Инфляция спроса связана также с дефицитом государственного бюджета. Последний может финансироваться двумя путями: а) правительство занимает деньги в частном секторе путем продажи облигаций; б) правительство прибегает к помощи печатного станка, т. е. к эмиссии. Однако чрезмерная эмиссия денег порождает гиперинфляцию, при которой цены растут на 50% и более еженедельно. Поэтому теоретически финансирование дефицита государственного бюджета возможно только пу-

#### § 4. Формы инфляции

317

тем продажи облигаций. Но со временем объем выпуска облигаций достигает критического уровня. Растут выплаты по государственному долгу. Правительство вынуждено повышать ставку процента, чтобы привлечь инвесторов. Размер дефицита бюджета становится настолько большим, что не может быть погашен только выпуском облигаций, и тогда прибегают к эмиссии денег.

Если цена зависит от количества денег в обращении, то борьба с инфляцией спроса требует ограничения количества денег, платежеспособного спроса. В этих условиях проводится политика дорогих денег – повышаются ставки процента, ограничивается кредитная экспансия, сокращаются государственные расходы.

Инфляция издержек представляет кейнсианский вариант объяснения инфляции. По Дж. Кейнсу, цена зависит от соотношения прироста заработной платы и производительности труда:

$$P = KW/A,$$

где  $P$  – цена;  $W$  – заработная плата;  $A$  – производительность труда;  $K$  – доля заработной платы в издержках производства.

Пока прирост заработной платы отстает или соответствует росту производительности труда, инфляция отсутствует, когда прирост заработной платы превышает прирост производительности труда, развиваются инфляционные процессы.

Повышение заработной платы необязательно влечет за собой рост цен. Ее увеличение может быть компенсировано уменьшением прибыли, так что общий уровень цены остается неизменным. Однако предприниматели, не будучи в состоянии отказаться от повышения заработной платы под давлением профсоюзов, не могут смириться с уменьшением прибылей. Они попытаются повысить цены с тем, чтобы восстановить прежнее соотношение между заработной платой и прибылью. Но это возможно только в условиях несовершенной конкуренции, когда фирма обладает рыночной мощью и способна

воздействовать на цены. Инфляция издержек может вызываться также ростом цен других ресурсов.

Преодоление этой формы инфляции возможно через повышение производительности труда, стимулирование научно-технического прогресса, введение ограничений на рост зарплаты, прибылей и цен (политика доходов), снижение ставок процента, использование субсидий, активизацию конкуренции.

Очень важно разграничивать две формы инфляции, так как методы лечения их отличны друг от друга. Ограничение платежеспособного спроса, ослабляя инфляцию спроса, не может решить проблему с ростом издержек. В такой ситуации ограничение денежной массы ведет к росту задолженности фирм из-за повышения издержек и уменьшения спроса на их продукцию. Накачивание денег в обращение для компенсации роста издержек ведет к обострению инфляции спроса.

Шведский экономист Б. Хапсен ввел в оборот понятия открытой и подавленной (скрытой) инфляции. Открытая инфля-

318 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

ция выражается в росте цен. Подавленная инфляция характеризуется тем, что цены и заработная плата находятся под жестким контролем государства, а основной формой ее выражения является всеобщая нехватка товаров.

Превращение ее в открытую представляет позитивный момент, так как, во-первых, общество, получило истинное представление о соотношении спроса и предложения. Во-вторых, рынок стихийно балансирует спрос и предложение, формируя цену равновесия, уменьшает очереди. При всех негативных последствиях открытой инфляции она в большей мере ориентирует производителей на удовлетворение общественных потребностей по сравнению с ситуацией подавленной инфляции. В-третьих, открытая инфляция создает (разумеется, по сравнению с подавленной инфляцией) стимулы для зарабатывания денег. Чтобы приобрести товар, нужны деньги, а не связи, знакомства, прикрепленность к распределителям. Поэтому возврат к регламентации цен и заработков, представляющийся на первый взгляд привлекательным, в действительности наносит вред экономике. Регулирование доходов возможно лишь в экономике с недоиспользованными ресурсами и на относительно короткий срок (в США политика доходов проводилась в течение 1971–1973 гг.). В условиях дефицитной экономики политика регулирования доходов вряд ли будет успешной. Наиболее вероятным результатом ее может быть активизация «черного рынка».

§ 5. Инфляция в современном мире

В 90-е годы XX столетия отмечается спад инфляции. Особенно это заметно в высокоразвитых странах. В Японии, США, Англии, Германии инфляция была в пределах 0–10% в годовом исчислении. В Чили, Греции, Индии, Мексике – от 10 до 27% в год. В Турции, Аргентине инфляция характеризуется трехзначными цифрами, а в Бразилии – четырехзначными (табл. 15.4). После нефтяного шока 1973 г. в течение двух десятилетий экономическая политика формировалась под воздействием страха инфляции. Развитые страны проводили жесткую кредитно-денежную политику, несмотря на ущерб, который она причиняла их гражданам. Многие правительства устанавливали пределы (тар-геты) инфляционного роста цен, увеличивали независимость центральных банков, чтобы ослабить угрозу инфляции. К середине 90-х годов появились признаки отхода от жесткой кредитно-денежной политики. К этому времени средняя норма инфляции семи крупнейших индустриальных государств составила 2,5%, что было близко к самой низкой ее величине за последние 30 лет.

Возник целый спектр теорий инфляции. Некоторые из них утверждали, что при определенных обстоятельствах небольшая инфляция может быть полезной как смазочный материал эконо-

§ 5. Инфляция в современном мире

319

Таблица 15.4

Ежегодное изменение потребительских цен (в процентах к предыдущему году)



	ИР	ИИ	ИИ	ИИ	ИИ	ИИ	ИИ	ИИ	ИИ
Аргентина	2314	172	25	11	4				
Бразилия	2938	441	1009	2148	2669				
Канада	5	6	2	2	0				
Чили	26	22	15	13	11				
Франция	3	3	2	2	2				
Германия	3	4	4	4	3				
Греция	20	20	16	14	11				
Индия	9	14	12	6	10				
Израиль	17	19	12	11	12				
Италия	6	6	5	5	—				
Япония	3	3	2	1	1				
Ю. Корея	9	9	6	5	6				
Мексика	2	23	16	10	7				
Испания	7	6	6	5	5				
Швеция	11	9	2	5	2				
Швейцария	5	6	4	3	1				
Турция	60	66	70	66	106				
Великобритания	10	6	4	2	3				
Венесуэла	41	34	31	38	61				

Источник: Statistical Abstract of the United States. W., 1995. P. 861.  
 мического механизма. Все более популярной становилась идея, что структурные изменения в мировой экономике сделали невозможным инфляционный рост цен.

Микропроцессоры повышают производительность труда так быстро, что развивающиеся экономики не нуждаются более в жестких ограничениях. Усиление конкуренции со стороны стран с низкой заработной платой, дерегулирование экономики ведут к тому, что фирмы и профсоюзы не могут более повышать цены и заработную плату из-за страха, что другие фирмы или рабочая сила — отечественные или зарубежные — быстро захватят их рынки или рабочие места.

Утверждение, что инфляция мертва, подвергается критике большинством экономистов. Они исходят из того, что инфляция есть функция макроэкономических отношений между экономическим ростом и предложением денег, но не результатом

320 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

структурных изменений в технологии или конкуренции. Поэтому главное влияние на инфляцию оказывает монетарная политика.

Так как в большинстве индустриальных стран экономический рост замедлился, уменьшая риск «перегрева» экономики, многие экономисты в США, Англии и Японии призывают уменьшить ставку процента, чтобы ускорить рост экономики. Но связь между ставкой процента и инфляцией очень неопределенна. Существует длительный временной лаг, прежде чем изменения в политике оказывают воздействие на экономику. Отсюда аналогии, которые уподобляют монетарную политику управлению автомобилем с затемненным ветровым стеклом, разбитым зеркалом заднего вида, неисправным рулевым управлением и спидометром.

Опасность инфляции в развитых индустриальных странах сохраняется. Об этом свидетельствует пример Новой Зеландии. Страна осуществила радикальное дерегулирование экономики и открыла рынки больше, чем остальные страны — члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Инфляция должна была бы исчезнуть. Однако фактически она выросла с 1,1% в 1994 г. до 4,6% в 1995 г. Резервный банк Новой Зеландии заявил, что он недооценил степень инфляционного давления в экономике.

Инфляция в России. В России в 1996 г. был достигнут определенный прогресс в подавлении инфляции (табл. 15.5).

Таблица 15.5

Динамика инфляции в России (%)

В процентах к предыдущему году В среднем за месяц 2610 31,2 940 20,5  
315 10 231 7,25 122 М

Источник: Годовой доклад Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. М., 1996. С. 7.

В значительном снижении темпов инфляции важная роль принадлежит кредитно-денежной политике правительства и Центрального банка РФ. Они прекратили финансировать дефицит государственного бюджета путем предоставления прямых кредитов Центрального банка. Тем не менее эмиссия денег в 1996 г. имела место в размере 23%.

Перспективы окончательного подавления инфляции будут зависеть от преодоления кризисной ситуации с государственным бюджетом, ограничения эмиссии различных денежных суррогатов (векселей, налоговых освобождений) и денежной эмиссии.

Осуществление антиинфляционной политики, как известно, своей оборотной стороной имеет сокращение совокупного спроса и угрожает спадом производства.

§ 6. Взаимодействие инфляции и безработицы

321

Подавление инфляции и инфляционных ожиданий есть необходимое условие для подъема экономики. Чтобы от антиинфляционной политики перейти к стимулированию экономического роста, необходимо постепенно ослаблять жесткие финансовые ограничения (по мере преодоления бюджетного кризиса) и насыщать деньгами хозяйственный оборот.

Воздействие инфляции на экономику. Инфляция оказывает противоречивое воздействие на экономику. Умеренный рост цен способен стимулировать производство, так как зарплата, как правило, отстает от роста цен.

Производители и потребители стремятся закупать товары, чтобы предвосхитить потери. Но более весомы ее негативные последствия.

Возникнув, инфляция воспроизводит себя во все увеличивающихся масштабах. Этому способствует спираль «цены – заработная плата». Рост цен ведет к росту заработной платы. В свою очередь, увеличение зарплаты выступает причиной дальнейшего роста цен.

Инфляция обесценивает амортизационные фонды и угрожает самому существованию производства. Кредиты обесцениваются. Назначаются такие ставки процента, что выгоднее не развивать производство, а заниматься спекуляцией.

Нормальные экономические отношения разрушаются. Деньги теряют покупательную способность. Становится неясным, на какие цены и ставки процента ориентироваться. Долгосрочные инвестиции оказываются невыгодными.

Особенно опасна гиперинфляция, при которой происходит бегство от денег. Бартерные отношения (обмен товара на товар) обрекают на гибель те предприятия, регионы и города, которые по характеру производимых продуктов не могут обменять их на продукты потребления.

Инфляция представляет одну из форм перераспределения национального дохода. От нее больше всего страдают лица с фиксированными доходами (служащие, пенсионеры). Инфляция неблагоприятна для кредиторов.

Большую роль в развитии инфляции играют так называемые инфляционные ожидания. Инфляцию питают не только экономические причины, но и психологические. Ожидания роста цен заставляют потребителей закупать товары впрок с целью освободиться от обесценивающихся денег. Крайней формой такого поведения является ажиотажный спрос. Подавление инфляционных ожиданий представляет важное направление борьбы с инфляцией. Преодоление инфляционных ожиданий зависит от последовательности государства в проведении антиинфляционной политики.

§ 6. Взаимодействие инфляции и безработицы

Кривая Филлипса. Дж. Кейнс сделал вывод о том, что в экономике могут возникать либо рецессионный разрыв (рецессия и

322 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

безработица ограничивают инфляцию), либо инфляционный разрыв (инфляция вследствие роста заработной платы в связи с достижением полной занятости). Другими словами, эти процессы развиваются в противоположном направлении: либо инфляция, либо безработица. Исходя из кейнсианского подхода к проблеме, английский экономист Э. Филлипс предложил графическое изображение обратной связи между безработицей и инфляцией (рис. 15.1J.V)

Цена Н

II

123456789 10 11

Безработица

Рис. 15.1. Кривая Э. Филлипса

На вертикальной оси рис. 15.1 отложены цены (инфляция), на горизонтальной оси – безработица (все в процентах). При высоком уровне инфляции (9%) уровень безработицы низкий (около 2%) – точка N. При низком уровне инфляции безработица возрастает, приближаясь к точке M.

Кривая Филлипса показывает, что безработица ограничивает возможность повышения зарплаты. А последняя образует элемент издержек. Ограничение роста зарплаты воздействует на уровень цен.

Кривая Филлипса представляет упрощенную однофакторную модель инфляции. Инфляция есть функция безработицы:  $\pi = f(u)$ , где  $\pi$  – инфляция, и – безработица.

Однако на движение цен влияет не только заработная плата. Теория инфляции не ограничивается одной-единственной причиной. Заработная плата составляет только часть, и притом меньшую часть, издержек. Игнорирование других причин инфляции не позволило теории Филлипса объяснить феномен стагфляции. Если, по Дж. Кейнсу, существует альтернатива между инфляцией и без-

§ 7. Гипотеза естественной нормы безработицы и инфляция \_\_\_\_\_ 323

работицей, то в 70-е годы оба процесса действовали параллельно. Высокий уровень безработицы сосуществовал со значительным ростом цен. В 1983–1991 гг. и инфляция, и безработица снижались.

Стагфляция. Стагфляция – это сочетание инфляции и стагнации (застой в производстве), сопровождаемой безработицей. В таком сочетании нет ничего мистического. Обычно кризисы перепроизводства из-за неблагоприятного соотношения спроса и предложения снижали цены. Но кризис 1973–1975 гг. сопровождался ростом цен из-за многократного повышения цен на нефть Организацией производителей и экспортеров нефти (ОПЭК). Из-за неурожая в ряде стран произошло повышение цен на сельскохозяйственную продукцию в 1972–1973 гг. В США происходило падение производительности труда в промышленности и сближение темпов роста заработной платы и производительности труда. В 1971–1973 гг. наблюдалось обесценение доллара. Стагфляция 70-х годов показала, что однофакторная модель инфляции не учитывает всей сложности взаимодействия различных причин инфляции.

В условиях стагфляции государство одновременно решает исключительно сложные задачи преодоления спада производства и инфляции. Чтобы ослабить инфляцию, следует уменьшить дефицит государственного бюджета, ограничивать кредиты и доходы населения. Но такая политика создает угрозу дальнейшего углубления спада производства, особенно если в экономике развивается инфляция издержек. Будучи неспособными возместить издержки производства, предприятия отвечают на такую политику свертыванием производства. Растет их задолженность поставщикам.

В борьбе с падением производства правительство и центральный банк могут расширить кредитование предприятий, пойти на увеличение дефицита бюджета. Но это ведет к разгулу инфляции.

Сложность проблемы не означает ее неразрешимость. Политика государства должна лавировать между угрозами спада производства и инфляции, инфляции и безработицы. Осознание противоречивости и сложности экономической ситуации должно предотвратить односторонние, прямолинейные действия, способные усугубить состояние инфляции. Осуществление структурных

изменений должно сопровождаться государственными мерами по социальной защите населения.

#### § 7. Гипотеза естественной нормы безработицы и инфляция

Естественная норма безработицы есть иное название полной занятости. При достижении естественной нормы безработицы, или полной занятости, рынок труда не испытывает ни

324 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

избытка, ни нехватки рабочей силы. Чтобы экономика функционировала нормально, необходим резерв рабочей силы. Как было показано выше (табл. 15.2), представление о естественной норме безработицы в разных странах различно (от 2 до 11,8% активного рабочего населения).

Гипотеза естественной нормы безработицы представляет вариант объяснения инфляции монетаристами. Экономика достигает состояния равновесия на уровне полной занятости. Отклонения от этого уровня приводят либо к росту инфляции, либо к угрозе перепроизводства. Если обозначить безработицу через  $i$ , а ее естественную норму через  $i^*$ , то возникают следующие соотношения:

$i = i^*$  (1)  $i > i^*$ ; (2)  $i < i^*$ ; (3)

(1) – уравнение характеризует состояние равновесия; инфляция отсутствует;

(2) – уравнение свидетельствует о том, что имеется избыток предложения рабочей силы, который ограничивает рост заработной платы и противодействует инфляции;

(3) – уравнение показывает, что существует избыточный спрос на рабочую силу, что способствует развитию инфляции.

Гипотеза естественной нормы безработицы предполагает, что кривая Филлипса принимает вид вертикальной прямой в долгосрочном плане, т. е. существует некая устойчивая величина безработицы, отклонения от которой временны (рис. 15.2). В краткосрочном плане обнаруживается несколько кривых Филлипса. Естественная норма безработицы допускает несколько уровней инфляции. Следовательно, в долгосрочном плане связи между безработицей и инфляцией не существует. Такая связь наблюдается только в краткосрочном плане.

На рис. 15.2 на вертикальной оси отложен уровень инфляции, на горизонтальной – уровень безработицы,  $K_f$  – кривая Филлипса долгосрочная,  $K_{f123}$  – кривые Филлипса краткосрочные.

В дальнейшем идеи Филлипса были скорректированы теориями адаптивных и рациональных ожиданий. Теория адаптивных ожиданий представляет гипотезу о том, что изменения в заработной плате отстают от изменений цен. Поэтому в процессе переговоров об установлении заработной платы профсоюзы исходят, как правило, из прошлого опыта.

Предположим, что правительство предпринимает меры по увеличению занятости. Для этого оно увеличивает расходы. Безработица уменьшается с 6 до 4%. Но одновременно увеличивается инфляция с 3 до 6%. Так как работники исходили из прошлого опыта, через профсоюз они добились повышения заработной платы на 3%, но инфляция составила 6% (точка ВJ).

Владельцы фирм

#### § 7. Гипотеза естественной нормы безработицы и инфляция

325

Уровень инфляции

Уровень 2468 безработицы

Рис. 15.2. Естественная норма безработицы и кривая Филлипса получили повышенную прибыль. Однако на следующий год профсоюз потребует повышения заработной платы на 6%, прибыли фирм уменьшаются, они сокращают производство, а вместе с ним и спрос на рабочую силу. Безработица возвращается к естественной норме (от  $B_1$  до  $A_2$ ) при норме инфляции 6%. Следующая попытка уменьшить безработицу завершается тем, что 4%-я норма безработицы достигается ценой повышения уровня инфляции до 9% (точка  $B_2$ ). Когда на следующий год работники добьются повышения зарплаты на 9%, то фирмы сократят производство и спрос на рабочую силу. Экономика

возвращается к естественной норме безработицы в точке АЗ при уровне инфляции 9%.

Увеличение безработицы сверх естественной нормы уменьшает платежеспособный спрос, вызывает падение цен, сокращение прибылей. За этим следует спад производства (точка С2 на рис. 15.2). На следующий год рост зарплаты предусматривается в 6%. Уровень прибыли возрастает. Производство увеличивается, и безработица вновь возвращается к естественной норме в точке Л2.

Теория адаптивных ожиданий сохраняет однолинейное объяснение инфляции, игнорирующее другие причины инфляции.

Теория рациональных ожиданий дает несколько иную трактовку кривой Филлипса. Производители имеют хорошее представление о рыночном механизме, а сам рынок достаточно гибко реагирует на изменения.

Рационально действующие производители способны предвидеть результаты экономической политики правительства и перестроить свою деятельность в соответствии со своими прогнозами. Предположим, правительство намеревается стимулировать экономический рост, увеличивает государственные расходы, снижает ставки процента, налоги, расширяет кредитование. Производители

326 Глава 15. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция

справедливо полагают, что результатом всех этих мер может быть инфляция. Они заблаговременно повышают цены, чтобы предотвратить падение прибыли. Рабочие требуют повышения зарплат: банкиры добиваются более высокой ставки процента. Экономика!! столкнувшись с ростом зарплаты, цен, ставок процента, не получает стимулов для развития. || Генеральная идея монетаризма состоит в том, что попытка || правительства повлиять на инфляцию и безработицу обречена на неудачу. Бюджетная и кредитно-денежная политика имеет нулевой результат. Рынок имеет тенденцию к равновесию на уровне естественной нормы безработицы. Отклонения от нормы преодолеваются самим рынком.

§ 8. Хистерезис как модель объяснения перманентной и длительной безработицы

Термин «хистерезис» означает отставание в появлении последующей фазы, запаздывание ее наступления по мере завершения предыдущей. Ситуация осложняется тем, что процессы, совершающиеся в долгосрочном периоде, испытывают сильное влияние неких процессов, происходивших в краткосрочном периоде.

Экономика испытывает хистерезис, когда ее долгосрочное равновесие зависит от направления, которому она следует в краткосрочном периоде. В конце 80-х годов многие экономисты использовали эту концепцию для объяснения постоянной и длительной безработицы в ряде западно-европейских стран, которая не исчезала, несмотря на вступление экономики в фазу оживления и подъема.

Хистерезис как модель объяснения постоянной безработицы включает несколько элементов:

- 1) различие между интересами инсайдеров и аутсайдеров. Под первым понимаются работники, продолжающие работать на фирме. Аутсайдеры – это безработные, оказавшиеся за пределами фирмы. Когда возникает рецессия, часть работников остается на рабочих местах, получая пониженную реальную заработную плату. По истечении определенного периода времени спрос на рабочую силу возрастает. Инсайдеры оказывают давление на управляющих, требуя повышения реальной заработной платы. Для этого предпочтительно не возвращать уволенных на рабочие места. Поэтому аутсайдеры остаются без работы;
- 2) «утрата работниками надежды на получение рабочего места в условиях достаточно продолжительной рецессии. Аутсайдеры перестают предлагать свой труд и покидают рынок труда;
- 3) ослабление активности работников и управляющих по выводу предложения труда. В условиях длительной рецессии фирмы начинают предлагать все меньшее количество рабочих мест. Работники же ослабляют

поиск работы, считая, что шансы получить ее минимальны. Рецессия постепенно пре-

## § 8. Хистерезис как модель объяснения безработицы

327

одолевается, но фирмы и работники по инерции слабо реагируют на новую ситуацию в экономике;

4) ослабление стимулов к обновлению капитала. Во время рецессии фирмы ограничивают инвестиции. Спрос на товары снова возрастает, имеющееся оборудование не позволяет значительно повысить производительность труда. Поскольку спрос на труд зависит от величины предельного продукта этого фактора производства, т. е. труда, желание фирм нанять дополнительных работников ослабляется.

Явление хистерезиса приводит к тому, что простое увеличение совокупного спроса не решает проблему безработицы. Требуется переподготовка работников и оказание им помощи в нахождении рабочих мест. Кроме того, необходимо принятие мер по стимулированию инвестиций и повышению производительности труда.

Таким образом, теория рациональных ожиданий, приписывающая рынку способность автоматически регулировать безработицу ее естественной нормой, оказывается недостаточной для объяснения феномена перманентной длительной безработицы. Она должна быть дополнена концепцией хистерезиса.

Контрольные вопросы:

1. Какие причины порождают безработицу?
2. Каково соотношение между понятиями «население», «самодеятельное население», «рабочая сила», «безработные»?
3. Какая разница между частично занятыми и частично безработными?
4. Как рассчитывается норма безработицы?
5. Каковы основные формы безработицы?
6. В чем состоит экономический смысл концепции «естественная норма безработицы»?
7. Каковы формы государственного регулирования занятости?
8. Каковы основные формы инфляции?
9. Почему кривая Филлипса представляет кейнсианский вариант объяснения связи инфляции и безработицы?
10. Дайте характеристику причин возникновения стагфляции в США в 70-е годы XX столетия.
11. Каковы особенности стагфляции в России в первой половине 90-х годов?
12. Чем вызван пересмотр кривой Филлипса кейнсианцами и монетаристами?
13. Чем отличается теория адаптивных ожиданий от теории рациональных ожиданий?
14. Как выглядит связь между темпами инфляции и безработицы в 90-е годы XX столетия?

## Глава 16 ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

§ 1. Государство – органическая часть смешанной рыночной экономики  
Рыночная экономика функционирует на основе конкурентного рынка. Но рыночный механизм не решает всех вопросов рыночного хозяйства. Есть немало социально-экономических проблем, неподвластных рынку. Ими занимается государство.

Необходимость коррекции рыночного механизма государством. Государство всегда играло важную роль в развитии рыночной экономики. Даже свободная конкуренция не могла обойтись без государства, которое брало на себя ответственность за организацию денежного обращения, обеспечение правовой основы рыночной экономики.

Необходимость в деятельности государства вызывалась потребностями развития самой рыночной системы, обнаруживающей и плюсы, и минусы своего функционирования. Так, доходы в рыночной экономике распределяются только по результатам конкуренции; отсюда высокие и низкие доходы, банкротства. Но это распределение не затрагивает занятых в фундаментальной науке, в управлении. Оно не распространяется на тех, кто еще не работает (дети); и тех, кто уже не работает (старики, инвалиды).

Чисто рыночное распределение не гарантирует право на стандартное благосостояние, без чего нет демократического общества. Кроме того, рыночный механизм не обеспечивает работой всех, кто может и хочет работать. Стратегические прорывы в науке, технологии, структурные преобразования в экономике не могут быть осуществлены без участия государства, как не могут быть решены без него и региональные проблемы. Негативные последствия рыночного механизма (монополизм, инфляция и др.) также требуют вмешательства государства. Следовательно, рыночный механизм нуждается в коррекции, которую способно осуществить только государство. **Функции государства в рыночной экономике.** Экономические функции государства определялись потребностями нормального функционирования рыночной экономики, обеспечения конкуренции и частичного предпринимательства. Функции государства развивались в двух направлениях: поддержание и облегчение функционирования рыночного механизма; усиление и модификация рыночной системы в соответствии с изменением условий развития.

§ 1. Государство – органическая часть смешанной рыночной экономики 329  
Функции государства по поддержанию рыночного механизма состоят в следующем: обеспечение правовой базы рыночной экономики (защита прав собственности, предпринимательства, налогообложения, кредитной сферы и др.) и защита от конкуренции (антимонопольная деятельность, защита прав потребителя).

Функции государства по усилению рыночного механизма выражаются:

а) в перераспределительной политике. Перераспределение доходов в обществе реализуется через трансфертные платежи (бедным, безработным) и модификацию цен (гарантированные цены фермерам, минимум заработной платы). Корректируя распределение ресурсов через налоговую систему, государство способствует развитию общественных благ (строительство школ, больниц), экологической защите, превращая затраты на загрязнение окружающей среды во внутренние издержки самих предприятий (химических, например);

б) в макроэкономическом регулировании экономики с целью ее стабилизации. С помощью бюджетных и кредитных рычагов государство осуществляет контроль за уровнем занятости, инфляции, стимулирует экономический рост;

в) в проведении эффективной внешнеэкономической политики.

Государство как сознательный субъект должно осуществлять свои функции осторожно, чтобы в рыночном механизме не было сбоев (пример – стагфляция 70-х годов). Оно должно по-прежнему контролировать результаты регулирования и своевременно принимать меры для погашения негативных последствий. Следовательно, государственная деятельность не должна переходить границы, угрожающие рыночному механизму.

Государство интегрируется в рыночное хозяйство. Появляется смешанная система, характеризующаяся динамизмом рыночной экономики, ее социальной ориентацией, направляемой государством (табл. 16.1). Современное рыночное хозяйство индустриально развитых стран – это смешанная экономика.

Таблица 16.1

Объем совокупных государственных расходов развитых стран (в % к ВВП, в текущих ценах)

Англия

Германия

США

Франция

Швеция

Япония

37,9

39,1

29,7

38,9

43,3

43,0

47,9

31,4  
46,1  
60,1  
32,0  
44,0  
47,0  
32,9  
52,1  
63,3  
31,6  
39,9  
47,9  
32,8  
49,8  
59,1  
31,3  
43,4  
49,5  
33,3  
53,7  
66,2  
35,6

Источник: ОЕСД (1996) и национальные статистические данные.

330

Глава 16. Государство в рыночной экономике

§ 2. Государственный сектор в рыночной экономике

Для смешанной рыночной экономики характерно многообразие форм собственности. В развитых странах наряду с частной (ведущей) собственностью существует и государственная собственность. Удельный вес государственного сектора в развитых странах различен. Он крайне мал в США и Японии. На европейских же государственных предприятиях производится от 10% (Германия) до 30% (Австрия) валового внутреннего продукта. Щ, них занято от 4% (Великобритания) до 20–25% (Австрия, Гре\* -ция, Франция) рабочей силы. Государственные предприятия осу- | I ществляют от 1/6 (Германия, Великобритания) до 1/3 (Фран- г ция) и даже 1/2 (Австрия) валовых капиталовложений в эконо\* мику. В США около 1/3 всей земли находится в собственности' •• федерального правительства. ;  
Следовательно, государство в современной рыночной эконо- i; мике – это и предприниматель, и крупный инвестор, и органи- ? затор НИОКР, и потребитель конечной продукции. Оно непо4! средственно участвует в производстве, распределении, обмене ц-> потреблении товаров и услуг.

[••;

Государственная собственность. В государственной собствен-! -'• ности субъектом отношений присвоения, распоряжения и конт4г роля выступает государство. Государственная собственность воз- |Д никает двумя путями. Первый путь, когда государство строит^ новые предприятия за счет средств бюджета; второй – когда государство осуществляет полную или частичную национализа-; цию, приобретая акции частных предприятий. f\*

В результате государственная собственность реализуется по" следующим каналам: ;'

создание" за счет средств государственного бюджета мало- ' прибыльных предприятий инфраструктуры, необходимых для функционирования всей экономики (коммунальное хозяйство, , энергетика, транспорт, связь); развитие некоторых капитальных отраслей, связанных с на- : учно- техническим прогрессом (электроника, авиация); •'•'

национализация убыточных предприятий (например, пред-; ' приятии угольной промышленности) . '

В результате в орбите государственного предпринимательст- i; . ва оказываются не только инфраструктура, добывающая промыш- ленность, но и некоторые ведущие отрасли промышленности. >



Государственные предприятия бывают двух видов: государственные предприятия, обладающие статусом юридического лица, и государственные предприятия, не являющиеся юридическими лицами. Если государственные предприятия не обладают статусом юридического лица, то они являются подразделением государственных органов и учреждений и находятся на балансе и под контролем государственных ведомств.

## § 2. Государственный сектор в рыночной экономике

331

Государственные предприятия, обладающие статусом юридического лица, подразделяются на предприятия частного (коммерческого) права и предприятия публичного права. Предприятия частного права – это, как правило, акционерные общества. Государству в таких обществах принадлежат все акции или их часть. В последнем случае образуются смешанные (государственно-частные) предприятия.

Предприятия публичного права – это юридически самостоятельные, хозяйственно автономные предприятия, создаваемые специальными актами законодательного органа (публичные корпорации). Их капитал не разделен на акции и целиком принадлежит государству. Деятельность государственных корпораций подотчетна парламенту, а не правительству, хотя через определенные формы (назначение директоров, предоставление субсидий) правительство может контролировать их деятельность.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой государственные предприятия подчиняются отраслевым министерствам и контролируются министерством финансов. В некоторых странах существуют специальные министерства, а в Италии (где велика доля смешанных предприятий) они объединены в холдинговые структуры.

Отличие государственных предприятий от частных. Государственные предприятия отличаются от частных предприятий тем, что они, как правило, зависимы от государственных структур. Поэтому в их деятельности просматривается двойственность – нацеленность не только на рыночные, но и на нерыночные мотивы. Это выражается в том, что, во-первых, государственные предприятия в отличие от частных обладают меньшей конкурентоспособностью. Хотя они работают на принципах самоокупаемости и рентабельности, но через государственное управление вносят в рынок элементы организованности (работа на государственный заказ, сбыт продукции по государственным твердым ценам). У государственных предприятий нет обязательств перед другими предприятиями, им не грозит банкротство. В то же время правительство контролирует лишь определенные области деятельности государственных предприятий (например, сбыт продукции), не имея возможности достаточно хорошо воздействовать на другие (например, на конкурентоспособность предприятий).

Во-вторых, государственные предприятия пользуются финан!совыми льготами (в налогообложении, получении льготных кредитов, в замораживании долгов). В-третьих, на государственных пред-лприятиях, с одной стороны, несколько выше заработная плата, чем на частных предприятиях, лучше условия труда. Но, с другой стороны, на рабочих государственных предприятий могут обрушиться политика замораживания заработной платы, ограничение прав в трудовых конфликтах с администрацией (например, запрет на забастовки).

332

## Глава 16. Государство в рыночной экономике

Следовательно, навязывание государственным предприятиям некоммерческих операций, искусственное ограждение от конкуренции, гарантирование правительством финансовой поддержки делают зачастую государственные предприятия менее эффективными в технико-экономическом и финансовом плане, чем частные; ;. предприятия. Это выражается в низкой производительности тру4&' да, высокой капиталоемкости, малой прибыльности, слабой вос-4'i приемчивости к инновациям, раздутым управленческим аппаратом? и бюрократизме. Так, в Англии издержки производства на госу-i\* дарственных предприятиях в среднем на 30%, а в США на 20^| выше, чем на частных предприятиях. [;]

Сама рыночная экономика ограничивает деятельность государства, ибо некоторые его действия снижают эффективность государственных предприятий (директивное планирование, административный контроль над ценами) в условиях функционирования рыночного механизма. Поэтому периодически к государству предъявляются претензии, а при высокой доле государственного сектора в экономике ставится вопрос о разгосударствлении. Такая картина наблюдалась во всех развитых странах 30-х годов, что вызвало массовый процесс приватизации\*

### § 3. Разгосударствление и приватизация

Понятие разгосударствления. Развернувшийся в 80-х годах в развитых странах процесс разгосударствления экономики имеет особенности. Прежде всего разгосударствление не означает, что государство перестает играть важную роль в рыночной экономике. Уменьшаются масштабы государственного предпринимательства, но государство остается структурным элементом смешанной экономики, стремясь наилучшим образом приспособиться к рыночным отношениям путем изменения форм своей деятельности.;

Современный процесс разгосударствления не равнозначен денационализации (изменение собственности государственных предприятий), а последняя не сводится к одной приватизации (переход предприятий в частную собственность). Процесс разгосударствления сохраняет государственную собственность и направлен на повышение эффективности функционирования остающихся в государственном секторе предприятий.

Наконец, современный процесс разгосударствления характеризуется идеологизацией, когда все более редкой становится ситуация, при которой демократические партии выступают за расширение государственного сектора, а их политические противники – за частный. Так, в Швеции консерваторы, победив на выборах в 1976 г., сделали шаги в сторону увеличения государственного сектора, а социал-демократы в 1982 г., взяв реванш, приступили к осуществлению приватизации. В Австрии процесс приватизации поддерживается социал-демократами, во Франции – социалистами.

### § 3. Разгосударствление и приватизация

333

Рассмотренные особенности современного процесса разгосударствления нашли отражение в его способах.

Способы разгосударствления. Мировой опыт развитых стран свидетельствует о следующих наиболее распространенных современных способах разгосударствления. Прежде всего либерализация рынков. В рамках этого процесса государство отменяет барьеры для доступа на рынок новых конкурентов, стимулирует диверсификацию производства и продаж, в результате чего растет число многопрофильных фирм, чья продукция может поступать на самые разные рынки. Государство поощряет также малый бизнес (через налоговые льготы), снимает ограничения для проникновения иностранного капитала, принимает меры по демополизации экономики. Все это делает рынки более свободными. Либерализация рынков означает разгосударствление без изменения государственной собственности. Другой способ разгосударствления – стимулирование создания и расширения сферы деятельности смешанных предприятий (государственно-частных). Это достигается с помощью льготного налогообложения или особого режима кредитования.

Еще один путь разгосударствления – создание для государственных предприятий рыночных условий функционирования. С этой целью государство использует меры, направленные на ликвидацию нерыночной обстановки, в которых находятся государственные предприятия: сокращение государственных субсидий, отказ от списаний банковской задолженности, отмена налоговых льгот.

Наконец, широко используется способ изменения собственности государственных предприятий – денационализация. При этом собственность государственных предприятий может переходить не только в руки частных

лиц, но и к банкам, коллективам государственных предприятий, кооперативам.

В действительности все эти способы разгосударствления переплетаются, выражаясь в изменении собственности (при сохранении ведущей роли частной собственности) и совершенствовании хозяйственного механизма рыночной экономики. В экономической теории и в практике современный процесс разгосударствления адекватен приватизации.

Содержание и формы приватизации. Наиболее популярными формами приватизации государственной собственности в развитых странах являются: продажа предприятий непосредственно в частные руки; выкуп акций государственных предприятий менеджерами; продажа акций работникам предприятия; распространение акций предприятия среди населения. Кроме того, практикуется сдача государственных предприятий в аренду и заключение контракта на управление предприятием.

Продажа государственных предприятий в частные руки осуществляется путем организации аукционов и конкурсных торгов. Аукцион позволяет стать владельцем предприятия физическому

334

Глава 16. Государство в рыночной экономике

или юридическому лицу, предложившему наибольшую цену. С помощью аукциона государственные предприятия приватизируются в относительно короткие сроки и с существенной финансовой прибылью для государства. В то же время аукционная торговля ограничивает число вероятных собственников, так как только действительно богатые лица могут позволить себе участвовать в аукционах. Владелец предприятия, купленного на аукционе, не ограничен никакими условиями со стороны государства, поэтому может поступать со своей собственностью, как ему захочется (ликвидировать, репрофилировать), не согласуясь с интересами общества.

Преодолеть этот недостаток аукционной торговли можно с помощью конкурсных торгов. Конкурсные торги — это продажа государственной собственности частным лицам в соответствии с требованиями и условиями, выдвинутыми государством. Но проведение конкурсов увеличивает текущие расходы (содержание специальных комиссий), снижает доходы (более низкая цена приватизации) и требует более длительного времени.

Выкуп акций государственного предприятия менеджерами («управленческие выкупы») осуществляется не только за наличные средства управляющих (как правило, 20–35% покупной цены), но и за счет банковских кредитов, средств пенсионных и страховых фондов (65–80% покупной цены). Поэтому «управленческие выкупы» выступают своеобразным видом кредитования менеджеров под залог имущества предприятия. При этом доходы от функционирования таких предприятий с лихвой покрывают взятые в кредит ссуды. Привлекательность «управленческих выкупов» состоит в активизации предприимчивости менеджеров, которые, становясь (наряду с финансовыми институтами, кредитующими сделки) совладельцами предприятия, заинтересованы в повышении эффективности его функционирования, улучшении управления реализацией собственных интересов.

Приватизация в форме продажи акций работникам предприятий означает развитие рабочей акционерной собственности. Продажа акций рабочим является эффективным средством повышения их заинтересованности в результатах своей работы, росте производительности труда и прибыльности предприятий. Примером эффективно функционирующего предприятия, полностью принадлежащего занятому на нем персоналу, является предприятие, созданное в 1956 г. в Испании на базе кооператива. В настоящее время эта фирма представляет диверсифицированный промышленный комплекс, объединяющий более 100 предприятий разного профиля, включая научно-исследовательскую деятельность, собственный кооперативный банк, всевозможные вспомогательные организации с численностью свыше 20 тыс. человек.

Однако превращение рабочих в собственников основано либо на налоговых скидках предприятиям, решившим продавать акции работникам, либо на льготных условиях продажи акций рабочим (как форма дополнительной оплаты труда). В результате;

те недоиспользуются потенциальные предпринимательские и организаторские способности работников. Отсюда настороженность правительства к полному выкупу работниками государственных предприятий.

Одна из наиболее распространенных форм приватизации – публичная продажа акций населению, при которой государственное предприятие превращается в акционерное общество открытого типа. Продажа акций населению осуществляется по фиксированной или конкурсной цене. При продаже акций по фиксированной цене возможны завышение и занижение стоимости имущества. При конкурсной цене достигается более точная оценка имущества государственных предприятий. Покупка акций мелкими инвесторами стимулируется широко используемыми льготами: премии для купивших акции в максимально короткий срок, отсрочка платежей или разрешение оплаты акций по частям с полной выплатой дивидендов, установление более низкой цены на акции.

Публичная продажа акций ориентируется на сбережения населения. Ее главное преимущество состоит в открытости и доступности для всех желающих. В приватизации государственных предприятий могут участвовать и иностранные инвесторы. Однако их доля, как правило, четко определена законодательством в интересах защиты и поддержания конкурентоспособности национальной экономики. В то же время их участие в приватизации желательно для обеспечения интегрированности национальной экономики в мировое хозяйство.

Приватизация не всегда сопровождалась продажей государственного имущества. Нередко государственная собственность «разбавлялась» частным капиталом, образуя смешанные предприятия. Практиковалась также аренда, когда физические или юридические лица приобретали часть государственного имущества в пользование на определенный период и за определенную плату. Арендатор получает возможность самостоятельно организовать производственный процесс, нанимать персонал, осуществлять контроль за производством и нести финансовую ответственность за хозяйственную деятельность предприятия. Как правило, аренда использовалась для малорентабельных предприятий с целью повышения эффективности их работы. В этих же случаях могла использоваться такая форма, как заключение контракта на управление предприятием. Подписание контракта предоставляет управляющим полный контроль над функционированием предприятия и все необходимые полномочия для эффективного управления предприятием. Соглашения об аренде и контракты на управление зачастую являются временными мерами для улучшения экономических показателей деятельности государственных предприятий или переходной ступенью к полной приватизации.

В 80-е годы в мире приватизация достигла значительных масштабов. В Великобритании доля ВВП, производимая государ-

#### Глава 16. Государство в рыночной экономике

ственными предприятиями, упала с 9% в 1979 г. до 3% в 1990 г. Доля рабочих на государственных предприятиях сократилась за этот период на 1,3 млн. человек, составив в 1990 г. 2,8% всех занятых. Всего за 1979–1985 гг. в частную собственность было передано 20 государственных компаний (из 51 на 1979 г.). Во Франции за 1986–1988 гг. было приватизировано 15 крупных предприятий.

Процесс приватизации изменил положение государственных предприятий в рыночной экономике. Это выразилось в упрощении взаимоотношений предприятий с государственными органами: власти, в менее жестком контроле со стороны государства. Например, в Германии министрам запрещено непосредственное участие в административных советах государственных компаний. Министерство может быть представлено только двумя служащими, а общее число представителей государственной администрации не может превышать 40% общей численности руководства государственного предприятия.

Изменились правила финансовых взаимоотношений государства и предприятий. Так, увеличиваются процентные ставки за хранение активов предприятий на государственных банковских счетах. Появляются новые типы ценных бумаг (без права голоса, но означающие участие государства в капитале). Во Франции такие ценные бумаги называются привилегированными сертификатами или титулами участия. В Великобритании при приватизации государственных предприятий государство резервировало специальную, так называемую «золотую» акцию, которая давала ему возможность контролировать новую фирму.

В ряде случаев приватизация заменялась переводом предприятий из одной институциональной категории в другую. Например, французская компания «Рено» переведена из публично-правовой в „частноправовую группу. Таким образом, приватизация в развитых странах осуществляется в разных формах, используются разные способы продаж, приватизируемые предприятия получают разный юридический статус, контролирующими собственниками становятся индивидуальные лица, институты (в основном финансовые), управляющие, персонал предприятия или только рабочие. Процесс приватизации, как правило, занимает много лет.

Опыт приватизации 80-х годов в странах Запада показывает, во-первых, что роль государства в экономике не уменьшается, а государственная собственность сохраняется наряду с другими ^формами собственности. Государство выступает субъектом одной из форм собственности, гарантом определенных прав собственности многообразных субъектов, обеспечивающим самостоятельность предпринимательской деятельности и экономическую ответственность; регулирует деятельность всех видов собственности, создавая равные условия хозяйствования.

Во-вторых, осуществляемая в разных странах приватизация идет более успешно, если является организованным сверху

§ 3. Разгосударствление и приватизация \_\_\_\_\_ 337

процессом. Приватизация – это экономическая политика государства, поэтому именно государство должно стать главным организатором новых рыночных структур.

В этом плане поучителен французский опыт приватизации, где она была осуществлена путем сочетания централизованного регулирования и рыночных рычагов. Все полномочия на проведение приватизации были в руках главы министерства экономики, которое передало министру все права на принятие практических решений. В утвержденном общем списке приватизируемых предприятий министр определял лишь конечные сроки и способы приватизации каждого из них. Активы предприятий реализовались по такой схеме: иностранным инвесторам – не более 20%, так называемым стабильным акционерам – 15–30, персоналу приватизируемых фирм – 10% акций. Остальные акции продавались на открытом рынке. Особую роль в успехе приватизации сыграло централизованное регулирование процесса продажи акций: фиксированность и заниженность цены акции, что обеспечивало полную реализацию выпущенных акций и увеличение числа индивидуальных инвесторов. Рыночные же рычаги использовались ограниченно, в основном для распространения части финансовых активов среди индивидуальных инвесторов. Централизованный подход к приватизации характерен и для Чили, где для осуществления этого процесса была создана специ- „ альная организационная структура, состоящая из Совета по приватизации (выработка стратегии и ответственность за все действия), Комитета по приватизации (административные обязанности) и Комиссии по приватизации, реализующей все мероприятия.

В-третьих, успех процесса приватизации во многом определяется его четкой правовой основой и гибкой приватизационной политикой государства.

Для успешного осуществления приватизации в России необходимо создание определенных условий. Прежде всего должны существовать субъекты государственной собственности, т. е. учреждения, которые по закону имеют право ею распоряжаться (продавать или покупать акции государственных предприятий). В западных странах такими субъектами являются холдинговые

компания, находящиеся под контролем законодательной власти и не имеющие права никому делегировать свои полномочия.

Первым шагом в этом направлении в нашей стране стало образование Российского фонда федерального имущества (субъект государственной собственности), выступающего продавцом приватизированных долей государственных предприятий (паев, акций). Деятельность фонда финансируется за счет средств, полученных от приватизации. На местах фонд имеет свои отделения. Фонд выполняет следующие функции:

временно владеет принадлежащими Российской Федерации свидетельствами собственности на приватизированные предприятия;

338

Глава 16. Государство в рыночной экономике  
осуществляет полномочия Российской Федерации как собственника на общих собраниях;

обменивает принадлежащие Российской Федерации акции на акции инвестиционных фондов и холдинговых компаний.

Исполнительные функции – разработка программы, организация процесса приватизации и контроля за ее ходом – возложены на Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом

(Госкомимущество). Комитет принимает решения о приватизации предприятий. Развертывающийся процесс приватизации отечественных государственных предприятий позволяет выявить некоторые ее особенности.

Важнейшая черта приватизации в России – ее централизованный характер.

Приватизация отечественных предприятий – это организованный сверху процесс, она представляет собой государственную экономическую политику. В результате государство регулирует и контролирует приватизационные процессы.

Особенностью приватизации в России является ориентация на смешанный тип, сочетающий рыночные и административные (нерыночные) методы ее осуществления. Наряду с продажей предприятий за наличные деньги путем проведения аукционов и конкурсов Государственная программа предусматривает бесплатное получение каждым гражданином независимо от уровня доходов, социального положения, возраста, пола и т. д. приватизационного чека, дающего ему право на приобретение акций государственных и муниципальных предприятий на определенную сумму. Вместе с тем держатель приватизационного чека может по своему усмотрению распорядиться им (купить акции приватизируемого предприятия, ценные бумаги инвестиционных фондов, просто продать), реализуя основной принцип рыночной экономики – свободу выбора.

В целом процесс приватизации в России характеризуется высокими темпами, чему в немалой степени способствует стремление создать в короткие сроки частный сектор предпринимательства. В проведении приватизации использовались наиболее популярные и эффективные в развитых странах формы и методы.

§ 4. Особенности приватизации в России

Поскольку в отечественной экономике опыт разгосударствления полностью отсутствует, задачи приватизации в России шире, чем в западных странах. Подавляющее преобладание в нашей стране государственной собственности делает процесс приватизации необходимым для демонополизации экономики и стабилизации экономического положения, развития демократического характера отношений собственности и управления предприятиями, для рациональной деятельности государственного сектора, повышения эффективности функционирования пред-

приятия, для стимулирования различных форм предпринимательства, улучшения

состояния государственных финансов и снижения инфляции. Следовательно, в России приватизация выступает ключевым направлением формирования рыночных отношений.

Приватизационный процесс в нашей стране имеет две важнейшие черты: во-первых, «ваучерный» характер осуществления; во-вторых, проведение в условиях зарождения рыночных отношений, что вызывает необходимость

адаптации приватизируемого пред-, приятия к только еще формирующейся рыночной среде.

«Ваучерный» характер приватизации в России означает, что государственная собственность передается гражданам бесплатно. В августе 1992 г. был издан Указ Президента РФ о внедрении приватизационных чеков – ваучеров, которые реализуют механизм бесплатной передачи имущества, долей в акционерных обществах и акций предприятий государственной собственности.

Приватизационные чеки покупались и продавались без ограничений.

Приватизационный чек – государственная ценная бумага целевого назначения, имеющая номинальную стоимость в рублях. Это документ на предъявителя. По истечении срока действия приватизационные чеки считаются погашенными и изымаются из обращения.

На приватизационные чеки могут приобретаться объекты приватизации, а также акции специальных инвестиционных фондов. Приватизационные чеки действуют в качестве средства платежа в процессе приватизации однократно. Оценочная рыночная стоимость продаваемых в обмен на ваучеры фондов составила в России примеры 1,5 трлн. руб. (35% от всех приватизируемых по федеральной программе фондов). И на такую же сумму были выпущены ваучеры. Каждый ваучер получил номинальную стоимость 10 000 руб.

Поскольку приватизация в России связана с введением в оборот специфических ценных бумаг – ваучеров, проведение ее предполагает широкое акционирование предприятий.

В июле 1991 г. в России был принят Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992–1994 гг. Все предприятия, подлежащие приватизации, была разделены на три группы: 1) мелкие предприятия (до 200 занятых с балансовой стоимостью основных фондов менее 1 млн. руб.); они подлежат продаже на аукционах (конкурсах); 2) крупные предприятия (занято более 1000 человек при балансовой стоимости основных фондов свыше 50 млн. руб.); они приватизируются путем преобразования в открытые акционерные общества; 3) остальные предприятия; они могут быть приватизированы любым из установленных способов в соответствии с требованиями принятой программы.

Акционирование предприятия сопровождается предоставлением льгот: 1) всем членам трудового коллектива бесплатно передаются именные привилегированные (неголосующие) акции,

340  
Глава 16. Государство в рыночной экономике  
составляющие 25% уставного капитала; продаются простые (голосующие) акции, составляющие 10% уставного капитала, со скидкой 30% от номинальной стоимости и предоставляется рассрочка до трех лет (первоначальный взнос не менее 15%); 2) всем членам трудового коллектива, кроме того, предоставляется право приобрести простые акции, составляющие 51% уставного капитала, но уже без льгот на приобретение; продажная цена устанавливается Государственным комитетом имущества; 3) инициативной группе работников предприятия, взявшей на себя ответственность за выполнение плана приватизации и заключившей с согласия коллектива договор на срок до одного года, дается после истечения срока договора право на приобретение 20% простых акций по номинальной стоимости; на период договора ей предоставляется право голосования по 20% голосующих акций. Таким образом, акционерное общество становится основной организационной формой предприятий в России.

С появлением ваучеров как особого типа ценных бумаг связано функционирование в нашей стране специальных инвестиционных фондов приватизации (чековых инвестиционных фондов – ЧИФ), не типичных для мировой практики. Зарубежные инвестиционные фонды – это, 'как правило, открытые акционерные общества, которые мобилизуют средства населения путем эмиссии собственных акций, инвестируют свои средства в ценные бумаги других организаций и ведут торговлю ценными бумагами. Чековый же инвестиционный фонд может быть только закрытого типа, т. е. он не имеет права выкупать свои акции у акционеров. Это связано с характером ваучеров как ценных бумаг. Дело в том, что задача накопления чеков для

использования в процессе приватизации осложняется их распыленностью (владельцами чеков являются все жители страны) и сроком действия (один год). Поэтому закрытый тип отечественных чековых инвестиционных фондов позволяет успешнее централизовать чеки, а самому фонду придает более устойчивый характер.

Функции чековых инвестиционных фондов состоят: а) в мобилизации ваучеров за счет эмиссии собственных акций; б) в инвестировании их в ценные бумаги приватизированных предприятий; в) в торговых операциях (спекуляции) с ваучерами. Следовательно, в задачу чековых инвестиционных фондов входят аккумуляция чеков населения и обмен их на акции предприятий.

Минимальный размер уставного капитала чековых инвестиционных фондов составляет 500 тыс. руб.

На начало 1994 г. в России действовало около 700 чековых инвестиционных фондов, причем больше всего их в Москве и Московской области (106), Санкт-Петербурге (44), Свердловской области (25). На эти три центра приходится 40% всех чековых инвестиционных фондов.

Вторая особенность отечественной приватизации состоит в том, что она существенно отличается от других стран, где реа-

§ 4. Особенности приватизации в России

341

лизуется в адекватной экономической среде. В отечественной же экономике рыночные отношения находятся, как известно, в стадии становления. Поэтому приватизация предполагает адаптацию приватизируемого предприятия к формирующимся рыночным условиям. При этом сама по себе она создает рыночную ситуацию лишь на микроуровне за счет либерализации цен, конкуренции. В то же время приватизация не обеспечивает рыночных условий на макроуровне. В результате приватизация как процесс формирования рыночных отношений предполагает реформирование экономики как на микро-, так и на макроуровне.

Адаптация приватизируемого предприятия к формирующимся в России рыночным условиям представляет собой сложный процесс, включающий экономико-правовую, производственную, финансовую и социальную адаптацию. Каждый из этих компонентов выполняет свою функцию, все они обуславливают друг друга. Но основой адаптации является производственное и финансовое приспособление, так как оно определяет всю хозяйственную деятельность предприятий.

В адаптации приватизируемого предприятия на микроуровне решающую роль играет менеджмент предприятия, ибо умелое управление им позволяет сократить издержки приватизации, лучше мобилизовать финансовые ресурсы, успешно осуществлять инвестиционные процессы. На изучение и регулирование нарождающегося рынка, управление сбытом продукции нацелена развивающаяся маркетинговая деятельность предприятия.

Наибольшую сложность для приватизируемого предприятия представляет адаптация к рыночным условиям на макроуровне. Это связано с тем, что, во-первых, без учета внешних факторов предприятию невозможно решить весь комплекс своих внутренних (производственных, финансовых, социальных) проблем; во-вторых, формирование рыночных условий на макроуровне не зависит от самого предприятия, а во многом определяется политикой государства, тем, какова поддержка им приватизируемого предприятия посредством использования экономических, финансовых, административных рычагов.

Важной и сложной проблемой является финансовая адаптация приватизируемого предприятия, поскольку без решения финансовых вопросов неразрешимыми становятся и вопросы технико-производственные. Взаимодействие производственных предприятий со специализированными финансовыми институтами (банками, фондовыми биржами) позволяет приватизируемому предприятию получить надежный источник финансирования денежных ресурсов и тем самым – условия для всесторонней адаптации к формирующейся рыночной среде.

В условиях высокой дебиторской задолженности большинства российских предприятий затруднено их финансирование за счет прибыли предприятия. А



из-за жесткости условий кредитования не решают в должной мере проблему финансирования и

342

Глава 16. Государство в рыночной экономике. ^

банковские кредиты. В результате более предпочтительным источником формирования денежных ресурсов предприятия в сложных временных условиях становится продажа акций. Следовательно, эффективное использование рынка ценных бумаг является важнейшим условием общей адаптации приватизируемого предприятия к формирующимся рыночным отношениям.

Две важнейшие особенности приватизационного процесса в России определяют два этапа в его осуществлении. Первый этап закончился в июне 1994 г.

Результатами этого периода приватизации в России оправданно считать следующие:

- 1) разгосударствление и приватизация заняли ключевое место в процессе трансформации экономики России, охватившем все основные субъекты общества: органы государственной власти, управления и контроля; предприятия и объединения предприятий; коммерческие структуры; общественные организации; граждан;
- 2) впервые была создана и начала работать модель приватизации, позволившая осуществить передачу в частную собственность имущества десятков тысяч предприятий. В 1993 г. было приватизировано более 60 тыс. предприятий сферы торговли, общественного питания и бытового обслуживания, что составляет около 70% всех приватизированных за этот период предприятий;
- 3) центральное место в приватизации государственных предприятий заняли чековые аукционы, обладающие положительными моментами с точки зрения инвестирования: открытостью, позволяющей привлечь дополнительных инвесторов; возможностью выбирать тактику инвестирования и тем самым увеличивать или снижать собственный риск (использованием двух типов заявок — содержащих и не содержащих ограничения на курс аукциона); гарантиями на владение акциями выставленного на продажу пакета предприятий, поскольку результаты аукциона при внесении победителей в соответствующий протокол имеют законную силу. Следовательно, процедура чековых аукционов содержит рыночный механизм вступления инвесторов в права собственности.

Однако результаты первого периода приватизации оцениваются неоднозначно. Прежде всего, хотя приватизационные чеки позволили каждому гражданину получить реальную возможность (правда, небольшую) участвовать в перераспределении собственности, пока еще преждевременно говорить о формировании широкого слоя частных собственников.

Способы приватизации, зафиксированные в государственной программе, излишне унифицированы. А между тем одновременное применение различных форм, их оптимальное сочетание способно обеспечить гибкость приватизационной стратегии в зависимости от конкретной социально-экономической ситуации в различных регионах.

Недостаточно использован при приватизации отраслевой подход, учет структуры каждой отрасли. Это позволило бы знать, реальное положение предприятий в отрасли, соединить при,

§ 4. Особенности приватизации в России \_\_\_\_\_ 343

продаже государственных предприятий стабильные фирмы с неблагоприятными, предотвратить скупку лучших государственных компаний.

В отечественной приватизации отсутствует разделение и закрепление в отдельных законах малой и большой приватизации. В действительности же в отличие от крупных предприятий для малой приватизации, которая целиком проводилась за наличные деньги покупателей, создавались максимально благоприятные условия для ее быстрого осуществления (предоставление инвестиционного налогового кредита, уменьшение налоговых выплат и др.).

Наиболее сложный вопрос при осуществлении приватизации — оценка стоимости государственного имущества. Для российской приватизации

характерна продажа предприятий ниже \ их рыночной стоимости. В результате многие предприятия были 'проданы за бесценок.

]- Хотя иностранные фирмы активно участвовали в привати-!,зации, но привлечь значительные иностранные инвестиции в эко-і номіку не удалось. Г Не были продуманы механизмы защиты от негативных последствий приватизации. Так, не требовалась декларация о дохо-|дах от крупных покупателей приватизационного имущества, не I\* проверялась их кредитоспособность, не «отслеживалось» дви-іжение приватизационных чеков.

I В целом приватизация не повлияла пока на работу предпри-|ятий и их поведение на рынке. Наиболее заметное различие в | поведении государственных и приватизированных предприятий состоит в том, что государственные предприятия меньше, чем акционерные общества, сокращают работников, меньше нацелены на увеличение объема производства и прибыльности. Акционерные предприятия имеют больше, чем государственные, разнообразных источников финансирования, меньше ждут помощи от государства.

Все это свидетельствует о том, что программа приватизации и механизм ее реализации нуждаются в корректировке.

С 1 июля 1994 г. в соответствии с Указом Президента РФ начался новый период в приватизационном процессе – постваучерный, или денежный.

В качестве первостепенных выделяются следующие цели денежной приватизации: повышение эффективности экономики в целом и деятельности отдельных предприятий; формирование широкого слоя собственников и содействие процессу образования стратегически частных собственников; привлечение в производство инвестиций, в том числе иностранных; содействие в реализации мероприятий по социальной защите населения и прав частных собственников.

Участниками денежной приватизации становятся крупные инвесторы, а следовательно, делается ориентация на экономи-  
344

Глава 16. Государство в рыночной экономике  
ческую целесообразность. Поэтому предполагается переход к индивидуальному рассмотрению приватизационных проектов при продаже наиболее крупных предприятий. Кроме того, при определении начальной цены берется теперь балансовая стоимость не на 1 июля 1992 г., а на 1 января 1994 г., т. е. учитывается имевшая место переоценка основных фондов.

Среди способов денежной приватизации наибольший интерес представляют специализированные денежные аукционы и инвестиционные конкурсы. Механизм продажи акций на специализированных денежных аукционах полностью повторяет механизм продажи акций на специализированных чековых аукционах. Акции также продаются по единой цене, подаются заявки двух разных типов, где указываются общая сумма платежа и количество приобретаемых акций. Главная особенность – оплата ценных бумаг осуществляется не чеками, а деньгами.

Проведение инвестиционных конкурсов предполагает осуществление покупателем акций инвестиций в производство. Это делает инвестиционные конкурсы более целесообразными, так как экономическая цель денежной приватизации состоит в при-влечётТои инвестиций в экономику, а не в пополнении государственного бюджета. Тем не менее полной уверенности в исполнении инвестиционной программы не существует.

Особое внимание на втором этапе приватизации уделено приватизации недвижимого имущества, к которому относят здания, сооружения, помещения, находящиеся на аренде; земельные участки под приватизированными предприятиями, а также предоставленные гражданам и их объединениям земельные участки с находящимися на них объектами недвижимости. Цена устанавливается не основе арендной платы (для нежилых помещений в жилых домах – удвоенная арендная плата, для зданий и сооружений – утроенная). Для продаваемых участков земли устанавливаются публичные сервитуты: безвозмездное и беспрепятственное использование существующих дорог, доступ для ремонта объектов инфраструктуры, и т. д. Принципиальным

моментом денежной приватизации является продажа предприятий-должников, что открывает новую форму приватизации через неплатежеспособность. Результативность денежной приватизации во многом будет зависеть от уровня инвестиционного спроса в стране. Главные проблемы российских предприятий в этот период связаны с инвестиционной политикой. Инвестирование средств в капитал, получение прибыли от его прироста предполагают инвестиционную привлекательность как собственных, так и приобретаемых ценных бумаг приватизированных предприятий. Следовательно, такая привлекательность должна обеспечиваться. Кроме того, предприятиям надлежит заботиться о поддержании ликвидности уже обращающихся акций и активном размещении своих

#### § 4. Особенности приватизации в России

345

ценных бумаг через фондовые биржи. А увеличение уставного фонда акционерных предприятий (как минимум до 10 млн. руб. вместо 500 тыс. руб.) возможно за счет новых выпусков акций и эмиссии облигаций (для привлечения заемного капитала). Приватизированным предприятиям в этот период предстоит также осваивать новые финансовые инструменты – банковские депозитные сертификаты, векселя, фьючерсы, опционы. В свою очередь, государство, используя экономические и административные рычаги, должно совершенствовать инвестиционную политику, в первую очередь с позиции налогообложения.

Таким образом, на втором этапе приватизации, когда капиталы пойдут в экономику, должна реализоваться производственная, экономическая и финансовая адаптация приватизированных предприятий к рыночной среде. Будущее приватизации в России во многом связано с успешным проведением всесторонней политики экономических реформ.

Контрольные вопросы:

1. Какова роль государства в рыночной экономике?
2. Как образуется государственный сектор в рыночной экономике?
3. В чем состоит отличие государственных предприятий от частных? Какие функции они выполняют в рыночной экономике?
4. Что такое приватизация? Каково ее место в смешанной рыночной экономике?
5. Как Вы понимаете процессы: разгосударствление, приватизация, денационализация?
6. Каковы особенности приватизации в России?
7. В чем Вы видите плюсы и минусы российской приватизации?

#### Глава 17

##### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Государственное регулирование рыночной экономики можно условно подразделить на две формы: прямое воздействие на экономику через огосударствление, когда государство регулирует рыночные отношения путем участия в процессе производства, и косвенное, опосредованное, когда государство воздействует на воспроизводственный процесс путем использования финансового механизма.   jj

Если прямое воздействие на экономику реализуется путем участия государства в смешанной рыночной экономике в качестве одного из ее субъектов (см. гл. 16), то косвенное регулирование означает, что государство помогает рыночной экономике решать макроэкономические проблемы, осторожно и опосредованно влияя на рыночный механизм. Основными финансовыми методами косвенного влияния государства на рыночный механизм являются бюджетные и кредитные рычаги.

§ 1. Бюджетная политика государства и ее функциональная роль  
Основой финансовой базы государства является бюджет, состоящий из бюджета центрального правительства и бюджетов: местных органов власти всех уровней.   Н

Государственный бюджет. Бюджет – это роспись государственных доходов и расходов на определенный срок, утвержденная в законодательном порядке. Государственный бюджет представляет собой крупнейший централизованный денежный фонд, аккумулируемый с помощью

перераспределения национального дохода и расходуемый государством для осуществления своих функций. В государственном бюджете находят органическую увязку все основные финансовые операции – расходы, различные виды доходов, государственные займы. Внешне самостоятельные, они в бюджете получают единую направленность, находящую отражение в проводимой государством политике. <

Построение бюджета основано на соблюдении определенных принципов, которые были выработаны развитыми странами в начале XX в.

1. Принцип единства – сосредоточение в бюджете всех расходов и всех доходов государства. В государстве должна суще-

§ 1. Бюджетная политика государства и ее функциональная роль 347  
ствовать единая бюджетная система, единообразие финансовых документов и бюджетной классификации.

2. Принцип полноты означает, что по каждой статье бюджета учитываются все затраты и все поступления.

3. Принцип реальности предполагает правдивое отражение доходов и расходов государства.

4. Принцип гласности – это обязательное информирование населения об основных расходах и источниках доходов.

В современных условиях в практике развитых стран наблюдается некоторое несоблюдение этих принципов. Так, отход от принципов полноты и единства выразился в появлении, помимо государственного бюджета, большого количества различных специальных и внебюджетных фондов самостоятельных в финансовом отношении государственных учреждений (кредитные фонды, социальные, научно-технические и др.). Однако отсутствие обезличенности финансового фонда, которым распоряжаются правительства разных уровней, и четкое разграничение источников поступлений центрального правительства и местных органов власти являются важнейшей особенностью современных государственных бюджетов развитых стран.

Баланс бюджета означает равенство доходов и расходов. Если расходы бюджета превышают доходы, то налицо бюджетный дефицит.

Доходная часть государственного бюджета образуется в основном за счет налогов. Расходная часть государственного бюджета развитых стран включает: расходы на содержание вооруженных сил и государственного аппарата, финансирование хозяйства и социальной инфраструктуры (социальное обеспечение, здравоохранение, просвещение, наука), выплату процентов по государственному долгу.

Исторически структура государственных расходов определялась потребностями в конкретных условиях. Так, первая и вторая мировые войны вызвали расширение военных расходов. В дальнейшем на рост государственных расходов оказали большое влияние экономические и социальные факторы. В развитых странах они являлись главной причиной роста государственных расходов. В настоящее время доля государственных расходов в ВВП составляет: в США – 36%, в Японии – 33, в ФРГ – 46, в Англии – 43, во Франции и Италии – 50, в Канаде – 4, в Швеции – 60%.

Структура государственных расходов развитых стран в современных условиях изменилась в пользу социальных программ. Так, в структуре федерального бюджета США военные расходы составляют 28%, социальные – 47,3, хозяйственные – 6,7, проценты по государственному долгу – 13,7%. В других странах смешанной экономики социальная сфера поглощает свыше 50% бюджетных расходов.

Что касается расходов на финансирование хозяйства, то в разных странах имеются существенные различия, связанные с

12\*

348 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики! масштабом государственного сектора. Например, в европейских странах, где удельный вес государственного сектора был велик, большая часть государственных расходов шла на поддержание и субсидирование и развитие национализированных предприятий, а прямые государственные капиталовложения составляли 10–20% всех инвестиций. Приватизация

национализированных предприятий сократила государственные вложения в хозяйство, особенно за счет уменьшения субсидий частному сектору. Функции бюджета. Бюджетная система выполняет три функции: 1) фискальная функция означает создание финансовой базы функционирования государства в условиях фактического отсутствия у него собственных доходов (исключая доход от государственной собственности, который составляет, например, в США 6–7% доходов государственного бюджета); 2) функция экономического регулирования – это использование государством налогов (основного источника доходов бюджета) для проведения своей экономической политики; 3) социальная функция предполагает использование государственного бюджета для перераспределения национального дохода. Осуществляя эти функции, государство не должно ослаблять рыночные стимулы предпринимательства. Поэтому бюджетная политика государства должна строиться на синтезе рыночного и государственного механизмов регулирования.

Концепции использования бюджета. Использование государством бюджета в качестве одного из рычагов воздействия на экономику опирается на теоретические концепции. На протяжении многих десятилетий в развитых странах господствовала концепция «нейтрального бюджета», отвечающая требованиям экономики только в том случае, если не требовалось коренного изменения сложившегося под воздействием рынка «естественного порядка». Концепция «нейтрального бюджета» привязывала всю бюджетную политику государства к задаче обеспечения сбалансированности бюджета и предусматривала «нейтральное» отношение к ходу воспроизводственно-экономического процесса. Считалось, что нормальное функционирование финансов и есть эффективное функционирование экономики. Собственно бюджет решал чисто финансовые задачи (изъятие и распределение денежных средств). Но политика жесткого соизмерения расходов и доходов бюджета имела свои недостатки: а) она ограничивала размах экономических операций, время их проведения (крупномасштабные и долговременные операции); б) снижала эффективность экономических операций, так как налоговые льготы предприятиям часто уравнивались действенными с финансовой, но не с экономической точки зрения операциями; в) снижала и без того малую эластичность государственного бюджета, лишала возможности быстро реагировать на изменение экономической обстановки;

§ 1. Бюджетная политика государства и ее функциональная роль 349  
г) сокращение государственных расходов в период спада увеличивало вероятность депрессий, а уменьшение в фазе подъема вело к «перегреву» экономики.

Кейнсианский рецепт использования государственного бюджета впервые признал за бюджетными инструментами, помимо финансовых, функции по стабилизации экономики. В основе его лежит концепция «функциональных финансов», согласно которой формирование и реализация бюджетной политики включают как финансовую, так и экономическую сторону дела, причем последней отдается предпочтение. Главное – сбалансированность экономики. При этом достижение макроэкономической стабильности может сопровождаться как положительным сальдо бюджета, так и возрастанием бюджетного дефицита. И хотя дефицит бюджета рассматривается как негативное явление, но не настолько, чтобы проводить финансовое оздоровление экономики в ущерб экономическому, особенно в фазах кризиса и депрессии.

Согласно концепции «функциональных финансов» решение проблемы дефицита бюджета в долгосрочном периоде невозможно без кардинального решения вопроса экономической стабильности. В этом состоит экономический подход к бюджетной политике государства.

Кейнсианская стратегия бюджетного регулирования, а затем теория «экономики предложения» (80–90-е годы) превратили концепцию «функциональных финансов» в реализуемые на практике модели экономического регулирования в развитых странах.

Тенденции и противоречия бюджетной политики. В рамках задач, которые решает бюджетная политика, можно говорить о ее эффективности. Если бюджетная политика решает финансовые проблемы, то показателями оценки ее

эффективности являются бюджетный дефицит и государственный долг, отражающие состояние государственных финансов. Если бюджетная политика направлена на решение экономической задачи – макроэкономической сбалансированности, то используются такие показатели, как рост ВВП и совокупных частных инвестиций, уровень безработицы и инфляции. Финансовые показатели дополняют характеристику эффективности бюджетной политики. В качестве примера можно сослаться на результаты бюджетной политики, проводимой американской администрацией в 80-е годы. Важнейшими ее достижениями, особенно в долгосрочном аспекте, стали: разрыв прочной связи, существовавшей в 70-е годы, между значительным бюджетным дефицитом и инфляционным ростом; повышение инвестиционной и предпринимательской активности, способствующее экономическому росту; увеличение реальных доходов населения (за вторую половину 80-х годов на 15%); радикальная техническая и управленческая 'перестройка экономики, приведшая к повышению ее конкурен-

350 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики  
тоспособности; увеличение притока иностранного капитала, финансирующего до 50% валовых внутренних инвестиций.

Конечно, для американской экономики этого периода характерны и негативные явления (социальное расслоение общества, финансовые затруднения и особенно значительный бюджетный дефицит, в середине 80-х годов он составил 220 млрд. долл.). Но, как отмечает американский экономист А. Лаффер, «дефицит сам по себе не является проблемой, он барометр того, что происходит». При определенных условиях бюджетный дефицит может превратиться в катализатор ухудшения экономического положения. Не менее важно также, как финансируется дефицит. Существует два способа его финансирования: выпуск и размещение государственных ценных бумаг среди населения и продажа облигаций частным банкам. В первом случае государство получает заем у населения, что вызывает дополнительный спрос, а следовательно, и стимулирование производства. Во втором случае продаваемые государством облигации на частном рынке скупает Центральный банк. Появляется дополнительный стимул для роста государственных расходов. Таким образом, заем государства за счет банковской системы оборачивается дополнительными деньгами – монетизацией части государственного долга. Отсюда – инфляция и падение процентных ставок. Американская администрация в 80-х годах отказалась от либеральной политики финансирования дефицита, способствующей чрезмерной монетизации части государственного долга. Ориентируясь на жестко контролируемое размещение государственных ценных бумаг и денежную эмиссию, американское правительство сумело снизить не только темпы инфляции, но и степень отрицательного воздействия огромного дефицита на экономику. Государственный долг и его регулирование. Одним из источников финансирования государственной деятельности (наряду с налогами) являются правительственные займы и денежные (кредитные) эмиссии. Такой источник финансирования известен в экономической литературе как финансирование за счет государственного долга, или дефицитное финансирование, широко используемое правительствами всех стран.

Использование методов дефицитного финансирования дает государству один из наиболее гибких инструментов регулирования экономических и социальных процессов. Это выражает-; ся в «ледующем. С помощью дефицитного финансирования; удаётся ослабить постоянные противоречия между величиной; необходимых потребностей общества и возможностями госу-> дарства по их удовлетворению за счет бюджетных средств. Государственные займы как источник мобилизации дополнительных ресурсов государства могут являться важным фактором ускорения темпов социально-экономического развития страны. Финансирование дополнительных государственных

§ 1. Бюджетная политика государства и ее функциональная роль 351  
расходов за счет займов связано с меньшими негативными последствиями для экономики по сравнению с денежной эмиссией и повышением налоговых ставок. Управление государственным долгом является главным элементом, балансирующим всю бюджетную политику в целом.

В то же время необоснованное использование государственных займов может вызвать серьезные дестабилизирующие последствия для экономики. Поэтому растущий государственный долг может отражать, с одной стороны, государственное регулирование экономики, а с другой стороны, кризисные процессы, требующие от государства принятия стабилизационных мер.

Государственный долг связан с вторичным распределением (перераспределением) стоимости валового национального продукта для формирования дополнительных ресурсов государства в результате займа денежных средств у населения (и институтов) и кредитов иностранных государств. Государственная задолженность имеет две основные формы: государственные ценные бумаги (казначейские векселя, средне- и долгосрочные государственные обязательства, государственные облигации, гарантии федерального казначейства, нерыночные бумаги) и записи на бухгалтерских счетах (кредиты эмиссионного банка, иногда – частных кредитных институтов).

Являясь одним из инструментов государственного регулирования, государственный долг выполняет две функции: фискальную и стимулирующую. Фискальная функция государственного долга состоит в создании финансовой базы государства, поддержании функционирующего рынка долговых государственных обязательств. Стимулирующая функция государственного долга заключается в поддержании стабилизации экономики, воздействии на безработицу, уровень цен, внешнеэкономический баланс и т. п. Двойственная природа государственного долга (как элемента регулирования и как отражение кризисных процессов в экономике) порождает и противоречивость его воздействия на экономику: стабилизационное и дестабилизирующее влияние на состояние денежного обращения, ставку ссудного процента, уровни потребления, инвестиций, сбережений; стимулирующее и сдерживающее воздействие на динамику и темпы экономического роста в зависимости от целевого назначения государственных расходов. В этих условиях необходимо регулирование государственного долга.

Управление государственным долгом включает формирование политики государственного долга, установление границ государственной задолженности, определение основных направлений и целей воздействия на микро- и макроэкономические показатели, а также создание институциональных, бюджетных и политико-психологических инструментов для управления государственным долгом.

352 Глава 17, Государственное регулирование рыночной экономики  
Таким образом, государственный долг интегрирован в механизм смешанной рыночной экономики. Регулирование его границ позволяет использовать государственные займы как инструмент стабилизационного воздействия на экономику. Чем выше темпы экономического роста, тем менее обременительным для государства является использование займов для финансирования своих расходов.

## § 2. Налоговая система, ее структура и значение

Налоги и их функции. Важнейшую часть доходов государственного бюджета составляют налоги. Налоги – это обязательные платежи физических и юридических лиц, взимаемые государством.

Налоги выполняют две функции: фискальную и экономическую. Фискальная функция налогов означает, что с их помощью образуются государственные денежные фонды, создающие условия для функционирования государства. Экономическая функция налогов означает их использование для воздействия на экономику, прежде всего через перераспределение национального дохода. Обе функции выступают в единстве, но каждая из них отражает определенную сторону налоговых отношений. Фискальная функция показывает обязанности налогоплательщиков перед государством, а экономическая – обязанность государства перед налогоплательщиками.

Налоги могут быть прямыми и косвенными, государственными и местными. Совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением образует налоговый механизм. Государство пр'идает

налоговому механизму юридическую форму посредством существующего в каждой стране налогового законодательства.

В общих чертах налоговая система в странах с развитой рыночной экономикой характеризуется: прогрессивным характером налогообложения (при этом каждая более высокая ставка налога применима лишь к строго определенной части налогооблагаемой суммы); частыми изменениями ставок налогообложения в зависимости от экономической конъюнктуры в стране; наличием разнообразных налоговых льгот и скидок; определением начальных сумм, не облагаемых налогом. Это делает налоговую систему гибкой, способствует ее дифференцированному использованию.

В современной рыночной экономике основными налогами считаются: подоходный налог, налог на прибыль предприятий, косвенные налоги и взносы на социальное страхование (обособленные от системы общего подоходного налогообложения), о чем свидетельствуют данные табл. 17.1.

§ 2. Налоговая система, ее структура и значение

353

Таблица 17.1 Структура налоговых поступлений (в % от ВВП)

Общая сумма В том числе: подоходный налог налог на прибыль  
отчисления на социальное страхование  
косвенные налоги

29

10

2

39

10

4

7

18

6

2

19

18

39

11

2

13

13

52

19

2

13

18

27

Подоходный налог и налог на прибыль взимаются, как правило, по декларации о доходах и имеют прогрессивные ставки. Налог на прибыль предприятий зависит от размеров прибыли. Им облагается чистая прибыль до ее распределения (до выплаты дивидендов). Для распределяемой и нераспределяемой прибыли могут существовать различные ставки налогообложения.

Взносы на социальное страхование являются прямым личным налогом, но имеют строго целевой характер. Они складываются из взносов предпринимателей и наемных работников. Ставки этого налога устанавливаются к фонду заработной платы, поэтому для лиц наемного труда – это прямой вычет из их доходов, а для предпринимателей – одна из статей издержек производства. Косвенные налоги – это надбавка к ценам и тарифам. Они распространяются на ограниченный круг торговых и производственных предприятий. Главная цель косвенных налогов – увеличение доходов государственного бюджета. Начиная с 60-х годов в развитых странах налоговая система становится важнейшим средством государственного воздействия на экономику. И это не случайно, ибо налоговые мероприятия позволяют перераспределить в



государственный бюджет возрастающую долю национального дохода и тем самым использовать их как средство стимулирования экономических процессов. Инструменты воздействия налоговой системы на экономику. Важнейшим инструментом воздействия налоговой системы на экономику выступают налоговые льготы. В США их насчитывается более 100, в Великобритании – около 80.

Налоговые льготы носят обычно региональный характер (если предприятие функционирует в отсталом районе) или селективный (если они касаются приоритетных – наукоемких или экс-

354 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики портных производств). Налоговые льготы выражаются прежде всего в пониженных ставках налогообложения для некоторых предприятий, в основном связанных с научно-техническим прогрессом.

Кроме того, они могут быть в виде налоговых кредитов – вычетов из величины начальных налогов. Например, от налогообложения освобождается определенная доля прироста затрат на развитие той или иной сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Так, в США в 1962 г. была установлена налоговая скидка для новых капиталовложений в размере 7%. Особенность этой меры состоит в том, что величина льготы в размере 7% новых инвестиций вычитается из суммы налога, а не из всего налогооблагаемого дохода. Тем самым предприятиям снижают на 7% стоимость вновь закупаемого оборудования.

Согласно другому закону США (1964 г.) амортизационные отчисления производились со всей стоимости оборудования, включая и ту ее часть, на которую распространяется налоговая скидка. Это дополнительно увеличивало сумму отчислений на возмещение основного капитала.

Наконец, налоговой льготой являются отсрочка уплаты налога и полное освобождение от налогов. Такой льготой пользуются в основном малые и вновь образованные предприятия. Например, во Франции акционерные компании полностью освобождаются от налогов на прибыль в течение первых двух лет существования, в третий год налогом облагается 25% прибыли, а вся прибыль облагается налогом лишь с шестого года деятельности компании.

Разновидностью налоговых льгот можно считать политику ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация впервые стала применяться в США в 1942 г. Затем ее стали использовать и другие страны: в 1948 г. – ФРГ, в 1960 г. – Франция, в 1962 г. – Великобритания. Норма амортизации устанавливается в законодательном порядке. До 50-х годов основным методом исчисления нормы амортизации был метод равномерных по годам отчислений от первоначальной стоимости основного капитала. В дальнейшем основными методами стали: метод убывающих отчислений и ускоренный метод уменьшенного остатка. В первом случае норма амортизации устанавливается постоянной от восстановительной (остаточной) стоимости, что обеспечивает постепенность списания затрат. Во втором случае отчисления рассчитываются по более высоким нормам, что позволяет списать основную долю стоимости капитала в течение нескольких первых лет эксплуатации оборудования. Так, Закон об амортизационном списании 1971 г. в США позволил сократить срок амортизации в среднем на 20% по сравнению с нормами 1962 г.

Амортизационная налоговая реформа 1981 г. снизила эти сроки уже в среднем на 40%. Транспортные средства были списаны за три года, оборудование – за пять лет, производственные сооружения и здания – за пятнадцать лет.

Система ускоренной амортизации, повышая норму амортизации, дает возможность предприятиям вернуть себе стоимость

§ 2. Налоговая система, ее структура и значение

355

основного капитала до его морального износа, а амортизационные средства использовать для накопления капитала и модернизации оборудования. Вместе с тем при ускоренной амортизации в амортизационный фонд попадает не только сумма возмещения изношенного основного капитала, но и значительная часть прибыли, которая укрывается от налогообложения. Поэтому в практике развитых стран эта мера используется селективно: в тот период и в тех

отраслях, когда и где необходимо создать благоприятные условия для предпринимательской деятельности.

Манипулирование ставками налогов – обязательный элемент налоговой политики развитых стран. В 80-е годы во многих странах они были значительно снижены. Так, в США с июля 1987 г. ставка налога на прибыль корпораций снижена с 46 до 34%, в Японии в 1989–1990 гг. налог на прибыль снижен с 42 до 37,5%, в Великобритании в 1984–1987 гг. – с 52 до 35%. Во Франции в 1989 г. в целях стимулирования капиталовложений введено разделение ставок налогообложения для распределенной и нераспределенной частей прибыли. В чрезвычайных условиях в некоторых странах вводится дополнительный налог на сверхприбыль предприятий. Он исчисляется как превышение над средним уровнем прибыли за ряд лет.

Разнообразные налоговые мероприятия государства имеют противоречивые последствия. С одной стороны, они стимулируют научно-технический прогресс, структурные сдвиги и экономический рост в развитых странах. С другой стороны, государственный бюджет недополучает огромные средства. Так, за 1987–1991 гг. за счет предоставления корпорациям налоговых льгот федеральным бюджетом США недополучено средств на сумму более 110 млн. долл., что способствовало появлению устойчивых бюджетных дефицитов, усиливающих развитие инфляции.

Кроме того, высокие ставки налогов и прогрессивная система налогообложения отрицательно сказываются на уровне сбережений и инвестиций и, следовательно, эффективности экономической системы, ибо сбережения и инвестиции – это функции прежде всего более высоких по доходам групп населения.

Поэтому вторая половина 80-х годов характеризуется перестройкой систем налогообложения во всех развитых странах. Главное содержание этой перестройки – сокращение степени перераспределения национального дохода через прогрессивную систему подоходного налогообложения и уменьшение налогов на прибыль предприятий с целью стимулирования их инвестиционной деятельности. В США благодаря реформам 1984 и 1986 гг. существенно уменьшилось число ставок подоходного налога: вместо 15 ставок (от 11 до 50%) были введены три ставки (15, 28 и 33%); были отменены некоторые налоговые льготы, скидки и субсидии. Главное требование к налоговой системе в современных условиях – ее устойчивость, нейтральность по отношению к рыночному механизму, обеспечение равных условий хозяйствования всем субъектам рыночной экономики.

356 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики  
§ 3. Социальная политика государства

Социально ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность государства в решении социальных проблем. Это связано с тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартное благосостояние, образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров. Поэтому возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода путем проведения социальной политики. Осуществляя перераспределение национального дохода через бюджет, государство реализует систему социальных программ. Система социальных программ сформировалась в развитых странах после второй мировой войны и получила название «государство благосостояния».

В социальной сфере господствующее положение занимает государственный сектор (в отличие от экономики, где главные функции выполняют рыночные структуры). В зависимости от величины государственного сектора в той или иной стране социальная политика имеет свои особенности. На практике это выражается в разных масштабах социальной политики государства.

Расширенная социальная политика означает общедоступность социальных программ, универсальность социальных выплат, всеобъемлющий характер перераспределительной деятельности государства. Ограничительная социальная политика означает сведение ее к минимуму, к функции дополнять традиционные институты социальной сферы.

Социальная политика государства призвана гарантировать населению минимальный доход; социально защищать население от болезней, инвалидности, безработицы, старости; обеспечивать население приемлемым уровнем социальных услуг. При этом обеспечение государством минимальных условий жизни касается только тех, кто не может это сделать самостоятельно.

Социальная политика государства реализуется через механизм государственных программ социального обеспечения и системы социальных услуг.

Важнейшей частью государственной программы социального обеспечения является социальное страхование. Социальное страхование распространяется на лиц, имевших в течение какого-то времени постоянную работу и потерявших доход в связи с болезнью, безработицей, пенсионным возрастом. Система социального страхования компенсирует этой части населения потерю дохода из фонда социального страхования. Источником фонда социального страхования являются взносы самих застрахованных, а также отчисления фирм и государства. Соотношение между этими источниками финансирования социального страхования в разных странах различно. Например, во Франции доля взносов застрахованных работников в фонде социального страхования составляет 22%, предприятий – 59, государства – 17%, а в Дании – соответственно 2, 11 и 84%.

### § 3. Социальная политика государства

357

Другую часть государственной программы социального обеспечения составляет общественное вспомоществование. Оно финансируется из налоговых поступлений государства и направлено на поддержание дохода беднейших слоев населения независимо от их участия в трудовой деятельности и выплаты страховых взносов. Общественное вспомоществование может быть в виде денежных выплат и в натуральной форме (бесплатные обеды, продовольственные талоны, продажа товаров по сниженным ценам). Социальная защита населения в странах рыночной экономики достигает значительных размеров. Так, в США расходы на социальное страхование составляют 40% федерального бюджета, а на вспомоществование – 16%. Система социальных услуг (здравоохранение, образование, профподготовка, служба занятости) опирается на государственный сектор отраслей социальной инфраструктуры, хотя в каждой из них есть и частные предприятия. Государство участвует в финансировании, производстве и распределении социальных услуг, увеличивая тем самым их доступность населению. Экономическую базу социальной политики государства составляет перераспределение индивидуальных доходов населения через государственный бюджет. Изымаемая часть доходов населения в виде налогов частично возвращается государством населению в виде денежных выплат по различным социальным программам. При этом практикуется дифференцированный подход как к налогообложению, так и к социальным выплатам лицам, находящимся в разном материальном положении. В результате социальной политики государства смягчаются различия в уровне доходов, так как происходит перераспределение личных доходов от более обеспеченных слоев населения к менее обеспеченным, нетрудоспособным (пенсионерам, больным, инвалидам). Наилучшим образом социальную политику государства в рыночной экономике отражает так называемая «шведская модель государства благосостояния». Термин «шведская модель» означает образец общественного развития, ориентир, на который можно равняться. После второй мировой войны за короткий срок Швеции удалось выдвинуться на первое место в Европе и на одно из первых мест в капиталистическом мире по уровню жизни (доле ВВП на душу населения), отражающему благосостояние населения, уровень потребления материальных и духовных благ и степень удовлетворения потребности в этих благах на данной ступени развития общественного производства. Высокий уровень благосостояния поддерживается на протяжении многих десятилетий.

В обобщенном виде «шведская модель» означает определенную степень обеспеченности граждан социальными услугами; активное вмешательство

государства в экономику вплоть до национализации целых отраслей, а также в отношении между трудом и капиталом, осуществляемое с помощью политики обеспечения занятости и политики в области оплаты труда.

358 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики «Шведская модель» – это система взаимозависимых принципов, предусматривающая одновременность их реализации. Занятость, социальное обеспечение, образование, культура, сектор государственных услуг, высокий уровень организации трудящихся в профсоюзы, их роль в решении ряда экономических проблем – все это компоненты одновременного действия. Результатом «шведской модели» является «государство благосостояния», характеризующееся созданием высокоэффективной экономики, обеспечением занятости всего трудоспособного населения, ликвидацией бедности, развитой системой социального обеспечения, высоким уровнем грамотности, образованности и культуры населения.

Каково конкретное выражение «шведской модели»? Приоритетной целью экономической политики Швеции является полная занятость. В общей численности занятых работающие по найму составляют 92%. Это максимальный показатель среди всех развитых стран. Политика полной занятости рассматривается как фактор, влияющий на благосостояние населения, поскольку труд – это не только источник существования, но и средство участия в общественной жизни. Полная занятость – это лучшая форма равенства между людьми. С общеэкономической точки зрения более эффективное использование рабочей силы означает выгоду для общества. Вместе с тем полная занятость – это условие демократизации общества. Социальные программы в Швеции рассчитаны на охват всего населения, а не отдельных групп. Государственное образование и медицинское обслуживание доступны для всех, система пособий на детей распространяется на все семьи, всем выплачиваются пенсии по старости. Следовательно, социальные выплаты и услуги – это право для всех, а не благотворительность для нуждающихся. При этом каждый вид социальной помощи находится под контролем государственного учреждения, имеющего самостоятельный статус. Результаты реализации «шведской модели» развития общества весьма показательны. Прежде всего Швеция вошла в группу наиболее развитых стран. Среднегодовые темпы роста ВВП за 1985–1990 гг. составили 2%. Суммарным показателем успеха социальной политики в Швеции является рост доли ВВП, расходуемой на социальные нужды, – с 10% в 50-х годах до 1/3 в 70-х годах. В стране сложился устойчивый климат «общественного консенсуса», что выражается в институционализации отношений партнерства труда и капитала, в реформистском пути преодоления возникающих конфликтов. Однако, несмотря на свои позитивные стороны, «шведская модель» социального развития не идеальна. В рыночной экономике «государства благосостояния» постоянно воспроизводятся богатство и бедность, управляющие и исполнители, безработица и инфляция, циклический характер производства и социальная

§ 4. Бюджетно-налоговая и социальная политика России при переходе к рынку  
359

дифференциация. Поэтому у государства всегда существует возможность совершенствовать социальную политику путем осуществления экономической демократии.

Вместе с тем и сама социальная политика государства может сопровождаться негативными последствиями. Такая ситуация сложилась в 70–80-х годах, когда трудности государственного регулирования в развитых странах охватили и социальную политику. Значительные масштабы социальных программ, рост спроса на социальные услуги, чрезмерная централизация управления социальными программами, усиление социального иждивенчества – все это вызвало необходимость реорганизации механизма социальной политики.

Перестройка социальной политики идет по нескольким направлениям. Сокращаются расходы на социальные нужды, увеличивается платность социальных услуг, повышаются требования для получения социальных пособий. Компенсационные выплаты за потерю работы все больше заменяются

профессиональной подготовкой и переподготовкой рабочей силы. Происходит разгосударствление предприятий сферы социальных услуг путем частичной распродажи государственной собственности и развития частного сектора в отраслях социальной инфраструктуры (образование, здравоохранение). Совершенствуется система управления социальной сферой путем ее децентрализации и увеличения самостоятельности производственных структур.

В целом реорганизация системы социального обеспечения и социальных услуг направлена на повышение ее эффективности. Причем расходы государства на социальные цели продолжают расти, поскольку государственная политика в данной области остается важнейшим элементом социально ориентированной рыночной экономики.

§ 4. Бюджетно-налоговая и социальная политика России при переходе к рынку  
Совершенствование бюджетной политики в России происходит в условиях кризиса государственных финансов и огромного бюджетного дефицита. В 1996 г. внутренний бюджетный дефицит составил 5% валового внутреннего продукта. Добиться равновесия доходной и расходной частей государственного бюджета за короткий период времени невозможно. Поэтому ставится более реальная задача – поиск путей замедления, а затем и сокращения бюджетного дефицита, прежде всего за счет расходной его части. Важнейшим инструментом бюджетной политики является налоговая система. И здесь необходимо подчеркнуть, что ни одна из проблем перехода к рыночной экономике в России не является столь сложной и запутанной, как проблема налоговых отношений. Она связана с формированием финансовых ресурсов на

360 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики разных уровнях, затрагивает экономические интересы всех налогоплательщиков, зависит от социально-экономических целей, которые ставит перед собой общество, определяет характер взаимоотношений государства и всех хозяйствующих субъектов. Вместе с тем практика ее формирования осложняется последствиями командно-административной системы управления российской экономикой, недостаточностью опыта в использовании налоговой системы для развития народного хозяйства.

Налоговая система является важнейшим активным элементом рыночной экономики. Научно обоснованная, отражающая изменяющуюся действительность, она может позитивно влиять на экономические процессы, гасить негативные явления, утверждать цивилизованные правовые отношения в обществе. Не случайно основоположник теории налогов Адам Смит говорил, что налоги – это признак не рабства, а свободы. Формирование рыночных отношений в России диктует необходимость перехода к цивилизованной налоговой системе. Изучая модель налоговой системы в странах с развитой рыночной экономикой, Россия не слепо копирует этот опыт, а учитывает исторические особенности страны и формирует налоговую систему в тесной связи со всеми радикальными преобразованиями в экономике. Фундамент новой налоговой системы был заложен в результате реформы 1992 г. Смысл этих преобразований сводился к замене некоторых действовавших налогов (характерных для административно-командной системы и фиксированных цен), созданию равных условий деятельности для всех видов хозяйств независимо от форм собственности, превращению налогов в стимул производственной деятельности (особенно в отраслях, создающих товары народного потребления, в малых предприятиях и предприятиях, связанных с научно-техническим прогрессом). В то же время налоговая система призвана препятствовать тем экономическим действиям, в которых общество не заинтересовано. Налоговая политика приобретала юридическое оформление, создавалась налоговая инспекция, которая несла ответственность за выполнение принятых законов.

С января 1992 г. введены налог на прибыль предприятий, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на имущество, подоходный налог с физических лиц.

Налог на прибыль предприятий взимался по ставке 35%, а затем 38%. Утверждены были также льготы по налогу на прибыль. Налоговые льготы

распространялись на прибыль, направляемую на технические новшества, расширение производства про- ;. довольствия, медикаментов и товаров народного потребления, про- q ведение природоохранных мероприятий, содержание объектов :Ч здравоохранения, детских учреждений, жилищного фонда, инди- < видуальное и коллективное жилищное строительство, благотво- '' ( рительные цели. Однако общая сумма налоговых льгот не должна уменьшать сумму налога на прибыль более чем на 50%. ;

§ 4. Бкуркетш-налоговая и социальная политика России при переходе к рынку 361

Налог на добавленную стоимость введен вместо налога с оборота и налога с продаж. Он взимается при каждом акте купли-продажи (начиная со стадии производства и до продажи конечному потребителю) с той части стоимости, которая добавляется каждым последующим производителем к стоимости сырья, материалов, товаров, услуг. Были установлены две ставки: 10% – по продовольственным товарам и товарам для детей и 20% – по остальным товарам (первоначальная ставка налога по закону 1991 г. составляла 28%). Акцизы уплачивают предприятия, реализующие производимые ими товары; предприятия, предоставляющие сырье и оплачивающие его переработку. Средняя ставка акцизов в 1992 г. составила 43%.

Налог на имущество взимается по ставке 2% стоимости имущества предприятий.

Налог с физических лиц (подходный налог) исчислялся исходя из совокупного годового дохода и по единой шкале ставок. Значительно расширились рамки налогообложения: фактически все граждане привлекаются к уплате налога. Налогообложение осуществлялось по четырем ставкам – 12, 20, 30 и 40%.

Налоговая реформа 1992 г. отражала условия функционирования отечественной экономики того периода. Во-первых, она объективно соответствовала условиям высокой инфляции. В результате в налоговой системе несущественными являются такие на^ логи, как налог на землю, на капитал; относительно узка база налогообложения, завышены льготы предприятиям. Во-вторых, радикально изменив структуру налоговых поступлений, реформа 1992 г. не смогла коренным образом повлиять на практику взимания налогов, так как основные правовые принципы функционирования налоговой системы и налоговой службы сложились еще в недрах административно-командной экономики. Основную тяжесть налогового бремени несут крупные промышленные предприятия, деятельность которых наиболее открыта и подконтрольна государству. При этом под налогообложение попадала вся прибыль предприятия. Если бы предприятия могли за счет собственной прибыли создавать различного рода резервы, то это позволило бы предприятиям использовать их для расширенного воспроизводства, а также на другие цели. Так, коммерческие банки России получили право резервировать средства на погашение рискованных кредитов до налогообложения в 1994 г., однако в 1995 г. решением органов власти эти фонды были запрещены.

В то же время слабый контроль за сбором налогов создает возможность для уклонения от уплаты налогов, что не только уменьшает налоговые поступления, но и стимулирует перелив капитала в торгово-посреднические сферы, а также способствует развитию криминального предпринимательства. По оценкам экспертов, из-под налогообложения уводятся до 40% всех поступлений фирм.

362 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики  
Не дают должного эффекта и действующие налоговые стимулы. Налоговые льготы не способствуют развитию предпринимательской деятельности в сфере производства и, следовательно, росту производительности труда – главной цели рыночных преобразований.

В-третьих, недостаток отечественной налоговой системы – ее усложненность. По количеству налогов Россия впереди планеты всей: на сегодня насчитывается вместе с местными более 100 видов налогов. Громоздкость налоговой системы выражается в том, что при отнесении тех или иных налогов к соответствующей группе имеет значение не то, в какой бюджет зачисляется платеж, а органом какого уровня государственного управления

введен и регулируется порядок уплаты данного налога. Например, подоходный налог с физических лиц, несмотря на то, что его большая часть зачисляется в региональные бюджеты, является, однако, федеральным налогом.

В-четвертых, не способствуют эффективному функционированию налоговой системы и нецивилизованные действия государства, постоянно меняющего правила экономической игры. В условиях, когда ставки налогообложения меняются по нескольку раз в год, никакая долгосрочная предпринимательская деятельность невозможна, так как государство выступает ненадежным экономическим партнером.

Наконец, многие недостатки налоговой системы вызваны несовершенством законодательства, противоречивостью и запутанностью нормативной базы и процедур налогообложения, отсутствием оперативной связи исполнительной и законодательной властей. Так, на существующую разветвленную систему Федеральной налоговой службы РФ с подчинением нижестоящих структур нижестоящим органам возложен весь контроль за поступлением всех налогов, включая региональные и местные. У региональных же и местных властей отсутствуют законодательные возможности реально влиять на деятельность территориальных налоговых инспекций.

Отмеченные недостатки отечественной налоговой системы вовсе не означают, что налоговый «скруток» всегда не впору. Рыночные преобразования в экономике приводят к эволюционному реформированию налоговой системы, т. е. внесению в нее определенных коррективов, соответствующих происходящим в экономике процессам. На сегодняшний день речь идет прежде всего об изменениях, предусмотренных планом мероприятий Правительства РФ по реализации Указа Президента РФ от 21 июля 1995 г. «О первоочередных мерах по совершенствованию налоговой системы Российской Федерации». Так, в 1996 г. отменены спецналог и налог на куплю-продажу ценных бумаг, а также упразднено обложение сверхнормативного превышения фонда заработной платы. Налог на добавленную стоимость на оборудование можно списывать на расчеты с бюджетом сразу, а не в течение шести

§ 4. Бюджетно-налоговая и социальная политика России при переходе к рынку  
363

месяцев с момента его покупки, как раньше. Также принят Закон о существенном упрощении налогообложения малых предприятий: вместо всех основных налогов (федеральных, региональных и местных) налогоплательщик обязуется уплачивать один – «единый налог».

Сегодня отечественная налоговая система по общей структуре, принципам построения и перечню обязательных налоговых платежей в основном соответствует общераспространенным в рыночной экономике системам налогообложения. Все действующие в России налоги делятся на три группы: федеральные, региональные (налоги республик в составе РФ, краев, областей и автономных образований) и местные налоги. По объекту налогообложения существующие платежи условно разделяют на налоги с доходов (выручки, прибыли), имущества (предприятий и граждан; с определенных видов операций, сделок и деятельности (операции с ценными бумагами)). По экономическому содержанию существуют следующие основные группы налогов: косвенные (акцизы, налог на прибыль предприятия), налоги с физических лиц (подоходный налог, налог на имущество, на наследование и дарение), налоги, связанные с использованием природных ресурсов.

Однако отечественная налоговая система имеет и свои особенности.

Структура налогов в России по сравнению с развитыми странами характеризуется более низкой долей подоходного налога с физических лиц (12,3% – Россия и 29,7% – страны ОЭСР в объеме налоговых поступлений 1995 г.) и высокой долей налога на прибыль предприятий (34,3% – Россия и 7,3% – страны ОЭСР в объеме налоговых поступлений 1995 г.). Такая ситуация не способствует расширению производства и развитию предпринимательской активности. К тому же груз налогового давления между различными плательщиками распределен весьма неравномерно.

Преувеличенное внимание уделяется у нас налоговым льготам как средству достижения тех или иных общественных целей. На практике это приводит к

искажению экономических приоритетов, сужению доходной базы бюджета и создает дополнительные возможности ухода от налогов.

Особенностью российской налоговой системы является и чрезмерное преобладание в ней ярко выраженной фискальной направленности. Это проявляется, в частности, в достаточно высоких ставках некоторых налогов: ставка налога на добавленную стоимость в 1995 г. составила 21,5%, налога на прибыль – 35%. Проявлением фискальной направленности существующей налоговой системы является также высокий уровень штрафных санкций, что ведет к укрывательству налогов многими налогоплательщиками.

Весьма слабо проявляется функция обеспечения социально справедливого перераспределения доходов юридических и особенно физических лиц. Регулирующая функция налогов ограничивается\* в основном стимулированием инвестиций.

364 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики  
Какие тенденции можно выделить в современной эволюции различных видов налогов? На начало 1996 г. наметилось некоторое смягчение налога на добавленную стоимость, в основном за счет снижения ставки и расширения льгот предприятиям некоторых отраслей (золотодобыча, издательская деятельность, малые предприятия). В то же время за период существования налога на добавленную стоимость были перекрыты каналы ухода от него. В результате налог на добавленную стоимость стал наиболее успешно собираемым налогом.

Что касается акцизов, то список подакцизных товаров увеличился в 1995 г. по сравнению с 1992 г. примерно в 2 раза, а средняя ставка акцизов составила 39%.

В целом доля налога на добавленную стоимость и акцизов в поступлениях в бюджет в течение 1992–1995 гг. оставалась примерно на одном уровне – около трети. А если учесть отмену спецналога, то вырисовывается слабая тенденция к смягчению косвенного налогообложения.

Эволюция налога на прибыль и подоходного налога идет по двум направлениям. Первое – уменьшается налоговое давление на корпорации и увеличивается на потребление. Второе – за счет сокращения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и отмены сверхнормативной оплаты труда происходит некоторое смягчение налогов.

Налоги на имущество юридических лиц – это налоги на поль-зоиздателей недр, плата за землю, налог на владельцев автотранспортных средств. По этим налогам наметилась тенденция некоторого ужесточения. Их доля в налоговых поступлениях в федеральный бюджет выросла с 3% в 1992–1993 гг. до 5% в 1996 г.

В целом нынешняя эволюция налоговой системы свидетельствует об усилении ее регулирующей функции. Это выражается прежде всего в тенденции ослабления налогообложения прибыли корпораций и в усилении налогообложения потребления. Среди видов производственной деятельности регулирующая функция; налогов проявляется особенно в отраслях сельского хозяйства; им предоставлены льготы практически по всем видам налогов.; Существуют также льготы по акцизам для автомобилестроения; льготы на налоги на добавленную стоимость – золотодобытчи-кам, а с 1996 г. – средствам массовой информации. Вместе с тем ужесточилось налогообложение финансовых структур: для них, налогообложение дохода заменено налогом с прибыли, добавлен «сверхнормативный» налог.

Изменение претерпели и налоги по доходам на ценные бумаги. Это выражается в следующем. Во-первых, законом предусмотрен отказ от обложения доходов по муниципальным ценным бумагам (раньше их причисляли к государственным). Во-вторых, устранен недостаток законодательства, поощрявшего вложения в иностранные ценные бумаги (которые не облагались налогом). В-третьих, отменена дискриминация банков: теперь они, как все,

§ 4. Бэкджетш-налоговая и социальная полишка России при переходе к рынку  
365

платят налоги с доходов по ценным бумагам и от долевого участия в других компаниях по ставке 15%.



Постоянный поиск, в котором находится отечественная налоговая система, показывает, что пока не все ее проблемы решены. Так, предстоит отменить некоторые «нерыночные» налоги, которые взимаются с выручки, а не с прибыли (например, транспортный налог, сбор на содержание жилищного фонда), а также использование налогов с целевым направлением (налог на пользователей автомобильных дорог для развития дорожного хозяйства, целевые налоги на содержание милиции и др.). Требуется объединение налогов, имеющих сходную налогооблагаемую базу (например, платежи за право пользования природными ресурсами и акцизы на минеральное сырье). В результате общее число налогов может сократиться в несколько раз. Основным источником доходов для местных бюджетов должны стать имущественные налоги. Вместо действующих сейчас имущественных налогов предполагается ввести единый налог на недвижимость. В уточнении и корректировке нуждается региональный аспект налоговой системы в связи с усилением позиций регионов и ростом их притязаний на финансовые ресурсы. В 1996 г. опубликован Налоговый кодекс РФ – систематизированный законодательный акт, призванный обеспечить комплексный подход к решению насущных проблем налогового права. Действующие нормы и положения налогообложения переработаны в нем с учетом нынешних приоритетов и направлений развития налоговой политики и приведены в единую и согласованную систему.

Целью изменений налоговой системы, предусмотренных Налоговым кодексом, является построение единой и стабильной налоговой системы в границах России, развитие налогового федерализма при обеспечении доходов федерального, региональных и местных бюджетов. Налоговая система должна стать рациональной, обеспечивающей сбалансированность общегосударственных и частных интересов. Она должна содействовать развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности, наращиванию национального богатства России и благосостояния ее граждан. Налоговая система должна опираться на единую правовую базу с методами ответственности за налоговые правонарушения.

Претворение в жизнь Налогового кодекса сделает налоговую систему более простой и доступной для всех субъектов экономики, активным инструментом государственной экономической политики.

Формирование рыночной экономики в России невозможно без действенной социальной политики. Социальная политика в переходный к рынку период должна строиться на трех основных принципах: приоритетность проблем социальной защищенности населения; повышение роли личного трудового дохода в удовле-

366 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики  
творении социально-культурных и бытовых нужд населения и ликвидация на этой основе иждивенчества; организация нового механизма финансирования социальной сферы, т. е. переход от государственного патернализма к социальному партнерству.»

Важное значение в социальной политике приобретает переход от социального иждивенчества к социальным гарантиям со стороны государства, а именно защита права человека на свободный труд, обеспечение личной безопасности граждан, создание системы жизнеобеспечения, соответствующей определенным жизненным стандартам. Механизм социальных гарантий должен обеспечить такие условия жизнедеятельности населения, при которых снижение уровня жизни, связанное с трудностями переходного периода, может быть минимальным и кратковременным. Решение проблем социальных гарантий должно быть комплексным: на государственном, региональном и местном уровнях.

Социальная защищенность населения в условиях перехода к рынку требует разграничения социальной поддержки по уровню дохода, степени трудоспособности, а в отдельных случаях – по принципу занятости в общественном производстве. Некоторые слои населения нуждаются в специальных социальных программах.

Финансирование социальных программ осуществляется не только за счет государственных средств, но и за счет местных бюджетов, средств

предприятий, организаций и населения. Определенную роль в социальной защите населения могут сыграть благотворительные фонды, фонды социальной помощи. (

Политика социальной защиты населения в условиях перехо-; да к рынку включает систему социального страхования и общественное вспомоществование.

В современных условиях особую остроту приобрели проблемы безработицы и инфляции. Социальная защищенность от безработицы реализуется через подготовку и переподготовку кадров, организацию фонда помощи безработным с установлением величины пособия. Защитой от растущей инфляции, ощутимо снижающей уровень жизни населения, является индексация доходов, т. е. увеличение их номинальной величины для предотвращения снижения реального их уровня.

Индексация осуществляется путем регулирования номинальной заработной платы, доходов, процентных ставок. Индексация может следовать за повышением цен либо предварять его. В первом случае она проводится через определенные промежутки времени. Во втором – заранее делаются надбавки к заработной ^плате с учетом предполагаемого роста цен. Но предварительная ^индексация нацеливает предприятия на то, чтобы закладывать рост оплаты труда в договорные цены, усиливая тем самым инфляцию. Выражая соотношение цен и доходов, индексационная политика не столько сохраняет реальные доходы населения, сколько поддерживает определенное равновесие между доходами и ценами путем компромисса между ними.

§ 5. Кредитно-денежная политика государства

367

Проводимая ныне социальная политика характеризуется спонтанностью и зачастую бессистемностью. Ее суть сводится к попыткам нейтрализации уже возникшей социальной напряженности. Принимаемые правительством решения по защите населения отстают от рыночных недугов. Между тем уровень жизни населения является важнейшим показателем правильности экономического курса. Падение благосостояния населения недопустимо не только по гуманным соображениям, но и по экономическим, так как подрывает стимулы к эффективной деятельности. Поэтому социальные гарантии со стороны государства являются важнейшими факторами успешного перехода России к рыночным отношениям.

§ 5. Кредитно-денежная политика государства

Еще одним инструментом косвенного воздействия государства на экономику является кредитно-денежная политика. Она основана на деятельности банков. Кредитная система тесно связана с производством, торговлей, потреблением, в том числе с личным потреблением. Через нее идет распределение и перераспределение денежных ресурсов. Поэтому кредитная система становится фактором экономического роста.

Государственная кредитно-денежная политика осуществляется центральным банком. Его основная функция – создание таких условий, при которых кредитная система была бы устойчивой и эффективно функционировала в интересах экономического роста.

Кредитно-денежная политика получила широкое развитие еще в 50-х годах в США и ФРГ, а затем распространилась и на другие страны. Сегодня ее активно используют все развитые страны рыночной экономики.

Основными направлениями государственной кредитно-денежной политики во всех развитых странах являются: изменение учетной ставки центрального банка; изменение норм обязательных резервов; операции на открытом рынке.

;       Изменение учетной ставки центрального банка. Эта мера направлена на изменение объема ссуд частных банков и центрального банка. Ее смысл состоит в том, что, меняя уровень ставки процента по кредитам, выдаваемым частным банкам, центральный банк тем самым ограничивает кредитную экспансию частных банков, так как если ограничиваются возможности получения ссуд частными банками, то ограничиваются и кредиты самих частных банков. Как правило, государство повышает процентную ставку в период бурного экономического роста с целью ослабления «перегрева» экономики. Удорожание кредита и ограничение притока денег в кредитную

систему («сжатие кредита») именуется политикой «дорогих денег». В период спада деловой активности государство проводит снижение ставки процента по кредитам. Удешевление кредита и расширение ресурсов кредитной системы используется как стимул к росту производства (политика «дешевых денег»). В последнее время в США, Великобритании, Германии, Канаде, скандинавских странах наметилась тенденция к превращению процентной ставки во вспомогательный элемент – в средство информирования экономических агентов (банков, фирм, населения) об общем направлении кредитно-денежной политики государства.

Изменение нормы обязательных резервов. Частные банки держат свои резервы на счетах центрального банка. Объем обязательных резервов устанавливается в процентном отношении к видам вкладов. Чем более краткосрочным и наиболее ликвидным является вклад, тем больше общая норма обязательных резервов. Установление нормы обязательных резервов основывается на периодических отчетах частных банков центральному банку о среднесуточных размерах их вкладов. Нормы обязательных резервов относительно стабильны, они пересматриваются один-два раза в год.

Макроэкономический смысл регулирования норм обязательных резервов состоит в урегулировании объемов банковских кредитов. Увеличивая норму обязательных резервов, центральный банк ограничивает использование средств, хранящихся на его счетах в виде кредитных ресурсов. Уменьшая нормы резервов, центральный банк стимулирует высвобождение средств для расширения кредитов.

Операции на открытом рынке. Операции на открытом рынке являются более гибкой системой регулирования норм банковских резервов, а следовательно, и объемов кредитов. Они сводятся к купле-продаже наличных денег, ценных бумаг и соответственно уменьшению или увеличению банковских резервов. Объектом операций на открытом рынке чаще всего служат казначейские векселя и правительственные обязательства. Сделки на открытом рынке являются добровольными, а ценные бумаги могут покупаться и продаваться небольшими партиями. Эта форма регулирования экономики является наиболее эффективной, так как без особых усилий может способствовать расширению активных операций банков (предоставление кредитов).

Кроме перечисленных основных направлений кредитно-денежной политики, государство использует и другие методы селективного контроля за экономикой. Среди них – установление предельной маржи и ограничение потребительского кредита.

Предельная маржа означает, что центральный банк имеет право устанавливать минимальный процент (маржу) первоначального взноса, который должен сделать покупатель на рынке ценных бумаг. Другими словами, центральный банк устанавливает процент наличности за покупку ценных бумаг. Например, Центральный банк США установил маржу в 50%. Это значит,

§ 5. Кредитно-денежная политика государства  
369

что половина оплаты стоимости ценных бумаг должна быть наличными, а другая половина может быть заемными средствами. Эта мера направлена против излишней спекуляции на фондовой бирже. Вместе с тем инвестору становится известно, сколько денег надо взять в кредит.

Ограничение потребительского кредита – это введение ограничений для потребителей при получении ссуды для покупки товаров в кредит. Эта мера способствует уменьшению спроса и потому рассматривается как часть антиинфляционной программы.

Эффективность кредитно-денежной политики государства. В действительности кредитно-денежная политика государства имеет и сильные, и слабые стороны. Преимущества кредитно-денежной политики по сравнению с бюджетной – гибкость и оперативность принятия решений в соответствии с экономической конъюнктурой, свобода от политического давления. Эта политика влияет на денежное предложение, а от него зависит уровень производства. Не случайно монетаристы считают кредитно-денежную политику более эффективной.

Недостаток кредитно-денежной политики государства заключается прежде всего в циклической асимметрии ее действий. Политика «дорогих денег» способна понизить объем кредитов, что ограничивает предложение денег. Политика «дешевых денег» создает банкам избыточные резервы (возможность предоставлять ссуды), хотя они могут не использоваться банками.

Следовательно, предложение денег может и не увеличиваться. Циклическая асимметрия выступает серьезной помехой кредитно-денежной политике особенно в период глубокой депрессии.

Уязвимость кредитно-денежной политики состоит также в том, что кредитно-денежные учреждения не могут одновременно стабилизировать процентную ставку и предложение денег. Для стабилизации процентной ставки (снижения ее до первоначального уровня) необходимо увеличить предложение денег. Но это может превратить здоровый подъем экономики в инфляционный бум. А для предотвращения падения процентной ставки необходимо сократить денежное предложение, что приведет к уменьшению совокупных расходов и к усилению спада. Если же целью кредитно-денежной политики станет стабилизация денежного предложения, то процентная ставка будет постоянно колебаться, а частое изменение процентной ставки не стимулирует инвестиции и способствует нестабильности экономики.

Следовательно, кредитно-денежная политика государства имеет определенную ограниченность.

Использование государством кредитно-денежных инструментов не ограничивается воздействием на внутреннюю экономику. Возрастающая зависимость национальной экономики от мирохозяйственных процессов вызвала к жизни систему мероприятий, направленных на регулирование внешнеэкономических опера-

370 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики

ций. Центральные банки стремятся воздействовать на движение-капитала и товаров между странами посредством регулирования курсов валют на международных денежных рынках. Во многих странах государство владеет банками и специализированными кредитными учреждениями или осуществляет прямой контроль над их деятельностью. Это позволяет ему через кредитные институты воздействовать на операции предпринимателей и потребителей. Широкое распространение получает государственный кредит (часто льготный) и гарантии государства частному кредиту. В последние годы усилилось кредитование мелких и средних предприятий с предоставлением им налоговых льгот и льготных кредитов.

Антиинфляционное государственное регулирование. Кредитно-денежные и бюджетные методы регулирования широко используются государством в проведении антиинфляционной политики, которая сегодня выдвинута развитыми странами на передний план.

Государство в рыночной экономике не может полностью искоренить инфляцию. Умеренная инфляция предполагается самим рыночным механизмом, так как для динамичной экономики характерен рост цен. Поэтому целью государственной антиинфляционной политики является не ликвидация, а управление инфляцией, чтобы ее уровень оставался достаточно умеренным.

В государственной антиинфляционной политике используются краткосрочные и долгосрочные методы. Методы краткосрочной антиинфляционной политики в большинстве случаев носят чрезвычайный характер и направлены на то, чтобы сбить инфляционное напряжение. Антиинфляционная тактика дает наилучший результат в двух случаях: помогает увеличить предложение без соответствующего повышения текущего спроса или способствует снижению спроса без соответствующего увеличения предложения.

Нарращиванию предложения может способствовать государственная поддержка повышения товарности народного хозяйства. Через льготное налогообложение государство поощряет диверсификацию предприятий и банков и тем самым способствует чистому приросту предложения товаров. В развитых странах такие процессы идут более успешно в сфере услуг, особенно в тех секторах экономики, где формируются новые рынки. Примером могут служить информационные услуги. Информация как товар обладает специфическими антиинфляционными достоинствами. Ее получение только сначала связано со

значительными затратами, а затем идет с минимальными издержками. Кроме того, в течение своего жизненного цикла этот товар не исчезает в сфере конечного потребления, а возвращается оттуда с сохраненными потребительскими качествами, вновь становясь объектом купли-продажи. В результате происходит многократное увеличение предложения без соответствующего роста спроса.

#### § 5. Кредитно-денежная политика государства

371

Росту предложения (без увеличения спроса) способствует и хорошо организованная приватизация государственной собственности. Приватизация ведет к увеличению государственных доходов и снижению напряженности в расходной части бюджета, облегчая решение проблемы бюджетного дефицита. Вместе с тем появление на рынке акций приватизируемых предприятий отвлекает часть инфляционного спроса.

Действенным средством для увеличения предложения выступает и потребительский импорт.

Государственная политика снижения текущего спроса направлена на увеличение сбережений. Для стимулирования владельцев денежных доходов к увеличению сбережений государство должно повысить ставки процента по вкладам так, чтобы они были не меньше текущего темпа роста цен. Но здесь есть свои границы. Повышение процента по вкладам ведет к удорожанию кредита, что может сократить инвестиции в производство. Повысить норму сбережений можно и высоким процентом по государственным облигациям, широким распространением акционерных форм собственности, приватизацией, продажей земельных участков и других ценностей.

Если от краткосрочных антиинфляционных государственных мер можно ожидать результатов в пределах небольшого периода времени, то долгосрочная антиинфляционная политика направлена на погашение инфляционных ожиданий. Для этого необходима долгосрочная антиинфляционная программа по укреплению механизмов рыночной системы, так как только эффективно работающие рыночные механизмы способны вызвать снижение цен или замедлить их рост.

Важнейшим элементом долгосрочной антиинфляционной программы является долгосрочная денежная политика государства. Ее суть – введение жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы. Этот показатель складывается из долгосрочного темпа роста реального производства и умеренного роста инфляции, который правительство способно контролировать. Лимит денежной массы удерживается в течение продолжительного времени независимо от состояния бюджета, уровня безработицы, интенсивности капиталовложений. Если же требуется подстегнуть инвестиционный процесс и удешевить для этого кредит, то увеличение количества денег, необходимое для снижения процентных ставок, не должно выходить за пределы установленного денежного лимита. Таким же образом центральный банк может одолжить правительству ровно столько денег, сколько позволяет указанный лимит.

Другим элементом долгосрочного антиинфляционного регулирования является сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации. Эту задачу можно решить либо путем увеличения налогов, либо путем сокращения расходов государства. Рост налоговых поступлений в долгосрочном

372

Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики  
плане оборачивается подрывом стимулов к труду, инвестированию, замедлением экономического развития и как следствие – сокращением поступлений в государственный бюджет. Кроме того, высокие налоговые ставки являются инфляционными факторами. Поэтому в ликвидации бюджетного дефицита основная нагрузка лежит на сокращении государственных расходов. Сокращение бюджетных ассигнований представляет сложный и длительный процесс. Основной принцип этих мероприятий – сокращать финансирование тех видов деятельности государства, с которыми может справиться сама рыночная система (уменьшение вмешательства государства в инвестиционные процессы, снижение государственных капиталовложений, дотаций и субсидий).

В антиинфляционной стратегии борьба с дефицитом идет параллельно структурной перестройке экономики, государственному стимулированию научно-технического прогресса. В результате проблема инфляции решается и со стороны спроса (денежная политика), и со стороны предложения (структурная перестройка).

Эффективность антиинфляционной стратегии зависит и от реакции государства на внешнеэкономические антиинфляционные импульсы, которые выражаются в сальдо платежного баланса. Прилив капиталов из-за рубежа пополняет запас денег в экономике. В этих условиях центральный банк расширяет объем продаж государственных ценных бумаг, чтобы уменьшить возросшую денежную массу. Может использоваться и такое средство, как повышение курса валюты. Оно вызывает падение цен на импортные товары и услуги и тем самым способствует снижению общего уровня цен в экономике. Результаты долгосрочной антиинфляционной политики государства экономика чувствует, как правило, лишь по истечении продолжительного времени.

Таким образом, антиинфляционная политика является постоянной функцией государства в рыночной экономике. По своему значению она не уступает любой другой политике государства (например, социальной или научно-технической). Разработанный и проверенный на практике комплекс действенных мер антиинфляционного регулирования рыночной экономики в развитых странах заслуживает внимательного изучения и умелого использования в условиях России.

Кредитно-денежная политика России. Кредитно-денежная политика российского государства в целом носит антиинфляционный характер, а ее главным инструментом является снижение эмиссии денег. Такой подход автоматически ведет к сужению объекта макроэкономической политики до сферы обращения капитала, так как монетаристское регулирование фактически сводится к схеме: эмиссия денег – увеличение предложения денег на рынке обращения капитала – рост спроса на иностранную валюту – снижение обменного курса рубля – повышение цен. Рамками этого контура ограничивались и попытки ослабить зависимость «эмис-

§ 5. Кредитно-денежная политика государства  
373

сия денег – повышение цен» (введение «валютного коридора», эмиссия ГКО). Результатом такой политики стало сокращение денежной массы до уровня, обеспечивающего контроль за кругооборотом денег в сфере обращения капитала, в которой сконцентрировалась большая часть оборота денежной массы. В течение 1992–1995 гг. продолжался перелив денежных ресурсов из производственной сферы в сферу обращения. Объем денежной массы стал снижаться. Это означало одновременно лишение производственной сферы денежных средств и свертывание производственной деятельности в реальном секторе экономики. В 1995–1996 гг. в обслуживании производственной сферы было задействовано не более 1/3 денежной массы. При этом в распоряжении предприятий этой сферы было в 7 раз меньше денежных средств, чем требовалось для покрытия просроченной задолженности поставщикам. Таким образом, результатом проводившейся денежной политики стали, во-первых, перелив денег в сферу обращения капитала и «обезденеживание» производственной сферы; во-вторых, общее резкое сжатие рублевой составляющей реальной денежной массы; в-третьих, соответствующее увеличение денежных суррогатов и иностранной валюты. Эти последствия проводимой государственной политики отражают дезинтеграцию российской экономики на две почти не связанные между собой сферы – производственную и обращения капитала. В этих условиях свертывается материальное производство, снижается инвестиционная активность фирм, многие предприятия разоряются.

Дезинтеграция экономики не ограничивается изоляцией сферы обращения от производственной сферы. Происходит внутренний распад этих сфер на относительно изолированные сегменты. Так, в сфере обращения достаточно автономно функционируют рынок государственных облигаций, рынок корпоративных ценных бумаг, валютный рынок. При этом государство

сознательно поддерживает высокую доходность рынка государственных обязательств.

Эмиссия государственных обязательств под высокий процент (100–150% годовых), многократно превышавший норму прибыли в реальном секторе экономики, имеет своей целью покрытие бюджетного дефицита. В настоящее время этот резерв практически исчерпан: государственный долг превышает текущие налоговые доходы бюджета (27–28 трлн. руб. в месяц).

Нарастание объема государственных краткосрочных обязательств истощило возможности денежного рынка, превратив ГКО из источника дохода в одну из главных статей расходов бюджета. Поэтому обслуживание государственного долга стало дефицитообразующим фактором.

В конечном счете эта политика способствует концентрации денежных средств на рынке государственных облигаций и их вымыванию из производственной сферы. В самой производственной сфере предприятия неоднородны по степени устойчивости плате-

374 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики!

жеспособного спроса и внутренней нормы прибыли. Предприятий-нефтегазовой, химической, металлургической отраслей, работают? шие в значительной степени на экспорт, в состоянии привлекать» >; кредиты и накапливать средства для инвестирования. Предпри-? ятия, ориентированные на спрос предприятий первой группы, а также производящие конкурентоспособную продукцию потребитель-\*; ского назначения, обеспечивают поддержание простого воспроиз-^ водства. Предприятия сельского хозяйства, легкой промышленное-» ти, строительства характеризуются низкой или отрицательной рен-> табельностью, неплатежеспособностью. Каждая из этих групп пред-] приятия имеет свое относительно автономное денежное обращение; – от иностранной валюты и высоколиквидных векселей (в пред-4 приятиях первой группы), взаимозачетов и бартерных операций (во второй группе) до бюджетных субсидий и платежей в предприятиях третьей группы.

Из этого следует, что государственная политика должна быть единой для сферы обращения капитала и производственной сферы экономики. Через сферу обращения осуществляется перелив капитала в разные сегменты производственной сферы, обеспечивая перераспределение ресурсов из устаревших в новые, более эффективные технологии и области деятельности. Таким образом, становление кредитно-денежной политики-государства, стимулирующей экономический рост, предполагает решение двух важнейших задач. Во-первых, обеспечить выжи-: вание и развитие производственной сферы и всех ее частей, которые оказались лишенными денежных средств. Во-вторых, вести к восстановлению необходимой для эффективного функционирования экономики интеграции между производственной сферой и сферой обращения капитала, между реальным и спекулятивным „секторами экономики.

Развитие единой кредитно-денежной политики создаст условия для эффективного использования кредитных инструментов: изменение учетной ставки Центрального банка РФ, изменение норм обязательных резервов, операции на открытом рынке. Сегодня эти рычаги полностью не отвечают требованиям рыночной экономики. В стадии формирования находится кредитная политика Центрального банка России, направленная на обеспечение стабильности банковской системы. В ее основу положен механизм рефинансирования коммерческих банков. Он включает, во-первых, предоставление коммерческим банкам централи-зованных кредитов в форме покупки у них векселей (так называемый переучетный кредит) по устанавливаемой самим Центральным банком учетной ставке. Во-вторых, предоставление коммерческим банкам централизованных кредитов в форме ссуды под ценные бумаги (так называемый ломбардный кредит). По ним устанавливается ломбардная ставка. Установление ставки учетного процента и ломбардной ставки представляет основу процентной политики государственного банка.

§ 5. Кредитно-денежная политика государства

Основные формы рефинансирования коммерческих банков вводятся постепенно. На первом этапе процесс рефинансирования ограничивался в основном предоставлением централизованных кредитов. С 1994 г. Центральный банк России приступил к проведению ежемесячных аукционов. В 1995 г. проведено 12 аукционов, в которых участвовало 319 банков; всего было предоставлено кредитов на сумму 538 млрд. руб. по ставке от 90 до 204% годовых. В 1996 г. было принято «Положение о порядке предоставления Банком России ломбардного кредита банкам» и утвержден список государственных ценных бумаг, принимаемых в качестве обеспечения ломбардных кредитов. В ломбардный список ценных бумаг включены государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО) и облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ). Ломбардный кредит предоставляется банкам в пределах общего объема выдаваемых Банком России кредитов. Неустойчивостью характеризуется и порядок установления норм обязательных резервов. С 1 мая 1996 г. в связи со стабилизационными процессами в отечественной экономике Центральный банк принял решение снизить нормы резервирования по рублевым счетам до востребования и срочным вкладам сроком до 30 дней до 18%, а по средствам на счетах в иностранной валюте – до 1,25%. На фоне снижения норм резервирования Центральный банк ужесточил подход к нарушителям порядка внесения средств. При переходе на новую систему резервирования расчетная величина фонда должна совпасть с существующей. Однако новые нормы просуществовали лишь немногим более месяца и с 11 июня были вновь возвращены на первоначальный уровень. Размер нормативов резервов в Центральном банке для банков увеличился: по счетам до востребования и срочным вкладам сроком до 30 дней – с 18 до 20%; по срочным обязательствам от 31 до 90 дней – с 14 до 16%; по срочным обязательствам свыше 90 дней – с 10 до 12%; по средствам на счетах в иностранной валюте – с 1,25 до 2,5%.

Что касается операций на рынке ценных бумаг, то развитие и использование этих инструментов предполагают ликвидацию однобокости развития самого рынка ценных бумаг. Концентрация на операциях с государственными обязательствами превратила российский рынок капитала в неустойчивый, зависимый от государственной политики. А высокий уровень доходности государственных облигаций толкает к повышению цены на все заемные ресурсы. Все это сдерживает развитие рынка акций, а также инвестиции в производственный сектор экономики.

Стабильный рост экономики на основе низкого уровня инфляции и снижения цены кредитных ресурсов – вот главная задача кредитно-денежной политики.

376 Глава 17. Государственное регулирование рыночной экономики !

#### § 6. Долгосрочное государственное регулирование экономики

Бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика государства, призванная помочь рыночному механизму справиться с его негативными последствиями, носит антициклическую направленность, так как обострение социально-экономических проблем происходит циклично (в зависимости от пребывания экономики в фазах подъема или кризиса), а цикл является формой движения рыночной экономики. Антициклическая политика государства в развитых странах меняется в зависимости от конкретной экономической ситуации и имеет краткосрочный характер.

Наряду с антициклической политикой в развитых странах начали складываться различные формы долговременного регулирования экономики, которые называются структурной политикой или политикой экономического роста.

Долгосрочная экономическая политика основана на координации разнонаправленных действий государства в различных сферах экономики. Эта координация оформляется в виде средне- и долгосрочных планов и общехозяйственных программ развития, дополненных системой финансовых и кредитных стимулов. Планы и программы носят рекомендательный характер. В настоящее время масштабы общенационального планирования резко сократились, но большое значение приобретают целевые программы, направленные на развитие новейших отраслей экономики. »,



Политика долгосрочного регулирования реализуется государством по нескольким направлениям: |;

контроль за состоянием общего равновесия экономической системы: темы. Для этого государственный бюджет подстраивается под решение структурных проблем, за счет государства ведется подготовка рабочей силы, особенно квалифицированного слоя (80–90% расходов на образование составляют государственные расходы);

развитие производственной инфраструктуры – энергетики, транспорта, связи, строительства дорог;

поддержание отраслей с низкой рентабельностью, но имеющих большое значение для национальной экономики (угольная, металлургическая);

участие в финансировании предприятий, связанных с научно-техническим прогрессом. В 80-х годах стимулирование научно-технического прогресса стало решающим направлением долгосрочной политики роста развитых стран. Большое значение приобретают смешанные формы финансирования НИОКР на основе программно-целевых методов, предполагающих объединение финансовых, материальных и трудовых ресурсов всех звеньев хозяйственного механизма – государства, фирм, университетов и научно-исследовательских институтов.

Вокруг крупных университетов, институтов и исследовательских центров создаются так называемые технологические парки. В стимули-

§ 6. Долгосрочное государственное регулирование экономики

377

ровании НТП большое значение придается мелким и средним предприятиям в отраслях высокой технологии. Получает распространение контрактная система отношений государства с небольшими фирмами, которым предоставляются налоговые и кредитные льготы, помощь в финансировании НИОКР, размещение выпускаемых ими акций по внебиржевым каналам;

влияние на технологическую модернизацию и качественные характеристики продукции через нормативное регулирование стандартов и технологий с целью экономии энергии, снижения загрязнения окружающей среды;

регулирование внешнеэкономических связей, порожденных международной технологической кооперацией. Получают развитие совместные действия по ряду ключевых направлений науки и техники. Государство контролирует соотношение экспорта и импорта, платежный баланс, осуществляет валютное регулирование.

В современных условиях потребность в долгосрочном регулировании экономики возрастает. Интернационализация производства способствует ориентации государственного регулирования на открытые для внешнего мира национальные экономики. Решение многих современных технических, производственных, социальных и экологических проблем принимает форму сложной перспективной программы, затрагивающей интересы отрасли, региона, мирового хозяйства и рассчитанной на длительный период. Поэтому регулирующие действия государств нуждаются во взаимной координации. Но развитие долгосрочного регулирования не приводит к свертыванию краткосрочного, ибо оно необходимо для конкурентно-рыночной системы. И хотя в долгосрочных программах нельзя предусмотреть текущее регулирование, тактические моменты, количественные ориентиры для краткосрочного регулирования могут найти отражение в перспективном регулировании. Более того, текущее регулирование служит реализации перспективного регулирования.

Однако государственное регулирование не решает всех проблем рыночного хозяйства. Вот почему в экономике не бывает счастливого конца, есть только проблемы. Их оценка различными школами современной экономической мысли неоднозначна.

Контрольные вопросы:

1. Отменяет ли государственное регулирование действие рыночного механизма?
2. В чем состоит основная задача государственного регулирования экономики?
3. Всегда ли эффективно государственное регулирование?
4. Какова целевая направленность различных концепций государственного регулирования экономики?

5. Имеют ли административные методы экономическое содержание?
6. Что такое государственный долг и каковы возможности его регулирования?
7. В чем состоит роль бюджета в рыночной экономике?
8. Какова роль налоговой системы в регулировании экономики?
9. Как Вы понимаете кредитно-денежную политику государства?
10. Какому из инструментов кредитно-денежной политики государства отдается предпочтение сегодня?
11. Каковы основные функции государства при переходе к рынку в России?
12. Каковы основные методы регулирования переходной российской экономики?
13. Какие основные проблемы порождают налоговая и кредитно-денежная политика в России?
14. Раскройте содержание социальной политики государства.
15. Какова взаимосвязь долгосрочного и краткосрочного государственного регулирования?

#### Глава 18

#### СОВРЕМЕННЫЕ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

#### О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

В западной экономической науке существует несколько направлений, характеризующих роль государства в экономике. Между ними есть общность и различия. Общее состоит в том, что они исходят из важности рыночной экономики. Различия заключаются в неодинаковых точках зрения на экономическую роль государства. Кейнсианцы, институционалисты придерживаются концепции смешанной экономики. Монетаристы, сторонники теории рациональных ожиданий и экономики предложения обосновывают тезис о невмешательстве государства в экономику или минимизации такого вмешательства.

#### § 1. Кейнсианство

Со времен Сэя и Рикардо экономисты утверждали, что предложение само порождает спрос. Все продавцы неизбежно являются покупателями. Закон Сэя провозглашал, что рыночная экономика по своей природе самостоятельно обеспечивает сбалансированность спроса и предложения. Кризисы невозможны. Не существует препятствий к достижению полной занятости. До Кейнса экономисты исходили из того, что теория производства и занятости может быть построена на основе натурального обмена. Деньги же никакой самостоятельной роли в экономике не играют.

Закон Сэя был подвергнут критике К. Марксом, но западная экономическая мысль проигнорировала ее. К. Маркс считал, что обмен товаров с помощью денег создает серьезные проблемы. Возникает разрыв между актами продажи и купли. Никто не обязан покупать, даже если он что-либо продал. Деньги изымаются из обращения, а дальнейший обмен товаров приостанавливается. Дж. М. Кейнс существенно изменил течение экономической мысли Запада. Он сделал вывод, что рыночная экономика внутренне неустойчива.

Утверждают, что для Дж. М. Кейнса деньги ничто (а для сторонников монетаризма – деньги все). Между тем его главный труд называется «Общая теория занятости, процента и денег». Оценка Кейнсом неустойчивости рыночной экономики не могла появиться без признания роли денег.

13\*

380

#### Глава 18. Современные школы экономической мысли

У Кейнса проблема состоит не просто в нарушении равновесия между спросом и предложением. Общество страдает от недостатка совокупного спроса:  $C + I$ , где  $C$  – потребление,  $I$  – инвестиции. В этом пункте позиции Дж. Кейнса и К. Маркса совпадают. Последний считал, что главная проблема для капитализма – это проблема реализации. Но между ними есть различия в объяснении причин недостаточности совокупного спроса. К. Маркс объясняет это спецификой капиталистических отношений, характером распределения, в результате чего потребление растёт, но растёт медленнее, чем производство. Кроме того, нарушаются основные пропорции производства.

Кейнс открыл основной психологический закон: «... люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход»<sup>1</sup>.

Более высокий абсолютный уровень дохода ведет к увеличению разрыва между доходом и потреблением. Превышение дохода над потреблением есть сбережение.

Сбережение = Доход – Потребление.

Разрыв между доходом и потреблением должен заполняться новыми инвестициями. При равенстве сбережений и инвестиций достигаются полная занятость и сбалансированность экономики. Факторы, управляющие сбережениями и инвестициями, различны. Сберегают домашние хозяйства и финансовые институты, решения об инвестировании принимают фирмы. Вот здесь-то и может происходить расстыковка сбережений и инвестиций. Если сбережения превышают инвестиции, то совокупный спрос уменьшается. Положение усугубляется и потому, что действует тенденция к уменьшению доли потребления в национальном доходе. Регулирование объемов инвестиций и потребления невозможно без вмешательства государства.

Марксисты поставили вопрос об экономической роли государства раньше, чем Дж. М. Кейнс. Но у них были разные подходы к этому вопросу. Ф. Энгельс в «Анти-Дюринге» указывал на перерастание производительными силами капиталистической собственности во всех ее формах (частной, коллективной). Неспособность индивидуальных предпринимателей, акционерных обществ справиться с производительными силами заставляет общество взять их в свои руки.

Дж. М. Кейнс не считал, что капиталистическая собственность изжида себя. Нет оснований полагать, что существующая система, писал он, плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует. Конечно, случаются просчеты в предвидении, но их не избежать и при централизованном принятии решений. «Результатом заполнения пробелов классической теории должно быть не устранение «манчестерской системы», а

1 Кейнс Док. М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 157.

i

## § 1. Кейнсианство

381

выяснение условий, которых требует свободная игра экономических сил для того, чтобы она могла привести к реализации всех потенциальных возможностей производства»<sup>1</sup>.

Кейнс предполагал, что государство будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Оно также будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению. Помимо необходимости централизованного I контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, оснований для социализации экономики нет. Кейнс выступал против системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. В отличие от Кейнса марксисты абсолютизировали тенденцию к огосударствлению, что со временем привело экономику восточно-европейских стран к бюрократизации и лишило ее всяких стимулов к научно-техническому прогрессу.

Кейнсианство положило начало существенным переменам в экономической политике. Традиционно считалось, что налоговые I ставки должны быть одинаковыми во все времена, хорошие и плохие. Кейнс считал налоги важным методом регулирования экономики, а следовательно, и необходимым изменением налоговых ставок в зависимости от экономической ситуации.

До Кейнса экономисты полагали, что государство должно поступать, как семья: расходы должны быть равны доходам. Соответственно государственный бюджет должен балансироваться ежегодно. Кейнсианцы обосновали принцип балансирования бюджета на протяжении цикла. В период рецессии бюджет сводится с дефицитом, в период подъема – с избытком доходов над расходами. Но в течение цикла бюджет должен быть сбалансирован. В конце 80-х годов идея сбалансированности бюджета на протяжении цикла была

признана ошибочной, создающей угрозу инфляции. Экономисты вновь признали важность ежегодного балансирования бюджета.

Дж. Кейнс предложил использовать кредитно-денежную политику для регулирования экономики прежде всего через изменения ставки процента. Правда, он писал, что относится несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование ставки процента. В условиях Великой депрессии (1929–1933 гг.) денежная политика была недостаточна для возрождения экономики. И это правильно. Но нельзя Кейнсу приписывать недооценку денежной политики вообще. Современные кейнсианцы в отличие от монетаристов признают важность и бюджетной, и кредитно-денежной политики.

Дж. Кейнс и его последователи создали реалистическую теорию цикла.

Марксизм объясняет циклическое развитие перена-

1 Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 454.

382

Глава 18. Современные школы экономической мысли

коплением капитала, при котором увеличение капитала не сопровождается соответствующим ростом массы прибыли. Обновление основного капитала, утверждал К. Маркс, есть материальная основа цикла.

Дж. Кейнс считал, что цикл связан с изменением предельной эффективности капитала. Главное объяснение кризиса надо искать во внезапном падении предельной эффективности капитала (нормы доходности предельной затраты капитала). Фактор времени в экономическом цикле (т. е. его продолжительность) определяется причинами, обуславливающими восстановление предельной эффективности капитала. К числу таких причин относятся продолжительность срока службы имущества длительного пользования, а также величина затрат на содержание избыточных запасов. Промежуток времени, который должен пройти до того момента, пока недостаток капитала вследствие его использования, порчи и материального старения станет вполне очевидным и вызовет рост его предельной эффективности, может быть довольно устойчивой функцией средней продолжительности службы капитала в данный период.

Марксизм считал цикл атрибутом капиталистических производственных отношений. Однако сравнительный анализ этого явления К. Марксом и Дж. Кейнсом показывает, что цикл обусловлен не столько капиталистической собственностью, сколько необходимостью обновления имущества длительного пользования. Экономика не может развиваться одинаковыми темпами. Приходит время обновлять изношенное оборудование, здания и сооружения, темпы роста производства падают, его объем сокращается абсолютно. После обновления имущества длительного пользования движение производства вновь возобновляется. Таким образом, кейнсианство и марксизм объясняют цикл движением инвестиций и изменением нормы прибыли.

## § 2. Монетаризм

Как отмечалось, кейнсианцы считают, что рыночная система внутренне нестабильна и требует необходимости государственного вмешательства.

Монетаристы имеют другую исходную позицию. Они считают, что рынок сам по себе способен обеспечить стабильность и экономический рост.

Великая депрессия 1929–1933 гг. натолкнула Дж. Кейнса на вывод о том, что капитализм перестает быть саморегулируемой системой и нуждается в государственном вмешательстве. Главный теоретик монетаризма американский экономист М. Фридмен в противоположность этому доказывал, что экономическая стабильность требует сокращения государственного вмешательства в экономику, а не его увеличения. По мнению М. Фридмена, Великая депрессия, так же как и другие периоды ужасной без-

## § 2. Монетаризм

383

работицы, были вызваны ошибками государственного регулирования экономики, а не противоречиями, внутренней нестабильностью частной экономики. В 1930–1931 гг. Федеральная резервная система США действовала так неумело, что умеренную рецессию превратила в экономическую катастрофу.

Соответственно в современных условиях правительственные меры образуют

главное препятствие для экономического роста в США. Тарифы и другие ограничения международной торговли, тяжелое налоговое бремя, меры по регулированию экономики, фиксация цен и заработной платы искажают направления движения ресурсов, стимулируют их неправильное использование. Итак, один выдающийся экономист считал, что проблему создает свободный рынок, другой – чрезмерное и ошибочное государственное вмешательство в экономику. Кто же из них прав?

Вплоть до начала 70-х годов монетаризм оставался в тени. Его научность и серьезность ставились под сомнение. Совершенно неожиданно в 70–80-е годы монетаризм превращается в модное направление экономической мысли. Рейганомика и тэтчеризм формировались в соответствии с рецептами М. Фридмана. Это показывает, что в экономической науке нет бесполезных и ненужных идей. Противоречивость и сложность экономической жизни находят свое отражение в существовании и борьбе различных научных школ. Если в экономике не происходит революций, то, по крайней мере, меняются приоритеты экономического развития, соотношение форм регулирования экономики, относительная значимость рынка и государственного вмешательства.

Монетаризм – это концепция развития зрелой рыночной экономики с хорошо отработанным денежным хозяйством; Мо-нетаристы – сторонники конкурентного капитализма, предполагающего организацию экономической деятельности на основе частных предприятий, действующих на свободном рынке. М. Фридмен называет свой образ мышления либерализмом или консерватизмом.

Монетаризм выступает против централизованного контроля над экономической деятельностью. Тем не менее существование свободного рынка не устраняет необходимость во вмешательстве государства. Последнее выступает посредником между субъектами рыночных отношений, принимает законы и следит за их соблюдением.

Рынок значительно уменьшает количество вопросов, которые требуют политических решений, и тем самым минимизирует степень прямого участия правительства в регулировании экономики.

Некоторые сферы экономики не могут развиваться на основе рыночных отношений или могут функционировать только ценой огромных издержек. Речь идет о так называемой технической монополии и «эффекте соседа».

384 \_\_\_\_\_ Глава 18. Современные школы экономической мысли

Техническая монополия представлена частной монополией, публично-монополией и публичным регулированием. По мнению М. Ф. Огдмена, все три формы плохи и приходится выбирать из этих зол наименьшее. Какая же из них является наименьшим злом? В этом вопросе мнения экономистов разделились. Для Фридмена наименьшее зло – частная, для американского экономиста Г. Симона – публичная монополия, западно-германского экономиста В. Ойкена – публичное регулирование.

«Эффект соседа» – действия индивидов, оказывающих воздействие на других индивидов. Это воздействие нелегко компенсировать, а также получить возмещение за ущерб или оплату позитивного воздействия.

Таким образом, государство должно решить проблемы технической монополии, «эффекта соседа», содействовать конкуренции и обеспечить здоровую финансовую систему. Главными направлениями правительственной деятельности, которые способствуют стабильности экономики, является денежная и фискальная политика.

Итак, монетаризм выходит на передний край в 70–80-е годы как отражение бед бюрократизации экономики, ослабления рыночного механизма и конкуренции. Пусть конкуренция расчистит путь для дальнейшего развития, пусть исчезнут слабые, не способные выдержать конкуренцию. Пусть неудачник плачет... Монетаризм предложил шоковую терапию для западных стран. Последняя; в известных пределах оздоровила экономику.

Однако господство монетаризма в 70–80-е годы не было полным. В теории и практике наблюдался синтез кейнсианства и монетаризма. В 90-е годы наметился возврат к кейнсианству.

В России в ходе экономической реформы предстояло создать рынок и конкуренцию, --а не просто изменить соотношение между рынком и

государственным регулированием. Поэтому вряд ли можно было говорить о «монетарной» (денежной) политике российского правительства.

Цели экономической реформы в России еще не достигнуты. Не только потому, что прошло немного времени. За такой срок невозможно создать рыночную инфраструктуру, демополизировать и приватизировать экономику.

Трансформация экономического сознания и поведение людей требуют еще больших усилий и времени. А главное – в обществе отсутствует консенсус. Реформа встречает сопротивление определенных политических сил и части населения. Политические сражения застопорили осуществление экономической реформы.

Денежная политика. Специфика и заслуга монетаризма как течения экономической мысли состоит в разработке денежной (монетарной) политики. Монетарная политика балансирует между Сциллой и Харибдой. Сцилла – автоматически действующий золотой стандарт. Харибда – предоставление власти группе чиновников, со-

## § 2. Монетаризм

385

бранных вместе в «независимый» центральный банк или какой-то другой бюрократический орган. Золотой стандарт невмощен и нежелателен. Невозможен потому, что отсутствуют метрика применения и уверенность в успехе. Нежелателен, так как требует больших издержек для добычи золота. Произвольная денежная политика центрального банка чревата ошибками и способна причинить огромный вред экономике. Пере-Г фразировав известного французского политического деятеля Кле-Мансо, М. Фридмен замечает: «Деньги слишком серьезное дело, чтобы оставлять его в руках чиновников центрального банка».

Где же выход? Монетаризм считает, что денежной системой должен управлять закон, а не люди. Специальное законодательство дает возможность населению осуществлять контроль над денежной политикой. В то же время оно предотвращает подчинение денежной политики сиюминутным прихотям и капризам властей.

Балансирование между Сциллой и Харибдой возможно при законодательном установлении основного так называемого монетарного правила, предписывающего центральному банку обеспечивать постоянную норму роста количества денег. Органы, осуществляющие кредитно-денежную политику, ежегодно должны увеличивать количество денег на  $X$  процентов, при этом  $X$  находится где-то между 3 и 5%.

Визитной карточкой монетаризма является уравнение обмена

$$MV = PQ, \quad \text{где } M - \text{ количество денег;}$$

$V$  – скорость обращения денег;

$P$  – уровень цен или средняя цена, по которой продается каждая единица продукта;

$Q$  – физический объем товаров и услуг, произведенных в стране.

В левой части уравнения – затраты, в правой – результаты производства.  $PQ$  равно ВВП, поэтому уравнение можно записать так:

$$MV = GJVP, \quad \text{где } GNP - \text{ валовой национальный продукт.}$$

Монетаристы утверждают, что величина номинального ВВП зависит от предложения денег. Увеличивая его, государство способствует росту ВВП. Но в левой части уравнения обмена есть еще один показатель – скорость обращения денег  $V$ . Понятно, что предложение денег  $M$  может влиять на ВВП предсказуемо только при условии, что  $V$  остается стабильной. В противном случае возникает высокая степень неопределенности.

Монетаристы предполагают, что  $V$  стабильна. Это не значит, что скорость обращения денег не меняется. –Изменение происходит, но постепенно и предсказуемо.

386 \_\_\_\_\_ Глава 18. Современные школы экономической мысли

Предположим, что предложение денег возросло на 5 млрд. долл., а скорость их обращения равна 2. Количество денег превышав^ желаемое их количество. Граждане страны начинают расходовать%| их на приобретение ценных бумаг, недвижимости, предметов pos-| требления. Совокупный спрос возрастает на 5 млрд. долл.  $\times 2$  (ско^| рость обращения денег) = 10 млрд. долл. Если

первоначальный ВНП составлял 100 млрд. долл., а количество денег 50 млрд. долл. прф'  $V = 2$ , то после увеличения предложения денег ВНП стал равен 110, а  $M = 55$  млрд. долл. Скорость обращения денег по-прежнему равна 2. Расходы на товары и услуги увеличиваются до тех пор, пока не восстановится равновесие между ВНП и предложением денег.

Неравномерность распределения прироста  $M$  между различными активами создает известную степень неопределенности для  $V$ .

Уравнение обмена имеет и другие слабые места. Имеются большие трудности с определением  $P$  и  $Q$ . Оба показателя находятся в правой части уравнения. На какой из них воздействует  $M$ ? Монополисты считают, что  $M$  влияет на  $P$ ,  $Q$ ,  $P$  и  $Q$  в некоей комбинации. Предположим, что  $M$  воздействует на повышение цен, а  $Q$  остается неизменным. ВНП возрастает, но за счет повышения цен. Вряд ли общество будет стремиться к номинальному росту ВНП.

Если принять, что  $V$  стабильно, большая неопределенность возникает в правой части уравнения: происходит ли рост ВНП за счет изменения цен или физического объема товаров и услуг? А если изменяется и то, и другое, то в каком соотношении? В рамках монетаристских рекомендаций что может помешать ВНП возрастать только за счет ценового фактора? На эти и многие другие вопросы у монетаристов ответа нет. Из этого следует, что монетаризм не может быть единственным руководством к действию. Монетарная политика должна дополняться другими мерами регулирования. В противном случае весьма высока степень неопределенности ее результатов.

Критика фискальной политики сторонниками монетаризма. По мнению монетаристов, государственный бюджет не может быть использован для стабилизации экономики, так как самым нестабильным компонентом национального дохода в послевоенный период являются государственные расходы.

В фискальной, так же как и в денежной, политике экономисты не имеют достаточных знаний, чтобы преднамеренно использовать изменения в налогообложении или государственных расходах в качестве стабилизирующих механизмов. Пытаясь использовать их, государство почти наверняка ухудшает ситуацию.

В рамках фискальной политики эквивалентом основному монетарному правилу (увеличению неизменными темпами предложения денег) может быть планирование расходов на те цели, которые общество реализует на государственном уровне. Но такое планирование должно осуществляться безотносительно

§ 2. Монетаризм

387

проблемы экономической стабильности. Можно и должно планировать ставку налогообложения, чтобы покрыть плановые расходы. Следует избегать сумбурных изменений и в государственных расходах, и в налогах. Монетаристы критикуют широко распространенное убеждение, что увеличение бюджетных расходов стимулирует развитие экономики, а уменьшение их ведет к рецессии. Кейнсианцы, по их мнению, игнорируют другие аспекты изменений. Если принять их во внимание, конечный результат представляется сомнительным. Существует большая вероятность, что никаких изменений в доходах не произойдет вовсе, поскольку частные инвестиции упадут ровно настолько, насколько возросли бюджетные расходы. Цены могут повышаться так, что реальный доход увеличится в меньшей степени или вовсе останется неизменным. Например, правительство ассигнует 100 долл. и делает бесплатным вход в парк. Посетители сохраняют 100 долл. 2/3 они должны бы израсходовать на потребление, но они ничего не покупают, а увеличивают сбережения. Правительственные расходы увеличились, а частные упали на такую же величину. Вмешательство государства оказалось безрезультатным. Монетаристы считают ядром своей концепции свободный рынок. Но так ли он свободен? Существуют различные структуры рынка: совершенная конкуренция, чистая монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и т. д. Все структуры, кроме первой, предполагают контроль фирмы над ценами.

Марксисты и кейнсианцы из этого делают вывод об утрате в известных пределах способности рыночной экономики к саморегулированию. Нарушение функций рынка монополистическими и олигопо-листическими структурами вызывает необходимость государственного вмешательства. Монетаристы обходят это затруднение, доказывая, что степень монополизации рынка в экономической литературе преувеличивается.

По мнению М. Фридмена, существует несколько направлений, по которым дается завышенная оценка роли монополий: 1) смешение абсолютного и относительного размеров. Предприятие становится более крупным абсолютно. Предполагается, что и доля его на рынке растет. В действительности объем рынка может возрасти еще быстрее; 2) монополия привлекает больше внимания со стороны средств массовой информации, чем конкуренция; 3) есть тенденция переоценивать роль крупного производства по сравнению с малым; 4) переоценивается роль обрабатывающей промышленности. Данные о ее монополизации распространяются на всю экономику. Между тем на обрабатывающую промышленность приходится только 1/4 производства и занятости.

Существует тенденция переоценивать значимость монополии труда. Профсоюзы охватывают лишь около 1/4 рабочего населения. Многие из них неэффективны..

388

Глава 18. Современные школы экономической мысли

Монетаристы в отличие от кейнсианцев негативно относятся к вмешательству государственных органов в экономические процессы. Поскольку государственные органы делают ошибки, не надо заниматься регулированием экономики. Монетаристы исповедуют своеобразный агностицизм и неверие в способность людей воздействовать на экономику. Но предложенное ими основное правило не гарантирует достижение позитивных результатов. Оно должно (согласно монетаристской теории) применяться безотносительно к складывающейся экономической ситуации. В этом случае ответственность за ошибки возлагается на безличное правило, а не на конкретных людей. Но обществу от этого не легче.

§ 3. Экономика предложения

Наряду с монетаристской кейнсианская теория и практика 70–80-х годов подверглись серьезной критике сторонниками теории экономики предложения. Стагфляция поставила под сомнение кейнсианский постулат о совокупном спросе. Считалось, что депрессия и безработица возникают из-за недостаточного объема совокупного спроса. Расширение его путем соответствующей фискальной политики способно обеспечить полную занятость. Считалось, что кейнсианство недооценивает роль издержек производства и совокупного предложения.

Вряд ли можно доказать, что Дж. Кейнс в своей теории игнорировал совокупное предложение и издержки производства. Более вероятно, что предпочтение совокупному спросу на практике объяснялось ситуацией 30-х годов. Применительно к Великой депрессии вполне объясним акцент на совокупном спросе. Экономика была действительно парализована его нехваткой, и задача состояла в том, чтобы расширить спрос.

Экономика предложения была реакцией на чрезмерное вмешательство государства в экономику. Всякая рациональная идея может быть доведена до абсурда. Искусство экономиста и политика заключается в том, чтобы увидеть тот предел, за которым теория и отражающая ее практика причиняют вред экономике. Назвав свои идеи «экономикой предложения» и противопоставив их кейнсианской теории, сторонники этого течения рискуют впасть в односторонность. Для развития производства необходимо стимулировать не только предложение, но и совокупный спрос.

Теория экономики предложения имеет рациональное зерно. В 70–80-е годы экономика западных стран столкнулась с инфляцией издержек. С ней нельзя было справиться путем стимулирования совокупного спроса. Более того, такое стимулирование усиливало инфляцию спроса. Выход мог быть найден только в повышении эффективности производства. А для этого необходимы



капиталовложения, стимулирование научно-технического прогресса и интенсификация конкуренции.

### § 3. Экономика предложения

389

Сторонники экономики предложения полагали, что главным стимулом развития производства является прибыль. Если очистить ее от некоторых налогов и социальных выплат, сократить предельную норму налогов, усилится внутренний импульс развития производства.

Далее, сторонники экономики предложения считали, что социальные выплаты (пособия по безработице, пособия многодетным семьям) за определенными пределами ослабляют трудолюбие, делают невыгодным поиск рабочего места. Пособия многодетным семьям, если их получатель устраивается на работу, значительно сокращаются. Работать становится невыгодно.

Сторонники экономики предложения выступали за отказ от чрезмерного регулирования экономики. Во многих случаях правительственное регулирование ограждает фирмы от конкуренции, создает некое подобие картеля. Тепличные условия не способствуют повышению эффективности производства.

Однако наиболее значительный вклад в экономическую теорию сторонников экономики предложения состоит в разработке проблем налогообложения.

Дж. Кейнс считал, что налоги должны использоваться как средство регулирования экономики. В периоды спада они должны сокращаться, в периоды оживления и подъема – повышаться. На практике манипулирование налогами оказалось непростым делом. Парламенты и население приветствовали снижение налогов, но обычно сопротивлялись их повышению.

Теория экономики предложения рассматривает вопрос о благотворности снижения налогов как средства стимулирования производства. Дж. М. Кейнс считал, что высокие налоги уменьшают платежеспособный спрос населения и тем самым играют антиинфляционный характер. Согласно теории экономики предложения раньше или позже большая часть налогов становится издержками и перекладывается на потребителя в форме более высоких цен. Повышение налогов, следовательно, имеет проин-фляционный характер.

Традиционный подход к налогам исходил из того, что снижение налогов сопровождается соответствующим падением доходов бюджета. Теория экономики предложения обосновала на первый взгляд парадоксальное положение, что более низкая налоговая ставка полностью совместима с неизменными или даже возрастающими налоговыми доходами.

Как объясняется это противоречие? Снижение налогов повышает стимулы к развитию производства и трудовой деятельности. Поэтому создается больший объем национального дохода. Меньше соблазна прибегать к налоговым лазейкам, чтобы уклониться от уплаты налогов. Соответственно объем налоговых поступлений не только не уменьшается, но может возрасти. Одновременно уменьшаются государственные расходы на пособия безработным и беднякам, субсидии предприятиям.

390

### Глава 18. Современные школы экономической мысли

#### Налоговая ставка

100%

Отношение между величиной налоговой ставки и объемами налоговых поступлений характеризует кривая А. Лаффера (рис. 18.1).

На вертикальной оси рис. 18.1 представлены налоговые ставки, на горизонтальной оси – налоговые поступления. При нулевой и 100%-й ставках налога налоговые поступления равны нулю. При налоговой ставке  $k$  налоговые поступления достигают максимума (ОМ). Если повышать налоговую ставку за пределы точки  $N$ , налоговые поступления

Налоговые поступления уменьшаются (ОН). Но

поступления

О

Я

М

Рис. 18.1. Кривая А. Лаффера

в таком случае их объем одинаков как при ставке  $a$ , так и при ставке  $b$ . Без ущерба для налоговых поступлений можно вернуться к более низкой ставке налога.

Кривая Лаффера заключает в себе большую степень неопределенности. Снижение налогов рекомендуется для стимулирования совокупного предложения. Но где гарантии, что такое снижение не будет питать совокупный спрос? На практике не очень ясно, на что снижение налогов окажет большее воздействие – на совокупное предложение или совокупный спрос.

Дискуссионным остается вопрос о том, стимулирует ли снижение налогов трудовую активность или увеличивает потребность в свободном времени. Самое же главное – определить точку нахождения ставки: налога на кривой Лаффера очень сложно. Если точка находится на кривой где-то между  $N$  и  $A$ , снижение ставки увеличит поступление налогов. Снижение ставки не изменит объем налоговых поступлений при переходе, например, с точки  $A$  на точку  $B$ . Но если снижать ставку налога на отрезке  $NB$ , то произойдет ; снижение объема налоговых поступлений.

Манипулирование ставками налога требует большой осторожности. Во-первых, можно не досчитаться большей части налоговых поступлений. Во-вторых, изменения налоговых ставок создают чувство неопределенности у предпринимателей, что не побуждает их к развитию.

§ 4. Институционализм

391

Теория экономики предложения, с одной стороны, близка к кейнсианской теории, так как занимается вопросами фискальной политики. С другой, она противопоставляет себя кейнсианству, доказывая необходимость ограничения государственного вмешательства в экономику. Поскольку основной акцент сторонниками экономики предложения делается на рыночный механизм, она своими корнями уходит в классическую школу и вместе с монетаризмом, теорией рациональных ожиданий образует неконсервативное направление экономической мысли.

§ 4. Институционализм

Институционализм как течение экономической мысли занимается изучением человеческого поведения и человеческих институтов (корпорация, профсоюзы, государство). Он возник на рубеже XIX–XX вв.

Основателем институционализма был американский экономист и социолог Торстейн Веблен. В 1899 г. он опубликовал книгу «Теория праздного класса. Экономическое исследование институтов». Эволюция общественной структуры (согласно Т. Веблену) есть процесс естественного отбора институтов. Для него фактором перемен был не рынок, а институты, отношения и личности. Классическая экономическая теория от А. Смита до А. Маршалла ориентирована на атомистическую экономику. Ключевыми проблемами в этой системе были цена, спрос и предложение. Институционализм исходит из того, что современная экономика не может быть объяснена только действием рыночных сил.

По существу, институционалисты выступали за смешанную экономику. В известной мере они были предшественниками кейнсианства, особенно Дж. А. Гобсон. Институционалисты хотели перестраивать капиталистическую экономику на разумных основаниях. Ими разрабатывалась идея общественного контроля над предпринимательством, обосновывалась необходимость планирования экономики (У. К. Митчел). Институционалисты различали три ветви государственной власти: законодательную, исполнительную и судебную. Особый интерес они проявляли к юридическим основаниям экономического поведения. По их мнению, право определяет правило поведения на рынке. Институционалисты успешно разрабатывали проблему акционерных обществ и трудовых отношений (профсоюзного движения).

Специфика институционализма состоит и в том, что он претендует на синтез ряда общественных наук – экономики, политологии, права, психологии, этики.

Расцвет институционализма приходится на 30-е годы. Кризис 1929–1933 гг. усилил внимание к реформам экономики и институтов. Но сторонники институционализма не имели практического опыта и потерпели неудачу. Но в 70-е годы произошло

; !'

392 -" Глава 18. Современные школы экономической мысли  
оживление этого направления экономической мысли. Неоинституционализм был представлен теорией прав собственности и экономикой трансакционных издержек.

Теория прав собственности и экономика трансакционных издержек. В рамках институционального направления возник так называемый контрактный подход к теории институтов. Контракт – это документальное оформление сделки; сама сделка. Новый подход привел к возникновению междисциплинарной науки: соединение права, экономической теории и организации. Ее создателем стал американский экономист лауреат Нобелевской премии Р. Коуз. По его мнению, способ организации экономической деятельности зависит от соотношения издержек на проведение операций на рынке и организацию их внутри фирмы. Величина трансакционных издержек ведет к вытеснению менее эффективных форм экономической организации более эффективными, i Четкого определения этих издержек нет. В общем виде трансакционные издержки – это издержки ведения экономической системы.

Трансакционные издержки включают информационные издержки, расходы на измерения параметров товаров и услуг, расходы, на разработку правил обмена и соблюдения их сторонами; издержки уклонения от ответственности и оппортунизма. Под последними понимается способность одной стороны получать выгоду за счет другой путем нарушения соглашения. Нижним пределом трансакционных издержек являются издержки производства, а их верхний предел неясен.

О динамике трансакционных издержек свидетельствуют следующие показатели:

- 1) соотношение «синих» и «белых» воротничков внутри фирмы как отражение пропорции между производственными и трансакционными издержками. Выше было указано, что нижний предел трансакционных издержек – это издержки производства. Однако под последними понимаются лишь затраты на производительных работников. В «Капитале» к числу последних относятся не только те, которые непосредственно воздействуют на предмет труда, но и те, которые управляют\* управлением, учетом, разработками. Как звенья комбинированного рабочего персонала они производительные работники^ Содержание издержек производства у К. Маркса и сторонников Экономии трансакционных издержек не совпадает. Вот почему и нижняя граница не очень определена;
- 2) растущее число фирм, специализирующихся на сделках между производителями и потребителями (торговля, банки, страхование, реклама, ремонт и техническое обслуживание);
- 3) рост занятости в государственном аппарате.

Трансакционные издержки трудно подсчитать. Во-первых, потому, что они нечетко определены, во-вторых, статистика трансакционных издержек отсутствует.

Весьма часто экономисты значимость трансакционных издержек сравнивают с трением в физической системе. Американский

#### § 4. Институционализм

393

экономист Стиглер писал, что мир с нулевыми трансакционными издержками так же страшен, как физический мир без трения.

Что же нового по сравнению с марксизмом и кейнсианством вносят теория прав собственности и экономика трансакционных издержек?

Прежде всего они обосновывают необходимость правовых норм и их соблюдения для функционирования экономики. Правила регулирования существуют, чтобы

сократить транзакцион-ные издержки и, следовательно, увеличить объем торговли.

Связь между правами собственности (юридическими нормами) и транзакционными издержками сформулирована в знаменитой теореме Р. Коуза: «Определение прав является важным пред- [ варительным условием рыночных сделок... Конечный результат (который выражается в максимизации стоимостного объема производства) независим от правовых решений при условии допущения нулевых транзакционных издержек». Другими словами, если бы ценовой механизм не требовал затрат времени и средств, не! было бы необходимости в разработке прав собственности (юридических норм). С нулевыми транзакционными издержками распределение ресурсов остается тем же самым независимо от правовых установлений, касающихся ответственности за ущерб.

Однако допущение нулевых транзакционных издержек – абстракция. Транзакционные издержки есть позитивная величина. В этом случае контрактные сделки становятся дорогостоящими. Эффективные рынки подразумевают четкое определение и соблюдение прав собственности. Теория прав собственности и экономика транзакционных издержек предполагают, что снизить транзакционные издержки способно государство путем принятия безличных законов и обеспечения их соблюдения. Законотворчество – это общественный товар. Общество существенным образом экономит затраты при разработке законов. Издержки обмена сокращаются, поскольку основные правила его уже определены. Экономическая политика состоит в выборе таких юридических правил, процедур и административных структур, которые максимизировали бы стоимостный объем продукции. Неоклассическая модель исходила из существования нулевых транзакционных издержек и нейтрального государства. Р. Коуз постулирует необходимость правового регулирования обмена и вмешательства государства ради сокращения транзакционных издержек.

Весьма существенным аспектом экономики транзакционных издержек является проблема интерналий и экстерналий (использование выгод, возникающих в результате деятельности других фирм, или перекладывание своих издержек на другие фирмы). В результате у некоторых фирм норма дохода повышается «на дармовщинку». Другими словами, экономика транзакционных издержек пытается решить вопрос «свободного всадника (безбилетника)». С учетом этого

14 Зак. № 2589  
394

Глава 18. Современные школы экономической мысли  
американский экономист Дж. Стиглер сформулировал теорему Р. Коуза следующим образом: «...при совершенной конкуренции частные и общественные издержки будут равными».

Р. Коуз определяет частный продукт как стоимость добавочного продукта, созданного фирмой. Социальный продукт равен частному минус убытки аутсайдеров, вызванные деятельностью данной фирмы. Если частный продукт равен общественному, это значит, что частный продукт не причиняет вреда обществу. Его потери компенсируются теми, кто причинил ущерб.

Если фирма А причиняет вред фирме В, что нужно делать? На первый взгляд следует ограничить деятельность фирмы А. Но проблема не так проста. Между фирмами существует взаимозависимость. Чтобы защитить фирму В, необходимо возложить ответственность за ущерб на фирму А. Но является ли это оптимальным решением? Р. Коуз рассматривает ситуацию с двумя фермерскими хозяйствами. Одно разводит скот, другое занимается растениеводством. Скот потравил урожай на соседнем поле. Если такие потравы неизбежны, увеличение предложения мяса может быть достигнуто только за счет уменьшения предложения зерна. Природа выбора ясна: мясо или зерно (табл. 18.1).

Таблица 18.1 Воздействие производства мяса на производство зерна

1	1	1
2	3	2
3	6	3
4	10	4

Таблица 18.1 показывает, что по мере увеличения стада потери урожая возрастают, в том числе и на каждую дополнительную единицу скота. Что выгоднее скотоводу – заплатить штраф за потраву или построить изгородь? Если ущерб от потравы так велик, что продажа оставшегося зерна не возмещает издержки по его выращиванию, фермеры могут заключить сделку о прекращении обработки поля.

Предположим, стоимость урожая с данного поля рана 12 долл., расходы на обработку\*земли – 10 долл., чистый доход – 2 долл. Ущерб урожая от потравы равен 1 долл. В таком случае фермер получит 11 долл. от продажи зерна и 1 долл. в качестве штрафа от скотовода.

Стадо увеличивается. Ущерб от потравы возрастает до 3 долл., а чистый доход от пашни – 2 долл. Скотоводу выгоднее, чтобы

#### § 4. Институционализм

395

фермер перестал обрабатывать землю при уплате штрафа менее 3 долл. Фермер же согласится не обрабатывать землю за плату | более 2 долл. Есть и еще один вариант – установить изгородь стоимостью 9 долл. Фермер не будет платить животноводу более 9 долл. за то, чтобы он уменьшил поголовье. Скотовод установит изгородь, если это выгоднее, чем платить штраф фермеру. Таким образом, возмещение ущерба допускает несколько вариантов. Эти варианты реализуются при условии, что трансакционные издержки равны нулю. Проблемы решаются рынком или фирмой без учас-1 тия государственных органов.

Если трансакционные издержки позитивны, то сделки стано-| вятся дорогостоящими и требуют государственного регулирова-' ния. Сравниваем издержки и выгоды от такого регулирования. Допускаем несколько вариантов: а) ничего не предпринимает; б) изменяем закон, чтобы А был ответствен за ущерб В; в) дополняем правовые нормы, регулирующие контракты между А и В, чтобы их заключение стало менее дорогим.

Вернемся к теореме Р. Коуза. Необходимо найти такой вариант взаимозависимости ферм, при котором каждый из фермеров нашел бы наиболее эффективную альтернативу использования ресурсов, где ущерб для других ферм (для общества) минимизируется. При позитивных трансакционных издержках необходимо привлечение государства к решению проблемы, и количество вариантов значительно возрастет.

Предположим, что при потраве скотовод уплачивает 2 долл. штрафа. Вычтем из его частного продукта потери и получим общественный продукт X–2. Но скотовод изобрел другой вариант – он строит изгородь. Потери в расчете на год составляют 0,5 долл. Его общественный продукт равен X–0,5 долл., т. е. по мере нахождения эффективных альтернатив частный продукт скотовода приближается к общественному.

С нулевыми трансакционнымй издержками, распределение ресурсов не зависит от правовой ответственности за ущерб. Скотовод, если его обязывают возместить ущерб, уплачивает штраф за потраву. Если нет закона об ответственности за ущерб, фермер не получит компенсацию. У него два варианта: а) смириться с уменьшением дохода; б) платить скотоводу за ограничение численности стада.

Другими словами, фермеры будут заключать контракты, изменяющие их права и обязанности, с целью максимизации стоимости производства. Проблема выравнивания частного и общественного продукта решается рынком.

При позитивных трансакционных издержках распределение ресурсов зависит от правовых норм. Фермер подает в суд, который оценивает размеры ущерба, тратит время и средства на ведение процесса, а затем на исполнение приговора. Если судебные издержки относятся на счет истца, фермер рискует. При нечеткости правовых норм истец может проиграть процесс, пострадать материально

14\*

и' 396 \_\_\_\_\_ Глава 18. Современные школы экономической мысли; | и морально. Чтобы уменьшить трансакционные издержки, необходимо четкое определение прав собственности. Государство должно установить правила

игры и обеспечить такой курс действий, который дал бы наилучший результат для системы в целом.

Без определения прав собственности фирмы максимизируют свою деятельность за пределы допустимого. Необходимо определенные ограничения тех или иных видов поведения. В противном случае фирмы оказываются в обстановке джунглей гоб-•» бсианского1 типа, и цивилизация невозможна.

Неоинституционалисты исходят из того, что в обществе действуют два принципа: экономический либерализм и социальная защита. Известный венгерский экономист К. Полани выдвинул тезис о двойном движении – свободы рынка и защиты от рынка. Неоинституционалисты выступают как против неолибералов, так и против марксистов. Они критикуют неолибералов за их приверженность к «утопии свободного рынка». Марксисты же в наиболее консервативном варианте отрицают роль рынка вообще, заменяя его государственным регулированием, планом. В более современном варианте часть марксистов выступает за соединение плана и рынка, но при этом рынок занимает подчиненное положение по отношению к плану.

Неоинституционалисты – сторонники смешанной экономики. Они занимают социал-демократические или близкие к ним позиции.

Контрольные вопросы:

1. Что объединяет и что разъединяет современные школы экономической мысли в оценке функционирования экономики?
2. Возможно ли использование уравнения обмена для прогнозирования и регулирования развития экономики?
3. Какие разногласия существуют между кейнсианцами и монетаристами по поводу стабильности скорости обращения денег?
4. Существует ли согласие между кейнсианцами и монетаристами по поводу значимости фискальной и кредитно-денежной политики?
5. Почему монетаристы предлагают государству руководствоваться основным монетарным правилом при осуществлении кредитно-денежной политики?
6. Чем отличается теория экономики предложения от кейнсианской теории?
7. Изобразите графически кривую Лаффера. Отметьте слабые места в трактовке налогообложения этим экономистом.
8. Что такое транзакционные издержки? Какую роль они играют в развитии экономики? »
9. Разъясните смысл теоремы Коуза о связи прав собственности с транзакционными издержками.

1 Т. Гоббс – английский философ, уподоблял государство библейскому чудовищу Левиафану. Государство есть результат договора между людьми, прекратившего состояние «войны всех против всех».

Глава 19

#### МИРОВОЙ РЫНОК И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Мировой рынок характеризуется отношениями купли-продажи, складывающимися между национальными хозяйствами. При этом продаваться и покупаться могут товары и услуги, рабочая сила, капиталы, технология, валюта.

Специфические мировые рынки взаимозависимы, воздействуют друг на друга и в своей совокупности образуют сложный мировой рынок.

Рассмотрение мирового рынка следует начинать с мирового рынка товаров и услуг. Он представляет совокупность национальных рынков. Однако объемы товарооборота на мировом рынке меньше, чем сумма товарооборотов всех национальных рынков. Каждый национальный рынок является составной частью мирового рынка только в той мере, в какой товарные потоки связаны с международным разделением труда, валютными отношениями.

Отличие мирового рынка от совокупности национальных рынков станет более отчетливым при сравнении мирового ВВП с объемом мирового экспорта.

#### § 1. Факторы развития международного разделения труда

Международное разделение труда определяется множеством факторов. Оно развивается под воздействием разнообразия условий производства в странах мирового сообщества. Тропики и умеренная зона, наделенность природными ресурсами, капиталами, трудовыми ресурсами, техническими знаниями и т. д. –•"– все это приводит к тому, что производственные возможности различных

стран неодинаковы. Люди могут пытаться производить все товары, но это часто невыгодно, а то и невозможно.

А. Смит писал, что с использованием парников виноград может быть выращен в Шотландии, но издержки будут огромными, а продукт вряд ли качественным. Страны специализируются на производстве товаров и услуг, которые им обходятся дешевле. Понятна выгода внешней торговли, когда страна обладает абсолютным преимуществом в уровне издержек производства. Д. Рикардо развил теорию сравнительных издержек. Предположим, в США зерно и ткань обходятся дешевле, чем в Японии. Но если это так, то США нет надобности торговать с Японией.

398

Глава 19. Мировой рынок и международная торговля S"

Однако согласно теории сравнительных издержек торговля между двумя странами выгодна. Предположим, 1 единица зерна в США стоит 1,5 единицы ткани. В Японии 1 единица зерна стоит 2 единицы ткани. Соответственно, если вывезти зерно в Японию, то на одну его единицу можно приобрести 2 единицы ткани. Зерно относительно ткани более эффективно производить в США.

На рис. 19.1 на вертикальной оси отложено количество зерна, а на горизонтальной – количество ткани, подлежащих обмену. Внутри США 300 единиц зерна были бы обменены на 450 единиц ткани (линия ab). Если вывезти зерно в Японию, то на него можно приобрести 600 единиц ткани (линия be).

США

Япония

Зерно

Зерно

450

0 100200300400500600

•Ткани

100

0 100200300400500600

Ткани

Рис. 19.1. Сравнительные издержки зерна и ткани

А теперь посмотрим, что получает от внешней торговли Япония. Внутри Японии 600 единиц ткани можно было бы обменять на 300 единиц зерна (линия 1т). Если отвезти ткани в США, то на них японцы приобретут 600 единиц зерна.

Если для США выигрыш от внешней торговли составит  $os$ , то для Японии –  $Id$ . Таким образом, учет сравнительных издержек способствует развитию торговли между странами.

А. Смит и Д. Рикардо при объяснении международной торговли стояли на позициях трудовой теории стоимости. К. Маркс создал теорию интернациональной стоимости. Последняя ориентируется на международные стандарты затрат труда. Разница между национальной и интернациональной стоимостями создает кнут и пряник для обменивающихся товарами стран. Передовая в экономическом отношении страна затрачивает труда меньше, чем отсталая. Отсталая страна затрачивает больше труда, чем получает в обмен, импортируя товары.

Но К. Маркс, как и Д. Рикардо, считал, что всем странам выгодно участвовать в международной торговле. Даже если национальная стоимость превышает интернациональную, такая

§ 1. Факторы развития международного разделения труда

399

страна выигрывает от торговли. Если она попыталась бы организовать производство товаров, аналогичных ввозимым по импорту, в рамках национальных границ, то затратила бы труда больше, чем стоят экспортируемые товары.

Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин отказались от трудовой теории стоимости при объяснении международной торговли. Они перешли на позиции сравнительных преимуществ. Последние зависят от издержек, которые

определяются соотношением цен на факторы производства, технологией, состоянием спроса и предложения. В зависимости от наделенности факторами производства – труда, земли, капитала, научных достижений – характер экспорта может быть природо-, тру-до-, капитале- и наукоемким. Исходя из вышеизложенного, Э. Хекшер и Б. Олин разработали теорию, согласно которой страна, имеющая изобилие капитала, экспортирует капиталоемкие товары, а страна, располагающая многочисленной рабочей силой, – трудоемкие.

Однако в связи с появлением так называемого парадокса В. Леонтьева, который открыл, что в экспорте товаров из США в 1947 г. отношение «капитал/труд» было ниже, чем это же отношение для импортируемых товаров, западные экономисты были вынуждены пересмотреть теорию Хекшера–Олина. Прежде всего они сделали вывод, что профессиональное мастерство, искусность населения страны и уровень технологии являются наиболее важными факторами в формировании структуры внешней торговли готовыми изделиями по сравнению с наличной рабочей силой и капиталом. Кроме того, они дополнили теорему Хекшера–Олина положением о том, что изобилие факторов производства воздействует на сравнительные преимущества в соответствии с интенсивностью использования их в процессе производства. Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) рассчитывают коэффициент сравнительных преимуществ экспорта  $g$ -го товара  $j$ -й страной по следующей формуле:

$$СП = 100 \cdot \frac{X}{gT} \cdot \frac{tm}{X}$$

где  $X$  – экспорт;  $gT$  – готовые товары.

Формула сравнивает удельный вес экспорта товара  $g$  страны  $j$  в общем объеме экспорта товара стран ОЭСР с удельным весом экспорта готовых изделий страны в общем экспорте готовых изделий из стран ОЭСР. Страна имеет сравнительные преимущества, если удельный вес данного товара в общем экспорте этого товара из стран ОЭСР больше, чем доля экспорта готовых изделий данной страны в общем экспорте готовых изделий из стран ОЭСР. Международное разделение труда в условиях научно-технического прогресса испытывает постоянные изменения, учащающиеся структурные перестройки на мировом рынке. Междуна-

400

Глава 19. Мировой рынок и международная торговля  
 родная специализация страны все больше определяется объемом и качеством научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Доля наукоемких товаров в производстве готовых изделий (11%) и внешней торговле (16%) довольно небольшая, но имеет тенденцию к росту.

## § 2. Тенденции развития внешней торговли

Темпы роста мировой торговли в послевоенный период опережают темпы роста мирового ВВП (табл. 19.1).

Таблица 19.1

Сравнительная динамика мирового ВВП и мирового экспорта

Мировой экспорт товаров:

трлн. долл.

%

Прирост мирового ВВП

3,3 3,7 2,9

3,7 4,0 1,7

4,1 9,5 3,1

4,9 8,0

5,3 7,6 3,4

Источник: Соколов В. Структура российской экономики и ее включение в мирохозяйственные связи // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 12. С. 36.

Как показывает табл. 19.1, прирост мирового ВВП неизменно уступает приросту мирового экспорта. Это свидетельствует о том, что объем мирового экспорта увеличивается более интенсивно, чем оборот товаров в



национальных границах. Из этого следует, что, во-первых, степень интернационализации производства все более повышается, во-вторых, растущий спрос на товары, предъявляемый мировым рынком, существенным образом стимулирует рост национального производства. Развитость международного разделения труда и эффективность международной специализации производства обнаруживаются в движении товаров и услуг между странами.

Таблица 19.2 показывает, что основная масса товаров, поставляемых на мировой рынок, производится развитыми странами (72,9% в 1991 г.).

Развитые страны на мировом рынке занимают лидирующее положение практически по всем товарным группам за исключением топлива и текстиля, более половины которых приходится на экспортеров из развивающихся стран. Вместе с тем эксперты международных экономических организаций отмечают, что роль развивающихся стран на мировом рынке товаров в 80–90-е годы возросла. Это относится к мировому рынку готовых товаров. На-

J. <л. и л VL ij, а

Товарная структура мирового экспорта (1991 г.)

Мировой экспорт

В том числе:

развитые страны

страны с переходной экономикой

развивающиеся страны

3438,6

2507,1

91,0

840,5

72,9 2,6

24,5

68,8 2,1

29,1

69,6 4Д

26,3

33,1

53,9

69,1 3,1

27,8

48,0 1,4

50,6

100

85,2

12,9

100

84,7 1,5

13,9

100

79,6 3,0

17,4

100

75,1 1,5

23,5

га

1

s

U

m

s

га I Ф E

о •о

о ш

Источник: World Economic and Social Survey. 1994. N-Y. P. 272.

402 \_\_\_\_\_ Глава 19. Мировой рынок и международная торговля

пример, экспорт готовых товаров стран Юго-Восточной Азии на 80% состоит из готовых товаров. В связи с индустриализацией развивающихся стран последние увеличили импорт сырья и материалов. Без этих стран удельный вес сырьевых товаров на мировом рынке уменьшился бы более значительно. Синтетическим показателем степени участия страны в мирохозяйственных связях является экспортная квота (доля товаров, «экспортируемых из стран, в ВВП). Однако этот показатель имеет недостатки: завышение доли экспорта, поскольку экспорт учитывается по полной рыночной стоимости, а ВВП представляет часть стоимости совокупного продукта за вычетом стоимости това-роматериальных запасов; достоверность экспортной квоты ослабляется из-за неравномерного роста цен внутреннего и внешнего рынка. Кроме того, в расчетах возникает известная степень неопределенности, связанная с колебаниями валютных курсов.

Некоторые показатели степени участия страны в международном разделении труда разработаны экспертами ОЭСР и Организации индустриального развития ООН (ЮНИДО). К таким показателям относятся:

а) коэффициент специализации (специализация по «нишам»)

Продукция

$SN = 100 \cdot \frac{X - M}{X + M}$  . Внутренний спрос

Этот показатель показывает, что чем больше избыток выпуска продукции над внутренним спросом, тем больше специализация страны;

б) коэффициент внутриотраслевой международной специализации,  $u_{л/г}$   
 $VMS = 100 \cdot \frac{X - M}{X + M}$ ,

где X – экспорт; M – импорт товаров.

Показатель колеблется от -100 до +100 (в первом случае страна является исключительно импортирующей, во втором – исключительно экспортирующей тот или иной товар). Величины, располагающиеся между крайними точками, характеризуют степень вовлеченности страны во внутриотраслевую международную специализацию.

Научно-техническая революция наложила отпечаток на все формы международного разделения труда – общее, частное и единичное. Общее разделение труда – это разделение между сферами хозяйства. В развитии общего разделения труда изменилось соотношение обрабатывающей, добывающей промышленности, сельского хозяйства. В XIX в. во внешней торговле преобладали сырьевые товары. Даже в начале XX в. 62% мирового экспорта составляли первичные продукты. К концу XX в. в его товарной структуре начали преобладать продукты обрабатывающей промышленности. Готовые изделия занимали примерно 72% мирового экспорта. Кроме того, происходит быстрая интерна-

§ 2. Тенденции развития внешней торговли

403

ционализация сферы услуг. Услуги (финансовые, туристские, рекламные, транспортные и пр.) составляют в настоящее время примерно 20% мирового объема внешней торговли. Считается, что рост торговли услугами является одной из наиболее важных тенденций развития мирового рынка.

Частное разделение труда – это отраслевое разделение труда. Частное разделение труда в условиях НТР приобретает новые черты. Отраслевое разделение труда диверсифицируется, развивается внутриотраслевое разделение труда. Примером такого разделения труда может служить международная специализация в производстве шарикоподшипников. Например, японские фирмы специализируются на производстве подшипников для легковых автомобилей. Во взаимной торговле продукцией химической промышленности Франция специализируется на парфюмерно-косметических товарах, ФРГ – на красителях и пластмассах, Бельгия – на удобрениях. Внутриотраслевое международное разделение труда повышает серийность выпуска товаров, производительность труда и качество продукции.

Единичное разделение труда – это поддетальное и пооперационное разделение труда, которое может быть внутри- и межфирменным. Превращение единичного разделения труда в международное внутрифирменное стало заметным явлением в 70–90-е годы. Как вид международного разделения труда оно характеризуется некоторыми особенностями. Такого рода разделение труда

сознательно регулируется из одного центра. Наиболее прогрессивны те его виды, при которых готовый продукт собирается из частей и полуфабрикатов, изготавливаемых в разных странах, или производится в процессе следующих друг за другом стадий обработки, осуществляемых в разных странах. Международное межфирменное разделение труда требует соблюдения строго определенных пропорций, надежности поставок, строжайшей технологической дисциплины, а также обеспечения надлежащего качества частичных продуктов и работ.

Для придания международной специализации фирм устойчивости и надежности применяются различные меры: заключение контрактов, совместные капиталовложения, налаживание единой сбытовой сети, смешанное руководство совместными проектами и фирмами. Например, соглашение о сотрудничестве по созданию двигателя В 2500 для проектируемого самолета на 150 человек так определило долю капиталовложений каждого из его участников: английская государственная компания «Ролле Ройс» и американская «Пратт энд Уитни» – по 30%, «Джепениз Аэро Инджин» – 23, западно-германская «Моторен энд Турбинз Унион» – 11 и итальянская «Фиат Авизоне» – 6%.

Развитие международного внутри- и межфирменного разделения труда ведет к возникновению элементов прямой производственной кооперации между предприятиями, действующими в различных странах.

404 \_\_\_\_\_ Глава 19. Мировой рынок и международная торговля

Однако международная производственная кооперация чревата опасностью нарушения кругооборота капитала из-за противоречий межгосударственных отношений, забастовок и пр. Поэтому фирмы обычно стремятся иметь альтернативные источники снабжения для каждого компонента или создавать запасы с учетом возможности нарушения нормального хода поставок. Кроме того, фирмы стремятся обеспечить там, где это возможно, способность производственных линий быстро переключаться с производства одной модели или компонента на другие.

Влияние внешней торговли на национальную экономику. Экспорт товаров увеличивает доходы страны. При этом прирост доходов превосходит объем вывезенных товаров и определяется с помощью мультипликатора внешней торговли.

Предположим, что экспорт товаров составляет 1 млрд. долл. Предельная склонность к потреблению (доля прироста потребления в приросте дохода) равна  $\frac{2}{3}$ . Мультипликатор внешней торговли имеет такой вид:  $\frac{1}{1 - \frac{2}{3}} = 3$ . Получив доход от экспорта товаров, производители  $\frac{1}{3}$  его направляют на сбережения,  $\frac{2}{3}$  – на покупку предметов потребления. Продавцы предметов потребления, получив доход, в свою очередь,  $\frac{2}{3}$  его расходуют на потребление. Идет цепная реакция. В результате потребление составит 3 млрд. долл.

Установлено, что прирост ВВП сопровождается ростом импорта. Предположим, что прирост ВВП на 1 долл. увеличивает импорт на  $\frac{1}{12}$  долл.

Мультипликатор внешней торговли соответственно уменьшается на долю импорта.

$$1 - \frac{2}{3} + \frac{1}{12} = \frac{5}{6}$$

Таким образом, экспорт „товаров стимулирует развитие экономики и рост потребления. Импорт же ограничивает рост потребления, так как требует оттока дохода за границу.

Важным показателем воздействия внешней торговли на экономику является соотношение движения цен на экспортные и импортные товары – «условия торговли». Р

Р. '

imp

где t – «условия торговли»;

$P^e$  – индекс экспортных цен;

$P^{imp}$  – индекс импортных цен.

Если экспортные цены растут быстрее, чем импортные, страна получает выгоду от внешнеэкономической деятельности. Если импортные цены опережают

экспортные, ситуация на внешнем рынке для той или иной страны ухудшается, она теряет часть дохода.

### § 3. Либерализация внешней торговли и протекционизм

405

Какие факторы воздействуют на «условия торговли»? Прежде всего неравномерный рост производительности труда в разных странах. Если производительность труда в экспортном секторе данной страны растет быстрее, чем в экспортных секторах других стран, меняется соотношение цен. Цены на готовые товары могут снижаться, на сырьевые – расти. На движение цен влияет соотношение спроса и предложения. Рост спроса на готовые товары и его падение на сырье изменяют «условия торговли» в пользу обрабатывающей промышленности.

Далее, на «условия торговли» воздействует изменение структуры внешней торговли, т. е. страна от экспорта сырья переходит к экспорту готовых продуктов, от импорта потребительских товаров к импорту оборудования. Соотношение экспортных и импортных цен становится иным.

Наконец, фактором, воздействующим на «условия торговли», является олигополистическое ценообразование. Крупные корпорации могут назначать повышенные цены на одни товары и заниженные – на другие (те, которые они закупают).

### § 3. Либерализация внешней торговли и протекционизм

Преимущества международного разделения труда очевидны. Мировое сообщество много сделало для либерализации внешней торговли. В 1947 г. было заключено Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). В рамках ГАТТ велись многосторонние и двусторонние переговоры о создании равных условий внешней торговли для всех стран-членов. При этом любые торговые правила, зафиксированные в двусторонних переговорах, автоматически распространялись на все страны – члены ГАТТ. Распространение «режима наиболее благоприятствуемой нации», или «режима наибольшего благоприятствования», является одним из важнейших достижений этой организации.

Многосторонние переговоры в рамках ГАТТ получили название «раундов». Их результатом было устранение импортных квот и снижение таможенных тарифов с 40 до 5%. В 1986 г. начался последний, восьмой Уругвайский раунд. Предметом переговоров были устранение барьеров и субсидий в сельском хозяйстве, либерализация торговли услугами, вопросы защиты прав интеллектуальной собственности. В 1993 г. этот раунд завершился подписанием Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Решено, что с 1995 г. ГАТТ и ГАТС превращаются! во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Россия решает вопрос о присоединении к Всемирной торго-вой организации. На мировом рынке товаров и услуг действуют две противоречивые тенденции – к либерализации внешней торговли и кЕ

406

### Глава 19. Мировой рынок и международная торговля J

''

усилению протекционистской политики. В пользу последней одним из аргументов выступает необходимость защиты внутреннего рынка от зарубежных конкурентов в целях соблюдения принципа оборонной самодостаточности. Однако сложность вопроса состоит в том, что границы между оборонными и гражданскими отраслями весьма расплывчаты. Защитные меры могут распространяться на большинство отраслей, создавать им тепличные условия и вызывать ответные ограничительные меры стран-партнеров.

Протекционистские меры могут вводиться и под предлогом увеличения внутренней занятости. Действительно, ограничивая импорт, можно в какой-то мере сохранить занятость, но тогда страна встретит трудности с экспортом своих товаров, который страны-партнеры будут тоже ограничивать.

Следующим аргументом в пользу протекционизма является необходимость защиты «младенческих» отраслей промышленности, но она не может продолжаться бесконечно. Под «зонтиком» протекционизма такие отрасли не станут конкурентоспособными.

Наконец, угроза демпинга весьма часто используется как предлог для введения протекционистских мер. Граница между демпингом и нормальными торговыми сделками весьма неопределенна.

В целом какими бы весомыми ни казались аргументы в пользу распространения протекционизма, в конечном счете вместо защиты экономики и увеличения занятости возникает ущерб. Другие страны примут соответствующие меры по ограничению импорта из страны-нарушителя. Ущерб, нанесенный экспортным отраслям, может перекрыть выгоды от ограничения импорта.

Возрождение протекционизма в последние два десятилетия не случайно.

Равновесие во внешней торговле нарушено. Одни страны страдают от превышения импорта над экспортом (США), другие достигают огромного превышения экспорта над импортом (Япония).

При проведении протекционистской политики акцент делается не столько на количественных, сколько на тарифных ограничениях. Количественные ограничения – это введение импортных квот. В последние два десятилетия определенное распространение получили добровольные ограничения экспорта (их около 260). Япония ограничивает экспорт станков в ЕЭС, добровольно устанавливая минимальные цены на них, и в США, добровольно ограничивая объем экспорта автопогрузчиков – в ЕЭС (минимальная цена и объем экспорта), автомобилей – в США (объем экспорта).

Но более всего используются нетарифные ограничения. Наиболее распространенные из них – это требования экологической чистоты товаров, стандартов безопасности, введение правил маркировки, упаковки. Например, японцы в борьбе против зарубежных автомобильных компаний обязывали импортеров подвергать техосмотру каждый импортированный автомобиль, а руководителей компаний, импортирующих лекарства, – пред-

§ 4. Проблемы включения экономики России в мировой рынок

407

ставляя сертификат о состоянии здоровья. Всегда можно найти предлог, чтобы остановить конкурента. Нетарифные ограничения распространяются на 40% мирового импорта товаров.

Участники международного обмена понимают, что победа протекционизма будет означать конец внешней торговли. Если все страны запретят импорт, движения товаров через национальные границы прекратятся. Но это нанесло бы огромный вред мировому сообществу, так как внешняя торговля повышает производительность труда и эффективность производства.

§ 4. Проблемы включения экономики России в мировой рынок

Участие России в международном разделении труда должно происходить в разумных формах и разумных пределах. Размеры страны и емкость ее внутреннего рынка позволяют развить всю совокупность отраслей народного хозяйства. Вряд ли России нужно отказываться от развития тех или иных отраслей в расчете на импорт соответствующих товаров, которые бы полностью отсутствовали в стране. Опыт не очень умной специализации в рамках бывшего СЭВ должен предотвратить ошибки в будущем. СССР занимался производством оружия и энергосырьевых ресурсов, а многие предметы потребления и машины ввозил из-за рубежа. После распада СЭВ нехватка потребительских товаров на внутреннем рынке страны резко усилилась. Вряд ли можно рассчитывать, что все отрасли и фирмы страны смогут успешно выступать на мировых рынках. В каждой стране набор конкурентоспособных отраслей и фирм имеет свою специфику. Как показывает опыт зарубежных стран, прорыв на мировой рынок происходит по достаточно ограниченному кругу фирм и отраслей. Например, Япония добилась определенных успехов на мировом рынке в области судостроения, электроники, автомобилестроения. При этом внешнеторговая экспансия фирм названных отраслей стала возможной при активной поддержке государства.

По расчетам российского экономиста Ю. Шишкова, в 1995 г. минеральное сырье и топливо в российском экспорте в дальнее зарубежье занимали 41,2% общего объема, на металлы и драгоценные камни приходилось 22%, на продукцию химической промышленности – 7,2, на лесоматериалы и целлюлозно-бумажную промышленность – 6,2%. Удельный вес машин и оборудования составил всего 6%.

Страны, богатые природными ресурсами (США, Швеция), начинали свою внешнеторговую деятельность с их экспорта за рубеж. Однако немногие страны, обладающие природными ресурсами, достигли устойчивого процветания в XX столетии, так

Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 1. С. 17.

408

Глава 19. Мировой рынок и международная торговля как главным преимуществом в конкурентной борьбе стало производство знаний, информатика. В современном мире имеются развитые страны, в которых доля чистого экспорта сырья в ВВП достаточно высока: Норвегия – 19,4%, Новая Зеландия – 14, Канада – 7,5, Голландия – 7,3, Австралия – 6,5%. Аналогичный показатель для России в 1994 г. был 14,5% ВВП. Сама по себе специализация на производстве сырьевых и топливных товаров для мирового рынка не является чем-то зазорным. Однако всякая узкая специализация и особенно на экспорте топ-ливо-сырьевых товаров таит в себе определенные угрозы функционированию национальной экономики. Опасность узкой специализации описывается теоремой Рыбчинского. Суть этой теоремы состоит в том, что при неизменных ценах и наличии в экономике двух секторов рост одного из них ведет к сокращению выпуска товаров в другом<sup>1</sup>. Теорема Рыбчинского объясняет возникновение так называемой голландской болезни. Было замечено, что развитие нефтедобычи в Голландии (Великобритании, Норвегии) привело к замедлению темпов роста национальной экономики и возникновению тенденции к застою в экономике. Отрасль, успешно развивающаяся и экспортирующая свою продукцию на мировой рынок, отвлекает капиталы, рабочую силу, научные кадры от остальных отраслей. Последние, лишаясь притока факторов производства, все более замедляют свое развитие. Топливо-сырьевые отрасли и фирмы, занятые в них, находятся в лучшем положении по сравнению с фирмами и отраслями обрабатывающей промышленности. Важно, чтобы выход на мировой рынок топливо-сырье-вых отраслей не стал -ился самоцелью и не служил бы воспроизводству данных отраслей в ущерб прочим отраслям. Для того чтобы противостоять голландской болезни, необходимо определенное перераспределение экспортной выручки в пользу обрабатывающей промышленности.

Далее. В большинстве заоддных стран преобладает энергосберегающая модель развития. Энергоресурсы и сырье занимают все меньшее место в объеме внешней торговли. Экспортеры энергосырьевых ресурсов должны учесть эту тенденцию.

Российские нефтяные компании имели очень своеобразный стимул для экспорта нефти. Их внешняя экспансия базировалась не столько на уровне производительности труда, сколько на существовании разницы между внутренними и мировыми ценами (в 1992 г. внутренние цены на нефть составляли всего 1% мирового уровня). Фирмы покупали нефть на внутреннем рынке по низким ценам, добывали экспортные квоты и лицензии и торговали топливом и сырьем на мировом рынке по мировым ценам. По мере либерализации внутренних цен эта разница уменьшалась. Однако разрыв между внутренними и мировыми ценами на нефть еще полностью

<sup>1</sup> Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992.

§ 4. Проблемы включения экономики России в мировой рынок

409

не преодолен. Поэтому перед нефтедобывающими фирмами так же, как и перед другими сырьевыми фирмами, все острее встает задача повышения производительности труда, снижения издержек производства, повышения степени переработки сырья.

В стратегическом плане необходимо исходить из того, что экспорт сырья и энергоресурсов еще долго в России будет оставаться оснрвным источником валютных поступлений. Следовательно, от него в значительной мере зависит благосостояние населения и структурная перестройка экономики. Если подходить к вопросу реалистически, то стратегическая задача состоит в том, чтобы обеспечить .повышение степени обработки сырья и материалов. Конечной целью внешнеторговой политики будет изменение структуры экспорта

в пользу готовых товаров. Однако на ближайший период необходимо стимулировать производство для экспорта товаров низкого и среднего уровня технологии, которые, кстати, преобладают в объеме мировой торговли. Экономика, находящаяся в состоянии структурного кризиса, в которой неразвита конкуренция и в которой новейшая технология продолжает оставаться невостребованной, не в состоянии решить трудную задачу – перейти к экспорту преимущественно высокотехнологичных товаров. Россия вывозит товары высокой технологии главным образом военного назначения. По итогам 1995 г. страна оказалась на втором месте в мире по экспорту оружия. Однако в общем объеме торговли оружием удельный вес России сократился с 43% в 1986 г. до 17% в 1995 г., но это реальная продажа оружия, а не подарки бывшим «союзникам». Важно, что фирмы оборонной промышленности утратили прежнее привилегированное положение и сейчас действуют в условиях рынка. В абсолютных цифрах экспорт оружия в 1995 г. из России составил 19 996 млн. долл. Казалось бы, что фирмы, занятые в оборонной промышленности, могут служить базой для развития экспорта высокотехнологичных товаров гражданского назначения. Однако конверсия военного производства, идет очень сложно, требует огромных капиталовложений, а во многих случаях оказывается невозможной. Сам экспорт вооружений подвержен политической конъюнктуре, а на рынке вооружений царит такая острая конкуренция, что надежды на повышение удельного веса товаров высокой технологии с помощью фирм оборонной промышленности весьма неопределенны. К этому следует добавить, что Россия – единственная страна, имеющая гражданский атомный флот, представленный в основном ледоколами. Их бортовые ядерные реакторы могли бы с успехом применяться не только в составе двигательных установок, но и в качестве энергоисточников на плавучих АЭС. Причина их нераспространения за границу – секретность, унаследованная этими реакторами от своих прототипов на атомных подводных лодках. Есть перспективы у так называемых «быст-

410 \_\_\_\_\_ Глава 19. Мировой рынок и международная торговля  
рых» реакторов, эксплуатация которых намного проще и менее проблематична. Могут представлять интерес и наши космические атомные технологии. Япония, Южная Корея, Швейцария, Италия первоначально успешно вывозили на мировой рынок трудоемкие товары легкой промышленности (текстильной, швейной), а также некоторые виды сельхозпродукции. В России относительно низкий уровень заработной платы, но ниши трудоемких товаров заняты новыми индустриальными странами. Отыскать незанятые ниши для российских фирм: будет нелегким делом. Низкая культура производства, пренебрежительное отношение к легкой промышленности в период господства административно-командной системы будут мешать прорыву этой отрасли на мировой рынок.

Что касается экспорта сельскохозяйственной продукции, то решение проблемы зависит от структурных преобразований в российском сельском хозяйстве. Некоторые сдвиги в сторону самообеспеченности продуктами сельского хозяйства не решают кардинально вопрос о создании прочной базы для экспорта сельскохозяйственных продуктов из России. В 1992 г. из 56 млн. т использованного зерна 26 млн. т было закуплено за границей. В середине 90-х годов Россия в основном обходится собственным зерном. Значительно хуже обстоит дело с производством мясомолочных продуктов. В 1995 г. импорт мясо-молочных продуктов составил 80% для Москвы, а в целом по России – 40% объема внутреннего производства.

Российские фирмы главным образом участвуют в международном межотраслевом разделении труда, в меньшей степени в международном внутриотраслевом разделении труда. Появились первые примеры участия российских предприятий в международном внутрифирменном разделении труда. В 1996 г. литейный завод КамАЗа получил заказ на 30 млн. долл. от германской инжиниринговой фирмы «Прбфуна». Согласно контракту российское предприятие изготовит алюминиевые отливки для крупных автомобильных концернов. Изделия получают европейский сертификат качества. Партнерами «Мерседес-Бенц», «Бош»,

«Форд», «МАН» и других компаний стали металлургические компании Урала, Заволжский моторный завод и предприятие «Зенит» в Красногорске. Для западных компаний это обошлось на 15–20% дешевле, чем производство комплектующих в их странах. Но развитие международного разделения труда требует жесткого соблюдения дисциплины поставок, высокого уровня качества. В российской экономике\* препятствиями для него выступают высокие таможенные и налоговые сборы, сложные финансовые процедуры и трудности с получением различных документов.

Административно-командная экономика характеризовалась высокой степенью монополизации и практически отсутствием конкуренции. Мировой рынок вносит изменения в функционирование фирм. Опрос российских предприятий, проведенный в 1995 г., по-

§ 4. Проблемы включения экономики России в мировой рынок

411

казал, что 20% их не испытывает воздействия конкуренции со стороны российских предприятий. 46% предприятий не ощущали воздействие конкуренции со стороны предприятий ближнего зарубежья, 38% – со стороны предприятий дальнего зарубежья. Менее всего конкуренция ощутима в производстве строительных материалов, отрасли с высокой степенью ориентированности на местные рынки. Считается, что предприятия легкой и пищевой промышленности больше других отраслей страдают от либерализации внешнеэкономической деятельности. Результаты опроса показали, что меньше всего предприятия указанных отраслей испытывают влияние конкуренции производителей из бывших союзных республик. Почти половина российских производителей продовольствия и одежды не встречает конкуренции импортных товаров из дальнего зарубежья. 39% фирм пищевой, промышленности и 17% предприятий легкой промышленности не встречают конкуренции со стороны российских фирм. Конкуренция пробивает себе дорогу в российской экономике. Однако степень ее воздействия на функционирование фирм не очень ясна. Фирмы, занятые в сырьевых отраслях, весьма неодинаково влияют на развитие национальной экономики. Фирмы газовой промышленности стремятся меньше зависеть от импорта. Они и заинтересованы в развитии необходимых им видов машиностроения. Нефтяные фирмы в меньшей степени озабочены проблемой технологической независимости. Они предпочитают зарубежных поставщиков оборудования. Это объясняется тем, что поставки нефти за рубеж оказываются часто возможными только в случае закупки иностранных машин и оборудования. Отсюда нефтяные фирмы не обнаруживают особой заинтересованности в модернизации и развитии нефтяного машиностроения. Примерно так же вынуждены работать черная и цветная металлургия, лесная промышленность и некоторые другие отрасли.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности – это. Значительный ущерб внешнеторговым связям страны был нанесен догматическими представлениями о роли государственной монополии внешней торговли. Регулирование внешнеторговых связей в период становления промышленности, как показывает мировая практика, имеет своей целью создание тепличных условий, ограждающих национальных производителей от конкуренции иностранных товаров. С этих позиций вполне объяснима жесткая централизация всех внешнеторговых операций. Однако изоляция производителей от внешнего рынка имеет и очень серьезные негативные последствия. Подавляются их инициатива и предприимчивость; отсутствие здорового соревнования подрывает стимулы научно-техническому прогрессу и повышению качества товаров. Ситуация усугублялась незнанием производителями характера объема спроса. Малоощутимые выгоды участия производителя в международном разделении труда также создавали индифферентное, а зачастую и негативное отношение к экспортному производству.

412 \_\_\_\_\_ Глава 19. Мировой рынок и международная торговля

Когда промышленность достигает зрелости, переходит от экстенсивного типа развития к интенсивному, монополия внешней торговли в ее традиционных формах начинает работать против дальнейшей интернационализации производства и становится тормозом развития экономики.



В начале 90-х годов государственная монополия внешней торговли была ликвидирована. Результатом этого стало значительное расширение прав и ответственности отечественных фирм, повышение заинтересованности производителей продукции в расширении выпуска высокоэффективных товаров для экспорта, значительном использовании импортных ресурсов.

Статистика показывает, что в 1993 г. в структуре экспорта преобладали государственные промышленные предприятия – 62,2% общего объема, коммерческие структуры – 12,8, внешнеторговые объединения – 9,3, прочие экспортеры – 0,2%.

Наиболее существенные сдвиги в структуре субъектов внешнеторговых операций произошли в области импорта товаров. Здесь преобладали коммерческие структуры – 54%, промышленные предприятия-импортеры – ПД, внешнеторговые объединения – 3,2, совместные предприятия – 28,1, прочие участники – 3,6%.

Интересно, что неучтенные поставки потребительских товаров составили до 70% официального импорта, а в целом объем неучтенного импорта в 1994 г. был равен 40% официального. Это значит, что в импорте преобладали негосударственные структуры.

Государственное регулирование внешнеторговых отношений встречается с очень сложными проблемами. К их числу относятся прежде всего расхождение экономических интересов фирм, работающих на экспорт, и фирм, ориентирующихся на внутренний рынок. Экспортеры заинтересованы в низком курсе рубля, либерализации внешнеторговых отношений. Фирмы, производящие товары на внутренний рынок, настаивают на повышении таможенной защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

Государство во всех странах мира активно регулирует внешнеторговые отношения. Отражением этого процесса являются такие понятия, как управляемая торговля, политика неомеркантилизма. Для современной мировой экономики характерно одновременное стремление к либерализации торговли и к протекционизму. Различные сочетания этих тенденций в практике государственного регулирования внешней торговли зависят от времени и места.

При переходе от административно-командной системы к рыночной экономике российское государство стремится к либерализации внешней торговли. Во-первых, высокая степень монополизации производства делает необходимым конкуренцию зарубежных производителей. Во-вторых, вступление России в международные экономические организации предполагает либерализацию мировой экономики и международные отношения. 1995. № 8. С. 54.

§ 4. Проблемы включения экономики России в мировой рынок

413

лизацию внешнеторговых отношений как условие положительного решения вопроса.

В то же время неконкурентоспособность многих отраслей народного хозяйства вынуждает принимать протекционистские меры. Ни одно государство не может допустить краха национальной промышленности или сельского хозяйства. В условиях переходной экономики при незавершенности рыночных преобразований российское государство обречено на балансирование между либерализацией и протекционизмом. Оно должно регулировать внешнеторговые отношения чисто экономическими, цивилизованными мерами.

С 1 июля 1996 г. полностью отменены экспортные пошлины. Вместо них введены акцизы и дополнительные платежи за перевалку, перекачку, налив нефти, транспортировку газа. С 15 мая 1996 г. отменен беспошлинный ввоз некоторых товаров, пересмотрен список государств, пользующихся льготами в торговле с Россией. С 1 сентября 1996 г. повышены ставки тарифов на импорт текстиля, одежды, изделий из кожи. Против повышения тарифов на импортируемые товары выступают МВФ, ГАТТ, ВТО.

Вмешательство государства во внешнеторговые отношения должно быть очень осторожным. Ошибочная политика чревата неприятными последствиями.

Примером может служить ситуация, сложившаяся в 1992 г. Из-за всеобщего страха перед голодной зимой государство выделило субсидии на импортные поставки в 1992 г. Импортёры платили всего один процент действовавшего

обменного курса при покупке валюты у правительства на импорт продовольствия. Правительство финансировало эту операцию с помощью западных кредитов. Импортируемые товары продавались по обычным рыночным ценам, и эта субсидия пошла в карманы небольшого количества торговцев. Общая сумма субсидий на импорт в 1992 г. составила 15% ВВП. Налицо расточение государственных ресурсов. Это тот классический случай, когда издержки регулирования оказываются значительно большими, чем позитивный результат. В 1993 г. дотации на импорт были отменены.

Регулируя внешнеторговую деятельность, государство прежде всего должно обеспечивать законодательную базу для внеш- I неторговых сделок, следить за тем, чтобы все участники внешнеторговых операций играли по правилам, предотвращать ущерб для российской экономики от этих сделок. В последние годы мировые рынки некоторых товаров захлебнулись в нерегулируемом потоке российских сырьевых товаров. Как следствие, произошёл резкое падение цен и прибылей. В 1996 г. Россия! увеличила поставки палладия на мировой рынок на 27%. Цены] на палладий упали с 424,22 долл. за унцию до 151,28 долл.

Традиционно торговля считалась главной движущей силой! международных экономических отношений. Но в мире, где объ-1 ем продаж зарубежных дочерних компаний транснациональных!

414

Глава 19. Мировой рынок и международная торговля корпораций превосходит объем экспорта товаров, главной движущей силой стали прямые зарубежные инвестиции. Торговля товарами и трансферт технологий все больше протекают внутри структур транснациональных корпораций.

Контрольные вопросы:

1. Каковы особенности международного разделения труда в 80–90-е годы XX века?
2. В чем суть теоремы Хекшера – Олина?
3. Парадокс Леонтьева: опровергает ли он теорему Хекшера – Олина?
4. Где выше экспортная квота – в крупных или небольших странах?
5. Мультипликатор внешней торговли и его экономический смысл.
6. Какие функции выполняет Всемирная торговая организация?
7. Какая тенденция преобладает в современном мире – тенденция к протекционизму или свободе торговли?
8. Каково соотношение между темпами роста мирового ВВП и мировой торговли?
9. Каковы основные направления внешнеторговой политики России на современном этапе?
10. Какова структура экспорта и импорта России?

Глава 20

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

Классическая школа политической экономии исходила из им-1 мобильности ресурсов (факторов) производства. Через нацио-1 нальные границы перемещались лишь товары. Формирование! мирового рынка создало условия для мобильности ресурсов про-| изводства, и прежде всего капитала.

§ 1. Международная миграция капитала

Капитал перемещается между странами для получения бс лее высокого дохода. Условием его миграции является различие норм прибыли и ставок процента. Факторы международной миграции капитала. До второй мировой войны многие экономисты объясняли движение капитала между странами его перенакоплением. Док. М. Кейнс связываа вывоз капитала с соотношением между сбережениями и инвести^ циями внутри страны. Превышение сбережений над инвестиция-) ми угрожало спадом производства, безработицей. В такой ситуации часть сбережений направлялась за границу. Марксизм также видел в перенакоплении основную причину вывоза капитала.

Однако необходимость движения капитала между странаи не связана лишь с его перенакоплением. Одна из основных функ-| ций вывоза капитала – обеспечение функционирования мир вого рынка товаров. В свою очередь, вывоз товаров влияет движение капиталов.

Вывоз капитала интенсифицирует вывоз товаров. Прежде всего это связано с тем, что продавец товаров предоставляет покупателю кредит. В мировой практике кредиты часто являются «связанными». Покупатель (заемщик) может потратить деньги на покупку товаров только той страны, которая предоставила кредит. Не все любят «связанные» кредиты. Заемщик мог бы найти товары и подешевле, и более качественные в другой стране. Но при получении кредита он не волен выбрать поставщика товаров. Следующим фактором, стимулирующим вывоз товаров, является организация зарубежных филиалов и дочерних компаний, которые обеспечивают гарантированный сбыт товаров материнской фирмы, приобретая у нее оборудование, полуфабрикаты и компоненты, сырье и материалы.

i

•ill

422

Глава 20. Международное движение капитала

толкали фирмы к сотрудничеству со своими конкурентами как внутри страны, так и за границей. Создаются совместные фирмы с поставщиками комплектующих изделий. Поставщики нередко участвуют в проектировании и планировании производства продукта. Они связаны с потребителем также посредством заключения долгосрочных контрактов.

Развитие сотрудничества между ТНК отнюдь не исключает конкуренции между ними. Сотрудничество и конкуренция между ТНК особенно заметны в автомобильной промышленности. «Дженерал моторе» и «Тоёта» собирают автомобили в смешанной компании «Нью юнайтед моторе», в которой каждый партнер имеет 50% капитала. Управление предприятием находится в руках японцев. Последних привлекает практика маркетинга в «Дженерал моторе». Американская же корпорация хотела получить доступ к японской технологии. В то же время «Тоёта» строит свой собственный завод по сборке автомобилей в США. «Дженерал моторе» создала отдел по производству малолитражных автомобилей в США. Таким образом, две фирмы остаются конкурентами, объединяя усилия в смешанной компании. «Дженерал моторе» имеет пакеты акций двух других фирм – производителей автомобилей Японии – «Субару» и «Исудзу».

В настоящее время кроме глобальных союзов формируются стратегические альянсы. Глобальным союзам присущи изменения имущественных отношений. Альянсы же основаны на согласии сторон. Отношения собственности не меняются.

Британская фармацевтическая компания «Глюксо» достигла согласия с японскими фирмами о взаимном использовании сбытовой сети сторон. «Хитати Кэнки» (Япония), производитель строительного оборудования, договорилась о сотрудничестве в реализации гидравлических экскаваторов с американской фирмой «Дир» и «Фиат-Эллис» в Европе. У каждой из этих фирм ограниченный ассортимент производимых товаров. В рамках созданного альянса они способны обслуживать самые разнообразные потребности на трех основных рынках мира.

Рассмотренные процессы свидетельствуют о том, что от действий в одиночку ТНК переходят к объединению в группы, скопления, галактики. Но в таком случае сам термин «транснационализация» – подчеркнем, что он характеризует внешнеэкономическую деятельность однонациональных корпораций, – перестает соответствовать содержанию процесса, поскольку акцент делается на соединении разнонациональных Капиталов. Другими словами, развитие ТНК вновь привело к многонациональным корпорациям, но на более высоком уровне развития.

Развитие транснациональных корпораций, по выражению французского экономиста А. Бургина, способствовало «качественному скачку взаимозависимости». В экономический оборот вводятся новые категории – мондиализация (от французского слова «монд» – мир), планетарная взаимозависимость.

§ 2. Транснациональные корпорации и их взаимодействие на рынке 423  
Общепринятое толкование этих терминов отсутствует. Одна из возможных трактовок состоит в том, что «национальное» и «мировое» образуют единую

иерархическую систему. Хотя «национальное» является определяющим элементом системы, все более возрастает роль элемента «мировое». Синтез национального и мирового происходит в процессе транснационализации производства. Последняя дополняется практикой глобальных союзов фирм. Мировой рынок товаров, услуг и капиталов существенным образом влияет на функционирование мирового рынка труда.

Международная миграция рабочей силы. Мировой рынок труда формируется в результате двух связанных процессов – миграции рабочей силы между национальными хозяйствами и международной миграции капитала. В первом случае рабочая сила движется к капиталу, во втором случае капитал движется навстречу рабочей силе.

Международная миграция рабочей силы развивается по мере формирования международного разделения труда и взаимозависимости национальных экономик. Одним из условий международной миграции труда является неравномерность распределения рабочей силы между национальными хозяйствами и регионами. Трудоизбыточные и трудонедостаточные районы могут взаимно дополнять друг друга. В первые послевоенные десятилетия Западная Европа испытывала недостаток рабочей силы и поощряла ее приток из трудоизбыточных стран и регионов, – например из Турции, Югославии, Северной Африки.

Важным условием международной миграции рабочей силы является разница в уровнях оплаты труда и в уровнях жизни в отдельных странах и регионах. Как правило, потоки рабочей силы двигаются из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем (например, потоки из Мексики в США, из стран Восточной Европы в страны Западной Европы, из азиатских стран в Японию).

Как взаимодействуют между собой международные потоки рабочей силы и капитала? В XIX в. наблюдалось однонаправленное движение обоих потоков. Рабочая сила двигалась за капиталами. Результатом такого движения было появление колоний, заселенных белыми поселенцами.

Но в XX в. потоки капиталов и рабочей силы стали двигаться в противоположных направлениях. Менее развитые страны порождали поток эмигрантов в капиталозэкспортирующие индустриальные страны. В индустриальных странах существует потребность в иммигрантах высокой квалификации. Благодаря иммиграции экономятся средства на подготовку специалистов. Этот процесс получил название «утечка мозгов».

Индустриальные страны предъявляют спрос и на неквалифицированный труд. Тяжелые, грязные, непрестижные виды работ возлагаются на иммигрантов. На конвейерных линиях автосборочных заводов в Западной Европе, как правило, работают

424

Глава 20. Международное движение капитала  
иммигранты, так как местные жители не хотят заниматься этим видом труда. В современном мире разделение труда между индустриальными и менее развитыми странами постоянно изменяется. Трудоемкие операции, не требующие высокого уровня квалификации, могут перемещаться на периферию, для чего в менее развитые страны перемещается капитал. Вывоз капитала создает в принимающих странах дополнительные рабочие места и в некоторой мере противодействует эмиграции рабочей силы.

Возникает вопрос, какой метод решения проблемы трудовых ресурсов предпочтительнее: вывоз капитала или ввоз рабочей силы? Практика показала, что вывоз капитала к местам расположения рабочей силы предпочтительнее, чем ее ввоз, так как в последнем случае многие индустриальные страны сталкиваются с резким обострением межнациональных конфликтов на почве иммиграции (рабочие из Северной Африки во Франции, турецкие и югославские рабочие в Германии). Прием иммигрантов требует дополнительных расходов на жилищное строительство, социальную сферу. Возможности приема иммигрантов в любой стране ограничены.

§ 3. Иностраный капитал в России

- Вывоз капитала и его ввоз в различных формах порождаются потребностями современного производства. Использование иностранных инвестиций диктуется

необходимостью обеспечить надежность поставок и сбыта, послепродажного обслуживания.

Существует два варианта получения ресурсов из-за границы. Первый – ресурсы, необходимые для организации производства, можно получить по отдельности, приобретая их на разных рынках. Второй – ресурсы поставляются в «связанном» варианте в виде прямых инвестиций. Каждый вариант имеет свои преимущества и недостатки.

При первом варианте собственность и контроль принадлежат фирмам принимающей страны. Недостаток же состоит в том, что не всегда хватает умения объединить ресурсы и довести их до рабочего состояния. Типичная ситуация для административно-командной системы – закупка за границей оборудования, которое затем длительное время не устанавливалось. Когда выявлялись дефекты, зарубежные фирмы не несли ответственности, так как истек гарантийный срок. Если даже удавалось довести ресурсы "до рабочего состояния, то, как правило, не достигались ни уровень производительности труда, ни стандарты качества, сравнимые с западными.

Прямые инвестиции приносят комплекс ресурсов и, что особенно важно, такой дефицитный в России ресурс, как менеджмент. Недостатком этого варианта считаются собственность и контроль инвестора. Правда, в условиях развитой рыночной эконо-

### § 3. Иностраный капитал в России

425

мики никто особенно не тревожится по поводу национальной принадлежности инвестора. В России же десятилетиями воспитывалось неприятие иностранного капитала. Поэтому одним из позитивных результатов экономических реформ в России является принципиальное признание допустимости частных иностранных инвестиций. В 80-е годы государство признало возможным смешанные предприятия, а в 90-е годы ограничения на долю капитала, принадлежащего иностранному инвестору, и национальность менеджеров. были сняты.

Государственной думой были приняты законы «Об иностранных инвестициях в РСФСР», «О свободных экономических зонах», «О соглашениях о разделе продукции» и др. Это создало правовые основы для прямых инвестиций.

С 1991 по 1996 г. международное сообщество выделило для российской экономики 41,2 млрд. долл., в том числе на поддержание платежного баланса и бюджетную поддержку 15,8 млрд., на инвестиции – 5,3 млрд., на экспортные кредиты – 15,1 млрд., на техническое содействие – 2,6 млрд., на гуманитарную и продовольственную помощь – 2,5 млрд. долл.

Статистика показывает, что объем сотрудничества с западными странами достаточно велик. Наибольшую долю в притоке ресурсов занимают финансовые и экспортные кредиты. Они важны для экономического развития, но в то же время увеличивают внешнюю задолженность страны. При этом необходимо отметить, что зарубежные кредиты не всегда эффективно используются. Они в значительной мере распыляются и не создают источники своего погашения. Чтобы выплатить взятые кредиты, Россия должна продавать товары на мировом рынке. Но западные страны зачастую создают препятствия для российских товаров.

Прямые инвестиции самокупаемы. Выплата прибыли и амортизации капитала происходит за счет доходов, созданных самими иностранными предприятиями. Но объем прямых иностранных капиталовложений в Россию относительно невелик как по отношению к потребностям страны в капиталовложениях, так и в сравнении с другими странами мирового сообщества (5,3 млрд. долл. по сравнению с примерно 60 млрд. долл. в КНР). Что отпугивает иностранных инвесторов? Прежде всего постоянно меняющееся законодательство, которое к тому же слабо соблюдается. Недоработки в законодательной базе и отсутствие судебных прецедентов не дают гарантий достаточной безопасности. Среди проблем экономического характера на первом месте стоит высокое налогообложение. Политические риски и нестабильность также являются серьезными препятствиями для зарубежных инвестиций.

Российские фирмы начали экспортировать капиталы за границу. К сожалению, статистика вывоза капитала из России ненадежна. Основная масса капитала вывозится нелегально. По приблизительным подсчетам, общий объем

зарубежных капиталовложений составляет 150–300 млрд. долл. Бесконтрольный отлив капитала за границу ухудшает состояние платежного баланса и

15 Зак. № 2589

420

Глава 20. Международное движение капитала

Таблица 20.1 Факторы интернационального производства

I. Для добычи сырья и производства материалов (алюминий, сталь, нефть, газ и т. д.) Наличие капитала (технологий, оборудования, доступа к рынкам) Овладение местными ресурсами (нефть, газ, металлы, цинк) Стабильность предложения, контроль над ценами

II. Импортзамещающее производство (производство товаров вместо их импорта) Наличие капитала (технологий, управленческого мастерства), экономия на масштабах производства Наличие капитала (технологий, держек, доступ к рынкам, предоставление государством льгот) Снижение издержек, доступ к новейшим технологиям Сохранение контроля над использованием новейших технологий

III. Экспортные платформы (производство товаров для экспорта на мировой рынок) Пункт II плюс Дешевизна рабочей силы, повышение стоимости государственной поддержки

Транснациональные корпорации неоднородны. Среди них имеются великаны и карлики. Корпораций-миллиардеров насчитывается свыше 400. «Интернейшнл телефоун энд телеграф», как записано в ее ГОДОВОМ отчете, «постоянно действует в любой час дня и ночи в 67 нациях на 6 континентах. Сфера ее деятельности распространяется на территорию от Арктики до Антарктиды и в буквальном смысле слова от дна океана до поверхности Луны».

50 крупнейших ТНК, базирующихся в Германии, владели 60% зарубежных прямых инвестиций, во Франции на 350 ТНК приходилось 80% прямых инвестиций, на 80 ТНК, базирующихся в Финляндии, — 90%.

Среди наиболее значительных процессов, происходящих на мировом рынке, экономисты отмечают глобализацию фирм.

Глобализация фирм. Глобализация проявляется в превращении крупнейших ТНК в триполярные и в формировании глобальных союзов.

В 80–90-е годы характерным для многих ТНК стал переход от управления через одну штаб-квартиру к созданию 3 и даже 4 региональных управленческих центров. Организация региональных штаб-квартир означала децентрализацию ответственности за

§ 2. Транснациональные корпорации и их взаимодействие на рынке 421  
выработку стратегий и операций на каждом из рынков триады (США, Западная Европа, Япония). Японская корпорация «Мацу-сита» располагает 127 компаниями в 38 странах и имеет три региональные штаб-квартиры. «Тошиба» также является триполярной корпорацией (регионы Северной Америки, Европы и Азии).

Триполярная корпорация решает сложную задачу. Она ориентируется на преимущества централизации при использовании человеческих, финансовых и технологических ресурсов. В то же время корпорация не может управлять бизнесом, пренебрегая спецификой локальных рынков и местных потребителей. Сочетание обоих направлений получило название глобальной локализации. В триполярной корпорации старая пирамидальная организация заменяется на амeboподобную. Общность действий поддерживается системой ценностей, которую разделяют менеджеры во всех странах. В то же время дочерние компании должны превратиться в инсайдеров, понимающих местных потребителей и лояльных к принимающей стране. Локализация предполагает освобождение руководства ТНК от «менталитета штаб-квартиры» (виновата не штаб-квартира, а дочерние компании).

Само название «транснациональная корпорация» подразумевает, что ее капитал однонациональный. Будучи под контролем национального капитала, ТНК действует во многих странах. Но в 80-е годы в процессе интернационализации происходит определенное смещение акцентов. От «однонациональности» капитала и «сепаратности» действия ТНК перешли к формированию союзов и общим действиям.

Новый этап научно-технической революции, острота конкуренции усилили тенденцию к образованию глобальных союзов корпораций. Особо примечательным в этом отношении является формирование тройственного союза следующими корпорациями: западно-европейской «Оливетти», американской АТТ и японской «Тошиба». Союз между ними свидетельствует о том, что возникает координация действий ТНК на трех крупнейших со- I временных рынках мира одновременно – североамериканском, западно-европейском и японском. Образование по существу ми- I рового концерна в электротехнической промышленности дало толчок к образованию союзов между другими транснациональ-1 ными корпорациями, базирующихся в различных центрах. В условиях научно-технической революции сотрудничество! ТНК принимает форму перекрестного лицензирования новой тех-1 нологии и новых продуктов, смешанных предприятий и совмест-1 ных программ научно-исследовательских и опытно-конструктор-1 ских работ. Цель такого сотрудничества – использование дости-| жений каждой из участвующих сторон и разделение расходов, ! связанных с реализацией совместных программ. Сокращение продолжительности жизненного цикла как продуктов, так и технологий, необходимость постоянного-внедрения новых продуктов, и резкое возрастание стоимости технологических нововведений

422 \_\_\_\_\_ Глава 20. Международное движение капитала толкали фирмы к сотрудничеству со своими конкурентами как внутри страны, так и за границей. Создаются совместные фирмы с поставщиками комплектующих изделий. Поставщики нередко\* участвуют в проектировании и планировании производства продукта. Они связаны с потребителем также посредством заключе-1 , ния долгосрочных контрактов. ' ; Развитие сотрудничества между ТНК отнюдь не исключает конкуренции между ними. Сотрудничество и конкуренция меж-; , ду ТНК особенно заметны в автомобильной промышленности. –«Дженерал моторе» и «Тоёта» собирают автомобили в смешанной компании «Нью юнайтед моторе», в которой каждый партнер имеет! 50% капитала. Управление предприятием находится в руках японцев. Последних привлекает практика маркетинга в «Дженерал моторе». Американская же корпорация хотела получить доступ к японской технологии. В то же время «Тоёта» строит свой собственный завод по сборке автомобилей в США. «Дженерал моторе» создала отдел по производству малолитражных автомобилей в США. Таким образом, две фирмы остаются конкурентами, объединяя усилия в смешанной компании. «Дженерал моторе» имеет пакеты акций двух других фирм – производителей автомобилей-Японии – «Субару» и «Исудзу».

В настоящее время кроме глобальных союзов формируются' стратегические альянсы. Глобальным союзам присущи измене-] ния имущественных отношений. Альянсы же основаны на согла-! сии сторон. Отношения собственности не меняются.

Британская фармацевтическая компания «Глюксо» достигла' согласия с японскими фирмами о взаимном использовании сбытовой сети сторон. «Хитати Кэнки» (Япония), производитель строительного оборудования, договорилась о сотрудничестве в реа-лизации гидравлических экскаваторов с американской фирмой; «Дир» и «Фиат-Эллис» в Европе. У каждой из этих фирм ограни-; ченный ассортимент производимых товаров. В рамках созданно-; го альянса они способны обслуживать самые разнообразные потребности на трех основных рынках мира.

Рассмотренные процессы свидетельствуют о том, что от действий в одиночку ТНК переходят к объединению в группы, скоп- , ления, галактики. Но в таком случае сам термин «транснационализация» – подчеркнем, что он характеризует внешнеэкономическую деятельность однонациональных корпораций, – перестает соответствовать содержанию процесса, поскольку

акцент делается на соединении разнонациональных капиталов. Другими словами, развитие ТНК вновь привело к многонациональным корпорациям, но на более высоком уровне развития.

Развитие транснациональных корпораций, по выражению французского экономиста А. Бургина, способствовало «качественному скачку взаимозависимости». В экономический оборот вводятся новые категории – мондиализация (от французского слова «монд» – мир), планетарная взаимозависимость.

§ 2. Транснациональные корпорации и их взаимодействие на рынке  
Общепринятое толкование этих терминов отсутствует. Одна из возможных трактовок состоит в том, что «национальное» и «мировое» образуют единую иерархическую систему. Хотя «национальное» является определяющим элементом системы, все более возрастает роль элемента «мировое». Синтез национального и мирового происходит в процессе транснационализации производства. Последняя дополняется практикой глобальных союзов фирм. Мировой рынок товаров, услуг и капиталов существенным образом влияет на функционирование мирового рынка труда.

Международная миграция рабочей силы. Мировой рынок труда формируется в результате двух связанных процессов – миграции рабочей силы между национальными хозяйствами и международной миграции капитала. В первом случае рабочая сила движется к капиталу, во втором случае капитал движется навстречу рабочей силе.

Международная миграция рабочей силы развивается по мере формирования международного разделения труда и взаимозависимости национальных экономик. Одним из условий международной миграции труда является неравномерность распределения рабочей силы между национальными хозяйствами и регионами. Трудоизбыточные и трудонедостаточные районы могут взаимно дополнять друг друга. В первые послевоенные десятилетия Западная Европа испытывала недостаток рабочей силы и поощряла ее приток из трудоизбыточных стран и регионов, – например из Турции, Югославии, Северной Африки.

Важным условием международной миграции рабочей силы является разница в уровнях оплаты труда и в уровнях жизни в отдельных странах и регионах. Как правило, потоки рабочей силы двигаются из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем (например, потоки из Мексики в США, из стран Восточной Европы в страны Западной Европы, из азиатских стран в Японию).

Как взаимодействуют между собой международные потоки рабочей силы и капитала? В XIX в. наблюдалось однонаправленное движение обоих потоков. Рабочая сила двигалась за капиталами. Результатом такого движения было появление колоний, заселенных белыми поселенцами.

Но в XX в. потоки капиталов и рабочей силы стали двигаться в противоположных направлениях. Менее развитые страны порождали поток эмигрантов в капиталозэкспортирующие индустриальные страны. В индустриальных странах существует потребность в иммигрантах высокой квалификации. Благодаря иммиграции экономятся средства на подготовку специалистов. Этот процесс получил название «утечка мозгов».

Индустриальные страны предъявляют спрос и на неквалифицированный труд. Тяжелые, грязные, непрестижные виды работ возлагаются на иммигрантов. На конвейерных линиях автосборочных заводов в Западной Европе, как правило, работают

424 \_\_\_\_\_ Глава 20. Международное движение капитала  
иммигранты, так как местные жители не хотят заниматься этим видом труда. В современном мире разделение труда между индустриальными и менее развитыми странами постоянно изменяется. Трудоемкие операции, не требующие высокого уровня квалификации, могут перемещаться на периферию, для чего в менее развитые страны перемещается капитал. Вывоз капитала создает в принимающих странах дополнительные рабочие места и в некоторой мере противодействует эмиграции рабочей силы.

Возникает вопрос, какой метод решения проблемы трудовых ресурсов предпочтительнее: вывоз капитала или ввоз рабочей силы? Практика



показала, что вывоз капитала к местам расположения рабочей силы предпочтительнее, чем ее ввоз, так как в последнем случае многие индустриальные страны сталкиваются с резким обострением межнациональных конфликтов на почве иммиграции (ра-? бочие из Северной Африки во Франции, турецкие и югославские рабочие в Германии). Прием иммигрантов требует дополнительных расходов на жилищное строительство, социальную сферу. Возможности приема иммигрантов в любой стране ограничены. >>

### § 3. Иностраный капитал в России

i f^

• Вывоз капитала и его ввоз в различных формах порождают потребности современного производства. Использование иностранных инвестиций диктуется необходимостью обеспечить надежность поставок и сбыта, послепродажного обслуживания. ;

Существует два варианта получения ресурсов из-за границы. Первый – ресурсы, необходимые для организации производства, можно получить по отдельности, приобретая их на различных рынках. Второй – ресурсы поставляются в «связанном» варианте в виде прямых инвестиций. Каждый вариант имеет свои преимущества и недостатки. При первом варианте собственность и контроль принадлежат фирмам принимающей страны. Недостаток же состоит в том, что не всегда хватает умения объединить ресурсы и довести до рабочего состояния. Типичная ситуация для административной; но-командной системы – закупка за границей оборудования, которое затем длительное время не устанавливалось. Когда выявились дефекты, зарубежные фирмы не несли ответственности так как истек гарантийный срок. Если даже удавалось довести ресурсы до рабочего состояния, то, как правило, не достигались; ни уровень производительности труда, ни стандарты качества, сравнимые с западными.

i

Прямые инвестиции приносят комплекс ресурсов и, что особенно важно, такой дефицитный в России ресурс, как менеджмент. Недостатком этого варианта считаются собственность и контроль инвестора. Правда, в условиях развитой рыночной экономики

### § 3. Иностраный капитал в России

425

никого особенно не тревожит по поводу национальной принадлежности инвестора. В России же десятилетиями воспитывалось неприятие иностранного капитала. Поэтому одним из позитивных результатов экономических реформ в России является принципиальное признание допустимости частных иностранных инвестиций. В 80-е годы государство признало возможным смешанные предприятия, а в 90-е годы ограничения на долю капитала, принадлежащего иностранному инвестору, и национальность менеджеров. были сняты. Государственной думой были приняты законы «Об иностранных инвестициях в РСФСР», «О свободных экономических зонах», «О соглашениях о разделе продукции» и др. Это создало правовые основы для прямых инвестиций. С 1991 по 1996 г. международное сообщество выделило для российской экономики 41,2 млрд. долл., в том числе на поддержание платежного баланса и бюджетную поддержку 15,8 млрд., на инвестиции – 5,3 млрд., на экспортные кредиты – 15,1 млрд., на техническое содействие – 2,6 млрд., на гуманитарную и продовольственную помощь – 2,5 млрд. долл. Статистика показывает, что объем сотрудничества с западными странами достаточно велик. Наибольшую долю в притоке ресурсов занимают финансовые и экспортные кредиты. Они важны для экономического развития, но в то же время увеличивают внешнюю задолженность страны. При этом необходимо отметить, что зарубежные кредиты не всегда эффективно используются. Они в значительной мере расплываются и не создают источники своего погашения. Чтобы выплатить взятые кредиты, Россия должна продавать товары на мировом рынке. Но западные страны зачастую создают препятствия для российских товаров.

Прямые инвестиции самоокупаемы. Выплата прибыли и амортизации капитала происходит за счет доходов, созданных самими иностранными предприятиями. Но объем прямых иностранных капиталовложений в Россию относительно

невелик как по отношению к потребностям страны в капиталовложениях, так и в сравнении с другими странами мирового сообщества (5,3 млрд. долл. по сравнению с примерно 60 млрд. долл. в КНР). Что отпугивает иностранных инвесторов? Прежде всего постоянно меняющееся законодательство, которое к тому же слабо соблюдается. Недоработки в законодательной базе и отсутствие судебных прецедентов не дают гарантий достаточной безопасности. Среди проблем экономического характера на первом месте стоит высокое налогообложение. Политические риски и нестабильность также являются серьезными препятствиями для зарубежных инвестиций. Российские фирмы начали экспортировать капиталы за границу. К сожалению, статистика вывоза капитала из России ненадежна. Основная масса капитала вывозится нелегально. По приблизительным подсчетам, общий объем зарубежных капиталовложений составляет 150–300 млрд. долл. Бесконтрольный отлив капитала за границу ухудшает состояние платежного баланса и

15 Зек. № 2589

426

#### Глава 20. Международное движение капитала

ослабляет инвестиционные способности экономики. Таким образом, выход российских фирм на мировой рынок имеет не только положительные, но и негативные последствия. Однако противоречивые последствия вхождения российских фирм в мировое Экономическое сообщество отнюдь не могут служить основанием для возврата к временам автаркии, изоляции от отношений мирового рынка. Движение может быть только вперед – к нормальным цивилизованным отношениям мирового рынка. ;

#### § 4. Регионализация рынков и интеграционные процессы

В настоящее время быстрыми темпами развивается тенденция к регионализации мирового рынка, которая представляет один из самых важных процессов мировой экономической жизни. Западная Европа создала единый рынок с 380 млн. потребителей. США, Канада и Мексика заключили соглашение о свободной торговле (совокупная численность населения этих стран – 350 млн. человек).

Сущность экономической интеграции. Интеграция представляет форму межгосударственного регулирования международных экономических отношений. Цель интеграции – сближение национальных экономик и обеспечение совместного решения экономических проблем.

В современном мире мы встречаемся с двусторонним и многосторонним регулированием международных экономических отношений. В свою очередь, последнее может быть региональным и глобальным.

Регулирование на двусторонней основе может охватить множество вопросов, но оно неизбежно оказывается ограниченным, не соответствующим достигнутой ступени интернационализации капитала и производства. Воздействие на международные экономические отношения можно оказывать лишь многосторонним регулированием на глобальной или региональной основе. Однако межгосударственное глобальное регулирование (ВТО, МВФ и другие формы) до сих пор затрагивало какую-то одну сторону международных экономических отношений (внешнеторговые, валютные отношения, например). Несоответствие такого рода регулирования достигнутой ступени интернационализации капитала и производства также очевидно: невозможно регулировать один элемент этих отношений, не затрагивая других, поскольку международные экономические отношения едины. Следовательно, специфика региональной интеграции (особенно ее западноевропейской модели) заключается в ее универсальности, комплексности, в ее многостороннем характере. Западно-европейская интеграция ориентируется на унификацию систем регулирования в рамках группировки государств.

#### § 4. Регионализация рынков и интеграционные процессы

427

Формы региональной экономической интеграции. Формами региональной экономической интеграции являются: 1) зона свободной торговли; 2) общий рынок; 3) экономический и валютный союз.

Зона свободной торговли предполагает отмену таможенных пошлин, количественных ограничений в торговле для стран – членов соглашения о ее создании. Ограничения применяются только в отношении «посторонних». Общий

таможенный тариф не предусматривается, но постепенно уровни национальных тарифов выравниваются, так как «посторонние» используют разноразмерную таможенную защиту в своих интересах.

Общий рынок обеспечивает свободное движение товаров, капиталов и рабочей силы между странами-участницами. Общий таможенный тариф ограждает рынок от «посторонних».

Экономический и валютный союз предполагает унификацию мер регулирования экономики (единая бюджетная и налоговая политика, общая индустриальная политика) стран-членов, создание общих органов регулирования банковской системы и валютных отношений.

Наиболее далеко по пути интеграции продвинулась Западная Европа, переходящая на ступень экономического и валютного союза. С 1993 г. начал действовать Единый рынок Западной Европы. Устраняются оставшиеся препятствия для свободного передвижения товаров, капиталов и рабочей силы. К 1998 г. будет создан единый центральный банк. К 1999 г. национальные валюты будут вытеснены коллективной – «евро».

Предполагается, что через 10 лет органы Единого рынка будут контролировать 80% экономического и социального законодательства стран-членов.

В рамках Единого рынка разработана общая социальная программа: общеевропейский уровень заработной платы, участие представителей трудящихся в советах директоров фирм, гармонизация налогов. Однако реализация соглашения о Едином рынке (так называемых «Маастрихтских соглашений») встретила серьезные трудности. Борются два направления. Одно отстаивает лозунг «Европа отечеств», предлагая провести дальнейшую либерализацию рынка без коллективного регулирования экономических процессов. Оно выступает против единого банка, евровалюты, принятия единой социальной программы. Другое направление борется за создание Соединенных Штатов Европы, за переход от национальных государств к конфедеративному с едиными экономической, внешней, оборонной политикой и политикой безопасности. Вероятно, развитие пойдет по второму направлению.

Национальные государства с большим трудом отказываются от части своего суверенитета в пользу коллективного органа. Однако преимущества объединения перевешивают недостатки. Считается, что Единый рынок прибавит в среднем 4,5% к ВВП западно-европейских стран.

Общеевропейский дом. В качестве первой ступени реализации этой идеи образовано Европейское экономическое пространство-

15\*

Д

428 \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ Глава 20. Международное движение капитала (ЕЭП). В него вошли 12 стран ЕЭС и страны – члены европейской Ассоциации свободной торговли (за исключением Швейцарии). В ЕЭП ликвидируются таможенные и другие ограничения для движения товаров, капиталов и рабочей силы. В нем будут действовать правила и условия Единого рынка.

На следующей ступени строительства Общеевропейского дома предполагается распространение интеграционных процессов на страны Восточной Европы. Между Россией и Европейским союзом заключено Соглашение о партнерстве и сотрудничестве. Это первый международный правовой документ, основывающийся на принципах равноправия и отказа от дискриминаций в сфере сотрудничества между Россией и Западом. В Соглашении учтен переходный характер экономики России. Процесс адаптации внешнеэкономических связей России с Европейским союзом завершится к 1999 г. Предполагается постепенная реализация свободного движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы между Европейским союзом и Россией.

Временное соглашение о торговле, подписанное в феврале 1996 г., определяет режим торговли товарами, правила стандартизации, конкуренции, защиты прав интеллектуальной собственности. Отменяются квоты на ввоз в страны ЕС российских товаров, за исключением текстиля, стали, ядерных материалов, по которым имеются отдельные соглашения.

В сентябре 1993 г. был подписан Договор о создании экономического и валютного союза стран СНГ. В нем участвуют 10 стран: Азербайджан, Армения, Беларусь, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Казахстан, Россия, Узбекистан и Грузия. В рамках экономического союза созданы координационные органы, заключен договор о коллективной безопасности. Россия подала заявку на участие в Тихоокеанско-Азиатской экономической интеграции, объединяющей страны, расположенные на побережье Тихого океана.

Новые региональные группировки прогрессивно воздействуют на мировую экономику. Однако появляются опасения, что принципы открытой, многосторонней торговой системы под руководством ВТО будут нарушены небольшим количеством крупных, относительно закрытых региональных блоков. Экономическая политика, использующая правила происхождения товара<sup>1</sup>, управляемой (регулируемой) торговой системы и гармонизации (унификации) стандартов, может быть использована для дискриминации тех стран, которые не являются участниками региональных группировок.

1 Доля компонентов национального происхождения в издержках не должна опускаться ниже определенного предела, например 40%. Правило ограничивает объем компонентов, ввозимых из-за границы, и стимулирует национальное производство.

#### § 4. Регионализация рынков и интеграционные процессы

429

Контрольные вопросы:

1. Какая связь существует между интернациональным движением товаров и капиталов?
2. Дайте характеристику эклектической теории интернационального производства.
3. Каковы особенности транснациональных корпораций в 80–90-е годы XX столетия?
4. Чем объясняется группирование ТНК на мировом рынке?
5. Какова структура притока финансовых ресурсов в Россию?
6. Каковы масштабы иностранных инвестиций в российскую экономику?
7. Какие особенности имеет международная миграция рабочей силы в современных условиях?

#### Глава 21 '11 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА

I

v \:

Валюта – это денежные инструменты, используемые в меж- ; • ' •  
\*дународных расчетах. К инструментам международных расче-Н  
тов относятся также чеки, векселя и другие платежные доку- , '  
менты. Они оплачиваются либо по предъявлении, либо в течение! I  
определенного срока.

#### § 1. Валютные системы

Валютной системой называются политика и практика использования инструментов международных расчетов. История человечества знает несколько валютных систем: золотой стандарт<sup>1</sup>, золотодевизная (бреттон-вудская), управляемых плавающих валютных курсов.

Золотой стандарт (1879–1934 гг.). Для этой системы характерны свободная чеканка золотых монет и их циркуляция, обмен банкнот на золото (в слитках и монетах). Разрешается ввоз и вывоз золота. Количество денег определяется размером официального золотого запаса. Цена золота фиксированна.

Система золотого стандарта обеспечивает стабильность денежного обращения, автоматически корректирует состояние платежного баланса. Валютный курс (пропорция обмена одной валюты на другую) регулируется золотыми точками (рис. 21.1).

На рис. 21.1 по вертикальной оси •отложены доллары, по горизонтальной оси – фунты стерлингов. Золотой паритет фунта стерлингов и доллара – точка д. В этой точке 2 долл. обмениваются на 1 ф. ст. Предположим, что в Нью-Йорке недостаток фунтов стерлингов. До каких пределов может повышаться курс фунта стерлингов? Насколько может повыситься курс доллара при недостатке их в Лондоне? Курс валюты отклоняется вверх и вниз от паритета

на сумму издержек по страхованию, упаковке и транспортировке золота. Предположим, что издержки составляют 3% паритета. Верхняя золотая точка

долл 3

2,06

2,00

1,94

1

0

h

1 ф.ст.

Рис. 21.1. Верхняя и нижняя золотые точки

§ 1. Валютные системы

431

в таком случае будет на уровне 2,06 долл. (точка h), нижняя золотая точка – 1,94 долл. (точка e). В этих пределах американцы будут покупать фунты стерлингов, а англичане – доллары. Если цена фунта стерлингов превысит 2,06 долл. (2,07; 2,08; 2,09 ...), выгоднее вывезти в Лондон золото и обменять его на фунты стерлингов. Если англичанину будут предлагать доллары по цене ниже, чем 1,94 долл. за 1 ф. ст., он предпочтет вывезти в Нью-Йорк золото.

Как функционирует система золотого стандарта? Предположим, что платежный баланс США с Англией складывается с дефицитом. Американцы вывезли из Англии товаров больше, чем ввезли в нее. Дефицит платежного баланса покрывается золотом. Американцы не могут изменить валютный курс, чтобы привлечь больше фунтов стерлингов из-за его (валютного курса) фиксированности. Представление о функционировании системы золотого стандарта дает рис. 21.2.

Цена фунтов

стерлингов,

долл.

Количество

фунтов

стерлингов

Рис. 21.2. Достижение равновесия платежного баланса при системе золотого стандарта

На рис. 21.2 на вертикальной оси отложена цена фунтов стерлингов в долл.; на горизонтальной оси – количество фунтов стерлингов. При курсе 2 долл. за 1 ф. ст. равновесие спроса и предложения достигается в точке а, но спрос на фунты стерлингов возрос. Кривая спроса переместилась вправо вверх (D1–D'). Курс валюты остается неизменным, и спрос оказывается в точке Ь. Спрос составит 6,5 ф. ст., а предложение (S–S) по этому курсу осталось на уровне 3 ф. ст. Таким образом, дефицит платежного баланса составляет Ь – а.

Происходит отток золота из США. В этой стране уменьшается количество денег. Уменьшается платежеспособный спрос, а

432 \_\_\_\_\_ Глава 21. Международная валютная система

вслед за этим падают цены. Хорошо это или плохо? Хорошо, так как улучшается способность США экспортировать товары по низким ценам. Импорт товаров из-за границы ограничивается, так как прилив золота в Англию увеличивает количество денег. В Англии происходит рост цен, что затрудняет экспорт из нее товаров. Система золотого стандарта стихийно корректировала состояние платежного баланса. Спрос на фунты стерлингов в США возвращается к D–D.

Хотя система золотого стандарта имеет определенные преимущества, ее недостаток состоит в том, что она не оставляет места для действий государства. Внутреннее экономическое развитие оказывается полностью подчиненным состоянию платежного баланса, т. е. внешнеэкономическим связям. К этому добавляется и то обстоятельство, что система могла функционировать только при наличии золота. Если страна не добывала его или испытывала отток золота, она переставала участвовать в системе золотого стандарта.

Итак, на одной чаше весов – стабильность денежного обращения, исключение инфляции; на другой – зависимость экономики от мирового рынка, отсутствие свободы выбора во внутренней экономической политике.

А нельзя ли, сохраняя позитивные моменты системы, ослабить ее негативные черты? Именно этому была призвана способствовать золотодевизная валютная система.

Золотодевизная (бреттон-вудская) система (1944–1971 гг.). При золотодевизной системе (свое название она получила, потому что функцию мировых денег могли выполнять бумажные деньги – девизы) зависимость внутренней экономической политики от состояния платежного баланса сохранялась. Ухудшение валютных позиций требовало болезненного макроэкономического приспособления.

При этой системе золото продолжало функционировать в качестве основы системы. Но единственной валютой, имевшей золотое содержание, был доллар США. Остальные валюты приравнивались к доллару и через него к золоту. Федеральная резервная система США в сделках с центральными банками других стран покупала и продавала золото по фиксированной цене: 35 долл. за 1 тройскую унцию.

Валютные курсы были фиксированными. Состояние валютных отношений контролировалось Международным валютным фондом (МВФ). В задачи фонда входили предоставление кредитов для стабилизации\* курсов валют, разработка рекомендаций по оздоровлению финансов, контроль за соблюдением валютных паритетов. Возникновение золотодевизной системы усилило автономию внутренней экономической политики государств.

Курс валюты можно было поддержать, используя золото, кредиты МВФ. Но самое главное, улучшение состояния платежного баланса можно было обеспечить за счет изменения курса

#### § 1. Валютные системы

433

национальной валюты. Золотой стандарт исключал это средство. Бреттон-вудская система давала возможность национальному государству самостоятельно изменять курс валюты в пределах 10% паритета. Изменение валютного курса сверх этого предела требовало согласия МВФ.

К началу 70-х годов золотодевизная система оказалась в состоянии кризиса. Поддержание фиксированных курсов валют требовало проведения странами – членами МВФ единой экономической политики. Это оказалось невозможным. Проблемы создавались и неодинаковыми темпами инфляции в различных странах. Предложение золота было недостаточным, чтобы обеспечить функционирование системы.

Подрывало данную валютную систему и явление, известное под названием «парадокс резервной валюты». Резервная валюта представлена национальными валютами (в основном – это доллар, в меньшей степени – фунт стерлингов), используемыми для урегулирования задолженности на международных счетах или в качестве резерва для национальной валюты.

Чтобы валюта стала резервной, она должна быть в наличии и доступна для стран – участниц международных экономических отношений. Доступность валюты возникает в случае, когда платежный баланс страны – эмитента резервной валюты сводится с дефицитом. В этом случае происходит наводнение мирового рынка валютой страны-эмитента. Но чрезмерное количество долларов за границей и дефицитность платежного баланса порождают сомнения в надежности национальной валюты и бегство от нее. Держатели резервной валюты активно обменивают ее на золото.

Противоречия золотодевизной системы привели к необходимости замены ее новой валютной системой – системой управляемых плавающих валютных курсов. Система управляемых плавающих валютных курсов (ямайская валютная система) (1971 г.). При новой валютной системе ее связь с золотом юридически была ликвидирована. Ни одна валюта не имеет золотого содержания и не разменивается на золото. Возможно, что де-факто связь сохраняется.

Значительная часть валютных резервов национальных государств состоит из золота. Сами по себе бумажные деньги не могут выполнять основную функцию – меры стоимости, так как практически не имеют собственной стоимости.

Реформа валютной системы была направлена на устранение доллара как резервной валюты. Практика показала, что национальная валюта – весьма несовершенный инструмент для выполнения этой роли. Целесообразнее заменить национальную валюту коллективной. В современном мире существуют две коллективные валюты: специальные права заимствования (СДР) и европейская валютная единица (евро).

СДР – несуществующая в материальной форме счетная единица, созданная МВФ в 1968 г. Оценка СДР осуществляется на

434 \_\_\_\_\_ Глава 21. Международная валютная система

базе «корзины» валют, включающей: доллар – 42%, западно-европейские денежные единицы (фунт стерлингов, франк, марка) – 45%, иену – 13%.

Евро создана Европейским экономическим сообществом. Она оценивается на базе 10 валют стран – членов ЕЭС, которые для ее обеспечения депонировали 2800 т золота (правда, оно существует только в виде записей) и доллары.

Из счетной единицы евро постепенно превращается в реальные деньги – инструменты урегулирования расчетов. К 1999 г. евро станет единой европейской валютой, контролируемой Европейским центральным банком.

Попытка заменить доллар коллективной валютой – СДР не получилась.

Удельный вес СДР в урегулировании международных расчетов не превышает 5%.

Доллар сохранил свое положение как резервная валюта. В 70-е годы выживанию доллара помогло то обстоятельство, что все расчеты за нефть осуществлялись в долларах. В начале 80-х годов курс доллара повышался из-за установления высоких ставок процента Федеральной резервной системой США.

Новая валютная система преуспела во введении плавающих валютных курсов. Рамки независимости внутренней экономической политики от состояния платежного баланса расширились. Приспособление национальной экономики к внешнеэкономическим отношениям осуществляется изменением валютного курса. Колебание валютных курсов подвержено не только стихийным рыночным силам. Государства оказывают воздействие на движение валютных курсов путем продажи и закупки валюты. Поэтому данная валютная система предполагает не только возможность колебания, но и управление валютными курсами. Плавающие валютные курсы имеют и негативный аспект. Они создают большую степень неопределенности и непредсказуемости. Поэтому делаются попытки ограничить колебания валютных курсов в региональном масштабе: Вплоть до 1993 г. европейский валютный механизм ограничивал колебания валютных курсов рамками  $\pm 2,25\%$ .

В течение шести лет в Западной Европе соблюдалась стабильность валютных курсов. Но в значительной мере такая стабильность поддерживалась искусственно. Рост процентных ставок в Германии, экономический спад в Англии, рост внешней задолженности Италии, высокий уровень инфляции в Испании привели к концу 1992 г. к подрыву европейского валютного механизма, изменению валютных курсов, выходу итальянской лиры и английского фунта стерлингов из европейской валютной системы. С 1993 г. для придания большей гибкости европейской валютной системе курсы национальных валют могут колебаться в пределах 15%.

Поддержание стабильности валютных курсов должно опираться на меры совместного регулирования национальной экономики. Нестабильность валюты является проявлением нестабильности экономической структуры.

## § 2. Структура платежного баланса

435

### § 2. Структура платежного баланса

Платежный баланс представляет собой разницу между общей суммой платежей (выплат) иностранным государствам и общей суммой, полученной от иностранных государств в течение определенного периода. Платежи и поступления включают золото, стоимость товаров и услуг (фрахт, страховые платежи), расходы и доходы от туризма, движение капиталов (кредитов и инвестиций), выплаты процентов, дивидендов и основной суммы кредитов. Позитивный, или активный, платежный баланс – поступления превышают выплаты; негативный, или пассивный, – обратное соотношение между

поступлениями и выплатами, т. е. выплаты превышают поступления. В последнем случае образуется дефицит платежного баланса. Состояние платежного баланса в значительной мере определяет валютный курс.

Платежный баланс имеет сложную структуру. Он состоит из баланса по текущим операциям, баланса по счетам долгосрочных капиталовложений (отток и приток капитала) и баланса по счетам краткосрочных капиталовложений. Баланс по текущим операциям, в свою очередь, состоит из торгового баланса и баланса услуг, а также баланса трансфертных платежей (перевод доходов на иностранные инвестиции, пенсии, переводы иммигрантов).

Рассмотрим платежный баланс Японии 1990 г. (табл. 21.1).

Таблица 21.1 Платежный баланс Японии 1990 г.

Баланс по текущим операциям Торговый баланс

Экспорт товаров

Импорт товаров Баланс услуг

Экспорт услуг

Импорт услуг ч Баланс товаров и услуг Баланс трансфертных платежей

II. Баланс по счетам долгосрочных капиталовложений

III. Основной баланс (I 4- II)

IV. Баланс по счетам краткосрочных капиталовложений

V. Ошибки и упущения

VI. Итоговый баланс

+35,8 +63,9 +280,2

-216,3

- 22,6

+41,3

-5,5

-43,5

-7,7 +21,4

-21,0

-7,3

\* Данных нет.

436 \_\_\_\_\_ Глава 21. Международная валютная система

Платежный баланс Японии достаточно благополучен. Она вывозит больше товаров, чем ввозит. Это свидетельствует о конкурентоспособности экономики. Однако постоянно положительный торговый баланс вызывает острую критику ее партнеров по внешней торговле. Чтобы ослабить противоречия, Япония принимала меры по ограничению своего экспорта, но пока проблема остается.

Баланс услуг для Японии негативный. Она ввозит больше услуг, чем вывозит.

Баланс по счетам долгосрочных капиталовложений дефицитный. Это значит, что Япония вывезла за границу капиталов больше, чем ввезла. Превышение вывоза над ввозом ухудшает состояние платежного баланса в краткосрочном плане. В перспективе баланс будет улучшаться за счет увеличения доходов на японские капиталовложения за границей и перевода их в Японию.

Баланс по счетам краткосрочных капиталовложений позитивный. Япония ввезла больше краткосрочных капиталов, чем вывезла. Хорошо ли это? Однозначно на этот вопрос ответить нельзя. Приток краткосрочного капитала в Японию улучшил состояние платежного баланса в данном году. Но в этом случае возникает проблема возврата капиталов и выплаты процентов по ним. Это может ухудшить состояние платежного баланса в следующем году.

Итоговый баланс показывает, что доходы и платежи примерно уравновешены. Некоторые экономисты считают, что не следует придавать большого значения уравновешенности платежей. Если платежный баланс позитивный – хорошо. Если он сведен с дефицитом – не так плохо. Страна получает больше товаров, услуг, капиталов, чем отправляет за границу.

Состояние платежного баланса – важный показатель качества функционирования национальной экономики. Вот почему государственные органы тщательно следят за его состоянием. Систематическое превышение расходов над доходами ставит под удар престиж национальной валюты, ей угрожает обесценение. Страна накапливает долги, которые надо обслуживать



и возвращать. Систематическое превышение доходов над расходами, казалось бы, благоприятно для страны, но это приводит к дефицитности платежных балансов стран-партнеров. В результате возникают конфликтные ситуации со странами-партнерами, которые страдают от дефицитности «своих» платежных балансов.

Если платежный баланс улучшается за счет притока капитала из-за рубежа, это создает проблемы в будущем (задолженность, выплата доходов на иностранные инвестиции). Поэтому ориентация на балансирование доходов и платежей – наиболее предпочтительный подход.

§ 3. Валютный курс и факторы, его определяющие  
437

§ 3. Валютный курс и факторы, его определяющие  
Валютный курс отражает воздействие ряда факторов. Однако в понимании факторов, управляющих движением валютного курса, сохраняется большая неопределенность, несмотря на обширность научных исследований по этому вопросу.

Существует несколько альтернативных моделей определения валютного курса: портфельная, доходы/расходы и монетарная (табл. 21.2).

Таблица

Альтернативные модели определения валютного курса

21.2

Доходы/расходы

Портфельная X X

Монетарная X

Предложение денег • Баланс по текущим операциям (торговый баланс) Баланс по счетам долгосрочных капиталовложений

Таблица 21.2 суммирует различия между тремя моделями. Каждая из них при определении валютного курса предполагает анализ состояния тех или иных рынков. Знак «х» показывает, какие рынки анализируются соответствующей моделью. Движение спроса и предложения на каждом рынке устанавливает те факторы, которые определяют валютный курс в соответствии с видом модели. Простая модель доходы/расходы концентрируется на товарном рынке и выявляет воздействие баланса по текущим операциям на валютный курс. Портфельная модель интегрирует как товарный рынок, так и рынок капиталов, и показывает воздействие баланса по текущим операциям и баланса капиталов на валютный курс.

Монетарная модель рассматривает предложение денег и темпы инфляции.

Какая же модель определения валютного курса предпочтительнее?

Модель доходы/расходы. Эта модель опирается на ранние кейнсианские трактовки рынков товаров. Согласно этой модели

438 \_\_\_\_\_ Глава 21. Международная валютная система  
определяющее значение для установлении валютного курса имеет состояние торгового баланса. Изменение соотношения экспорта и импорта в пользу первого повышает валютный курс, в пользу второго – понижает его.

Портфельная модель. При исследовании факторов, определяющих валютный курс, приверженцы этой модели переносят акцент с рынка товаров на рынок капиталов и с торгового баланса на баланс капиталовложений.

Портфельная модель рассматривает как рынок товаров, так и рынок капиталов. Анализ рынка товаров выявляет валютный курс, который выравнивает предложение и спрос на рынке товаров. Состояние рынка капиталов определяет валютный курс, который выравнивает желаемый и действительный объемы выпуска ценных бумаг, т. е. равновесие по счетам капиталовложений. В долгосрочной перспективе оба рынка должны быть в равновесии при одном и том же валютном курсе.

Монетарная модель. Эта модель базируется на предположении, что соотношение национальных цен является главным фактором, определяющим валютный курс. Например, формула, определяющая валютный курс иены по отношению к доллару, выглядит следующим образом:

где  $\hat{Y}$  – иена;  $\hat{\$}$  – доллар;  $P$  и  $P_{us}$  – темпы роста цен в Японии и США;  $T$  – индекс, характеризующий изменения «условий торговли» между Японией и США.

Таким образом, разница в темпах роста цен в Японии и США, суммированная с индексом «условий торговли», покажет, в каком направлении буйет изменяться курс иены по отношению к доллару.

Каждая из рассмотренных моделей несколько односторонне характеризует механизм формирования валютного курса. Полную картину дает их совокупность. В рамках же этой совокупности все больший вес в определении валютного курса приобретает портфельная модель.

Три модели характеризуют воздействие тех или иных факторов на валютный курс. Но что является эталоном валютного курса? Ответ на этот вопрос дает теория паритета покупательной способности (ППС).

Теория паритета покупательной способности исходит из закона одной цены английского экономиста У. Девонса. Суть его состоит в том, что при отсутствии транспортных издержек, барьеров в торговле, одинаковом качестве продукт должен продаваться по одной и той же цене во всех странах в соответствии с валютным курсом. Если фактические цены отличаются от ППС,

§ 3. Валютный курс и факторы, его определяющие  
439

это может происходить из-за ошибок в измерении, различий в качестве товаров, задержек поставки. Если отличие невозможно объяснить вышеуказанными причинами, то отклонения являются следствием существенных препятствий в торговле или несоответствия валютного курса покупательной способности обмениваемых валют.

Состояние платежного баланса, как отмечалось, определяет валютный курс. Последний не остается пассивным; он активно воздействует на состояние платежного баланса.

Ревальвация и девальвация валюты. Ревальвация есть повышение курса валюты по отношению к другим валютам. Девальвация — это понижение курса валюты по отношению к другим валютам. Как они воздействуют на платежный баланс? Например, произошла ревальвация валюты. 400 иен стоили 1 долл. США, а затем 120 иен стали обмениваться на 1 долл. США. Это одновременно означало девальвацию доллара. Казалось бы, повышение курса иены по отношению к доллару должно было радовать японских производителей. Но японцы восприняли его как национальное бедствие. На протяжении всего послевоенного периода они поддерживали искусственно заниженный курс иены. Это помогало им экспортировать товары. Ревальвация иены тормозит экспорт и стимулирует импорт товаров.

Предположим, что японский автомобиль стоит 1 млн. иен. При его экспорте в США цена автомобиля составляла 2500 долл. (при соотношении 400 иен = 1 долл.). Ревальвация иены привела к тому, что тот же японский автомобиль в США будет стоить 8325 долл. (по новому курсу 120 иен = 1 долл.).

Покупатель вряд ли захочет приобрести такой дорогой автомобиль. А не могут ли японские автомобильные фирмы сохранить старую цену в долларах, несмотря на ревальвацию иены? Иногда они так и делали, чтобы сохранить рынок. Но в принципе это японским экспортерам невыгодно. За проданный автомобиль они смогут получить лишь 2500 долл.  $\times$  120 иен/долл. = 300 000 иен вместо 1 млн. иен до ревальвации. Вот почему ревальвация тормозит экспорт.

В то же время ревальвация стимулирует импорт товаров. Предположим, Япония импортировала из США мясо по 9,6 долл./кг. В пересчете на иены мясо стоило 3830 иен (по курсу 400 иен = 1 долл.). После ревальвации иены килограмм мяса стал стоить 1152 иены. Низкая цена стимулирует импорт товаров.

При ревальвации валюты страны с положительным платежным балансом достигают равновесия между экспортом и импортом, а в худшем случае платежный баланс сводится с дефицитом.

Девальвация валюты стимулирует экспорт товаров и препятствует импорту товаров.

Как ревальвация и девальвация воздействуют на движение капиталов?

Ревальвация стимулирует экспорт капитала. Инвесторы выгодно приобретают

ценные бумаги и недвижимость, так как за национальную валюту они получают больше иностранной

440

Глава 21. Международная валютная система

валюты, чем раньше. И наоборот, импорт капитала в страну после ревальвации становится невыгодным, так как надо затрачивать больше валюты на приобретение активов в национальной валюте.

Учитывая изменения как торгового баланса, так и баланса капиталовложений под влиянием изменений валютного курса, можно сделать вывод, что ревальвация ухудшает состояние платежного баланса, а девальвация – улучшает (табл. 21.3).

Таблица 21.3

Влияние ревальвации и девальвации на состояние платежного баланса  
Ревальвация валюты      Экспорт товаров      Ф Импорт товаров      Т Итог:  
ухудшение      Экспорт капитала      Т Импорт капитала      J, Итог: ухудшение  
Ухудшение

Девальвация валюты      Экспорт товаров      | Импорт товаров      J, Итог:  
улучшение      Экспорт капитала      4, Импорт капитала      "|~ Итог: улучшение  
Улучшение

Закономерно возникает вопрос: нужно ли осуществлять ревальвацию валюты, если она ухудшает состояние платежного баланса? Эта операция вынужденная. Необходимость ревальвации валюты возникает у стран, у которых экспорт превышает импорт. Данное превышение означает существование дефицита торгового баланса у стран-партнеров. Поэтому ухудшение платежного баланса одной страны означает движение к равновесию платежного баланса других (стран-партнеров).

Девальвацию валюты вынуждены проводить страны с дефицитом платежного баланса (импорт превышает экспорт), и она ;: есть средство обеспечения равновесия поступлений и платежей. 1\

§ 4. Валютный рынок

Валютный рынок – это сфера экономических отношений, где осуществляются операции по покупке, продаже и обмену иностранной валюты и платежных документов также в иностранной валюте.

Первоначально валютный рынок играл вспомогательную роль по отношению к рынкам товаров и капиталов. Его функция состояла в том, чтобы обслуживать международные потоки това-

§ 4. Валютный рынок

441

ров и капиталов. Однако начиная с 70-х годов валютный рынок приобрел самостоятельное значение как особая сфера приложения капитала. Его участники нередко делают целые состояния на валютных сделках. Операции с валютой осуществляются на специальных валютных биржах. В 1995 г. ежедневный оборот валютных бирж составил 1,3 трлн. долл. Отношение объемов валютных сделок и мировой торговли товарами повысилось с10:1в!983г. до60:1 в 1992 г. Все валютные биржи мира связаны между собой.

Как отмечалось, валютные курсы нестабильны. В связи с этим у участников валютного рынка появилось стремление к страхованию сделок и капиталов от его превратностей. Такие действия получили название хеджирования. Хеджирование – метод продажи валюты с поставкой ее на определенную дату по установленному в момент заключения сделки курсу. Хеджирование осуществляется на базе срочных (фьючерсных) контрактов и валютных опционов.

Суть срочных контрактов состоит в следующем. Предположим, японская автомобильная фирма продала в США автомобили на 100 млн. долл. с оплатой в долларах на определенную дату. Одновременно она заключила срочный контракт на приобретение иен за доллары по курсу 120 иен за доллар. На определенную дату курс доллара по отношению к иене упал до 110 иен. Но автомобильная фирма застраховала себя от убытков, заключив срочный контракт. Она обменяла полученные 100 млн. долл. по курсу 120 иен за доллар.

Часто применяется перекрестное хеджирование. Фирмы страхуются как от падения, так и от повышения курсов валюты. Они одновременно заключают контракты, предусматривающие повышение и понижение валютного курса. Потери от одного контракта компенсируются доходами от другого. Величина же капитала остается неизменной.

Валютный опцион. Опцион дает право его владельцу купить (call option) или продать (put option) определенное количество валюты в течение какого-то периода по определенному валютному курсу. За пользование этим правом владелец опциона выплачивает премию. Если валютный курс в течение того периода повысился, то владелец опциона получает разницу в валютном курсе. Это его прибыль. Если валютный курс понизился, потери владельца опциона ограничиваются премией, которую он уплатил за опцион (рис. 21.3).

Как показывает рис. 21.3, а, согласно опциону его владелец в течение полугода может приобрести 100 долл. по курсу 120 иен. Премия составила 10 иен за каждый доллар. Но курс доллара оказался 140 иен. Владелец опциона получил прибыль в 20 иен за каждый доллар, а всего  $20 \times 100 \text{ долл.} = 2000 \text{ иен}$ . За вычетом премии  $10 \times 100 \text{ долл.} = 1000 \text{ иен}$  его доход от сделки составит 1000 иен.

442

Глава 21. Международная валютная система

Прибыль и убытки, иены

+20

140

Прибыль

владельца

опциона

Потери владельца опциона

Валютный курс доллара

Прибыль и убытки, иены +20

+15

+10

+5

, ° -5

-10

-15

-20

125 130 135

Потери владельца опциона

Валютный курс доллара

/ \ - фактический курс валюты

| | - курс валюты, установленный в контракте

б Рис. 21.3. Прибыли и убытки в валютном опционе

Рисунок 21.3, б показывает, что при таких же условиях курс валюты оказался на уровне 100 иен за доллар. Владелец опциона несет потери, равные выплаченной им премии:  $10 \times 100 \text{ долл.} = 1000 \text{ иен}$ . Контракт не обязывает его выкупать доллары за 120 иен.

Рынок евровалют и ценных бумаг. Образование рынка евровалют и ценных бумаг свидетельствует о появлении новых моментов в санкционировании валютного рынка и рынков капитала. Они отражают тенденцию к растущей интернационализа-

§ 4. Валютный рынок

443

ции финансовой системы. Эти рынки мобилизуют капиталы и распределяют их в глобальном масштабе.

Евровалютный рынок – это международный рынок краткосрочных и среднесрочных кредитов. Он основывается на кредитных операциях, совершаемых с национальной валютой за пределами страны ее происхождения. «Евро» не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует о том, что валюта (доллар, марка, иена) находится на счетах зарубежных банков, которые используют ее для предоставления кредитов.

В основе кредитной деятельности лежат евровалютные депозиты. Резиденты одной страны помещают деньги на счета банка другой с целью получения более высокой ставки процента. Срочные депозиты имеют способность перемещаться от одного владельца к другому в форме депозитных сертификатов. Последние представляют собой банковские расписки в получении денежного депозита, не подлежащего изъятию в течение обусловленного • периода. Сертификат приносит проценты. При этом вкладчик имеет возможность получить деньги до истечения срока действия сертификата, продав его на рынке. Сертификат становится предметом сделок. Евробанки переуступают друг другу права на депозиты, несколько повышая величину процента. Сделка совершается на короткий срок (1–3 месяца). Цель межбанковских операций с депозитами – расширение возможностей кредитования: чем больше объем депозитов, тем больше кредитов способны предоставлять евробанки конечному заемщику.

На международном рынке ценных бумаг продаются еврооблигации и евроакции. Еврооблигация – это ценная бумага, приносящая проценты. Ее эмитенты, посредники и покупатели не являются резидентами страны, валюта которой используется при эмиссии. Процент по еврооблигациям может быть фиксированным или плавающим, последний повышает их привлекательность в условиях инфляции. Некоторые выпуски еврооблигаций могут конвертироваться в акции или иметь варрант на покупку акций компании. Варрант – ручательство, дающее владельцу облигации право в течение определенного времени покупать облигации или акции дополнительных выпусков по обусловленной цене. Часто еврооблигации выпускаются в двухвалютном варианте: в одной валюте с правом конверсии в другую. При эмиссии еврооблигаций применяются и коллективные валюты – СДР, евро.

Евроакция – ценная бумага, приносящая дивиденд. Выпускается транснациональными корпорациями и продается лицам, не являющимся гражданами страны эмиссии, за валюту, отличную от национальной. Евроакции не подлежат национальному регулированию какой-либо страны.

Политика центральных банков тех государств, валюта которых обращается на рынках евровалют и еврооблигаций, влияет на ставки процента на этих рынках. Во-первых, потому что они контролируют значительную долю поступления валюты и, во-

444 \_\_\_\_\_ Глава 21. Международная валютная система  
вторых, в определенной мере регулируют кредитные и заемные операции частных банков на этих рынках. Вместе с тем не следует недооценивать самостоятельность рынков и относительную независимость ставок процента на этих рынках.

Когда в США и других индустриальных странах повышаются ставки процента, вкладчики перемещают депозиты с евровалютного рынка в национальную банковскую систему. Заемщики же стремятся получить кредиты на евровалютном рынке, а не . национальном. Когда кредитно-денежная политика национальных государств становится ограничительной, возрастает объем сделок на евровалютном рынке. Ослабление ограничений повышает привлекательность национальных банковских систем. Нормы процента на международном рынке капиталов определяются интернациональным соотношением спроса и предложения.

На интернациональные ставки процента могут влиять такие факторы, к которым национальные ставки оказываются нечувствительными, и наоборот. Интернациональные ставки процента обладают относительной самостоятельностью от складываю- j щегося соотношения спроса и предложения ссудного капитала, V?-от движения воспроизводства в той или иной конкретной стране. ', '\* На международном рынке капиталов, подверженном многофак- j торным влияниям, действующим часто в противоположных на- j правлениях, национальная ставка процента, хотя бы и ставка ! процента американского рынка капиталов, представляет лишь i; один из факторов, определяющих положение с евровалютами и ; еврооблигациями.

Рынок евровалют имеет тенденцию уменьшать различия меж- ' ДУ уровнями национальных ставок процента в различных странах. Свободное перемещение

капиталов из одной страны в другую, усиливая конкуренцию капиталов, ведет к нивелировке национальных ставок процента. Последние все более имеют тенденцию колебаться вокруг интернациональной ставки процента. Хотя центральные банки оказывают влияние на рынок евровалют, развитие последнего вышло за пределы контроля национальных государств и существенно ослабило их контроль над национальными кредитно-денежными системами. Объем кредитов может расширяться или сокращаться независимо от политики национальных государств. Приток и отлив евровалют часто приходит в противоречие с официальной кредитно-денежной политикой государств.

Рынки евровалют и еврооблигаций весьма конкурентные и эффективные. Они облегчают движение финансовых ресурсов от владельцев сбережений к инвесторам через национальные границы и с низкими издержками. Рынки капиталов помогают финансировать возникающие периодически дефициты платежных балансов по текущим операциям. Вместе с тем они оказывают давление на конкурирующие с ними национальные банковские системы.

#### § 4. Валютный рынок

445

Государственное регулирование валютных курсов. Формы государственного регулирования разнообразны. Центральный банк может осуществить блокирование валюты, когда запрещаются обмен национальной валюты на иностранную и приобретение за национальную валюту товаров и услуг за границей.

Для валютного регулирования используются соглашения о погашении задолженности. Правительства двух или более государств договариваются о взаимном обмене товаров и услуг в соответствии с установленным валютным курсом. При этом платежи осуществляются в национальной валюте покупателя, а урегулирование задолженности происходит в течение установленного времени центральными банками стран — участниц соглашения.

Государство может создать множественную валютную систему, предполагающую установление различных обменных курсов национальной валюты в зависимости от характера сделки.

В рамках государственного регулирования валютных курсов применяется также рacionamento иностранной валюты. Политика рационирования обязывает держателей иностранной валюты сдавать ее государственным органам в обмен на местную валюту по официальному курсу. Импортёры обязаны просить у государства разрешение использовать валюту для финансирования своих зарубежных операций. Наличная иностранная валюта распределяется среди импортёров, которых правительство желает поощрить. Импортёры, операции которых за рубежом наносят ущерб платежному балансу страны, лишаются иностранной валюты.

Помимо прямого регулирования государство влияет на валютный курс своей монетарной политикой, а также использованием государственных валютных резервов и кредитов МВФ.

Идея о том, что стабильность валютного курса достигается не столько интервенцией на валютном рынке (вмешательство центральных банков отдельных стран в операции на валютном рынке с целью воздействия на динамику курса национальной или иностранной валюты), сколько созданием стабильных условий развития национальной экономики, характеризуется как «ко-перниковская революция в теории валютных отношений».

Проблема конвертируемости рубля. Конвертируемость рубля зависит от многих обстоятельств — покупательной способности рубля на внутреннем рынке, состояния платежного баланса, золотовалютных резервов, внешней задолженности.

Переходить к конвертируемости рубля в условиях экономического кризиса сложно. Дефицитная экономика, инфляция — серьезные препятствия для укрепления валюты. Но конвертируемость валюты одновременно является и средством оздоровления экономики. Полноценный рубль создает мощные стимулы для производства.

Курс рубля по отношению к доллару определяется в значительной мере рыночными силами на валютной бирже. Под пред-

логом завышенное™ курса доллара по отношению к рублю возникают предложения искусственно занизить это соотношение. Но такие действия вряд ли обоснованны. Рыночный курс выявляет реальное соотношение валют. Необходимо учитывать, что валютный курс определяется сейчас не только и не столько покупательной способностью денег, сколько спросом и предложением на международном валютном рынке, движением долго- и краткосрочных капиталов, ставками процентов. Считать необоснованным валютный курс рубля, опираясь на оценку его внутренним рынком товаров и услуг, было бы неправильно.

В 1996 г. Россия присоединилась к статье VIII Устава Международного валютного фонда. Происходит переход от внутренней конвертируемости рубля к внешней. Внутренняя конвертируемость означает свободный обмен рубля на СКВ для граждан России. Внешняя конвертируемость рубля позволяет свободно использовать СКВ при осуществлении внешнеэкономических сделок в рамках баланса по текущим операциям. Однако на все сделки, связанные с движением капиталов через национальные границы, требуется специальное разрешение Центрального банка России (ЦБ РФ). В перспективе наступит время, когда сделки на счетах долгосрочных капиталовложений будут также либерализованы.

Переход к полной обратимости рубля повысит эффективность внешнеэкономической деятельности российских фирм.

Контрольные вопросы:

1. Назовите причины перехода от бреттон-вудской валютной системы к системе регулируемых плавающих валютных курсов.
2. Возможен ли возврат мировой экономики к системе золотого стандарта?
3. Перечислите модели определения валютного курса.
4. Как влияют на состояние платежного баланса девальвация и ревальвация валюты?
5. Какие коллективные валюты существуют в современном мире?
6. Какой степени обратимости достиг российский рубль?

Литература

- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. Долам Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб, 1992.
- Долин Доу., Кэмпбелл К., Кэмпбелл Р. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. М.—Л., 1991.
- Кейнс Дж М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
- Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
- Корнай Л. Дефицит. М., 1990.
- Котплер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1992.
- Курс экономической теории/Под ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. Н. Киров: АСА, 1995.
- Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992.
- Маргиалл А. Принципы экономической науки. В 3 томах. М.: Прогресс, 1993.
- Макконнелл К., Брю С. Экономикс. В 2 т. М.: Республика, 1992.
- Менкью Г. Макроэкономика. М.: Изд-во Московского университета, 1994.
- Маркс К. Капитал. В 3 т. М.: Политиздат, 1973.
- Основы предпринимательской деятельности/Под ред. Осипова Ю. М. М.: Изд-во Московского университета, 1992.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, 1992.
- Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1982.
- Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Основы экономической теории. М.: Экономика, 1995.
- Современный бизнес / Д. Дж. Речмен, М. Х. Мескон, К. Л. Боуви, Дж. В. Тилл. В 2 т. М.: Республика, 1995.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993. Фридмен М. Количественная теория денег. М.: Эльф Пресс, 1996. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.
- Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: Финансы и статистика, 1992.

Хсйне П. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1991.  
Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996.  
Эклунд К. Эффективная модель. М: Экономика, 1991.  
Экономика. Учебник/Под ред. А. С. Булатова. М.: ВЕК, 1994.  
Экономика переходного периода. М.: Изд-во Московского университета, 1995.  
Муза Аркадьевна Сажина, Георгий Георгиевич Чибриков

Экономическая теория

Учебник для вузов

Издательство НОРМА

Лицензия № 03206 от 10 ноября 2000 г.

101831, Москва, Колпачный пер., 9а

Тел./факс (095) 921-62-95 E-mail: norma@norma-verlag.com

Подписано в печать 06. 07. 01.

Формат 60x90 /16. Усл. печ. л. 29,0.

Доп. тираж 6 000 экз. Заказ № 2589-2.

Издательский Дом ИНФРА • М

Лицензия № 070824 от 21 января 1993 г.

127214, Москва, Дмитровское ш., 107

Тел. (095) 485-70-63; 485-76-18

Отпечатано с готовых Диапозитивов в Тульскоп типографии. 300600, г. Тула,  
пр. Ленина, 109.

ISBN 5-89123-182-4

78589 1»23 1825'

Уважаемые студенты,

помощь в овладении гуманитарными

знаниями вам окажут учебники

юридического издательства

НОРМА

Нуреев Р. М. Курс микроэкономики:

вузов. 2-е изд., изм. 2001. 572 с.

Учебник для

Учебник рассчитан прежде всего на студентов экономических вузов, уже знакомых с основами экономической теории. Это позволило автору уделить больше внимания таким проблемам и темам, как экономика домашнего хозяйства, анализ неопределенности и риска, частичное и общее равновесие, изучение поведения потребителя и т. д. В книге широко представлена западноевропейская традиция экономики благосостояния, акцентирующая внимание на множественности методов и форм влияния государства на экономику.

Николаева М. А. Товароведение потребительских товаров. Теоретические основы: Учебник для вузов. 2000. 283 с.

В учебнике раскрываются основные понятия в области товароведения, объекты и субъекты товарной деятельности, методы, применяемые в товароведении; даются подробные основополагающие товарные характеристики. Особое внимание уделено средствам информации о товаре: товарно-сопроводительным документам и маркировке, в том числе информационным знакам.

Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления: Учебник для вузов. 2-е изд., изм. и доп. 2001. 528 с.

Главная цель этой книги – критически интерпретировать существующие теории управления, рассмотреть основные принципы управления и практические методы искусства воздействия на личность оппонента и производственный коллектив, а также наметить пути формирования государственного и хозяйственного управления в России.

Книга отражает жизненный, производственный и педагогический опыт автора, но основа ее – тысячелетний опыт управления, накопленный человечеством и отраженный во многих умных и интересных книгах, статьях и монографиях.

Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. 3-е изд., доп. 2001. 448 с.

Учебник подготовлен на основе примерной программы дисциплины "Экономика и социология труда", утвержденной Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента.



Основное внимание в учебнике уделено раскрытию таких основополагающих понятий (и для экономики, и для социологии труда), как качество жизни, потребности и потенциал человека, эффективность, мотивы, справедливость, условия труда, распределение доходов.

Алексеев С. С. Философия права. 1999. 336 с.

Это оригинальное философско-правовое исследование, обосновывающее с позиций философии и юриспруденции феномен права (естественного и позитивного) в его соотношении с категорией свободы, моралью и властью, и в том числе два доминирующих, полярных по своей сущности направления в философии права – гуманистическое и коммунистическое. Наряду с правовой проблематикой в книге рассматриваются вопросы, непосредственно относящиеся к философии, политологии, теории либерализма. «•  
Графский В. Г. Всеобщая история права и государства: Учебник для вузов. 2001. 744 с.

Предлагаемое учебное издание подготовлено в соответствии с обновленной вузовской программой и написано на основе учебных курсов лекций, прочитанных в Академическом правовом университете при Институте государства и права РАН, на юридическом факультете им. М. М. Сперанского при Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации и на вечернем отделении юридического факультета Московского государственного университета.

Еникеев М. И. Общая и социальная психология: Учебник для вузов. 2000. 624 с.

Учебник, написанный доктором психологических наук, профессором Московской государственной юридической академии, соответствует учебной программе для вузов. Особое внимание уделяется психологии общения и межличностных отношений. Специальный раздел книги посвящен историческому развитию психологии. Издание включает в себя Словарь-справочник по общей и социальной психологии.

История политических и правовых учений: Учебник для вузов/ Под общ. ред. д. ю. н., проф. В. С. Нерсе-сянца. 2-е изд., стер. 2000. 736 с.

Учебник посвящен всемирной истории политической и правовой мысли. В нем освещаются основные политико-правовые теории древнего мира, средних веков, нового и новейшего времени. Дается общая характеристика современных политико-правовых концепций. Значительное место уделено истории политических и правовых учений России.

История социологии в Западной Европе и США:

Учебник для вузов/Отв. ред. акад. РАН Г. В. Осипов. 2001. 576с.

Учебник подготовлен ведущими отечественными и зарубежными специалистами и посвящен системному рассмотрению персоналий, течений, школ и методов в западной социологии XIX – начала XX века. Ряд школ, течений и персоналий освещается в отечественной работе впервые.

Содержание книги соответствует требованиям государственного общеобразовательного стандарта для социологических факультетов по курсу "История социологии".

Кашанина Т. В. Кашанин А. В. Основы российского права: Учебник. 2-е изд., изм. и доп. 2000. 800 с.

Это первый в нашей стране фундаментальный учебник по основам российского права. В нем излагаются как общетеоретические проблемы государства и права, так и основы важнейших отраслей права – конституционного, гражданского, уголовного, административного, трудового и других.

Нерсесянц В. С. Философия права: Учебник для вузов. 2000. 652 с.

Автор освещает общие проблемы философии права как отдельной самостоятельной научной и учебной дисциплины, а также основные этапы, направления и концепции всемирной истории философии права, философии права в России, развития зарубежной философии права в XX в. Значительное место уделено философско-правовому анализу доктрины и практики социализма, современного состояния и перспектив развития российского общества, права и государства.

Основы естественно-научных знаний для юристов:

Учебник/ Под ред. проф. Е. Р. Российской. 1999. 600 с.

В учебнике дается система основных категорий и положений естественных наук и на ее основе рассматривается применение естественно-научных знаний в решении конкретных задач, возникающих в следственной, экспертной, судебной практике, а также в других областях правоприменительной деятельности.

Политология: Учебник для вузов / Отв. ред. д. ю. н., проф. В. А. Перевалов. 2001. 392 с.

С учетом новейших достижений отечественной и зарубежной науки в данном учебнике рассматриваются политические явления и процессы, взаимосвязи политических учреждений, органов и организаций по поводу власти, политическое поведение и сознание людей и другие вопросы. Теоретические положения иллюстрируются схемами, расшифровываются наиболее употребляемые в политологии термины, прилагается хрестоматийный материал.

Теория государства и права: Учебник для юридических вузов и факультетов / Под ред. В. М. Корельского и В. Д. Перевалова. 2-е изд., изм. и доп. 2000. 616 с.

Вопросы теории государства и права рассматриваются в учебнике с учетом новейших достижений отечественной и зарубежной науки. Наряду с традиционными в него включены главы, отражающие изменения в российской государственности и правовой действительности. При изложении материала используются новые методические подходы, теоретические положения иллюстрируются схемами, примерами из конституционного и отраслевого законодательства.

Баглай М. В. Конституционное право Российской Федерации: Учебник для вузов. 3-е изд., изм. и доп. 2001. 800 с.

Настоящий учебник, написанный известным российским ученым, освещает институты нового конституционного права, которое формируется после принятия Конституции РФ 1993 г. Читатель получает знания о всех новых законах, регулирующих права и свободы граждан, механизм государственной власти. Отличительной чертой данного учебника является стремление автора расширить теоретические знания по всем вопросам, а также ввести в учебный процесс практику Конституционного Суда РФ.

Конституционное право России: Учебно-методическое пособие. Краткий учебник для вузов / Под ред. д. ю. н., проф. А. В. Малько. 2000. 408 с.

Настоящее учебно-методическое пособие представляет собой примерный (модельный) комплекс по конституционному праву России и включает в себя краткий учебник, практикум, полный перечень необходимых нормативных актов, другие учебно-методические разработки. Практическая ценность пособия заключается в том, что оно полностью соответствует требованиям государственного образовательного стандарта и содержит необходимую для изучения и преподавания конституционного права РФ систему учебно-методических материалов.

Права человека: Учебник для вузов / Под ред. чл.-корр. РАН Е. А. Лукашевой. 1999. 573 с.

"Права человека" – первый в отечественной юридической литературе учебник по данному предмету. Авторский коллектив стремился показать всю сложность и многогранность прав человека, их сущность, генезис, социальные корни, назначение, соотношение с правовым и социальным государством. В работе раскрываются исторические этапы формирования системы прав и свобод человека, развития механизмов их защиты, сопоставляются отечественный и зарубежный опыт в данной сфере.

Лождев Л. В. Римское частное право: Учебник для вузов/ Под ред. чл.-корр. РАН, проф. В. С. Нерсисянца. 2-е изд., изм. и доп. 2000. 784 с.

Учебник содержит систематическое изложение институтов римского частного права. Он отражает новый уровень изучения римского права и соответствует современным стандартам мировой романистики. Догматическое изложение институтов римского права дано с учетом достижений современной цивилистики. Историческая эволюция правовых форм трактуется с позиций понимания права как формы индивидуальной свободы. Освещение предмета

сопровождается текстами из первоисточников с параллельным русским переводом. Учебник снабжен тематической библиографией и указателем латинских терминов.

Жилинский С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности):

Учебник для вузов. 3-е изд., изм. и доп. 2000. 672 с.

Предлагаемый учебник, написанный заместителем заведующего кафедрой правового обеспечения рыночной экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ, посвящен вопросам правового регулирования предпринимательской деятельности..!} органичном единстве в нем рассматриваются система действующих нормативно-правовых актов и практика их применения. Особое внимание уделено взаимосвязи экономики и права, роли государственных органов и органов местного самоуправления в становлении, функ-

ционировании и развитии предпринимательства, их взаимодействию с хозяйствующими субъектами.

Решетникова И. В., Ярков В. В. Гражданский процесс. 2-е изд., испр. и доп. 2001. 352 с. – (Краткие учебные курсы юридических наук).

Издание, подготовленное известными учеными-юристами, посвящено такому виду юридической деятельности, как граж-^ данский процесс. В работе рассмотрены предмет, система и принципы гражданского процессуального права, подробно изложены стадии судебного разбирательства. Отдельный раздел книги посвящен вопросам международного гражданского процесса. Крапивин О. М., Власов В. И. Трудовое корпоративное право: Учебно-практическое пособие. 2000. 392 с.

В книге изложены основные вопросы трудовых отношений между работодателями и работниками в корпорациях, приводятся локальные нормативные акты, закрепляющие эти отношения. На основе опыта нормотворчества отечественных и зарубежных корпораций даны рекомендации по разработке локальных нормативных актов по труду.

Издание может быть использовано в качестве учебного пособия для учреждений высшего и среднего профессионального образования, в системе повышения квалификации руководящих работников и специалистов.

Зайкин А. Д., Ремизов К. С. Экономико-правовое регулирование труда и заработной платы: Учебник для вузов. 1999. 328с.

В учебнике рассматриваются вопросы формирования и использования кадров, трудового договора (контракта), труда и службы, производительности труда и ее измерения, рабочего времени, анализа и прогнозирования трудовых показателей, заключение и исполнение коллективных договоров.

Все рассматриваемые вопросы увязаны с соответствующими статьями КЗоТ РФ. Экономико-правовой аспект изложения позволяет связать проблемы экономики и труда и российского трудового права.