



Станислав  
Меньшиков

# НОВАЯ ЭКОНОМИКА

ОСНОВЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ЗНАНИЙ

Станислав  
Меньшиков

# НОВАЯ ЭКОНОМИКА

---

**ОСНОВЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ЗНАНИЙ**

---

---



МОСКВА  
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»  
1999

УДК 330 (075-8)  
ББК 65. 01 ИЕ 73  
М 51

**Рекомендовано**

**Министерством общего и профессионального образования  
Российской Федерации в качестве учебного пособия  
для студентов высших учебных заведений,  
обучающихся по экономическим специальностям**

**РЕЦЕНЗЕНТЫ**

**кафедра политической экономики  
экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова;**

**академик Д.С. Львов,  
академик-секретарь отделения экономики РАН**

**ISBN 5-7133-0963-0**

© Меньшиков С.М., 1999  
© Подготовка к изданию и оформление  
изд-ва "Международные отношения", 1999

# Оглавление

Предисловие .....	5
<b>Глава 1. О ЧЕМ И КАК (ПРЕДМЕТ И МЕТОД) .....</b>	<b>9</b>
1.1. Предмет новой экономики .....	10
1.2. Общественные формы экономической организации и их историческая эволюция .....	15
1.3. Логика книги. Неоклассическая и новая экономика .....	22
1.4. Методы экономического анализа .....	28
<b>Раздел 1. МИКРОЭКОНОМИКА .....</b>	<b>35</b>
<b>Глава 2. ТЕОРИЯ СПРОСА .....</b>	<b>37</b>
2.1. Виды потребления и спроса .....	37
2.2. Потребительский спрос: формирование, анализ, прогноз .....	38
2.2.1. Элементарная теория спроса .....	38
2.2.2. Теоретические объяснения поведения потребителя ..	47
2.2.3. Теория безразличия предпочтений .....	57
2.2.4. Другие теории потребительского спроса .....	60
2.3. Спрос на производственные товары .....	66
2.4. Спрос государства и публичные товары .....	71
<b>Глава 3. ПРЕДЛОЖЕНИЕ .....</b>	<b>79</b>
3.1. Предложение и рыночное равновесие .....	79
3.2. Производство, издержки, цены, прибыль. Мотивация фирмы: максимизация или сатисфакция? .....	89
3.2.1. Гипотеза о максимизации прибыли .....	93
3.2.2. Производство, издержки и прибыль .....	94
3.2.3. Производственная функция .....	98
3.2.4. Долгосрочный аспект .....	111
3.3. Совершенная конкуренция, монополия, олигополия .....	115
3.3.1. Монополия .....	116
3.3.2. Несовершенная конкуренция и монополия .....	122
3.3.3. Естественные монополии и олигополии с падающими издержками .....	133
<b>Глава 4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ .....</b>	<b>137</b>
4.1. Теории распределения .....	137
4.2. Факторные цены .....	141
4.2.1. Спрос на факторы .....	143
4.2.2. Предложение факторов .....	146
4.3. Капитал как фактор производства .....	150
4.4. Невоспроизводимые ресурсы .....	154

4.5.	Переход от фактора к фактору .....	159
4.6.	Распределение и рост .....	165
<b>Глава 5.</b>	<b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ</b> .....	<b>170</b>
5.1.	Преимущества и несовершенство рынков .....	170
5.1.1.	Экономическая эффективность .....	171
5.1.2.	Экстернальности .....	180
5.2.	Формы и пределы государственного регулирования рынков .....	183
5.2.1.	Антимонопольное регулирование .....	184
5.2.2.	Регулирование сельскохозяйственных и сырьевых рынков .....	184
5.2.3.	Государственное регулирование квартирной платы и цен коммунальных услуг .....	188
5.3.	Роль государства в формировании рыночной инфраструктуры .....	190
5.4.	Государственные предприятия .....	194
5.5.	Регулирование теневой экономики .....	201
<b>Раздел 2.</b>	<b>МАКРОЭКОНОМИКА</b> .....	<b>205</b>
	<b>Введение</b> .....	<b>207</b>
<b>Глава 6.</b>	<b>НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ</b> .....	<b>209</b>
6.1.	Структура национального продукта и дохода .....	209
6.2.	Формирование общественного спроса и взаимосвязь макроэкономических показателей .....	219
6.3.	Экономический рост и циклы .....	234
6.3.1.	Экономический рост .....	234
6.3.2.	Экономические циклы .....	238
<b>Глава 7.</b>	<b>ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИКА</b> .....	<b>244</b>
7.1.	Экспорт и импорт .....	245
7.2.1.	Выгоды от внешней торговли .....	248
7.2.2.	Условия торговли .....	251
7.3.1.	Теория внешнеторговой политики .....	252
7.3.2.	Методы протекционизма .....	257
7.4.	Внутренние и иностранные капиталовложения .....	261
<b>Глава 8.</b>	<b>ДЕНЬГИ, БАНКИ, ИНФЛЯЦИЯ</b> .....	<b>266</b>
8.1.	Природа, виды и роль денег .....	267
8.2.	Банки, рынок капиталов, биржа .....	275
8.3.	Денежное обращение и его регулирование .....	287
8.4.	Инфляция .....	295
8.5.	Платежный баланс и валютный курс .....	305
<b>Глава 9.</b>	<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	<b>318</b>
9.1.	Государственный бюджет и бюджетная политика .....	319
9.2.	Кредитно-денежная политика и регулирование банков .....	332
9.3.	Стимулирование роста или сдерживание инфляции? Политика занятости .....	339
9.4.	Протекционизм или открытая экономика? Нужна ли структурная политика? .....	346
9.5.	Регулирование социальной сферы .....	353
	<b>Глоссарий (составитель Л.А. Клименко)</b> .....	<b>360</b>

# Предисловие

Замысел этой книги родился, можно сказать, почти одновременно и параллельно у автора и издателя. Издатель хотел иметь изложение современной экономической теории, чтобы она, во-первых, была понятна российским читателям, многие из которых воспитаны в совсем иной действительности, и, во-вторых, максимально приближена к нашим реалиям. Автору же, у которого к опыту многолетней преподавательской деятельности в России добавилось шесть лет работы в Роттердамском университете имени Эразма и который все эти годы внимательно следил за российскими реформами (см. его «Экономика России: практические и теоретические проблемы перехода к рынку». — М., Международные отношения, 1996), не терпелось изложить современную экономическую теорию приблизительно так, как этого хотел издатель. Говоря проще, их желания и планы совпали.

Перед читателем — продукт этого совместного замысла. Уже в процессе написания книги стало ясно, что необходимо дать достаточно полное представление о том, что же такое, собственно говоря, рынок. Казалось бы, ничего нет проще, т.к. для большинства наших соотечественников это уже семилетняя реальность, данная нам в непосредственном ощущении. Но опыт каждого может быть хорош или плох, успешен или трагичен. Для одних рынок — это удовольствие и благополучие, для других — одни только неприятности и материальные лишения.

И еще: с расширением поездок россиян за границу они стали непосредственно соприкасаться с несколько иными рыночными реальностями в промышленно развитых странах, сопоставлять их с нашими. Сравнение это — в основном не в пользу России. И хотя там тоже есть банкротства, спады, инфляция, безработица, бедность, но они представляются в несравненно более приемлемом виде, чем у нас.

Поэтому данная книга — это и рассказ о том, какой рыночная экономика стала в результате столетий постепенного развития и совершенствования, после того как были преодолены многие прошлые недостатки. Это далеко не идеал, а скорее весьма жесткий и беспощадный механизм, но это лучшая рыночная экономика из тех, что существуют в современном мире. Это и некий ориентир, на который желательно равняться, не повторяя тех недостатков, которые Запад так и не смог преодолеть, и не копируя слепо и бездумно тот зарубежный опыт, который при всем желании к российской действительности никак не применим.

Недавно известный американский социолог (японец по происхождению) Фрэнсис Фукуяма издал книгу, в которой исследует влияние национальной культуры на развитие экономических систем. Оказывается, что при всем сходстве рыночных экономик в разных странах они очень сильно различаются во многих конкретных микропроявлениях и даже в том, как они действуют на макроуровне. Эти различия объясняются во многом тысячелетним (и более) наследием культуры той или иной нации.

Сейчас на Западе много дискуссий о том, какая экономическая модель лучше — американская (англосаксонская), западноевропейская — с большими вкраплениями государства общего благосостояния — или азиатская (японская), где роль государства тоже велика, но выражается совсем по-другому, в значительной мере в соответствии с политическими, культурными и другими историческими традициями стран.

И действительно, в каждой стране или группе стран существует ныне своя, особая модель рынка. Например, экономическая система Великобритании отличается от американской значительно большим развитием социалистических элементов, привнесенных туда лейбористами после второй мировой войны и отнюдь не полностью уничтоженными в результате антиреформ М. Тэтчер. Глубокая брешь пролегла между Францией, где в традициях очень сильной левой части французского общества акцентируется внимание на большей роли государства в обеспечении занятости и достаточности социальной сферы, и Германией, где при всем уважении к «социальному рыночному хозяйству» на первом месте все же стоит монетаризм, т.е. всевластие центрального банка. Эту брешь еще предстоит заполнить и сгладить в грядущих десятилетиях сосуществования в едином европространстве. Между Японией и Южной Кореей, Сингапуром и Тайванем различия в том, как функционирует рынок, также весьма велики.

Поэтому и российская рыночная система обязательно будет существенно отличаться от зарубежных моделей, и все попытки слепо следовать американской, шведской или китайской модели заранее обречены на неуспех. И все же существуют некие общие правила игры, которые во всех успешных моделях рыночной экономики более или менее одинаковы. Вот об этих-то общих закономерностях и рассказывается в данной книге.

Это, конечно, прежде всего учебник, где последовательно излагаются основы экономических знаний на том уровне, на котором находится современная наука экономики. Последовательность изложения не сильно отличается от того, как экономика преподается в зарубежных, а теперь и во многих наших вузах. Идет постепенное восхождение от частного к общему, от современной «клеточки» рынка, т.е. его непосредственных участников («агентов», или «субъектов»), в разделе Микроэкономика к более высокому уровню обобщения на уровне макроэкономики, где в дело вступают общеэкономические закономерности, деньги, инфляция, циклы.

При беглом взгляде может показаться, что наш учебник — повторение неоклассической экономической теории. Но это совсем не так. Хотя разделы книги и категории в значительной мере те же, но рассматриваются они по-иному, в соответствии с тем, что автор именует «новой экономикой». Новая она потому, что изначально отвергает неоклассическую модель как общую теорию, применимую во всех случаях. Расхождения между ней и действительным функционированием современной экономики — это не отдельные исключения из рыночных правил, а огромная сфера, которую неоклассика старательно обходит стороной.

Автор ставит под сомнение (и старается убедить в этом читателей), что рынок даже в своем высшем развитии никак не может охватить все стороны экономики, и потому за его пределами оказываются широкие сферы, действующие по совсем иным законам. Частично это закономерности, которые можно условно назвать социалистическими («социализм распределения»), а частично — просто человеческими, т.е. проявлениями тех сторон человеческого существа и поведения, которые не вмещаются в рыночные категории и неоклассические механизмы.

В отличие от обычных переводных западных учебников, «Новая экономика» показывает, как рядом с основополагающими постулатами максимизации полезности и прибыли действуют и конкурируют с ними иные принципы — сатисфакции и альтруизма. Пусть это не пугает скептического читателя. В современную науку эти понятия, казалось бы не относящиеся к экономике, внесены жизнью и находят отражение в новейших трудах старых и новых нобелевских лауреатов. Это — тоже новая экономика, которая пошла много дальше не только закона трудовой стоимости Смита и Маркса, но и маржинализма, кейнсианства, монетаризма и других учений, до последнего времени считавшихся доминирующими.

В первой главе книги подробно рассказано о том, в чем теоретический подход автора отличается от других, в том числе и преобладающего неоклассического. Как убедится читатель, эти различия касаются и некоторых более общих подходов, и существенных деталей. Не будем забегать вперед. Пусть читатель сам увидит, в чем эти различия, и сделает для себя выводы, с чем он больше согласен, а что ставит под сомнение.

Кому учиться по этой книге? Отвечаю: всякому, кто начинает знакомиться с основами экономических знаний. Это и студент вуза, в том числе экономического, и школьник старших классов, и просто рядовой читатель, которому хочется понять, что же это такое экономика. Тем, кому предстоит затем глубже вникать в экономическую науку и практику, эта книга может послужить начальным путеводителем. Тем, кто хочет понять, о чем пишут газеты и журналы, да и правильно ли пишут, она послужит элементарным справочником и глоссарием экономических терминов.

Как обо всем этом рассказать так, чтобы было понятно и интересно практически любому читателю, а не только будущим специалистам-экономистам? Эта проблема стояла перед автором с первых же страниц книги. Современная экономическая теория, как она преподается в западных вузах, — это в значительной части математически строгая система доказательств, часто излагаемая в виде последовательной серии теорем. Автор считал, что пойти по этому пути было бы неправильно. Ведь рядового читателя и начинающего студента интересуют поначалу не столько строгие доказательства, а прежде всего общая логика и главные выводы. Ему надо сначала представить себе всю картину и основные детали, полагаясь на авторитет ученых, и уж только потом, если он того пожелает, проникнуть глубже в математический аппарат и самому убедиться, насколько справедливы их доказательства и выводы. Кроме того, в сухом математизированном изложении часто пропадает сама живая экономика, которая всегда богаче и полнее любых формул.

Но сказав это, нельзя не отметить, что отступления в математику при изучении современной экономики просто неизбежны. Автор постарался обойтись без строгих доказательств теорем, предлагая любознательным читателям самостоятельно окунуться в их мир из других источников. Но автор сознательно строил свое изложение теории на примере многочисленных графиков, иллюстрирующих основные понятия и закономерности и помогающих понять, как они действуют. Невозможно также обойтись и без простых формул и моделей, которые позволяют глубже и четче представить основные зависимости в микро- и макроэкономике.

О том, что не надо бояться формул, говорит следующий любопытный случай. Один отечественный биржевик как-то признался мне, что когда он только начинал играть на рынке несколько лет назад, ему очень помогла формула Маркса из первых глав «Капитала», где количество денег в обращении определяется товарной массой, ценами и скоростью обращения денег.



«На этом, — вспоминал он, — я заработал свой первый большой капитал». Он не мог или не хотел сказать, как конкретно это ему удалось. Важно, что уважение к формулам у него с тех пор значительно укрепилось.

Недавно два американских экономиста получили Нобелевскую премию за другую, много более сложную формулу, которая была ими выработана в научных лабораториях, а с годами стала ходовой в деятельности западных биржевых мастеров и грассмейстеров — намного более опытных, чем наш начинающий биржевик. Конечно, многим читателям этой книги, возможно, никогда не придется играть на бирже, но я уверен, что всем им приведенные в книге графики и формулы помогут понять, как работает современный рынок и современная экономика вообще.

Итак, по замыслу перед вами и учебник, и книга для чтения, к сожалению, далеко не во всех случаях занимательного. Осилить науку и теорию — дело отнюдь не легкое. В ряде случаев я постарался сопроводить изложение задачами, которые читателю предлагается самостоятельно решать. В стандартных западных учебниках их значительно больше. Но я сознательно старался не перегружать ими книгу, исходя из того что преподаватель, которому она понравится, сможет самостоятельно дополнить ее примерами из более близкой ему и его ученикам практики.

И еще один совет. Эту книгу можно читать и последовательно, главу за главой, и, так сказать, «поперек», т.е. выбирая сначала интересующие читателя главы или параграфы и только позже возвращаясь к более ранним главам, на которые, как правило, делаются ссылки в тексте. Обратите внимание и на примечания, которые мы помещаем в самом тексте, а не в конце глав, где их редко замечает особенно нетерпеливый читатель. Примечания делаются не «для красоты слога», а чтобы дать нужную дополнительную информацию, которой не хочется перебивать мысль, когда та или иная страница читается впервые.

Оговорюсь также, что книга писалась долго, и обстоятельства в российской экономике за это время менялись. Например, абсолютное падение производства сменилось стагнацией на низком уровне или небольшим ростом. Инфляция, бушевавшая в первые годы реформ, затем снизилась до сравнительно небольшого уровня. С 1 января 1998 г. введены деноминированные рубли — в 1000 раз «тяжелее» старых. Мы старались учесть по мере возможности, все эти изменения. Но вполне возможно, что читатель где-то натолкнется и на старые рубли, и на примеры периода быстрого спада и гиперинфляции. Ничего страшного в этом нет, т.к. эти примеры из недавнего прошлого всегда поучительны и расширяют кругозор читателя, который хочет понять, как функционируют рынок и экономика в различных условиях.

Мысли, положенные в основу этой книги, мне не раз пришлось обсуждать со своими коллегами и в России, и за рубежом. Весьма ценными соображениями поделились наши ведущие ученые — академики Леонид Иванович Абалкин, Дмитрий Семенович Львов, Олег Тимофеевич Богомолов, а из более молодых — академик Александр Дмитриевич Некипелов. Неоценимую помощь в обсуждении и редактировании книги оказала Лариса Александровна Клименко, мой неоднократный соавтор по книгам и научным статьям. И еще раз приношу сердечную благодарность моему традиционному издателю — издательству «Международные отношения», без которого эта работа вряд ли была бы даже написана. Разумеется, никто из упомянутых лиц не повинен в огрехах, которых в книге, должно быть, осталось немало.

*Станислав Меншиков,*  
Роттердам, январь 1998 года

# Глава 1. О чем и как (предмет и метод)

Переход России от центрально планируемой к рыночной экономике заставляет по-новому посмотреть на само понятие «экономика». Те, кто получил образование до 1990 года (а таких среди читателей этой книги будет немало), имеют об этом предмете смешанное представление. С одной стороны, они разбираются в понятиях и терминах, принятых в марксистской политической экономии, и знакомы с тем, как функционировала (или по крайней мере как должна была функционировать) экономика, управляемая из одного центра. С другой стороны, весь этот обширный багаж либо кажется совсем неприменимым к сегодняшним реалиям России, либо вынуждает приспособляться к рынку, исходя из старых позиций и представлений. Одним это удастся, и они становятся миллионерами, а то и мультимиллионерами, другие никак не могут приспособиться к новым правилам игры, даже когда они, казалось бы, уже привыкли к новейшим формам статистической отчетности, познали, что такое маркетинг, рынок ценных бумаг и т.д. Им явно не хватает представления о том, что же такое рыночная экономика в ее самых основных понятиях. Что ею движет, как она сама себя регулирует, несмотря на кажущийся хаос беспорядочных решений десятков миллионов потребителей и десятков тысяч предприятий, которых никто не координирует сверху.

Другие читатели, достигшие совершеннолетия только к концу советского периода, не успели узнать ничего о плановой экономике, а нынешняя им кажется некими дикими джунглями, в которых можно преуспеть, только если обманул, украл, утаил. Есть и те, кому окружающая их экономическая среда представляется как бесконечная череда сложнейших расчетов и операций в условиях выживания, когда нормой являются неплатежи по долгам, поиск «крыши» для защиты от организованной преступности, гнетущая неизвестность относительно завтрашнего дня: где найти рынки, как выкрутиться с бартером, как заплатить поставщикам и рассчитаться с рабочими и с банком, как подальше спрятать доходы от налогового инспектора. Эта враждебная среда и есть тот рынок, который пришел на смену относительно порядку плановой экономики, в которой прав у директора предприятия было не так уж много, зато можно было точно знать, что государство в конце концов всегда выручит, если до того не посадит на скамью подсудимых.

Как раньше, при социализме, так и сейчас, при «бандитском капитализме», и хозяйственник, и потребитель знают, что где-то там, за кордоном, есть страны, где в магазинах «всегда все есть», где вместо анархии царит порядок, где клиенту можно верить, где безработным платят пособия выше нашей зарплаты, где предпринимателю не надо прятаться ни от вымогателя, ни от налогового инспектора и где шанс быть расстрелянным по заказу бесконечно мал. Почему у них так хорошо, а у нас так плохо — и сейчас, и раньше? Чем мы прогневали Бога?

Наша книга — «Новая экономика» — рассказывает о том, что **никакая система, ни плановая, ни чисто рыночная, не идеальны**, что сами собой они не обеспечивают обществу ни равновесия и стабильности, ни эффективности, ни высоких доходов и изобилия, ни справедливого распределения, т.е. свободы от нищеты. «Новая экономика» — это книга о том, как действует современная рыночная система, которая не является ни чисто частной, ни чисто государственной, а представляет собой **смешанную систему**, в которой ищется «золотая середина» между крайностями централизованного плана, с одной стороны, и беспорядочной дракой за максимальную прибыль — с другой. Это — система, где частный интерес может при определенных условиях сочетаться (хотя и не всегда наилучшим образом) с понятиями человечности, гуманности, справедливости.

### 1.1. Предмет новой экономики

«Экономика» — слово, которое употребляется во многих смыслах. Чаще всего оно обозначает сферу взаимодействия **производства и распределения материальных благ**. Без постоянного производства, распределения и потребления материальных благ — продовольствия, одежды, жилья, средств передвижения — ни люди, ни общество в целом не смогли бы выжить. Механизм, создающий и распределяющий эти блага, не может остановиться ни на один день, он работает непрерывно. Он продолжает действовать, когда мы спим, отдыхаем, развлекаемся. Поезда продолжают ходить, самолеты летать, магазины и закусочные работать, кино и театры давать представления, телевидение и радио вещать, милиция охранять порядок, солдаты охранять границы. «В движеньи мельник жизнь ведет, в движеньи...» — поется в старой песенке Шуберта. Так и экономика — постоянное движение, кругооборот материальных ценностей, людей, денег.

Философы и раньше спорили, и теперь продолжают спорить о том, что главное в жизни людей и общества — материальное начало (в том числе экономика) или же духовное (чтение книг, размышления о мироздании, проповедь добра и его воплощение в жизнь, сострадание к людям, любовь к природе). Сейчас большинство как будто бы сходится в том, что общество не может обойтись и без того, и без другого. И действительно, материальное и духовное тесно взаимосвязаны и зависимы друг от друга. Что из них возникает раньше, а что позже — не так важно, т.к. одно всегда следует за другим. «Землю попашет — попишет стихи», — писал Маяковский. Даже распределение времени, а его только 24 часа в сутки, между работой и досугом — это тоже, как мы убедимся в дальнейшем, одна из многих проблем экономической науки.

Вот мы и пришли к тому, что слово «экономика» стало употребляться не только для обозначения определенной, причем важнейшей, части жизни общества, но также для наименования той отрасли науки, которая исследует эту часть общественной жизни и законы ее поведения. Такое словоупотребление возникло сравнительно недавно. Лет сто назад (а в СССР и до последнего времени) в ходу было понятие «**политическая экономия**», под которым понималась наука об общественных отношениях, складывающихся в производстве и вокруг него. Это понятие возникло много раньше марксизма, но было принято им на вооружение, так как Маркс и его последователи хотели провести четкое различие между самим процессом производства и теми отношениями между людьми, которые при этом складываются. Науки, изучающие собственно производство, — это разные **области технических знаний**.

Но производство не обходится без понятий собственности, доходов, вознаграждения за труд, цены, денег и массы других предметов, которые к технологии производства прямого отношения не имеют.

Далее выяснилось, что экономика — настолько обширная область, что и наука «экономика» должна иметь многочисленные подразделения. **Прикладная экономика** — это совокупность различных отраслей знания, которые имеют отношение к конкретным проявлениям экономической деятельности. Сюда относятся, например, управление предприятиями, планирование, экономика отраслей (промышленности, сельского хозяйства, транспорта, энергетики), экономика труда, экономика окружающей среды, финансы и кредит, денежное обращение, экономика акционерных обществ, товарные рынки, рынки ценных бумаг, статистика, бухгалтерское дело. Специалист каждой из этих областей знания — это экономист, но экономист особого, конкретного профиля.

Прежде чем вникать в конкретные области экономики, представим себе **экономику в целом**. Ведь все ее конкретные проявления взаимосвязаны между собой, и в этих взаимосвязях существуют свои **закономерности**, порожденные их функционированием на протяжении многих лет и меняющиеся с течением времени. Для характеристики таких закономерностей применяются весьма обобщенные научные **категории** (понятия), такие как спрос, предложение, равновесные цены, производственные факторы, конкуренция, монополия, олигополия, национальный продукт, национальный доход, личное потребление, валовые и чистые капиталовложения, экспорт, импорт, государственные закупки, публичные товары, и многие другие.

Предприниматели и производственники, действующие в той или иной конкретной сфере, часто считают, что им для успеха достаточно хорошо знать только свою узкую область. Они иногда и не подозревают, что их индивидуальный опыт — это лишь частный случай того, что уже давно описано в экономических трактатах. У них нередко довольно слабое представление о том, каковы условия деятельности в странах, в которых рыночная экономика имеет не семилетнюю (как у нас) историю, а сотни лет наработанного опыта и устоявшихся правил игры. Они не понимают, что государство может быть им полезно не только как источник конкретной финансовой льготы, орудие приобретения по дешевке лакомого куса приватизируемой собственности, машина для печатания денег, место, где при наличии соответствующих связей можно получить госзаказ или госдотацию. Это еще и учреждение, вырабатывающее политику, которая может играть решающую роль в определении общеэкономической конъюнктуры, а следовательно, и в их собственной судьбе.

Как мы уже сказали, экономика — это не только десятки тысяч предпринимателей и предприятий, но и десятки миллионов потребителей, т.е. практически каждый человек. В промышленно развитых странах Запады потребители, вместе взятые, покупают две трети или больше национального продукта, созданного на их территории. В России на их долю приходится половина национального продукта. Это — самая большая его составная часть. От того, сколько вы, читатель, и такие, как вы, потребили, купили сегодня и купите завтра, в немалой мере зависит в конечном счете благополучие или неблагополучие всей экономики. От этого зависит, в частности, будут ли собраны налоги, останетесь ли вы сами на работе или будете уволены. Как так, спросите вы? Для того, чтобы это узнать, надо прочитать данную книгу. В любой нормальной рыночной экономике предпочтения потребителей играют колоссальную, иногда решающую роль в определении практически всех

параметров и показателей экономики в целом — производства, занятости, доходов, цен, валютных курсов и многого другого.

Вернемся к сделанному выше замечанию, что распределение вашего времени между работой и досугом играет важную роль в экономике. Этот пример иллюстрирует большой класс задач (проблем), с которыми сталкивается экономиста на каждом шагу. Время каждого человека всегда ограничено, даже если некоторые растрачивают его бездарно. Это — **важнейший ресурс**, из которого человек черпает все, что надо сделать в течение суток, недели, месяца, года. **Время, как и почти всякий ресурс в мире, ограничено.** Постепенно большинство людей на собственном опыте учится тому, как **полностью загрузить** свое время полезными делами. Если ваша работа хорошо организована, вы, при прочих равных условиях, успеете сделать больше и получить большее вознаграждение. Если этого не происходит и вы не удовлетворены своей нынешней работой, то будете стремиться найти другую, где результат, как вы надеетесь, будет более удовлетворительным, т.е. где вас лучше оценят и будут больше платить.

Сколько бы человек ни трудился, работа отнимает только часть его времени. Ему надо отдохнуть, сделать что-то по дому, почитать или посмотреть телевизор, пополнить знания и зрительные впечатления, съездить на дачу, присмотреть за огородом, отдать в починку или стирку белье, покрасить стены в квартире и т.д. Зайдя в магазин, человек прикидывает, что надо купить в рамках имеющихся у него денежных средств. Деньги — это еще один ресурс, который, к сожалению, как правило, всегда ограничен, причем иногда — сильно.

Во всех этих случаях, на работе ли, дома ли, в пути, на отдыхе, человеку приходится постоянно **принимать решения, т.е. делать выбор между различными вариантами его возможных действий.** Причем выбор всегда происходит в рамках **ограниченного времени, ограниченных денежных возможностей, т.е. ограниченных ресурсов.** Выбор между альтернативами при ограниченных ресурсах — это и есть одна из основ экономического поведения людей, предприятий, государства.

Главная особенность этой задачи, как бы проста она ни казалась в случае с рядовым потребителем, заключается в том, что в какой-то момент надо **выбирать между взаимно исключающими возможностями.** Допустим, что потребитель пришел в магазин с  $x$  рублями. Он четко знает, каковы его минимальные нужды. Хорошо, если их общая стоимость равна или меньше  $x$ . А если она превышает его возможности, то потребителю приходится либо искать те же продукты в торговой точке подешевле, либо от чего-то отказаться. При этом потребитель определяет сравнительную ценность для него различных продуктов и решает, сократить ли покупку товара  $a$  на  $k$  единиц, чтобы купить на ту же сумму больше товара  $b$  на  $n$  единиц.

Что происходит в этом случае? Потребитель счел, исходя из своих **индивидуальных предпочтений**, что приобретение  $n$  единиц продукта  $b$  несколько ценнее, чем  $k$  единиц товара  $a$ . Говоря иначе, стоимость купленных потребителем  $n$  единиц продукта  $b$  для него приблизительно равна  $k$  единицам товара  $a$ , от которых он отказался по каким-то соображениям, связанным с личными предпочтениями. В экономической науке эта стоимость называется **полной, альтернативной, или стоимостью замены** (по-английски — **opportunity cost**).

Аналогичная задача возникает перед военным ведомством, когда надо выбирать, например, между заказом на  $n$  единиц военной техники и содержанием  $k$  солдат и офицеров, и перед предпринимателем, у которого выбор между  $n$  единиц оборудования и  $k$  единиц рабочей силы. Это — **все-**

**общая, типичная экономическая задача** для всех участников экономического процесса.

Помните, у Маркса некто меняет сколько-то килограммов зерна на сюртук? И тут тоже делается выбор: кто-то отдаст за сюртук больше зерна, кто-то меньше. Отдать или не отдать? Портной соизмеряет ценность для него зерна с тем рабочим временем, которое он потратил на пошив сюртука и которое ему должно быть возмещено, т.к. он работает для продажи.

В ходе решения таких задач осуществляется выбор в пользу **наилучшего (наиболее эффективного) использования ресурсов**, находящихся в распоряжении данного хозяйственного субъекта (потребителя, производителя, чиновника). Из сотен миллионов таких перекрещивающихся решений складывается в конечном счете общий вектор движения экономики.

Всегда ли эти решения действительно **рациональны**? Разумеется, не всегда. Каждый субъект экономики действует сообразно своему личному умению, знаниям, имеющейся информации (естественно, не всегда полной и достоверной). Он обладает поэтому, как говорят экономисты, **ограниченной (связанной) рациональностью**. Это означает, что экономическими действиями людей всегда руководит некоторый расчет, поиск, как им кажется, наилучшего решения. Даже если это решение в действительности не наилучшее, оно наверняка лучше многих других, отвергнутых.

**Рынок не дает автоматически наилучшего решения** основной задачи эффективного использования ресурсов. Посмотрите на нынешнюю экономику России. Опросы руководителей промышленных предприятий в первой половине 1997 года показали, что они не в состоянии использовать от 45 до 50% своих производственных мощностей и загрузить более чем на 73–75% имеющиеся у них рабочую силу. Иначе говоря, колоссальные **ресурсы не используются, простаивают**. В результате предприятия не в состоянии вовремя выплачивать заработную плату и налоги, государство вынуждено резко сокращать утвержденный правительством и парламентом федеральный бюджет, еще больше ограничивая тем самым возможности полного и эффективного использования ресурсов. Почему так происходит — постепенно раскрывается на страницах данной книги. Эта **общеэкономическая задача** труднее дилемм потребителя, предпринимателя, военного ведомства. От неиспользования ресурсов в экономике жестоко страдает все общество, а не только отдельные потребители, предприниматели, ведомства.

Следует отметить, что в истории подобное, когда экономика большой страны в течение ряда лет находится в глубоком кризисе, случалось не так уж часто. Рыночной экономике свойственны периодические кризисы, когда вследствие нарушения общего экономического равновесия национальное производство сокращается, безработица увеличивается, предприятия недогружены, неприбыльны, работают на грани банкротства. Однако по большей части такие кризисы кратковременны, длятся один, от силы два года, общее падение производства редко превышает 20%, а в последние десятилетия редко достигает 10%. Нынешний кризис в России по своим масштабам глубже и долговременнее самого сильного и продолжительного в истории экономического кризиса 1929–1933 годов, который длился четыре года и привел к сокращению национального производства в США на 30%. В России падение производства продолжалось более семи лет и достигло 40–50%.

Но это скорее исключение, чем правило. В основном предприятиям, которые принимают решения о производстве самостоятельно, без исчерпывающей информации о будущем спросе и без подсказки государства, как-то удается реализовать 95% и больше своей продукции. Как достигается такой

результат в бесплановой экономике — тоже немалая загадка. Ведь решения об использовании ресурсов принимаются производителями до того, как станет доподлинно известно, сколько именно той или иной продукции понадобится. Когда экономика проста и состоит из нескольких товаров, задача правильного распределения ресурсов, при которых предложение приблизительно равнолось бы спросу, не так уж сложна. В современной экономике, где производятся миллионы разных товаров и услуг, такая задача кажется неразрешимой. Тем не менее она в основном решается рынком. О том, как это происходит, также рассказано в данной книге.

Итак, предметом науки экономики является анализ процессов распределения ограниченных ресурсов между их альтернативным использованием как на уровне отдельных потребителей, производителей, отраслей, так и на уровне всего народного хозяйства.

Одним из результатов этих процессов является формирование доходов различных групп населения, участвующих в экономической деятельности. До сих пор мы обращались к читателю лишь как к потребителю товаров. Но ведь каждый из вас — и производитель, либо нынешний, либо прошлый (т.е. пенсионер), либо будущий (т.е. еще учащийся). Вы — это тоже производственный ресурс, называемый трудом. Поступая на работу, вы даете возможность нанимателю использовать ваш ресурс и за это получаете вознаграждение — зарплату. Если бы ваш ресурс был безграничен, он не требовал бы восстановления и развития. Но он исчерпаем, как практически все ресурсы, и потому требует оплаты, достаточной для его восстановления и развития. Достаточно ли оплачивается ваш трудовой ресурс? — это тоже одна из главных проблем с тех пор, как люди в большинстве своем превратились в наемных работников.

Иногда вы не можете с этим ничего поделать — получаете, сколько дают. Особенно если в данный момент большое число людей не имеет работы. В современных промышленно развитых странах труд чаще всего компенсируется, быть может, не так высоко, как хотел бы работник в идеале, но более или менее достаточно для достойного существования. Этого работники наемного труда добились только в XX веке, после того, как они организовались в профсоюзы и научились вести длительную борьбу за законодательство, которое отстаивает права человека труда. Формирование цены, по которой оплачивается труд, — еще одна тема науки об экономике.

Но экономику интересует и более широкий вопрос: как оплачиваются и остальные факторы производства, т.е. средства производства, земля, другие природные ресурсы, как делится между всеми этими факторами совокупный доход, создаваемый обществом? Если один из факторов недоплачен (как, например, труд в современной России), то это чаще всего означает, что другие факторы переплачиваются. В реальной жизни дополнительные, иногда неоправданно высокие доходы получают собственники средств производства, земли, природных ресурсов. В России это в основном частные собственники, управляющие, руководители приватизированных предприятий, банков, отчасти государственные чиновники.

Этот вопрос важен не только по соображениям социальной справедливости. Всякий недоплаченный фактор не может быть восстановлен, он со временем деградирует, приходит в упадок, делает невозможным его последующее эффективное использование. Недоплата труда в России приводит к сокращению продолжительности жизни, особенно мужской части населения, и другим проявлениям деградации человеческого капитала, т.е. трудовых ресурсов общества. Это подрывает перспективы дальнейшего экономического развития страны в целом.

При нормальных условиях народонаселение систематически растет, иногда более быстро, иногда более медленно. Чтобы поддерживать средний уровень материальных благ, которые приходится на душу населения, общий объем национального продукта должен расти как минимум так же быстро, как и население. А чтобы среднее потребление росло, хотя бы и медленно, но неуклонно, требуется опережающий рост производства. При ежегодном приросте народонаселения в развитых странах на 1% требуется увеличивать производство в среднем на 3%, чтобы люди ощущали едва заметное двухпроцентное улучшение уровня жизни. Но 2% в среднем за год — это 22% за 10 лет и 64% за 25-летнюю трудовую жизнь. Мало? Но ведь именно таким средним темпом происходит сейчас рост промышленно развитых стран. Причем для этого требуется, чтобы и труд, и другие ресурсы использовались с каждым годом все более производительнее, эффективнее. Должны расти квалификация работников, становиться более совершенными средства труда, увеличиваться производительность земли и добыча ископаемого сырья и топлива.

Далее, если общество будет потреблять все 100% национального продукта, у него не останется возможностей для увеличения наличного запаса средств производства, для оплаты дополнительных трудовых ресурсов, для введения в действие новой техники, позволяющей увеличивать производительность труда. Следовательно, часть совокупного продукта должна **сберегаться, накапливаться**, а не потребляться. Сколько именно сберегается и накапливается в экономике и как это происходит — это тоже предмет науки об экономике.

Наконец, общество должно отдавать часть своей продукции на **нужды государства** во всех его ипостасях: на органы управления, на социальное обеспечение, на охрану общественного порядка, для защиты национального суверенитета. В современных условиях государственная власть стоит дорого, и хотя она как будто бы «ничего сама не создает», без ее участия сама экономика функционировать не может. Как собирается эта «дань» с общества на нужды государства — еще один предмет науки об экономике.

Итак, подводя итоги, сформулируем: **наука «экономика» изучает процессы и закономерности распределения ресурсов между альтернативными целями их использования, механизмы формирования доходов основных слоев населения, процессы сбережения и накопления, условия систематического экономического роста и способы оплаты услуг государства во всех его проявлениях.**

Эти процессы и закономерности в значительной, а иногда в решающей степени зависят от формы производственных отношений, складывающихся в обществе, т.е. от преобладающих форм собственности на средства производства, деления общества на классы и социальные группы в зависимости от их положения в процессе производства, от роли государства. Поэтому понятно, что **экономические процессы и закономерности науки «экономика» изучает применительно к каждой общественной системе организации производства с учетом свойственных ей преобладающих форм собственности, производственных отношений между людьми, деления на классы и социальные слои и других особенностей конкретной организации общества.**

В следующем разделе мы рассмотрим историческую эволюцию общественных систем и их влияние на развитие экономики.

## **1.2. **Общественные формы экономической организации и их историческая эволюция****

Большинство западных учебников считает рыночную экономику единственно возможной, более того — наиболее естественной, от Бога данной



системой экономической организации. Другие системы рассматриваются ими как аномалии, т.е. отклонения от нормы, заведомо обреченные на неуспех вследствие их общей неэффективности.

В данной книге мы рассматриваем как положительные, так и отрицательные стороны рыночной системы и приходим к выводу о том, что современному уровню технологии и развития общества больше всего соответствует **смешанная экономика**, которая соединяет в себе элементы рынка и государственного регулирования, частной, коллективной и государственной собственности, элементов капитализма и социализма, частной наживы и перераспределения доходов и богатства в интересах менее зажиточных слоев. Такая система позволяет соединять преимущества рынка, в частности высокую экономическую эффективность производства при наиболее полном использовании ресурсов, и социальную справедливость в масштабах всего общества.

Конечно, если посмотреть внимательно, **все существующие в современном мире экономические системы являются смешанными**. Весь вопрос в том, в какой пропорции между собой находятся в каждом данном случае рыночные и нерыночные механизмы. Знаменитый голландский экономист, лауреат Нобелевской премии Ян Тинберген считал оптимальной систему, которая сочетает «капитализм в производстве с социализмом в распределении». Но такое жесткое деление тоже не всегда оптимально, т.к. есть некоторые сферы производства, которые требуют государственного контроля или государственной собственности, и некоторые сферы распределения, где рыночные принципы (платность) могут при определенных условиях действовать не хуже или даже лучше, чем нерыночные (бесплатность, льготные цены). Очевидно, что каждая страна и каждое общество вольны выбирать такие сочетания, которые они считают наиболее для себя подходящими.

**Само понятие рыночной системы охватывает существенно различные способы экономической организации.** Например, в Западной Европе сфера нерыночного социального перераспределения и государственной собственности в сфере производства значительно шире, чем в США, хотя и там в 40–60-х годах эти нерыночные элементы получили немалое развитие (например, бесплатное или льготное медицинское обслуживание для бедных и престарелых). Япония, с ее традицией пожизненной занятости в крупных корпорациях (работники, нанятые корпорациями в молодом возрасте, как правило, остаются в ней и не увольняются вплоть до выхода на пенсию), разительно отличается от Западной Европы и тем более от США, где такая практика считалась бы совершенно несовместимой с принципами «свободного предпринимательства».

Все это означает, что **Россия в выборе своей современной экономической организации не связана какой-то одной рыночной моделью, которую она должна копировать.** Тем более что ее смешанная экономика, унаследовавшая производственно-материальную базу от центрального планирования, не может не строиться на существенно иной основе, чем в странах Запада.

Это обстоятельство еще раз подчеркивает, как важно **рассматривать любую экономическую систему как результат и как этап конкретной исторической эволюции.** Рыночная система, существующая ныне в промышленно развитых странах, является итогом столетней и тысячелетней эволюции и постоянно меняется на наших глазах. Рассматривать ее как нечто застывшее во времени совершенно неправильно. Очень важно знать как истоки ее формирования, так и историческую перспективу ее развития. В отличие от **неоклассической теории экономики**, которая во многом игнорирует эволюционный подход и рассматривает рыночную систему вне исторического контекста,

новая экономика, представленная в данной книге, считает экономическую эволюцию важнейшей составной частью предмета экономической науки (о других различиях между этими направлениями см. раздел 1.4).

Существует несколько теорий исторической эволюции экономических систем. Наиболее полной и развитой из них является **теория смены общественных формаций**, разработанная К.Марксом и его последователями. Она в основном соответствует тому, что известно об истории человеческого общества, и применительно к прошлому практически никем не оспаривается. Согласно этой теории, человечество проходит в своем развитии ряд стадий, или формаций, в каждой из которых наблюдается соответствие между уровнем **производительных сил** (техники, технологии, уровня человеческих знаний, квалификации работников) и **формой производственных отношений** (принципов организации производства, преобладающих форм собственности на средства производства и рабочую силу). Это соответствие со временем нарушается, так как новому уровню производительных сил, достигнутому в недрах старой формации, оказывается в ней тесно и они требуют перехода к новому типу производственных отношений. Когда это несоответствие достигает определенного предела, при котором тормозится развитие производительных сил, одна формация сменяется другой.

Уровень развития производительных сил обобщенно выражен в **уровне производительности труда**. При низкой производительности труда люди в состоянии создать лишь столько продукции, сколько едва хватает всем членам общества на выживание и продолжение рода. Это требует совместного, коллективного труда и совместного владения средствами производства, т.к. в одиночку человек или моногамная семья выжить не могут. Поэтому первой формацией в истории человечества был **первобытно-общинный строй**, или первобытный коммунизм, характеризовавшийся общинной собственностью и общинным уравнительным распределением.

По мере повышения производительности труда появился **экономический излишек**, или **прибавочный продукт**, за счет разницы между тем, что создано, и тем, что минимально необходимо для поддержания человеческого существования. Это имело двоякие последствия. Во-первых, появилась возможность выделения моногамной семьи в отдельную хозяйственную единицу, владеющую собственностью на свою землю и другие средства производства, т.е. **частной собственностью**. Во-вторых, появилась возможность **эксплуатации чужого труда**, т.е. присвоения собственниками средств производства (частными лицами или государством) прибавочного продукта работников, не имеющих такой собственности. На этой основе развился **рабовладельческий строй**, при котором значительная часть населения, чаще всего пленников, принадлежала частным собственникам и рассматривалась ими как разновидность рабочего скота. В странах Востока на той же основе возник т.н. **азиатский способ производства**, в котором монархическое государство владело большей частью земли и ирригационных сооружений и отбирало прибавочный продукт крестьян в качестве дани.

При дальнейшем развитии производительных сил прибавочного продукта стало хватать уже на то, чтобы его присваивали не только монархи, но и землевладельцы пониже рангом — феодалы, помещики, причем взимаемого не столько с рабов, сколько с крестьян, зависимых от землевладельцев. К тому же труд крестьян был более производительным, чем труд рабов. Прибавочный продукт присваивался в виде натуральной, а позже денежной ренты, которая в разных странах носила названия барщины, издольщины, оброка. Крестьяне, т.е. главный трудовой ресурс того времени (в отличие от ремесленников в городах), не владели главным средством производства (зем-

лей) и не могли полностью распоряжаться своим продуктом. В некоторых странах они не могли полностью распоряжаться и самими собой, т.е. были крепостными, прикрепленными к земле работниками (полурабами). Эта формация, построенная на частной собственности на средства производства и неполной собственности работника на свою рабочую силу, называлась **феодалным строем**.

Обратите внимание: в каждой из этих двух формаций (рабовладение и феодализм) существовала прослойка, которая, строго говоря, не подпадала под главный критерий формации. Были люди лично свободные, могущие распоряжаться своей рабочей силой, и были люди, которые нанимали работников на договорных началах. Эти «чужеродные» элементы, как правило, возникали там, где продукт создавался не столько для собственного потребления (как у крестьян) или для потребления хозяев средств производства (землевладельцев), сколько для продажи на сторону (ремесленники, торговцы). Но эти категории составляли лишь малую часть населения в обществе. К тому же они были и формально (политически) подчинены монарху, причем не только как главному землевладельцу, но и как самодержавному главе государства.

По мере роста этих «чужеродных» слоев (получивших во Франции наименование «третье сословие») осуществлялся переход к новой формации — **капитализму**. Свое наиболее быстрое развитие он получил после возникновения слоя богатых свободных крестьян, нанимавших работников из обедневших собратьев, и особенно после возникновения **мануфактур** (предприятий, использовавших преимущественно ручной труд многих наемных работников) и **фабрик** (предприятий, применявших машины вместе с наемными работниками). Эта первая **промышленная революция** в конце XVIII — начале XIX века резко увеличила среднюю производительность труда, а следовательно, и прибавочный продукт, а также создала постоянно растущий спрос на свободных, незакрепленных работников. **Классическое определение капитализма** — соединение частной собственности на средства производства и полной собственности работника на свою рабочую силу. Работник продает свою рабочую силу во временное пользование частным собственникам-капиталистам в обмен на заработную плату, обеспечивающую работнику необходимые средства к существованию. При этом в распоряжении хозяина остается экономический излишек, т.е. **прибавочная стоимость**.

Заметьте, что по мере перехода от одной формации к другой и роста производительности труда постепенно расширяется и круг продукции, которая не потребляется непосредственно производителями и хозяевами средств производства, а создается для продажи. Соответственно расширяется сфера **рынка и рыночных отношений**. Первоначально товары на продажу составляют лишь малую часть общей продукции общества, но с переходом к капитализму именно они начинают преобладать. В рынок втягивается не только капиталист, для которого практически вся продукция его предприятий должна быть продана на рынке, но и работник, который, не имея собственных средств производства, работает за деньги, на которые он покупает на рынке средства существования. Поэтому **капитализм становится первой формацией, в которой рыночные отношения, или рынок, преобладают**.

Конечно, рынок развивается не только поэтому. Его развития требует и самый рост производительных сил, который постоянно дробит производство на все более специализированные отрасли. Начав с двух отраслей (земледелие и скотоводство), этот процесс **общественного разделения труда** привел ныне к образованию сотен различных отраслей экономики, каждая из которых продает свою продукцию не только конечному потребителю, но и друг другу.

Эта тенденция важна, т.к. показывает, что **рыночная экономика не тождественна капитализму**. Хотя капитализм впервые сделал рынок преобладающей формой обмена продуктами и деятельностью, не он породил рынок. Точно так же если капитализму суждено когда-то отойти в прошлое, это вовсе не значит, что вместе с ним отомрет рынок, как это одно время считали марксисты. К тому же, как мы увидим из этой книги, рыночные отношения могут иметь разные формы и вариации.

Но вернемся к формации «капитализм». Так же, как предыдущие, она меняется по мере роста производительных сил. То есть ее производственные отношения меняются и **внутри данной формации**, приспособлявая ее организационные формы к росту производительных сил. Например, на ранней стадии капитализма преобладала **индивидуальная, или партнерская (семейная), форма частной собственности**. В дальнейшем оказалось, что рост размеров предприятий обгоняет рост индивидуальных капиталов, что требует их объединения для совместного владения крупными предприятиями. На этой основе развивалась **акционерная форма собственности**, которая преодолевает недостатки индивидуальной собственности, т.к. объединяет уже многих собственников. Недаром ее иногда называют коллективной частной собственностью. Заметьте, что акционерные компании (корпорации) преобладают не всюду, а главным образом в промышленности, на транспорте, в банковском деле. Но в сельском хозяйстве и отчасти в розничной торговле индивидуальная (семейная) собственность по-прежнему очень распространена.

В последующем акционерная форма переросла свое первоначальное назначение объединять индивидуальные капиталы и стала преобладающей формой привлечения массовых сбережений населения к финансированию крупных компаний, объединяющих десятки, а иногда и сотни предприятий. Некоторые крупнейшие корпорации ныне насчитывают сотни тысяч акционеров. Например, крупнейшая автомобильная компания «Дженерал моторз» имеет больше акционеров, чем работников (и тех и других примерно по миллиону). При этом контроль за ней, как и за большинством других корпораций, находится в руках небольшой группы крупных акционеров, банкиров и наемных управляющих, которые нередко совмещают роль менеджеров и владельцев больших пакетов акций компании. Иначе говоря, при весьма широком дроблении собственности между акционерами сохраняется **частный контроль** над корпорациями.

В первой половине XX века в рамках капитализма развилась и **государственная собственность**. Ее возникновение связано либо с передачей государству предприятий, переставших приносить их владельцам достаточную прибыль, либо с необходимостью создания на государственные средства предприятий, а иногда и целых отраслей, что первоначально не под силу даже крупным частным акционерным обществам. В некоторых отраслях, которые, наоборот, весьма прибыльны в силу своего монопольного положения, возникла необходимость установления строгого государственного контроля в интересах массы других, преимущественно частных предприятий. В противном случае они вынуждены были бы покупать по завышенным ценам продукцию **естественных монополий**, находящихся под частным контролем, от чего страдала бы экономика в целом (см. об этом более подробно в главах 3 и 5).

Во второй половине XX века особое развитие получили **транснациональные корпорации**, т.е. частные компании, владеющие предприятиями в нескольких или многих странах. Таким образом, частная собственность значительно эволюционировала в последние два-три века, выйдя в конечном счете далеко за пределы национальных экономик. Все это — проявления растущей **интеграции, или глобализации, мировой экономики**.

Читатель может задать законный вопрос: что это за частная собственность, которая объединяет многих собственников, подчас не знающих друг друга? Вопрос справедливый, но он указывает на естественный процесс приспособления частной собственности к реалиям общественного производства. При этом важно помнить, что во всех случаях права собственников должны быть четко закреплены законом. Например, в акционерном обществе строго отделяются права собственности каждого акционера от прав собственности акционерной компании в целом. Последняя является самостоятельным **юридическим лицом**, обладающим полной собственностью над всем своим имуществом. Каждый акционер имеет, строго говоря, полную собственность лишь на акции, т.е. на свою долю ценных бумаг общества и, соответственно, право на получение части прибыли в виде дивиденда. Однако при ликвидации акционерного общества собственник акций имеет право на компенсацию в виде доли от проданного имущества корпорации. Таким образом, речь идет об исторически развившихся весьма сложных переплетенных институтах частной собственности.

В строго юридическом смысле и коллективная, и индивидуальная частная собственность имеют разнообразные формы. В зависимости от конкретного законодательства она может быть более или менее полной собственностью данного лица на конкретный объект, а может содержать и всевозможные ограничения. Например, в Нидерландах, где автору пришлось проработать ряд лет, собственность на большую часть объектов крупнейшего в мире роттердамского морского порта принадлежит государству (муниципалитету города Роттердам), а большая часть имеющегося в нем оборудования — многочисленным частным компаниям. Квартиры в доме, где я жил, продаются в частную собственность на основе «купли-аренды» (leasehold) на срок 70 лет, причем земля под домом принадлежит тому же муниципалитету. Но есть и дома, которые продаются в полную собственность (freehold), причем вместе с землей. Возможности для разнообразия форм частной собственности поистине безграничны. Нет необходимости втискивать их в какую-то одну форму (например, полную частную собственность на землю, т.н. freehold). Все зависит от объекта и хозяйственной целесообразности его использования.

В рамках капитализма постепенно преобразовались и собственно производственные отношения. С развитием рабочего движения, профсоюзов, трудового и социального законодательства значительно изменились конкретные взаимоотношения между наемными работниками и их нанимателями. Одна из причин — дальнейшее повышение производительности труда, которое позволило поддерживать высокий уровень прибавочной стоимости при существенном росте заработной платы, выплаты всевозможных пенсий, пособий.

**Живучесть капитализма как формации** объясняется этим постоянным приспособлением форм собственности и производственных отношений, которые, оставаясь прежними по сути, меняются по своим проявлениям, в значительной мере отличаясь, по крайней мере в промышленно развитых странах, от того стандарта, который существовал, например, в середине XIX века и даже в первой половине XX века.

Надо сказать, что марксистская теория формаций в ее первоначальном виде не учла эту способность капитализма к приспособлению, адаптации. Согласно этой теории, капитализм должен смениться социализмом, а затем коммунизмом. Считалось, что производительные силы уже к началу XX века переросли производственные отношения капитализма и не могут далее способствовать техническому прогрессу. Построение социализма в его специ-

фической форме, существовавшей в СССР, в странах Восточной Европы и Китае, считалось началом перехода к этой новой, более высокой формации.

Марксисты видели в социализме более высокую форму экономической организации по ряду причин. **Государственная собственность** на подавляющую часть средств производства изымала прибавочный продукт из доходов класса частных собственников и позволяла использовать его **в интересах всего населения**. Тем самым ликвидировалась эксплуатация большинства собственников рабочей силы меньшинством частных собственников средств производства. Центральное планирование позволяло заранее определять макроэкономические пропорции, не оставляя их складыванию на волю стихийных сил, что должно было обеспечить более полное и более эффективное использование факторов производства — рабочей силы, средств производства, земли, природных богатств. Планирование позволяло также избегать систематических нарушений общеэкономического равновесия и связанных с этим периодических кризисов, ликвидировать безработицу, гарантировать на деле полную занятость. Оно же позволяло более равномерно распределять национальный продукт и доход в интересах трудящихся классов. Все это обеспечивало более высокие темпы экономического роста.

Некоторые из этих преимуществ были действительно реализованы. Темпы роста экономики долгое время превосходили темпы роста большинства промышленно развитых стран Запада, по крайней мере до середины 70-х годов. Центральное планирование позволило в короткие сроки создать в странах социализма весьма развитую индустрию, сравнимую по многим параметрам с индустрией наиболее развитых стран с рыночной экономикой. Преимущества в социальной области были несомненны, а многие из них были заимствованы странами Запада и приспособлены к капиталистической системе. Вместе с тем функционирование социалистической системы в этой особой форме (безраздельное господство государственной собственности и государственного контроля) выявило ее существенные недостатки.

Сосредоточение руководства экономикой в руках государства создало **развитую бюрократию**, интересы которой далеко не всегда соответствовали потребностям большинства населения. Централизованное планирование успешно справлялось с координацией деятельности небольшого числа отраслей в первоначально не очень развитой экономике, но столкнулось с практической невозможностью определять конкретный спрос на десятки тысяч товаров и услуг в современном обществе. Фиксируемые государством цены позволяли избегать открытой инфляции, но они часто расходились с реальным соотношением спроса и предложения, что создавало периодические, а иногда хронические **товарные дефициты**. Высокая фактическая норма налогообложения прибыли предприятий лишала их руководителей и работников стимулов к совершенствованию производства, что сдерживало технический прогресс и замедляло общий экономический рост. Эти и другие недостатки привели экономику социалистических стран к относительному застою в 80-х годах, вызвали массовое недовольство правлением коммунистов и способствовали в конечном счете политической ликвидации советской власти. Недостатки режима умножались политической монополией Коммунистической партии и недемократическими методами правления<sup>1</sup>.

Это вовсе не означает, что социализм был некоей исторической аномалией и отклонением от центральной траектории развития человечества. Для

---

<sup>1</sup> Подробный анализ сравнительных преимуществ и недостатков «коммунистического социализма» и главных причин его разложения и упадка см. в книге **Меньшиков С.** Экономика России: практические и теоретические проблемы перехода к рынку. — М., Международные отношения, 1996.

большинства этих стран социализм и центральное планирование послужили **альтернативным способом быстрого преодоления экономической и культурной отсталости**. При этом главной ошибкой государства было чрезмерное отклонение в сторону нерыночных методов руководства экономикой, недооценка роли частной собственности в развитии мелкого (особенно сельскохозяйственного) производства и торговли, а также роли акционерной собственности в развитии крупного производства в слабо монополизированных отраслях.

Эти недостатки постепенно и довольно успешно преодолеваются в Китае. В странах бывшего СССР и Восточной Европы переход к рынку был сопряжен с **трансформационными кризисами**, особенно глубокими в России и странах СНГ. Одна из причин этого кризиса — слишком резкий и внезапный переход центрально планируемой системы на нерегулируемые рыночные начала, что породило хаос в связях между предприятиями, сильную инфляцию, значительное падение производства и уровня жизни. На этот раз произошел явный **перекос в обратную сторону**, т.е. к абсолютному преобладанию стихии и рыночных начал без достаточной для этого подготовки.

Между тем, если уж говорить о центральной траектории исторической эволюции экономических форм организации общества, то все развитие в XX веке свидетельствует о постепенном **нарастании элементов распределительного и иного социализма в недрах преимущественно рыночной и капиталистической системы**. О том, как конкретно это происходит, рассказано в разных разделах данной книги.

С точки зрения этой общей перспективы главными критериями являются:

- нахождение оптимального сочетания между рыночными и нерыночными формами;
- поиск оптимального сочетания между экономической эффективностью и социальной справедливостью;
- нахождение оптимума между индивидуальными, частными и общественными интересами;
- сохранение баланса между экономической деятельностью людей и ограничениями, поставленными природой.

Совершенно очевидно, что **ни одна из существующих сегодня в мире форм экономической организации не отвечает полностью этим критериям**. Если верить в прогресс человечества (а он виден даже из краткого обзора эволюции формаций), то движение все же идет в сторону общества, характеризуемого указанными четырьмя критериями.

Это значит, что, анализируя функционирование современной, преимущественно рыночной, экономики, мы должны видеть, в каких формах и в какой мере она готовится к этому будущему и движется к нему.

### **1.3. Логика книги. Неоклассическая и новая экономика**

В экономической науке, как и во всякой другой, принято деление на **позитивные и нормативные суждения**. Позитивные суждения описывают реальность в том виде, как она существует или как она представляется исследователю. Всякое позитивное суждение в какой-то степени субъективно, т.к. зависит от точки зрения наблюдателя и от методов, которыми он измеряет и оценивает объективные процессы. Но при этом ученый старается соблюсти максимальную объективность, изображая и анализируя факты и процес-

сы так, как они существуют в действительности. В отличие от этого, нормативные суждения ученого — это его заключения о том, какой он хотел бы видеть действительность, какой, по его мнению, она должна быть. Всякое экономическое сочинение, в том числе и учебник экономики, всегда содержит оба вида суждений, стараясь сначала рассказать о том, что происходит в экономике, и только затем — как автору хотелось бы скорректировать или существенно изменить протекающие в ней процессы.

Но если бы наука состояла из одних только нормативных суждений, она не была бы наукой, т.к. основной ее задачей является познание закономерностей, которые движут миром, в том числе экономикой. Поэтому в значительной мере этот учебник стремится раскрыть именно важнейшие закономерности, основываясь на достижениях современной экономической науки.

Утверждая существование таких закономерностей, мы основываемся отчасти на неоспоримых фактах, которые можно проверить. Например, говоря о составе национального продукта, или национального дохода, мы ссылаемся на регулярно публикуемую статистику, которая, хотя и не всегда абсолютно точна, дает приблизительно правильное представление об их компонентах, во-первых, по использованию: личном потреблении, капиталовложениях, государственных закупках, а во-вторых, о компонентах по добавленной стоимости, которая, в свою очередь, распределяется на трудовые доходы, доходы предпринимателей и прибыль корпораций. Не только теорией, но и практикой установлено, что национальный продукт всегда равен, с одной стороны, сумме потребления, капиталовложений и государственных закупок, а с другой — сумме всех доходов. Все это — многократно наблюдаемые факты, и сомнений в них не может быть (более подробное объяснение в главе 6).

Труднее обстоит дело, когда мы устанавливаем закономерность как объективную причинно-следственную связь между явлениями. Тут мы основываемся на теории (гипотезе), которая обобщает наблюдаемые факты и устанавливает между ними связь. Как проверить правильность такой гипотезы? В экономике считается, что **данная теория верна, если она приблизительно правильно предсказывает события.**

Если известно, например, что произведенный продукт есть результат применяемого капитала и труда, взятых в определенных количествах и соединенных в определенной пропорции, то, обладая информацией о наличных средствах производства и труда, можно сравнительно точно предсказать количество выпущенной продукции. Если реальный продукт приблизительно совпадает с прогнозом, сделанным на основе указанной закономерности, то гипотеза (теория) верна, если нет, — то ее надо менять.

Иногда кажется, что теория верна потому, что все излагаемые ею факты сами по себе неоспоримы. И тем не менее построенное на них предсказание не сбывается. Это объясняется тем, что принимаются во внимание не все важнейшие факторы, некоторые из них оказываются упущенными по недосмотру или по другим причинам. Экономист, как и всякий ученый, должен по возможности уловить все важнейшие факторы, влияющие на данный процесс, тем более если они действуют друг на друга противоречивым образом.

Возьмем два примера из крупнейшего экономического сочинения прошлого века — «Капитала» К. Маркса. В третьем томе этого труда Маркс выводит закон тенденции общей нормы прибыли к понижению (это явление ранее отмечал крупнейший британский экономист начала XIX в. Давид Рикардо, но не сформулировал в виде строгой закономерности). Маркс основывал свою теорию на эмпирически наблюдавшемся в прошлом столетии



факте — повышении органического строения капитала, т.е. росте соотношения между стоимостью средств производства и заработной платой рабочих. Чтобы быть объективным, он принял во внимание важнейшие противодействующие факторы — удешевление капитала, рост нормы прибавочной стоимости (т.е. соотношения между прибылью и заработной платой). Если учесть все эти факторы в их совокупности, то можно прийти к правильному прогнозу о тенденции к понижению нормы прибыли и в XX веке. Однако когда меняется коренное соотношение между указанными факторами (например, относительное удешевление средств производства ускоряется, а норма прибавочной стоимости падает или не растет), то и результат получается другой: норма прибыли может стабилизироваться или даже расти в течение длительных периодов времени. Но замеченное Марксом взаимодействие между факторами все равно действует, а не отменяется. Для того чтобы убедиться в этом, не надо быть марксистом, надо просто провести расчеты и объективный анализ статистики.

Однако Маркс далеко не всегда верно учитывал противодействующие факторы. Например, в первом томе своего труда он сформулировал всеобщий закон капиталистического накопления, согласно которому по мере роста органического строения капитала скорость выталкивания рабочих из производства обгоняет скорость их притягивания растущим капиталом. Следовательно, рост капитала в долгосрочном аспекте ведет к систематическому росту безработицы и снижению реальной заработной платы рабочих.

Хотя отмеченная Марксом тенденция действительно существует, он недооценил такие важнейшие противодействующие факторы, как рост организованного в профсоюзы рабочего класса, способность капиталистического класса компенсировать рост реальной заработной платы увеличением производительности труда. В результате прогноз Маркса об абсолютном обнищании рабочего класса в большой исторической перспективе не оправдался.

Такие ошибки в истории экономической мысли делали практически все ученые, и Маркс вовсе не исключение. По мере эволюции экономической науки исследователи вносили поправки в ранее найденные закономерности, при этом некоторые из них были совсем отвергнуты, зато открыты новые, пополнившие арсенал науки.

Когда тот или иной экономист правильно обобщает факты и формулирует те или иные закономерности, это вовсе не означает, что он обязательно одобряет то, о чем пишет. Читатель должен привыкнуть к тому, что мы в данной книге вовсе не в восторге от того, например, что стремление к максимальной прибыли отражает присущую капиталисту жадность. Мы просто описываем, как эта система работает и к чему она приводит. Экономист должен прежде всего знать, как функционируют исследуемые им механизмы. Позже он может попытаться их скорректировать или вовсе перестроить. Но он никогда не сможет этого сделать, если не знает, как они работают. Однако даже зная, как возникают объективные закономерности, он часто мало что может изменить, поскольку не всегда человек может победить природу. Другими словами, экономист обязан дать правильный диагноз работе или поломке экономического механизма и объяснить, как поправить дело, если это вообще возможно.

Данный учебник объясняет, как работают основные механизмы современной смешанной экономики. Поскольку она в значительной мере построена на рыночных принципах, мы прежде всего объясняем, что такое рынок и как он действует. Это не так просто, как некоторые думают. Например, почти все знают, что рынок означает свободное ценообразование. Но значит ли это, что я как предприниматель могу назначить любые самые высокие

цены? Покупателю с малым доходом кажется, что так оно и есть — для него цены представляются непомерно высокими. На деле же оказывается, что самая высокая цена — это вовсе не та цена, которая дает предпринимателю наибольшую прибыль. Более того, он почти наверняка обанкротится, если будет продолжать настаивать на чересчур высоких ценах. Для того чтобы это понять, надо прочитать соответствующие главы этой книги.

Теперь поговорим о логике этого учебника. Мы начнем описание рынка с микроэкономики, где рассказано, как действует каждый из основных участников рыночного процесса и к чему это приводит. Мы выясним, что, хотя каждый из них принимает решения на свой страх и риск, руководствуясь своим собственным интересом, это в конечном счете ведет к рыночному равновесию, т.е. система не распадается на части, а продолжает существовать и действовать, даже если ей приходится пережить ряд серьезных потрясений.

Однако далее мы выясняем, что даже в своем равновесном состоянии рынок — не идеальный механизм, причем по многим причинам. Во-первых, есть многие задачи, которые он просто не в состоянии решить или вовсе не предназначен для того, чтобы их решать. Одним словом, он не всемогущ. Есть области, над которыми он не властен и где должны действовать совершенно иные принципы. Во-вторых, рынок отнюдь не добрый Дед Мороз, раздающий всем подарки. Оказывается, что это довольно холодное, временами жестокое существо, которое способно приносить людям и большие беды. Его надо все время регулировать и поправлять, с тем чтобы он, как большая река, не залил и не разрушил прибрежные селения и города. Наконец, в-третьих, хотя рынок во многих случаях действует эффективно, он же может действовать и противоположным образом. Часто встречающиеся, но небольшие случаи неэффективности не столь заметны, как большие экономические катастрофы, но их тоже необходимо уметь контролировать и избегать. Все это — задачи микроэкономической политики государства.

Затем мы переходим к макроэкономике, которая описывает не действия отдельных участников рынка, а механизм в целом. Различие между микро- и макроэкономикой можно проиллюстрировать примером из анатомии. Человеческий организм состоит из огромного числа клеток, каждая из которых живет своей жизнью и взаимодействует с миллиардами других. Это — микромир человека. На макроуровне мы наблюдаем его внешние и внутренние органы, которые также связаны между собой особыми механизмами взаимодействия. Но это — другие законы, чем те, что оперируют в клетках, хотя и те и другие могут решающим образом влиять на судьбу человека. Любое действие, которое человек производит, совершается вне прямой связи с тем, что в этот момент происходит в наших клетках. Если мы гуляем по улице, едем в метро, читаем книгу, работаем, мы подчиняемся правилам, которые установлены не для клеток, а для людей в целом. И вместе с тем мы не могли бы просуществовать и дня, если бы внутри нас не жили сами по себе и не сносились между собой клетки неким неведомым для большинства из нас образом.

Так же происходит и в экономике. Индивидуальный потребитель не думает о том, как его действия повлияют на экономику в целом. И его влияние действительно будет, как правило, ничтожным. Но все потребители, вместе взятые, действуя независимо друг от друга, определяют в конечном счете объем большей части национального продукта страны. Государство, регулируя экономику в целом, оказывает воздействие на каждого потребителя в отдельности даже в тех случаях, когда он об этом совсем и не подозревает. Например, государство решило увеличить закупки военной техники.

Вы можете сказать: «Я человек гражданский, и меня это непосредственно не касается». Но так ли это? Разве вам не интересно, как будет покрыт этот дополнительный расход? Не вычтут ли его из вашего жалованья? А может быть, наоборот, это даст прибавку к вашей зарплате, потому что сугубо гражданские предприятия тоже, хотя и косвенно, выиграют от новых госзаказов?

В разделе Макроэкономика мы приходим ко многим важным выводам о том, как государство должно руководить экономикой, чтобы она избежала подстерегающих ее потрясений — периодических спадов производства, больших наплывов безработицы, взрывов инфляции, оставляющих крохи от доходов и сбережений. Ни один отдельно взятый предприниматель, даже если это всемогущий «Газпром», не справится с проблемами макроэкономики. Это — особая сфера, требующая специального изучения и особого подхода.

Мы назвали этот учебник «Новая экономика» потому, что он существенно отличается от других учебников, прошлых и настоящих. Большинство учебников прошлого в нашей стране были построены на смеси марксистской теории и обобщения практики централизованного планирования. Хотя марксизм многое объясняет в прошлом капитализме, он неполно, а часто и неправильно описывает современное рыночное хозяйство, которое, как мы уже отмечали, в значительной мере является не чисто капиталистическим, а смешанным. Что касается обобщения практики централизованного планирования, то она только отчасти применима к реальностям той смешанной экономики, которая существует в России сегодня.

Большинство западных учебников экономики построено на **неоклассической теории**, которая является синтезом ряда наиболее распространенных на Западе концепций, в том числе маржинализма (в его современной аранжировке), кейнсианства, монетаризма. Не во всех случаях этот синтез удачен, некоторые его части плохо пригнаны к другим, остаются трещины и зазоры. Тем не менее неоклассическая теория дает в настоящее время наиболее полное обобщение современного рыночного механизма.

В данном учебнике мы сочли необходимым изложить основные положения этой теории, особенно применительно к микроэкономике. В своем чистом виде — это непротиворечивая концепция, которая базируется на определенной системе допущений (аксиом) и последующих строго доказанных теорем. Было бы неправильно пытаться игнорировать или отвергать эту теорию. При данных допущениях она верна<sup>2</sup>. Но, как мы показываем в данном учебнике, эти основополагающие аксиомы изображают идеальную систему, которая в реальной действительности существует только с большими отклонениями и потому **не может быть воспринята как всеобщая теория**.

Новая экономика, изложенная в данном учебнике, — это теория, которая включает неоклассическую теорию как очень важный, но все же **частный случай**, т.е. теорию, верную только для тех допущений, на которых она построена. При иных допущениях (а они в реальной экономике тоже встречаются, причем сплошь да рядом) необходимо делать иные выводы. Отчасти это уже сделано рядом западных экономистов, которые, учитывая, что от правное положение неоклассики — о совершенной конкуренции — не соот-

---

<sup>2</sup> Авторы одного из западных учебников экономики (Липси Р. и Кристол А. Позитивная экономика. — Нью-Йорк, 1995) приводят классический пример ошибочного в своей основе утверждения, которое, однако, логически непротиворечиво: «Если все люди бессмертны и если Вы — человек, то Вы — бессмертны». Это утверждение абсолютно правильно (истинно) логически, но, поскольку его исходное допущение о том, что люди могут быть бессмертны, ложно, то и основанное на нем истинное утверждение лишено смысла и практического применения.

ветствует современной реальности, развили эту концепцию применительно к условиям монополии и монополистической конкуренции.

Но это только частная, хотя и очень важная поправка. Неоклассическая теория построена на двух допущениях, которые делают ее неправомерной в общем виде. Первое неправильное допущение: человеческое поведение всегда основано на **жадности (эгоизме)**, стремлении к максимизации собственного материального интереса (максимизация полезности, максимизация прибыли и т.п.). Как показано в этом учебнике, это допущение является «чересчур жестким», т.к. относится только к части человеческого рода, но не ко всем людям и вовсе не обязательно к их большинству. Это исходное жесткое положение удобно для математического доказательства экономических теорем. Но ясно, что такие теоремы не имеют отношения к поведению предприятий и людей, которые, например, исходят из **достижения достаточности**, т.е. сатисфакции, а не максимизации. Между тем в некоторых странах и обществах такие предприятия и потребители могут составлять большинство. Для объяснения таких экономик (**тоже рыночных!**) нужны другие теоремы.

Второе неправильное допущение неоклассики состоит в том, что **рыночные законы всеобщи**, т.е. охватывают всю экономическую деятельность современного человека, семьи, общества. Но это не так. Многие аспекты экономической деятельности относительно автономны, независимы от рынка и строятся на совершенно иных принципах. Сюда относятся, например, внутрифирменные и внутрифабричные отношения, не говоря уже о домашнем хозяйстве и всей сфере бесплатно распределяемых социальных благ.

В некоторых случаях неоклассическая теория строится на абсолютизации некоторых более частных закономерностей. Например, известный закон убывающей предельной полезности не имеет всеобщего значения и правилен лишь на определенном отрезке потребления. Другой закон — закон растущих предельных издержек на производстве также верен только на ограниченном отрезке выпуска продукции и не применим, как правило, к практике массового производства.

Новая экономика, изложенная в данном учебнике, старается преодолеть эти недостатки, поправляя неоклассику там, где это возможно, и предлагая иные объяснения фактов и закономерностей, где эта теория оказывается вовсе неприменимой.

В отличие от западных учебников, «Новая экономика» направлена на объяснение процессов, происходящих в экономике России, которая, в отличие от промышленно развитых стран Запада, находится в стадии больших перемен и превращений, втиснутых в короткий период времени. К стране, в которой рынок строится на широкой производственной базе, созданной в центрально планируемой экономике, применение неоклассической теории в ее чистом виде особенно опасно. Ее применение требует многочисленных оговорок и дополнительных допущений.

Переходная экономика России резко отличается как от рыночной экономики XIX века с ее необузданной стихией, так и от современной рыночной экономики Запада, где даже максимизация частного интереса осуществляется при больших фактических и законодательных ограничениях. Экономику России, в которой сильны проявления коррупции и организованной преступности, иногда называют **«бандитским капитализмом»**. Ясно, что для ее объяснения требуется нечто более реалистическое, чем стандартная неоклассическая теория.

Именно таким подходом — более реалистическим и конкретным — отличается, как мы надеемся, наша «Новая экономика», предлагаемая читателю.

### 1.4. Методы экономического анализа

Есть разные способы отражения реальности. Чаще всего это словесный анализ взаимосвязей между различными факторами и процессами в экономике. При этом создается модель, т.е. упрощенное описание действительности, которая, однако, претендует на в основном правильное отображение объективных закономерностей. Примером подобных словесных моделей являются рассмотренные выше закон тенденции общей нормы прибыли к понижению и всеобщий закон капиталистического накопления. Первая из этих закономерностей достаточно полно отражает реальные процессы в экономике, тогда как вторая упускает ряд важных факторов, без учета которых действительность изображена однобоко, а следовательно, искаженно.

Когда мы говорим об экономических закономерностях, то речь идет, как правило, о соотношении между различными процессами, каждый из которых измеряется одной или несколькими переменными, т.е. не постоянными, а меняющимися величинами. Например, в законе тенденции общей прибыли к падению изменение нормы прибыли (зависимая переменная) ставится в зависимость от изменения двух других переменных — органического строения капитала и нормы прибавочной стоимости (независимых переменных). В свою очередь, каждая из этих трех переменных сама является соединением двух других переменных. Норма прибыли есть соотношение (результат деления) общей массы прибыли в экономике на совокупный капитал, вложенный в нее. Органическое строение капитала есть продукт деления капитала, вложенного в средства производства, на стоимость фонда заработной платы (капитал, вложенный в рабочую силу). Норма прибавочной стоимости — это соотношение между общей массой прибыли и общим фондом заработной платы.

Хотя каждую из этих переменных можно анализировать словесно, их также можно изобразить математически, установив между ними соответствующую математическую зависимость. Например, закон тенденции нормы прибыли к понижению может быть выведен из следующей формулы:

$$P/K = (P/W)/(K/W), \quad (1.1)$$

где  $P$  — масса прибыли,  $K$  — капитал в средствах производства,  $W$  — фонд заработной платы (капитал в рабочей силе). Поделив в правой части  $P/W$  (норма прибавочной стоимости) на  $K/W$  (органическое строение капитала), убеждаемся в том, что имеем дело не с приблизительной, а с точной зависимостью, т.е. тождеством, которое справедливо во всех случаях и при всех условиях. Причем норма прибыли понижается, лишь когда органическое строение капитала растет быстрее нормы прибавочной стоимости.

Далеко не все экономические закономерности таковы. Чаще всего они, будучи представлены в математических формулах, дают некоторое отклонение правой части от левой, т.е. верны только приблизительно и при условии, что нет других серьезных противодействующих переменных, например формулы

$$UN = f(K/W, K) \quad (1.2)$$

и

$$W/L = f(UN, t), \quad (1.3)$$

выражающие закон всеобщего накопления, где  $UN$  — уровень безработицы,  $W/L$  — реальная заработная плата, а  $t$  — долговременный коэффициент

роста заработной платы, независимый от текущих экономических колебаний. Уровень занятости, а следовательно, безработицы, несомненно, зависит от той пропорции, в которой предприятия используют капитал и труд, а также от абсолютного уровня вложенного капитала. Чем больше используемый капитал, тем, при прочих равных условиях, больше занятость и меньше безработица (формула 1.2).

Далее, реальная заработная плата зависит не только от безработицы, но и от тенденции к долговременному росту вследствие повышения производительности труда и других, часто внеэкономических факторов (формула 1.3). Это показывает, что нет абсолютной закономерности долговременного снижения реальной заработной платы (т.е. абсолютного обнищания), если быстро растут производство, капитал и производительность труда.

В формулах (1.2) и (1.3) левые части —  $UN$  и  $W/L$  — не могут быть заведомо равны правым частям, поскольку кроме указанных факторов на безработицу и реальную зарплату действует и множество других. Иначе говоря, это не тождества, а приблизительно верные функциональные зависимости, которые не полностью определяют зависимые переменные  $UN$  и  $W/L$ .

Но вернемся к формуле 1.1. Отметим, что составляющие ее переменные отличаются друг от друга еще одним свойством. Переменные  $P$ ,  $W$  отражают объем деятельности, проходящий за некоторый период времени, например прибыль за год, фонд заработной платы за год. Такие переменные называются **переменными потоками**. Поскольку это некоторый результат, достигнутый в единицу времени, переменные потоков также отражают некоторые скорости (интенсивности) в экономике<sup>3</sup>. В отличие от них, переменные вида  $K$  отражают некоторый запас (в данном случае капитала в средствах производства), накопленный к данному моменту времени. Такие переменные называются **переменными запасами**.

Разница между ними существенна, т.к. накопленные запасы — всегда результат предшествующих потоков, и важен момент времени, к которому они соотносятся. Например, норма прибыли  $P/K$  — это результат деления прибыли за период (переменной потока) на капитал в некий момент времени (переменную запаса). Спрашивается, на какой именно момент — начало периода, его конец или же середину? Это следует каждый раз оговаривать. Если в знаменателе поставлен капитал на начало периода, то это правильно, т.к. предприниматели измеряют рентабельность на уже вложенный, а не на будущий капитал. Если же в знаменателе стоит капитал на конец периода, то это соотношение может отражать некую иную реальность, но оно лишено содержательного смысла с точки зрения мотивации предпринимателей.

В некоторых случаях переменную запаса можно использовать и на середину периода. Например, в выражении  $Y/L$ , где  $Y$  — национальный продукт,  $L$  — число рабочих, а соотношение  $Y/L$  — общественная производительность труда, справедливо измерять количество труда либо среднемесячным числом работавших, либо занятостью на середину года, что приблизительно равно среднемесячной величине. Это имеет экономический смысл, т.к. рабочие принимают участие в создании продукта в течение всего года, но их число может меняться.

Существует еще одно важное различие между экономическими переменными. В только что приведенных формулах все переменные (кроме  $t$  в фор-

<sup>3</sup> Поэтому иногда в экономической литературе (например, обзорах конъюнктуры российской экономики) вместо термина «уровень производства» употребляется термин «интенсивность производства».

муле 1.3) определяются внутри самой экономики, т.е. зависят от переменных экономической системы, взятой в целом. Например, прибыль есть разница между стоимостью продукции и ее издержками. Капитал есть результат капиталовложений за предыдущий период за вычетом амортизации (выбытия) изношенного капитала. Фонд заработной платы есть результат умножения числа работников на среднюю ставку заработной платы. Заработная плата устанавливается в результате спроса и предложения на рабочую силу, которые постоянно меняются в зависимости от хода производства, внедрения новой техники и т.д.

Каждую из этих взаимозависимостей можно изобразить отдельной формулой, математическим уравнением. В совокупности все уравнения образуют систему уравнений, связанных между собой, и изображают комплекс процессов, происходящих в экономике. Такие **системы уравнений** являются более сложными экономическими моделями, чем одиночные уравнения, отражающие частные зависимости. Решая такие более общие модели (системы уравнений), можно прийти к выводам о глубинных закономерностях экономики в целом, которые невозможно обнаружить частными, прямыми наблюдениями.

Как мы уже отмечали, большинство переменных в таких моделях являются **внутренними (эндогенными)**, т.е. зависящими от механизма самой экономики. Однако в ней могут действовать и такие переменные, которые не определяются самой экономикой. К ним относятся, например, погодные условия, стихийные бедствия, явления или процессы, происходящие в других странах или на мировом рынке. Сюда же относятся многие решения, либо принимаемые государством по причинам, прямо не относящимся к экономике, либо такие его решения, которые нельзя даже приблизительно предсказать. Например, государство может увеличить военные расходы по политическим или чисто военным соображениям, хотя экономика этого не требует. Решение центрального банка об изменении процентной ставки делается через достаточно длительные промежутки времени, и точно предсказать, когда именно оно состоится, трудно. Рост народонаселения зависит от экономики только в конечном счете и потому считается экзогенной переменной, но он может существенно влиять и на уровень безработицы, и на потребительский спрос, и на размер социальных пособий. Поэтому экономисты должны обязательно вводить в свои модели (теории) также и внешние (экзогенные) переменные.

Экономисты строят разные теории относительно **поведения зависимых переменных**. Без этого изучать экономические закономерности просто невозможно. Некоторые из таких закономерностей, как мы только что установили, несут характер **тождеств**. Тождества верны при всех условиях. Приведем примеры.

Валовой национальный продукт всегда равен сумме личного потребления, валовых капиталовложений, государственных закупок и чистого экспорта. Эта формула всегда верна, потому что так принято считать национальный продукт. Тавтология? Не совсем. Допустим, нам в этой формуле известны все компоненты, кроме одного. Можем ли мы на этом основании точно определить отсутствующий компонент? Конечно. В действительности чем больше таких тождеств известно в экономике, тем легче обнаруживать то, что не сразу видно на поверхности. Например, можно сколько угодно скрывать прибыль, но если известны выручка от реализации и издержки, размер прибыли можно однозначно определить как разность между ними.

Один из методов подсчета размеров «теневого экономики» основан на этом принципе. Если из суммы всех купленных в стране частными лицами товаров и

услуг вычесть официальную сумму всех личных доходов, то разница приблизительно равна неучтенным статистикой доходам, т.е. доходам, скрытым от налогообложения (при том, что правильно подсчитан объем проданных товаров).

Мы видели, что не все закономерности в экономике можно выразить тождествами. Например, известно, что объем закупок товаров личного потребления определяется доходами. Запишем эту зависимость как

$$C = f(Y), \quad (1.4)$$

где  $C$  — личное потребление и  $Y$  — национальный доход. Можно ли определить с достаточной точностью математическое выражение этой зависимости, например положив ее равной  $C = cY$ , найти коэффициент  $c$ ? Оказывается, можно. Для этого нужно собрать статистику  $C$  и  $Y$  за достаточно длительное время и затем рассчитать этот коэффициент методом **регрессии (наименьших квадратов)**. Методы такого расчета описаны в учебниках корреляции и регрессии или учебниках эконометрики, имеются и стандартные программы оценки таких коэффициентов<sup>4</sup>. Предположим, например, что исследователю удалось получить на основании статистики за 20 лет одной из промышленно развитых стран следующий результат:

$$C = 0,67 Y. \quad (1.5)$$

Для понимания дальнейшего очень важно правильно оценить этот результат. Что он означает? Прежде всего, что в рассмотренный период произведение  $0,67 Y$  приблизительно равно  $C$ , причем ошибка расчета (величина отклонения) является минимально возможной согласно математической теории вероятности. Так что было бы правильнее записать:

$$C = 0,67 Y + \varepsilon, \quad (1.6)$$

где  $\varepsilon$  — ошибка каждого отдельного наблюдения, но в среднем за указанный период она равна нулю.

Далее, чаще всего расчеты покажут, что имеется еще один коэффициент, т.н. **константа (постоянная)**, например:

$$C = 100 + 0,67 Y + \varepsilon. \quad (1.7)$$

Эту формулу бессмысленно использовать для нахождения прошлых значений  $C$ , поскольку они нам уже известны из статистики. Но мы можем, пользуясь ею, узнать, насколько изменится  $C$  в недалеком будущем, если  $Y$  изменилось, например, на 10 единиц. Ответ:

$$\Delta C = 0,67 \Delta Y = 6,7, \quad (1.8)$$

где значок  $\Delta$  обозначает прирост переменной.

<sup>4</sup> Коэффициенты простой (парной) регрессии с двумя переменными можно рассчитать следующим образом. Выпишите два ряда цифр ( $X$  и  $Y$ ) из статистики. Определите их среднеарифметические значения (сумма каждого ряда, деленная на число наблюдений). Обозначим эти средние как  $X_m$  и  $Y_m$ . Вычтем из каждой средней реальные значения, получив ряды  $X: x_i = X_i - X_m$  и  $Y: y_i = Y_i - Y_m$ . После этого коэффициент  $c$  в уравнении  $X = a + cY$  исчисляется по формуле:  $c = \sum x_i y_i / \sum y_i^2$ . Константа  $a$  вычисляется по формуле  $a = X_m - c Y_m$ . (Более подробно см., например, Дж. Джонстон. Эконометрические методы. — М., Статистика, 1980 или любые другие учебники по эконометрике.) Существует и соответствующее математическое обеспечение для компьютерных расчетов, в том числе и более совершенные методы для множественной регрессии (со многими переменными).



Почему мы не учли при этом ошибку  $\varepsilon$ ? Потому что эта ошибка не может быть нам заранее известна в будущем. Но мы знаем, что с большой долей вероятности она будет близка к нулю.

Из полученной формулы можно сделать и другие интересные выводы. Например, чему равно потребление, если ожидаемый доход равен 120? Ответ:

$$C = 100 + 0,67 \times 120 = 180,4. \quad (1.9)$$

Для любого предполагаемого в будущем уровня дохода можно приблизительно правильно определить уровень потребления. Ну а если доход окажется равен нулю? Этот вопрос далеко не абстрактен, ибо есть слои, которые могут оказаться, хотя бы временно, без дохода и которые могут продолжать потребление, оплачивая его из сбережений или пособий или беря деньги в долг. Разумеется, это — нечто вроде минимального потребления, необходимого для поддержания существования. Ответ будет:

$$C = 100 + 0,67 \times 0 = 100. \quad (1.10)$$

Еще один вопрос: сколько должен покупать индивидуальный потребитель, если он не хочет ни залезать в долги, ни сберегать хотя бы часть своего дохода, а тратить всю зарплату целиком? Ответ: такое положение достигается, когда  $C=Y$ . Решая уравнение  $Y = 100 + 0,67 Y$ , получаем:  $C = Y = 303$ . При уровне потребления 303 доход будет расходоваться без остатка.

Те же результаты можно изобразить геометрически — на графике.

Поскольку в книге вы встретитесь со многими графиками, есть смысл подробно разобраться в этом простом примере.

Сначала отметим, что, как и принято в математике, значения независимой переменной (в данном случае дохода) откладываются по горизонтальной оси, а значения зависимой переменной (в данном случае личного потребления) — по вертикальной оси. В отдельных случаях, например в графиках спроса и предложения (как мы убедимся в главе 2), в соответствии с традицией, введенной британским экономистом Альфредом Маршаллом еще в XIX веке, значения независимой переменной (цены) откладываются по вертикальной оси, что несколько необычно. Тем не менее эта традиция, введенная Маршаллом, в виде исключения сохраняется до сих пор.

Итак, на графике 1.1 по горизонтальной оси откладываются значения дохода ( $Y$ ), а по вертикальной оси — значения личного потребления ( $C$ ). На графике показаны только положительные значения дохода и потребления,

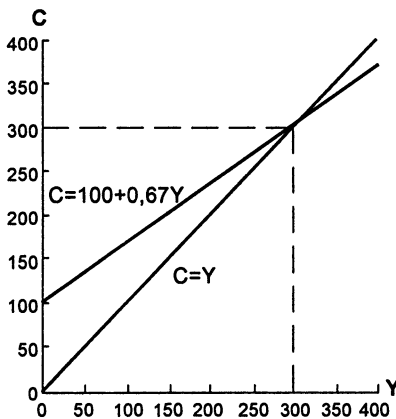


График 1.1

Функция потребления

как единственно возможные. Уравнение  $C = 100 + 0,67 Y$  изображено прямой линией, которая пересекает вертикальную ось в точке 100 и повышается вправо под углом, тангенс которого равен 0,67. В каждой своей точке эта прямая точно соответствует значению  $C$  при данном  $Y$ . Чем больше доход, тем больше и потребление, причем каждому увеличению дохода на единицу соответствует изменение потребления на 0,67. Коэффициент этот условен, он может быть и совсем иным. Это только пример, иллюстрация. В дальнейшем мы встретимся и с падающими прямыми, у которых при независимой переменной стоит коэффициент со знаком минус. Знак минус может быть и у константы, если это отвечает экономическому содержанию исследуемой формулы.

Вторая прямая изображает все положения, при которых потребление равно доходу ( $C=Y$ ). Она поднимается от нулевой точки на обеих координатах под углом в  $45^\circ$  (тангенс = единице). Как видно, есть только одна точка пересечения этих двух прямых там, где и доход, и потребление равны 303. Для убедительности эта точка пересечения соединена с двумя осями пунктирами.

Исследовать график можно, **передвигаясь** по прямым. Например, мы находимся в точке пересечения и хотим посмотреть, что будет, если потребление вырастет. Оказывается, что поскольку оно растет медленнее, чем доход, то обязательно возникнут **сбережения**, равные разнице между доходом и потреблением. Если же мы продвинемся от точки пересечения влево и вниз по той же линии, то окажется, что во всех этих точках потребление будет больше дохода, т.е. сбережения будут отрицательными (сбережения наши сокращаются или мы живем в долг).

Но можно вести анализ и **сдвигая кривые** на графике. В этом случае происходит изменение **параметров** (т.е. коэффициента или константы) данного уравнения. Например, оставив коэффициент (наклон прямой) неизменным, изменим константу, сократив ее до 50.

В результате сдвига кривой вниз точка равенства дохода и потребления переместилась из А в В (или из 303 в 150). Теперь уже всякий доход больше 150 дает сбережения.

Самостоятельно посмотрите, что получится, если при той же константе (100) изменится **наклон прямой**. Как изменится точка пересечения с прямой  $C = Y$  при увеличении угла наклона и при его уменьшении? Что означают экономически эти сдвиги? В дальнейшем мы будем говорить о них особо, а теперь попробуйте догадаться, о чем идет речь.

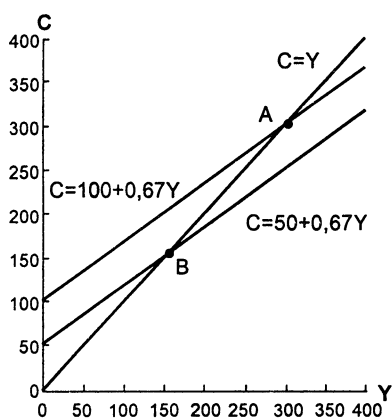


График 1.2  
Сдвиг функции  
(изменение константы)

На графиках могут быть изображены не только прямые, но и кривые линии. Они соответствуют более сложным, нелинейным функциям. Как правило, линейные функции применяются в экономике для упрощенного приближения к реальности. Это не снижает их ценности по трем причинам. Во-первых, вблизи от исследуемых значений линейные функции практически так же точны, как и нелинейные. Во-вторых, при краткосрочном прогнозировании (экстраполяции за рамки исходного ряда наблюдений) прямолинейные функции дают более устойчивые результаты. В-третьих, при решении систем уравнений (сложных экономических моделей) линейные системы, как правило, дают однозначное решение, а не множество решений, т.е. не вполне определенный результат.

Применение криволинейных функций необходимо, когда идет речь об экономических процессах определенного рода. Например, если зависимая переменная имеет тенденцию сначала уменьшаться, а потом увеличиваться (или наоборот), то только кривая линия может адекватно отразить это явление. В дальнейшем мы столкнемся с такими кривыми, например, при анализе средних и предельных издержек производства. При анализе потребительских предпочтений, меняющихся нелинейно при переходе от одного набора товаров к другому, используются гиперболы. Известная «функция Лаффера», исследующая зависимость сбора налогов от высоты налоговых ставок, лучше всего аппроксимируется (приблизненно выражается) параболой. При анализе тенденций насыщения спроса широко используется т.н. логистическая кривая. Но подробнее обо всем этом впереди.

Тому, кто заранее страшится математической и геометрической премудрости, надо сразу же понять, что никаких непреодолимых трудностей в той математике и геометрии, которую мы используем в данном учебнике, нет. Все это довольно просто, надо только набраться терпения и не перескакивать через приводимые примеры. Лучше потратить некоторое время на их освоение, и тогда последующее будет восприниматься легче.

Для тех, кто знаком с основами математики и математического анализа, все это покажется достаточно просто, даже примитивно. Таким читателям советуем сначала понять суть дела, изучив соответствующие разделы от начала до конца, а затем обратиться к более продвинутым учебным пособиям, где многое из того, с чем вы встретитесь в этом начальном курсе, доказыва-ется строго, теорема за теоремой, как в настоящем математическом сочинении. Думаю, что большинству читателей это не понадобится.

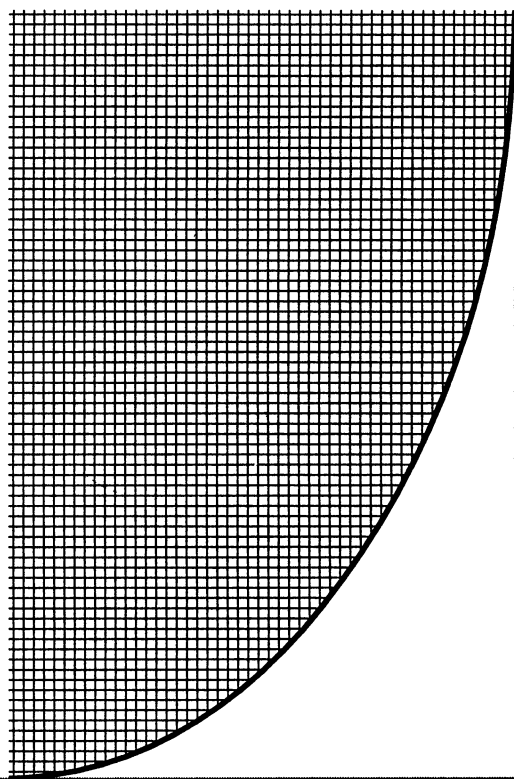
Конечно, всем читателям надо помнить, что язык математики остается лишь языком, на котором можно строже и более точно, чем обычными словами и фразами, выражать экономические понятия и закономерности. Этот язык, однако, сам по себе не заменяет содержательного, качественного анализа. Применяя формулы и графики, всегда старайтесь понять, какое экономическое содержание за ними кроется. Если это непонятно, то дальше идти не надо, лучше остановиться и разобраться — самому или со знающим человеком.

После изложенного можем сказать только одно: «В добрый путь! Надеемся, что “Новая экономика” поможет вам лучше разбираться в том, что сейчас кажется непонятными хитросплетениями».

Раздел 1

---

**МИКРОЭКОНОМИКА**





# Глава 2. Теория спроса

## 2.1. Виды потребления и спроса

Все, кто в экономике самостоятельно принимает решения о том, сколько произвести, продать, потребить, купить, и осуществляет эти решения, будь то отдельные физические лица, семьи, группы людей, фирмы, организации, государство и его ведомства, называются **экономическими агентами**.

Практически все агенты выступают и как покупатели (**агенты спроса**), и как продавцы (**агенты предложения**). Например, практически все население любой страны составляет массовую категорию потребителей, и в то же время значительная их часть продает свой труд (рабочую силу) работодателям, выступая затем в качестве одного из трех важнейших факторов производства — труда. Любая фирма всегда что-то продает и что-то покупает, даже если она занимается только перепродажей (посредничеством). В разделе 2.4 мы убедимся, что то же относится и к государству, которое не только покупает различные товары и услуги у частного сектора или казенных (полностью принадлежащих государству) заводов (например, вооружение и продовольствие для армии), но и поставляет частному сектору и населению т.н. «публичные товары» (охрану от внешнего врага и внутренней преступности, социальную защиту, поддержание инфраструктуры и т.д.), частично за плату, а частично и «бесплатно»<sup>1</sup>.

В данном разделе нас интересуют такие действия агентов, которые формируют рыночный спрос на товары и услуги. Общий спрос на всех внутренних и внешних рынках данной страны можно разделить на четыре большие группы:

1. Спрос на потребительские товары и услуги (например, продовольствие, одежду, жилье, транспорт, досуг и развлечения, образование, медицину и т.д.). Этот спрос предъявляется, как правило, отдельными лицами и семьями, а также фирмами (например, торговыми посредниками) и государством (например, для нужд армии, чиновников).

В промышленно развитых странах с рыночной экономикой рынок потребительских товаров и услуг — самая большая часть т.н. конечного спроса. На него приходится до 70%, а то и более валового внутреннего продукта (ВВП)<sup>2</sup>. В современной России он составляет намного меньше — 45–48% ВВП, что объясняется низкими реальными доходами большинства населения. В этом отношении Россия намного отстала от стран с рыночной экономикой.

2. Спрос на товары и услуги производственного назначения (например, машины, оборудование, сырье, топливо, электроэнергию, рекламу, консуль-

---

<sup>1</sup> В дальнейшем мы убедимся, что в экономике ничего не делается бесплатно. Как говорил один из крупнейших американских экономистов Пол Самуэльсон, «нет такой вещи, как бесплатный обед». Весь вопрос в том, кто именно, что и как оплачивает.

<sup>2</sup> Подробнее о структуре ВВП и различии между промежуточным и конечным продуктом см. главу 6.

тантские услуги и т.д.). Этот спрос предъявляется главным образом фирмами и индивидуальными производителями, отчасти государством и в меньшей мере частными лицами.

В ВВП включается только небольшая часть товаров производственного назначения, а именно машины и оборудование, финансируемые за счет капитальных вложений. Они составляют, как правило, не более 20% ВВП. Однако оборот рынков сырья, материалов, топлива, электроэнергии, не включаемых в ВВП, приблизительно равен последнему, т.е. превосходит даже потребительский рынок. В России, как и во всех промышленно развитых странах, рынки производственных товаров традиционно занимают первенствующее место в общем экономическом обороте. Это нормально. Однако доля потребительских товаров и услуг, составляющая ныне в российском ВВП менее половины, несомненно, должна быть увеличена.

3. Спрос на товары и услуги общественного назначения (например, оружие, оборудование и материалы для государственных учреждений, больниц, университетов и т.д.). В смешанной экономике в формировании этого спроса могут участвовать частные клиники, школы, агентства по охране и т.п.

Государственный рынок занимает подчиненную роль в большинстве стран. В России на него приходится лишь 20% ВВП. Однако при достаточно активной макроэкономической политике (см. главу 9) он может играть ключевую роль в экономике.

4. Спрос на денежные и другие финансовые инструменты (например, валюту, кредиты, акции, другие ценные бумаги, услуги страхования). Этот спрос предъявляется в равной мере всеми категориями экономических агентов, хотя в разных странах по-разному. Эти рынки вследствие их специфики (торговля идет здесь товарами и услугами особого рода) рассматриваются нами отдельно и детально в главе 8.

## **2.2. Потребительский спрос: формирование, анализ, прогноз**

### **2.2.1. Элементарная теория спроса**

Потребительский спрос тесно связан с личным потреблением, но эти понятия не тождественны. Потребительский спрос охватывает лишь ту часть личного потребления, которая либо приобретается на рынке, либо получается от государства бесплатно или на льготных основаниях. Личное потребление включает также продукцию домашнего хозяйства потребителя и его семьи.

Каждый из нас знает, что мы покупаем продукты питания не только в магазинах и на рынках, но и выращиваем их на садово-огородном участке, если он у нас есть. Но мало кто из нас осознает, что в семье нашим совместным трудом мы создаем различные другие продукты и услуги. Например, приготовление пищи в домашних условиях — такой же процесс производства, как и создание продукта в столовой, закусочной, ресторане. Починка одежды и обуви, ремонт квартиры и мебели своими силами, перевозка семьи на личной автомашине, воспитание детей, уход за больными и немощными членами семьи — все это часть общего производства. В официальной статистике (и не только в нашей стране) эта экономическая деятельность практически никогда не учитывается. Между тем, по неофициальным оценкам, она составляет немалую часть нашего личного потребления и совокупной продукции страны. Почему она не учитывается? Потому что эта деятельность

проходит вне рынка, за его пределами, не имеет непосредственной и объективной (независимой от нас) стоимостной оценки, ее трудно соотнести с приобретаемой на рынке частью потребительских товаров и услуг.

Между тем продукция домашнего хозяйства не только дополняет рыночную продукцию, но и конкурирует с ней. Каждый из нас самостоятельно решает, где ему обедать — дома или в столовой, где отдыхать — на своем огороде или в санатории, на чем ездить — на трамвае, в метро или на собственном велосипеде или автомашине. Все зависит от нашего семейного бюджета и наших предпочтений как потребителей. Поэтому всякий анализ рынка потребительских товаров и услуг должен обязательно учитывать продукцию домашнего хозяйства.

Для части наших предпринимателей это соображение может показаться несущественным. Их больше привлекает т.н. «элитный» рынок, где можно торговать товарами, которые ни в каком домашнем хозяйстве не создаются, например компьютерами, сотовыми телефонами, блюдами изысканных поваров, импортным «бараклом», поставляемым «челноками», иностранными сигаретами и т.д. Между тем в любой развитой экономике именно из обыденных, повседневных товаров и услуг состоит подавляющая часть потребительского рынка. Не только мелкие производители и торговцы, но и крупные промышленные и торговые фирмы тщательно изучают спрос на товары и услуги обыденного массового потребления, ибо знают, что наибольшая доля продаж приходится как раз на них, и тут конкуренция наиболее остра, в том числе и с продукцией домашнего хозяйства. Пренебрегая знаниями о состоянии рынков обыденных товаров и услуг, можно быстро разориться.

И еще от одного заблуждения надо отказаться. Большинство теорий рыночного спроса молчаливо исходят из того, что на рынок приходит некий абстрактный индивидуум, а не семья или представитель семьи. Но попробуйте продать автомашину мужа, если жене хочется потратить те же деньги на модную шубу. В данном случае приходится учитывать факт конкуренции (на языке экономистов — «замещения») между членами семьи, имеющими разные потребительские «предпочтения». О том, как эти проблемы решаются экономической теорией, мы расскажем немного ниже<sup>3</sup>.

Но начнем для простоты с индивидуального потребителя.

Под спросом понимается готовность потребителя купить некоторое количество продукта по определенной цене в течение некоторого периода времени. В экономике такая единица измерения (количество в единицу времени) называется **потоком**, в отличие от **запаса**, т.е. количества продукта, накопленного покупателем на данный момент времени.

Например, вы намерены в течение месяца купить 2 кг мяса и хотите, чтобы у вас в холодильнике было всегда не меньше полкило на текущий день. Это различие очень важно для правильного прогноза спроса. Чем больше запас продукта у потребителя, тем меньше он его купит в последующий период времени. Чрезмерные закупки сегодня могут привести к падению спроса завтра и наоборот. Неправильное определение спроса приводит к его колебаниям, которые желательно предусмотреть и, по возможности, избежать.

Намерение купить не обязательно реализуется, т.к. в дело могут вмешаться непредусмотренные обстоятельства (изменились предпочтения по-

---

<sup>3</sup> Большинство известных нам учебников игнорируют или обходят проблему распределения ресурсов и принятия решений внутри семьи, ограничиваясь только отношениями индивидуального потребителя с рынком. Между тем в трудах ряда американских ученых последнего времени исследуется именно эта сторона дела. Гарри Беккер удостоился за исследования экономических отношений внутри семьи Нобелевской премии (в 1992 г.).



требителя, повысились цены, понизился доход). В обоих случаях речь идет о спросе, но в одном случае — об **ожидаемом, прогнозном** спросе, а в другом случае — о **фактическом**. Различие между ожиданиями экономических агентов и их фактической реализацией играет очень важную роль в теории и практике экономики.

Ожидания — это не чисто психологическая категория, как можно подумать. Например, к ожиданиям относятся планы фирмы, отражающие процесс принятия ею решений о производстве и сбыте. Даже при централизованном планировании в советское время план представлял собой ожидаемое, а не фактическое состояние. Разрыв между планом и выполнением ведет к неизбежным корректировкам, иногда очень болезненным.

Разумеется, фирма, как правило, не в состоянии дойти до каждого индивидуального потребителя. В расчетах большинства производителей, продавцов и прогнозистов фигурирует **усредненный потребитель** (или группы потребителей), ориентируясь на которого можно в большинстве случаев приблизительно правильно определять спрос.

К числу факторов, определяющих спрос такого усредненного потребителя, относятся: цена продукта, цены других продуктов, доход и личное состояние (богатство) потребителя, его вкусы и ряд социологических факторов.

Математически это выражается в **функции спроса**:

$$x_n^d = D(p_1, p_2, \dots, p_{n-1}, Y, S), \quad (2.1)$$

где  $x$  обозначает количество спроса  $d$ -го потребителя на товар  $n$ ;  $p$  — цены всех товаров от 1 до  $n$ ;  $Y$  — доход потребителя;  $S$  — социологические факторы (например, число детей в семье потребителя, его место жительства, погода и проч.);  $D$  — функция, определяющая вкусы потребителя и его семьи. Очевидно, что две последние переменные ( $Y, S$ ) отражают влияние семьи, домашнего хозяйства, возможных нерыночных, альтруистических мотиваций потребителя, проявляющихся во взаимной заботе друг о друге членов семьи. Как учитываются эти альтруистические мотивации, будет рассказано ниже.

Читатель может недоуменно спросить, возможно ли учесть все эти факторы одновременно? Но достаточно хорошо разработанные математико-статистические методы позволяют это сделать, т.е. приблизить план сбыта фирмы к реальной действительности и отказаться от гаданий на кофейной гуще. Однако сначала следует понять, как действуют на спрос (т.е. на **зависимую переменную**) все эти факторы (т.е. **независимые переменные**), взятые в отдельности.

Рассмотрим сначала влияние цены продукта на его спрос. Интуитивно понятно, что при прочих равных условиях более низкая цена позволяет потребителю купить больше данного продукта, а более высокая цена заставит покупать меньше. Эта закономерность отражена на графике 2.1, где **кривая спроса** соединяет различные точки, обозначающие количество спроса при всевозможных ценах. Эта кривая имеет **отрицательный наклон**, т.е. количество спроса растет по мере падения цены и наоборот. Из главы 1 читатель уже знаком с принципами графического изображения экономических взаимозависимостей. Здесь следует напомнить, что в соответствии с традицией, введенной британским экономистом Альфредом Маршаллом еще в XIX веке, в графиках спроса и предложения значения цены (независимой переменной) откладываются по вертикальной оси, что несколько необычно. Повторяем это, чтобы читатель не упрекнул нас в элементарной ошибке.

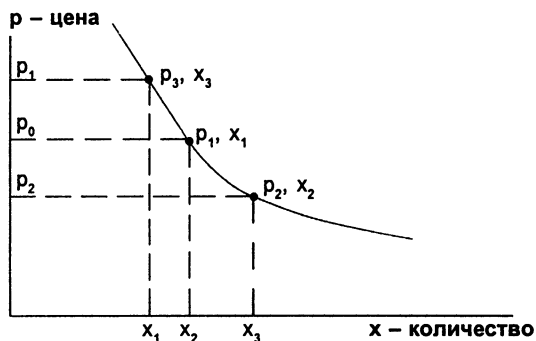


График 2.1  
Кривая спроса

Попробуем пройтись по кривой спроса. Начнем с точки  $(p_1, x_1)$ , в которой при цене  $p_1$  будет продано  $x_1$  товара. Двигаясь вниз в точку  $(p_2, x_2)$ , мы обнаруживаем, что при более низкой цене  $p_2$  количество спроса возросло до  $x_2$ . Если же мы поднимемся до точки  $(p_3, x_3)$ , то убедимся, что при возросшей цене на продукт спрос сократился.

Такую кривую для каждого продукта нетрудно построить, имея статистические наблюдения за достаточно длительный промежуток времени. Реальность ее ограничена исходным предположением, что все другие факторы спроса остаются неизменными. Это приблизительно верно, когда цены, доходы, вкусы и т.д. стабильны или мало меняются во времени. В условиях сильной инфляции (например, в начале 90-х годов в России) это предположение заведомо не действовало. Но если изучать спрос применительно к реальным доходам, т.е. к ценам, поправленным на рост номинальных доходов, то графики и в этих нестабильных условиях сохраняют свою полезность.

Например, если цена продукта выросла на 20%, а средние доходы потребителей — только на 10%, то это равносильно росту реальной цены только на 9,1% ( $1,2/1,1=1,091$ ). Во всех случаях кривая имеет практическое прогнозное значение только в пределах реально наблюдаемых колебаний цен. За этими пределами она имеет значение экстраполяции, т.е. условного прогноза, пользоваться которым можно только с большой осторожностью. Но продавцам приходится планировать спрос на свой товар и на случай таких ранее не наблюдавшихся отклонений цен, и они должны представлять себе хотя бы приблизительно, что случится с их товаром при таких крайних ситуациях.

Аналогичный график можно построить для каждого потребителя или групп потребителей, обладающих приблизительно одинаковыми доходами и вкусами. График рыночного спроса для всей совокупности потребителей представляет собой суммирование индивидуальных графиков по горизонтали: с добавлением каждого потребителя происходит суммирование количеств спроса.

На графике 2.2 представлены кривые спроса двух потребителей — А и Б. Их формы (наклон) существенно отличаются друг от друга. Рынок автоматически складывает спрос обоих индивидуумов в новую кривую, представляющую их суммарный спрос. Например, при  $p = 6$  общий спрос потребителей А и Б составляет:  $7 + 8 = 15$ . Так как потребителей на рынке много, такое сложение охватывает все множество потребителей, и, следовательно, на рынках массовых товаров спрос растет с ростом численности населения.

Каждый читатель может попробовать составить свой личный (или семейный) график спроса на тот или иной товар, собрав для этого данные из собственного

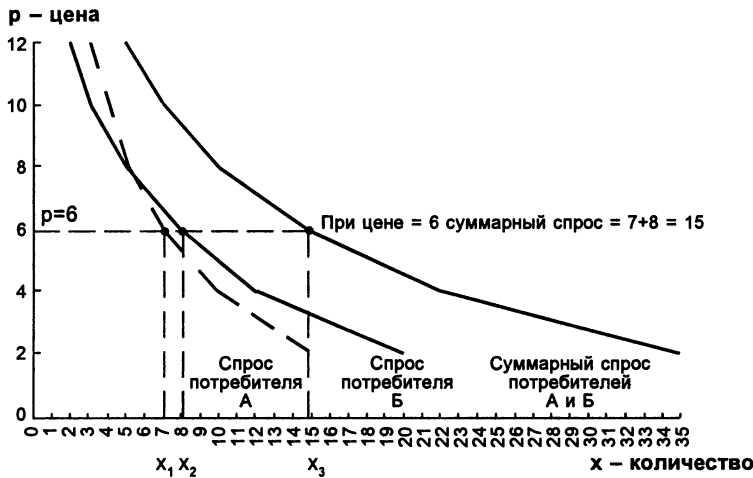


График 2.2  
Сложение  
спроса  
потребителей

опыта, а также из опыта знакомых и родственников, затем сравнить их друг с другом и в заключение суммировать. Это поможет понять один из элементов работы с графиками спроса. Поделитесь своими выводами с вашими коллегами.

Обратите внимание, что с увеличением числа потребителей кривая спроса сдвигается вправо. Это происходит потому, что положение кривой спроса на графике соответствует доходу потребителя. Если вырос доход индивидуального потребителя (или их всех вместе), то спрос увеличивается при тех же ценах. Следовательно, график отражает воздействие не одной, а как минимум двух факторов — цены продукта и дохода потребителей.

На графике 2.3 сдвиг кривой спроса в новое положение изображен пунктирной линией, которая обозначается  $D(1)$ , чтобы отличить ее от исходной —  $D(0)$ . При цене  $p_0$  спрос передвинулся из точки а в точку b, при цене  $p_1$  он передвинулся из точки с в точку d, т.е. вырос при всех ценах.

Конечно, такой график — это очень упрощенная схема. В предыдущем упражнении с суммированием потребителей вы заметили, что на суммарный спрос сильно влияет характер распределения доходов между группами потребителей. От них зависят величина и структура спроса. При одинаковом суммарном доходе всей массы потребителей спрос на продукт может меняться от того, велика или мала доля более богатых и менее зажиточных групп населения. Для современной России, где за последние годы существенно сократились реальные доходы большинства групп потребителей, это особенно важно (более подробно об этом см. в главе 4). Сдвиг

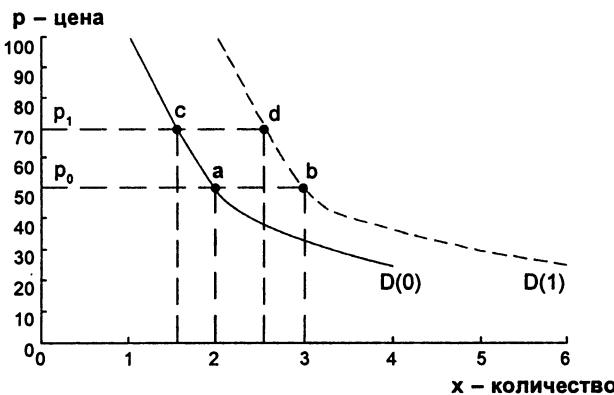


График 2.3  
Сдвиг кривой спроса

совокупного личного дохода в пользу богатых классов резко изменил структуру общего спроса, сократив спрос на товары первой необходимости (продовольствие, одежду), не говоря уже о книгах, газетах, средствах развлечения, путевках в дома отдыха, и увеличив спрос на «элитарные» товары (импортные автомобили, компьютеры, предметы роскоши и т.д.). Вот почему в некоторых газетах пишут о процветании отдельных отраслей и рынков на фоне общего резкого сокращения ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства.

Кривая спроса сдвигается также, когда меняются цены на другие продукты. В пределах данного дохода потребитель при прочих равных условиях закупает больше относительно подешевевших товаров и меньше — подорожавших. Следовательно, кривая рыночного спроса может косвенно учитывать влияние и этого, уже третьего или четвертого, фактора. Не так уж она примитивна, как могло показаться на первый взгляд.

Наибольшее влияние при этом оказывают цены товаров-заменителей (субститутов). Например, потребитель всегда выбирает между покупкой разных равноценных видов продовольственных товаров или одежды, разных моделей автомобилей, потребительской техники, мебели, видов развлечения и отдыха в зависимости от их относительных цен. Это т.н. **близкие субституты**, и именно на них построена значительная часть рыночной конкуренции. Более далекое замещение происходит, например, тогда, когда потребителю приходится делать выбор в рамках своего бюджета между предметами питания, одеждой, развлечениями и т.д. Но существуют и **взаимодополняющие товары**, спрос на которые меняется параллельно друг другу. Например, спрос на бензин растет или падает с ростом или сокращением числа купленных автомобилей. Сравнительные цены автомашин и бензина при этом играют второстепенную роль.

До сих пор мы говорили о **нормальных** товарах, спрос на которые растет при росте дохода. Существует, однако, эффект **низкокачественных** товаров (*inferior goods*), спрос на которые с ростом доходов падает (и наоборот). Например, в странах Запада с ростом реальных доходов население постепенно сокращало спрос на менее качественные виды продовольствия, более дешевую и менее модную одежду. В современной России с сокращением реальных доходов менее обеспеченные слои, напротив, покупают больше картофеля, капусты, крупы, растительного масла, маргарина.

При анализе спроса большую роль играют **эластичности** — коэффициенты, показывающие процентное изменение одной переменной (например, спроса) вследствие изменения другой переменной (например, цены). В этом примере речь идет об **эластичности спроса по цене**. Но могут использоваться и другие эластичности. Это широко распространенное средство современного экономического анализа.

В одних случаях эластичности имеют знак плюс (когда реакция спроса на цену положительна), а в других — минус (когда она отрицательна). Чаще всего, однако, интересуются абсолютным значением эластичности, при этом предполагается, что направление реакции заведомо известно.

Эластичности могут варьироваться от нуля до бесконечности. Значения между нулем и единицей характеризуют малую эластичность, или **неэластичность**. Эластичность, равная единице, называется **единичной эластичностью**. На графике 2.4 она изображена прямоугольной гиперболой  $D_1$  (произведение цены и количества остается постоянным на всем ее протяжении, т.е.  $px = \text{const}$ ). При **нулевой эластичности** кривая спроса представлена вертикальной линией ( $D_2$ ,  $x=4,4$ ) и показывает, что спрос не меняется, как бы ни менялась цена. Когда эластичность близка к бесконечности, кривая спроса представляет собой горизонтальную прямую  $D_3$ . В этом случае спрос возникает и может принимать любые значения только при некоторой данной цене

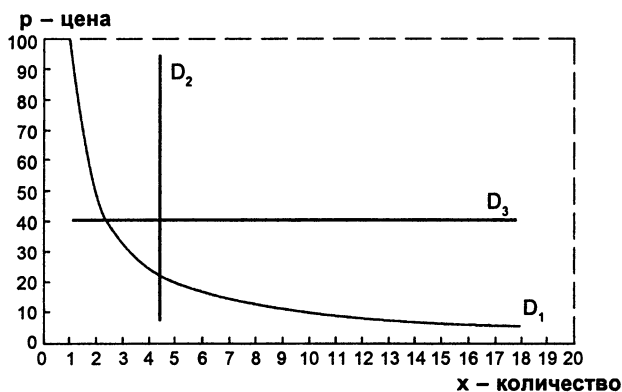


График 2.4  
Постоянные эластичности

( $p=40$ ) и отсутствует при всех других ценах. Итак, эластичность спроса по цене прямо зависит от наклона кривой: чем больше наклон, тем меньше эластичность.

Попробуйте назвать известные вам малоэластичные (по цене) товары. Сразу на ум приходят хлеб, другие основные продукты питания. Даже если цена на них повысится, вы все равно купите их приблизительно столько же, что и раньше, может быть, немного меньше. А что еще попадет в эту категорию? Какие товары с высокой эластичностью вы знаете, кроме модной одежды, автомобилей, мебели? При этом запомните: речь идет только об эластичности по цене, а не по доходу. Не путайте эти два разных коэффициента.

Эластичность спроса по цене прямо зависит от наличия товаров-субститутов; чем больше таких товаров, тем выше эластичность. Неэластичность же возникает не только при отсутствии близких заменителей, но и при незначительной доле расходов на данный продукт в общем бюджете потребителя. Чем меньше эта доля, тем меньше склонность потребителя экономить на них. Кто будет при нормальных условиях экономить на соли и спичках (или в прошлом на поездках на общественном транспорте)?

Формула эластичности спроса по цене выглядит так<sup>4</sup>:

$$\eta = \frac{\text{процентное изменение количества спроса}}{\text{процентное изменение цены}}, \quad (2.2)$$

где  $\eta$  обозначает данную эластичность. Точно так же эластичность спроса по доходу будет выражаться формулой:

$$\eta = \frac{\text{процентное изменение количества спроса}}{\text{процентное изменение дохода}}. \quad (2.3)$$

<sup>4</sup> Эту же зависимость можно выразить, используя понятия производных:

$$\eta = \frac{dx}{x} \cdot \frac{p}{dp}, \quad (2.2')$$

где  $\eta$  — эластичность,  $dx$  — приращение спроса, а  $dp$  — приращение цены. Поскольку  $dx/x$  и  $dp/p$  соответствуют процентным изменениям количества товара и цены, то  $\eta$  в (2.2') приблизительно равно  $\eta$  в выражении (2.2). Однако эта близость сохраняется лишь для малых изменений.

Эластичности применяются не только в теории, но и для прогноза сбыта. Например, из формулы (2.2) следует, что процентное изменение количества спроса равно эластичности, помноженной на процентное изменение цены. Допустим, что вы, как продавец, хотите повысить цену на 5%. Как это отразится на спросе? Если вы знаете эластичности спроса на свои товары, то ответ получается из формулы (2.2).

Попробуйте рассчитать эластичность спроса по цене на интересующие вас товары. Например, известно, что спрос за какой-то исходный период составлял 100 единиц товара А, который продавался по цене 10 000 (или 10 денонмированных) руб. за штуку, и 200 единиц товара Б по цене 50 000 руб. за штуку. Затем в результате повышения цен до 11 000 руб. за товар А и 60 000 за товар Б спрос сократился в первом случае до 95 единиц и во втором случае до 140 единиц. На основании этих наблюдений вы можете рассчитать эластичности. Для товара А она составляет:  $-5\% / 10\% = -0,5$  и для товара Б:  $-30\% / 20\% = -1,5$ . Из расчета видно, что товар А малоэластичен, а товар Б обладает значительно большей эластичностью. Разумеется, для целей прогноза лучше пользоваться наблюдениями за несколькими и даже много периодов, т.к. это дает более точное представление о средних эластичностях и о том, в какую сторону они меняются. В противном случае не избежать крупных просчетов. Желательно по возможности собирать данные за последовательные промежутки времени, чтобы систематически изучать динамику спроса.

Другая задача: вы хотите знать, как изменится ваша выручка при повышении цен.

Помните, что выручка продавца равна произведению цены на количество проданного товара  $px$  минус налог на добавленную стоимость. Вся сумма выручки, конечно, оплачивает потребитель, следовательно, спрос  $= px$ . Напомним, что прогнозное количество спроса равно исходному количеству  $xp(0)$ , умноженному на эластичность данного товара  $\eta$  и на процентное повышение цены  $dp/p$ . Следовательно, общая формула прогнозной выручки такова:

$$px = xp(0) \eta dp/p. \quad (2.4)$$

Попробуйте, пользуясь этой формулой, рассчитать исходную и расчетную выручку при изменении цен в предыдущем примере с товарами А и Б. Правильный ответ: выручка от товара А выросла с 1 млн. руб. до 1,045 млн., а выручка от товара Б сократилась с 10 до 8,4 млн. руб. Итак, оказывается, не всякое повышение цены увеличивает выручку. Причем это не зависит от степени повышения цены. Общее правило состоит в следующем: если эластичность спроса по цене превышает единицу, повышение цены сокращает общую выручку и наоборот; если эластичность спроса по цене меньше единицы, повышение цены увеличивает общую выручку и наоборот; если эластичность спроса по цене равна единице, изменение цен не влияет на выручку.

Теперь вам не надо удивляться, почему киоскерам в России выгодно торговать сигаретами (а в прошлом и спиртными напитками), спрос на которые сравнительно малоэластичен. Даже при сильной конкуренции между киоскерами повышение цен ведет к росту выручки. Наоборот, даже при том, что импортные компьютеры не испытывают конкуренции со стороны компьютеров отечественного производства, цены на них повышаются довольно медленно. При наличии на рынке компьютеров большого числа близких заменителей их эластичность по цене довольно велика.

Если вы, как продавец, выбираете достаточно широкое поле для деятельности, то вас, конечно, интересуют не только эластичности отдельных товаров, но и эластичности групп товаров. Будьте осторожны, когда сравниваются эластичности групп товаров, поскольку результаты могут быть иными,



График 2.5  
Изменение эластичности  
в зависимости от дохода

чем при сопоставлении индивидуальных товаров. Например, продовольствие в целом не имеет близких заменителей. То же касается других больших групп, например товаров длительного пользования или одежды в целом. Иначе говоря, сложение индивидуальных эластичностей товаров не равно эластичности их группы.

Кроме того, учтите, что развитие заменителей (т.е. конкурентов) требует времени, а потому краткосрочные эластичности ваших товаров могут быть ниже долгосрочных. Чем быстрее на рынке старые модели товаров заменяются новыми, тем быстрее приходится реализовывать преимущества сравнительно малой эластичности новых и потому модных товаров.

При планировании деятельности на более длительный период важно учесть также эластичность спроса по доходу. Хотя, как правило, спрос на большинство товаров растет по мере роста доходов, а это происходит неравномерно, так что структура спроса меняется.

График 2.5 показывает, как меняется эластичность товара по мере роста дохода. Поначалу низкий доход не позволяет покупать данный товар, и эластичность спроса на него по доходу равна нулю. Затем с ростом дохода эластичность увеличивается по логистической кривой<sup>5</sup>, достигая максимальных значений при определенном уровне дохода. Затем эластичность становится снова нулевой, т.к. спрос на данный товар насыщен, и может даже стать отрицательной, если при дальнейшем росте дохода покупатель переходит к заменителям.

Важно представлять себе и перекрестные эластичности, которые измеряют реакцию спроса на один товар вследствие изменения цены на другой. Перекрестные эластичности могут меняться от минус до плюс бесконечности, причем дополняющие продукты имеют положительные перекрестные эластичности, а заменители — отрицательные перекрестные эластичности.

На Западе в последние десятилетия фирмы и другие организации подробно изучают эластичности. Этому способствовало развитие статистики, эконометрических методов и компьютерной техники. Методы множествен-

<sup>5</sup> Математическая формула логистической кривой:

$$Y = A / (B + e^{-cx}),$$

где  $e$  — основание натуральных логарифмов. В экономических расчетах логистическая кривая (известная также под названием «кривая S») используется для исследования большинства жизненных циклов отдельных товаров, рынков, отраслей, причем не только потребительских товаров, но и производственных, в том числе и технологий. Для большинства из них характерны указанная в тексте закономерность смены низких темпов высокими, а затем затухание темпов роста по мере насыщения рынка или появления сильных субститутов. В данном случае логистическая кривая применена только в части графика 2.5 (вплоть до той точки, где кривая вновь начинает падать).

ной регрессии позволяют оценивать эластичности по ряду факторов одновременно, т.е. с учетом их взаимозависимости. Как правило, такие расчеты под силу только довольно крупным фирмам. Но и небольшие фирмы для составления производственных планов часто пользуются услугами специализированных организаций, владеющих современной методологией изучения рынка. Чем точнее прогнозы спроса, тем лучше результаты деловой активности фирмы. Для успеха нельзя ограничиваться только удачей и деловой интуицией.

### 2.2.2. Теоретические объяснения поведения потребителя

Хотя основы формирования потребительского спроса, казалось бы, достаточно ясны, в экономической теории существует несколько конкурирующих между собой объяснений поведения потребителя и его мотивации. Сейчас невозможно сказать, какая из этих теорий преобладает. По-видимому, каждая из них отражает какую-то сторону процесса формирования спроса, но воедино они не сведены и даже борются друг с другом. Тем не менее знать их нужно, т.к. каждая из них расширяет представление о сложном механизме под названием «рынок». Мы же пойдем дальше и попытаемся интегрировать элементы этих теорий в одну.

Поведение потребителей стало интересовать экономическую науку со второй половины XIX века. Существовавшие до того классические школы (в том числе работы Маркса и его последователей) сосредоточивались больше на вопросах производства и распределения, считая спрос производной категорией. Видя обе стороны товара — потребительскую и меновую стоимости, Маркс, в частности, считал, что изучение потребительской стоимости — это предмет товароведения, а не экономической науки, и не видел других оснований для соизмерения различных товаров, кроме стоимости, измеряемой общественно необходимым рабочим временем (т.е. средним для данного общества в каждый данный момент). Он признавал категорию полезности, но не видел путей ее измерения. Считалось, что заработки рабочего настолько ограничены, что он их практически целиком тратит на покупку предметов первой необходимости. Потребление рядового рабочего или служащего в то время было настолько невелико и однообразно по своей структуре, что считалось неинтересным вникать в то, как эти скудные потребности удовлетворяются и как эти малые заработки расходуются.

Пионерами теоретического изучения потребительского спроса во второй половине XIX века были создатели теории предельной полезности — англичанин Уильям Джевонс (1835—1882), швейцарец Леон Вальрас (1834—1910), австрийцы Карл Менгер (1840—1921), Эйген Бем-Баверк (1851—1914). Теория предельной полезности стала составной частью основного течения западной политэкономии, классиком и популяризатором которой был англичанин Альфред Маршалл (1842—1924). Сильной стороной этой теории было использование строгого аппарата математического анализа, благодаря которому была построена внутренне непротиворечивая теория, объяснявшая спрос, предложение и рыночное равновесие в их единстве. В идейном смысле эта теория, объяснявшая стоимость в терминах психологии потребителя, противостояла марксизму, стоявшему на позициях трудовой стоимости. Находясь по разным сторонам политического водораздела, обе стороны не признавали друг друга, хотя, как мы отмечали в нашей более ранней работе<sup>6</sup>, были между собой вполне совместимы в научном смысле.

<sup>6</sup> См. **Меньшиков С.** Современный капитализм. Краткая политэкономия. — М., Мысль, 1974.



Исходным положением этой и большинства других западных экономических теорий поведения потребителя является то, что индивидуальный потребитель — всегда «получатель» цен, т.е. цены для него заданы извне, поскольку поведение ни одного из них в отдельности не может повлиять на цены сколько-нибудь существенно. На любом потребительском рынке число покупателей (потребителей) всегда много больше, чем производителей, и объединиться им труднее. Хотя западные авторы для красоты слога часто именуют потребителя «королем рынка», они в данном случае имеют в виду не одиночку, беспомощную перед силами рынка и произволом крупных производителей, а всю совокупность потребителей, вместе взятых.

Попытки потребителей объединиться, чтобы воздействовать на рынок, делались неоднократно, например, через кооперативы и потребительские ассоциации. Эти попытки и на Западе, и у нас были лишь частично успешными. При социализме государство теоретически считалось защитником потребителей, устанавливая цены на товары массового потребления на уровне часто ниже рыночного равновесия. На практике это приводило к товарным дефицитам и развитию теневой экономики. Эти проблемы более подробно рассматриваются в разделе о микроэкономическом регулировании (глава 5).

Под **полезностью** понимается не просто удовлетворение (удовольствие), получаемое человеком от потребления. Такое понимание было бы сугубо субъективным, психологическим и плохо применимым к экономике. Экономическое понятие полезности — это стоимостная, денежная оценка потребителем (индивидуальным или совокупным, т.е. обществом) степени полезности (потребительских свойств товара или услуги) в каждом конкретном случае. Устанавливая цену, рынок или государство оценивают в денежной форме степень важности, полезности продукта для общества, т.е. для всей совокупности потребителей. Одновременно цена (через полные издержки) указывает, сколько ресурсов общество готово выделить на удовлетворение этой потребности.

Под **общей полезностью** понимается совокупная величина полезного эффекта, получаемого от потребления данного количества продукта. Ее надо отличать от **предельной (приростной) полезности**, т.е. дополнительного полезного эффекта от потребления дополнительной единицы товара или услуги.

Например, если считать, что эффект от потребления 300 г хлеба в день равен 10 условным единицам, т.е. одной единице в среднем от каждых 30 г хлеба, то эффект от потребления дополнительно 30 г сверх 300 г может оказаться либо больше, либо меньше одной единицы в зависимости от конкретных обстоятельств, в том числе индивидуальных вкусов и потребностей.

Кривые, изображенные на графике 2.6, демонстрируют различие между общей, средней и предельной полезностью. Взяв условный пример, в котором общая полезность  $U$  возрастает с ростом потребления продукта, однако замедленными темпами. В результате средняя полезность ( $AU$ ) единицы продукта сокращается, но предельная полезность ( $MU$ ) падает еще быстрее.

У некоторых последователей марксистской политэкономии всегда существовала непонятная аллергия к термину **предельная** (полезность, производительность), в которой они усматривали некий зловерный умысел. На самом деле это просто термин, заимствованный из математики и обозначающий бесконечно малую (а иногда и дискретную) приростную величину. Маркс широко пользовался этим понятием в своей теории дифференциальной ренты, не применяя, правда, самого термина. Но и слово «дифференциальная» тоже заимствовано из математики, где дифференциальное исчисление как раз и рассматривает предельные величины.

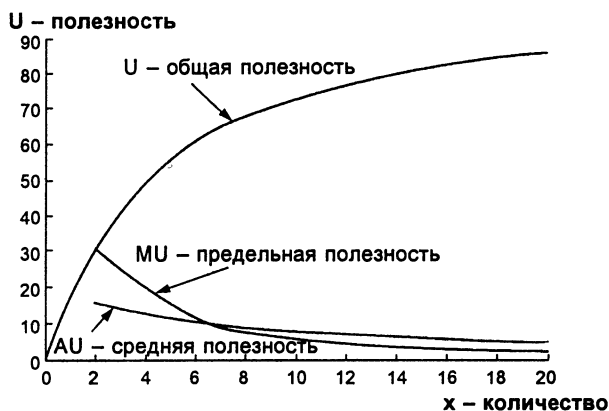


График 2.6  
Общая, средняя  
и предельная полезность

Поскольку мы в нашем курсе будем постоянно иметь дело с предельными величинами (без этого грамотный экономист просто не может сегодня обойтись), читателю надо к этому привыкать с самого начала и преодолевать аллергию, если она есть. Пока важно запомнить главное: предельная величина принципиально отличается от средней. В нашем примере:

$$\text{средняя полезность} = \frac{\text{общий эффект потребления от всей массы товара}}{\text{общее количество потребленного товара}}, \quad (2.5)$$

$$\text{предельная полезность} = \frac{\text{прирост эффекта потребления}}{\text{прирост количества потребленного товара}}. \quad (2.6)$$

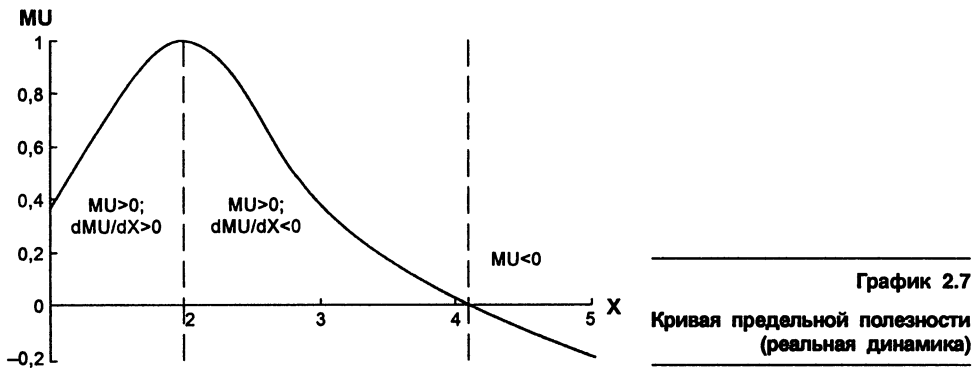
В терминах математики:

$$AU = TU / X, \quad (2.7)$$

$$MU = \Delta TU / \Delta X, \quad (2.8)$$

где  $AU$  — общая полезность,  $MU$  — предельная полезность,  $X$  — количество товара,  $\Delta$  — приросты переменных. Выражение  $\Delta_ / \Delta _$  можно обозначать также как  $d_ / d_$ , т.е. как первую производную одной переменной по другой.

На графике 2.6 проиллюстрирован частный случай **убывающей предельной полезности**: полезность каждой последующей единицы потребляемого продукта падает по мере роста потребления. Часто этот случай рассматривается как всеобщий закон, характерный для всякого потребления. В действительности, как показывают исследования, предельная полезность ведет себя значительно более сложно — в начале потребления она возрастает, затем угасает по мере того, как удовлетворена первая потребность, а после определенной точки становится нулевой или даже отрицательной величиной. Этот более реалистический случай изображен на рис. 2.7, где кривая предельной полезности ( $MU$ ) на начальном отрезке имеет положительный наклон ( $dMU/dX > 0$ ), который сменяется отрицательным ( $dMU/dX < 0$ ), так что в конечном счете сама предельная полезность становится отрицательной ( $MU < 0$ ).



Каждый легко поймет содержание этого графика, исходя из собственного опыта. Когда вы только приступаете к обеду, удовлетворение от еды постепенно нарастает («аппетит приходит во время еды», как говорят французы) — сначала быстрее, потом медленнее. Если вы не рассчитали, пожадничали и объелись, общий результат плачевен — лишний кусок впрок не пошел. Модница дама испытывает нечто подобное, когда перестает получать удовольствие от лишней пары туфель или лишнего платья, а богач — от лишнего автомобиля, который уже некуда ставить.

Разумеется, не следует сводить закон убывающей предельной полезности к пустой банальности. Основатели теории предельной полезности были математически грамотными людьми и имели в виду более сложный случай, когда потребление включает некоторый набор продуктов, а не один продукт и когда все они, равномерно увеличиваясь, вместе дают постоянно растущий полезный эффект. В этом случае предельная полезность от потребления какого-то одного продукта должна постепенно падать, если предположить, что потребление всех других продуктов не меняется, т.е. остается постоянным.

Понять это лучше всего, вернувшись к экономической, а не к физиологической или психологической трактовке полезности. Для потребителя предельная полезность какого-то товара в данный момент — это его готовность заплатить за него определенную максимальную цену. Если, например, вам понравился на витрине афганский ковер и вы, исходя из вашего семейного бюджета, готовы заплатить за него не более 5 тыс. деноминированных рублей, то это и есть ваша оценка предельной полезности для вас этого ковра. При более высокой цене вы его не купите.

В терминах математики:

$$p_r = MU_r \quad (2.9)$$

т.е. спросовая цена равна предельной полезности. В рамках ваших бюджетных ограничений ваша спросовая цена за еще один ковер будет ниже предыдущего, т.е. предельная полезность будет падать. Это с точки зрения теории предельной полезности доказывает, почему наклон кривой спроса должен, как правило, быть отрицательным.

Проверьте себя: сколько вы готовы заплатить за литр молока в день (при нормальном снабжении, т.е. оно продается во всех соседних продовольственных магазинах)? А за два литра? Как только вы подойдете к верхней границе потребностей вашей семьи, ваша предельная полезность от молока снизится до нуля. Конечно, вы и после этого можете продолжать пить молоко. Но вас останавливает не всегда даже желудок, а скорее бюджет — хватит, пора остановиться, деньги нужны и на другие продукты.

Маркс измерял стоимость трудом. Первопроходцы теории предельной полезности тоже нуждались в каком-то едином знаменателе. Для этого они

измеряли полезность условными единицами, которые называли утилами. Впоследствии от утилов отказались и измеряли полезность, как и стоимость, обычными деньгами. В данном случае деньги служат цели наиболее рационального распределения личного дохода для получения наилучшего потребительского эффекта.

Среди читателей наверняка найдутся не только нынешние и будущие предприниматели, но и обычные граждане — потребители. Всем им полезно учиться рациональному расходованию своих бюджетов, будь их доходы скромными или большими. На «новых русских», сорящих деньгами на Ривьерах и Багамах, местные богачи (в отличие, конечно, от местных торговцев и рестораторов, жаждущих заработать) смотрят косо, как на трехгорбого верблюда. Не большие ли?

Теория предельной полезности исходит из предположения, что потребители заведомо стремятся **максимизировать полезность**, т.е. получить максимальный полезный эффект от потребления. Грубо говоря, жадность считается общей нормой поведения. Это, конечно, крайнее упрощение мотивов, которыми руководствуется потребитель. На самом деле рационально мыслящий потребитель всегда думает о том, как ему **ограничить** свое потребление некоторым достаточным уровнем, с тем чтобы, например, сберечь часть своего дохода на черный день, на старость, на образование детей, на непредвиденные расходы по болезни и т.д. Это нисколько не противоречит стремлению получить максимальный эффект, но только процесс достижения максимального эффекта растягивается на годы, иногда на всю жизнь и включает не только сегодняшнее потребление, но и будущее, **отложенное потребление**. Отложенное потребление подразумевает некоторый отказ от сегодняшних благ и предполагает, что потребитель захочет как-то возместить себе эту потерю. Поэтому он ожидает, что его сбережения принесут процент, т.е. будут возрастать с годами. Отложенное потребление — это разновидность денежных инвестиций. О том, как сбережения конкурируют с «предпочтением ликвидности», т.е. с желанием иметь наличные деньги для текущих нужд, см. более подробно в главе 8.

Итак, **самоограничение личного потребления** — это неперенное свойство рационального потребителя. При имеющемся доходе потребители в массе своей вовсе не стремятся потреблять как можно больше. Наоборот, они стараются рассчитать, как можно достичь удовлетворительного для них потребительского эффекта при наименьших затратах со своей стороны. Вместо не вполне реалистического предположения о максимизации потребительского эффекта при данном бюджете получаем более реалистическое, подтверждаемое многими исследованиями, положение о **сатисфакции** (самоудовлетворении), т.е. ограничении потребления некоторым пределом, заранее установленным самим потребителем.

Потребитель чаще всего стремится сохранить привычный, установившийся уровень потребления и выходит за его пределы, только если уверен в том, что сможет поддержать этот более высокий уровень потребления более высоким уровнем дохода. Это доказано, в частности, исследованиями американского лауреата Нобелевской премии Милтона Фридмана, который помимо своих исследований в области количественной теории денег (см. главу 8) известен также работами по теории потребления. В них он показал, что потребительский спрос определяется прежде всего т.н. **постоянным**, т.е. сложившимся уровнем дохода и лишь во вторую очередь — его колебаниями и отклонениями от этого уровня. У большинства потребителей реальные доходы меняются очень мало на протяжении достаточно больших периодов времени. Таким образом, **большинство потребителей — это сатисфакторы, а не максимизаторы.**

Это положение вовсе не отменяет законов предельной полезности. Задача рационального потребителя остается той же — как разумно распорядиться ограниченным бюджетом<sup>7</sup>. Продавцам товаров это тоже интересно: как в условиях ограниченных доходов потребители будут распределять свои закупки?

Теория полезности объясняет желательное распределение семейного бюджета для приобретения товаров и услуг. Семья готова затратить столько-то на такие-то товары или удовлетворение таких-то потребностей. При этом абсолютные и относительные рыночные цены служат для нее ориентиром. Изменение цен приводит к изменению структуры покупок и их общего размера. При этом сопоставляются и уравниваются потери от вынужденного сокращения покупок отдельных товаров и услуг увеличением покупок других товаров. Потребитель может отказаться от стольких-то единиц подорожавшего товара, но зато компенсирует это равноценным потребителем эффектом от приобретения относительно подешевевшего товара. **Наилучший потребительский эффект достигается тогда, когда предельные полезности, полученные от затраты последней денежной единицы на покупку каждого продукта, одинаковы, т.е. отношение предельных полезностей равно отношению цен соответствующих товаров.**

Математически это можно проиллюстрировать простым примером для двух товаров:

$$MU_x / p_x = MU_y / p_y. \quad (2.10)$$

Формулу (2.10) можно переписать так:

$$MU_x / MU_y = p_x / p_y. \quad (2.11)$$

Если в формуле (2.10) цена  $p_x$  возрастет, то левая часть становится меньше правой. Чтобы вернуться к равенству, потребитель купит меньше товара  $x$ , повысив тем самым предельную полезность последнего рубля, истраченного на товар  $x$ . Для случая, когда товаров больше двух, действует равенство:

$$MU_1 / p_1 = MU_2 / p_2 = \dots = MU_n / p_n. \quad (2.12)$$

Как эти теоретические соображения преобразовать в нечто более близкое к практике, например как с их помощью прогнозировать изменение в структуре спроса? С одним из таких методов — анализом эластичностей — мы уже знакомы. Эластичности непосредственно связаны с предельной полезностью, ибо в обоих случаях анализируются не столько абсолютные величины спроса, сколько их небольшие изменения под влиянием различных факторов, чаще всего цен. Теория предельной полезности позволила создать особую область анализа — т.н. **предельных коэффициентов замещения** одного товара другим.

Рассмотрим снова некоторую функцию полезности:

$$U = U(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (2.13)$$

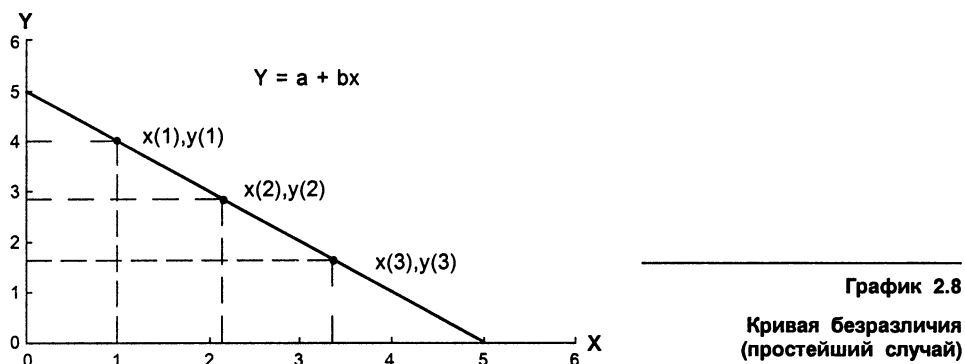
где в правой части представлен весь набор товаров, которыми удовлетворяется потребитель. Предположим далее, что эта функция линейна:

<sup>7</sup> Вместо задачи максимизации потребительской функции при постоянном или растущем доходе  $Y$ , т.е.

$$\max (U \{ x(1), x(2), x(3), \dots, x(n) \}) \text{ при условиях } [Y = \text{const, либо } Y = f(t)],$$

решается задача минимизации суммарных расходов (денежного спроса) при достижении заданного потребительского эффекта:

$$\min (p(1)x(1) + p(2)x(2) + p(3)x(3) + \dots + p(n)x(n)) \text{ при условии } (U = \text{const}).$$



$$U = ax_1 + bx_2 + \dots + cx_n, \quad (2.14)$$

где предельные полезности, соответственно, равны коэффициентам  $a$ ,  $b$ ,  $c$ . Это наиболее простая и понятная форма, но, к сожалению, она имеет лишь ограниченное применение. На графике 2.8 для двух товаров она представляет собой прямую линию  $Y = a - bX$  (конкретно  $U = 5 = Y + X$ ). Разберемся в ее экономическом смысле.

Эта линия во всех своих точках показывает, какие комбинации товаров  $x$  и  $y$  дают одинаковый общий полезный эффект  $U = \text{const}$ <sup>8</sup>. С этой точки зрения набор двух товаров, состоящий, например, из  $x(1)$  и  $y(1)$ , дает точно такой же эффект, как набор из  $x(2)$  и  $y(2)$ , набор из  $x(3)$  и  $y(3)$  и т.д. Любая точка (комбинация товаров), находящаяся ниже этой линии, дает меньший полезный эффект. Точки, находящиеся выше линии, дают больший полезный эффект. Эта линия (в данном частном случае прямая, но в общем случае — кривая) называется **линией, или кривой безразличия**, т.к. потребителю теоретически безразлично, какой именно из наборов на прямой  $Y = 5 - X$  выбирать.

Как и в случае с кривой спроса, начнем двигаться вдоль этой линии безразличия, например, от точки  $[x(1), y(1)]$  к точке  $[x(2), y(2)]$ . В этом случае происходит замена некоторого количества товара  $x$  на некоторое количество товара  $y$ . Замена происходит в пропорции  $b$ , которая называется **предельным коэффициентом замещения**. Если  $b = 1$  (как на графике 2.8), то коэффициент замещения равен единице и, следовательно, некоторое количество товара  $X$  всегда способно заменить такое же количество товара  $Y$ , и наоборот. В каких случаях это может произойти? Только если оба товара являются **полными заменителями**, т.е. потребителю совершенно безразлично, какой именно из них покупать.

Например, в странах с развитой рыночной экономикой владельцу автомобиля практически совершенно безразлично, покупать ли бензин в колонке Аджип, Тексако, Шелл и т.д. Качество бензина одинаково, и цены почти совпадают, условия оплаты (прием кредитных карточек разных видов) мало чем различаются. Это типичный пример товаров, являющихся полными заменителями. Обратится ли водитель в очередной раз к колонке Тексако или Шелл, не зависит от того, где он купил бензин в предыдущий раз, он обратится к той, которая оказалась по пути, где его лучше покормят в кафе или ресторане при колонке, и т.д. Итак, количество вновь купленного товара совершенно не зависит от того, сколько именно его было куплено в прошлый раз.

<sup>8</sup> Линии одинакового уровня  $Y(x_1, \dots, x_n) = \text{const}$  называются в математике **изоквантами**.

Согласитесь, что это частный случай, причем нетипичный и достаточно редкий. Возьмем другой частный случай: данный потребитель имеет четко сложившиеся вкусы и всегда потребляет набор из двух товаров в одинаковой пропорции. Это классический случай **полностью дополняющих товаров**.

Например, предположим, что некий консервативный потребитель всегда пьет чашку чая с двумя кусками сахара, ни больше ни меньше. При данном полезном эффекте у него есть только один выбор. Для большего полезного эффекта ему надо выпить две или три чашки с четырьмя или шестью кусками сахара. Как изобразить этот случай на графике? Попробуйте сделать это. Потом сверьте ваш результат с графиком 2.8. При данном полезном эффекте выбора нет — линия пропадает, остается серия точек, расположенных на разном расстоянии от начала вертикальной оси координат и расположенных на одной прямой. Норма замещения во всех случаях равна нулю, что характеризуется вертикальной и горизонтальной линиями, исходящими из линии постоянного полезного эффекта  $U = \text{const}$  и каждой точки оси  $x$ , соответствующей количеству чашек чая.

Вы уже догадались, что все это — крайние случаи, нетипичные для массы товаров и потребителей. Не существует и товаров, для которых не было бы заменителей хотя бы в ограниченном смысле. Почему? Да потому, что потребитель всегда ограничен своим бюджетом, который заставляет выбирать между товарами, даже если они не являются близкими заменителями.

Продовольствие не может заменить одежду и наоборот. Между тем соотношение, в каком вы приобретаете их, определяется вашим бюджетом. Если вам надо купить новую рубашку, то вы, не увеличивая свои общие расходы, сделаете это за счет экономии на каком-то другом товаре, например на лакомстве, которое вы себе иногда позволяете.

Итак, большинство товаров обладают свойством взаимозаменяемости, причем общее житейское правило состоит в том, что чем больше вы купили данного товара в данный период времени, тем меньше вы его купите в следующий период, раз ваша потребность в нем в значительной степени удовлетворена (правило падающей предельной полезности). Для отражения этой закономерности (отнюдь не абсолютной, как мы уже убедились выше, но все же часто наблюдаемой в поведении типичного потребителя) экономисты пользуются т.н. степенной функцией, получившей также название **функции Кобба—Дугласа**<sup>9</sup>. Она выглядит так:

$$U = x^a, x^b, \dots x^n, \quad (2.15)$$

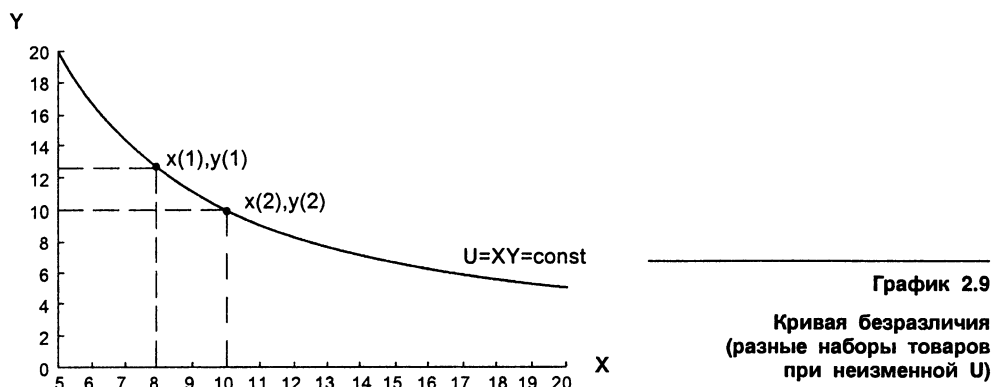
где  $x_1, x_2 \dots x_n$  — набор потребительских товаров;  $a, b, \dots c$  — степенные коэффициенты зависимости общей полезности  $U$  от изменения количества покупки соответствующего товара. В графическом изображении для случая двух товаров эта линия описывается гиперболой (график 2.9).

В случае двух товаров общая полезность представлена формулой  $U = X^a Y^b$ , а предельная полезность имеет вид:

$$MU = dU/dX = aX^{a-1}Y^b. \quad (2.16)$$

Иначе говоря, предельная полезность товара  $X$  зависит от количества уже ранее купленного того же товара  $X$ , а также от количества купленных других товаров ( $Y$  может представлять все другие товары, кроме товара  $X$ ). Как

<sup>9</sup> Функция Кобба—Дугласа в нашей литературе чаще всего применяется для анализа производства (т.н. **производственная функция**). Мы ею тоже воспользуемся в последующих разделах и главах. Однако она широко применяется также и для анализа потребительского спроса.



видим, функция Кобба—Дугласа более, чем линейная, подходит для математического отображения типичной для рынка взаимной зависимости и взаимной заменяемости товаров и услуг, чем рассмотренная выше прямая линия.

Возьмем простой случай: все степени ( $a$ ,  $b$  и т.д.) в функции полезности равны единице. Тогда формула предельной полезности упрощается до вида  $MU = Y$ , т.е. предельная полезность товара  $X$  зависит только от количества купленного товара  $Y$ . Реален ли такой случай? Скорее всего, нет. Поэтому обычно коэффициенты  $a$ ,  $b$  и т.д. полагаются меньшими единицы и в сумме равными единице:

$$0 < a, b < 1; a + b = 1, \quad (2.17)$$

так что их совместное увеличение на 1% дает прирост общей полезности на 1%. При этом предположении коэффициент при  $X$  в формуле предельной полезности становится отрицательным, т.е. предельная полезность товара падает по мере того, как растет его количество. Как мы видели выше, это соответствует действительности только на определенном отрезке потребления товара. Следовательно, функция Кобба—Дугласа может применяться только на этом отрезке, который предполагает, что пройдена полоса минимального насыщения, но еще не достигнута полоса полного насыщения.

Подумайте, в какой мере это ограничение относится к российской действительности и к каким группам товаров?

Формула (2.15) при достаточном количестве статистической информации может использоваться для исследования потребительского спроса. Если полагать общий спрос потребителей на все виды товаров и услуг равным  $U$ , то методом **множественной регрессии** с хорошей точностью можно определить числовые значения коэффициентов  $a$ ,  $b$ ,  $c$  и т.д.<sup>10</sup>

В результате таких исследований установлено, что большинство степенных коэффициентов действительно неотрицательны и меньше единицы, т.е. находятся в интервале  $0 < a, b, c < 1$ . В этом случае предельные полезности товаров отличаются свойством убывать по мере возрастания их абсолютной

<sup>10</sup> Рассмотрение методов множественной регрессии выходит за пределы данного учебника. Чтобы научиться пользоваться ими, советуем обратиться к специальной литературе. Предприниматель может привлечь специалистов для нужных ему расчетов и прогнозов или воспользоваться услугами специальных фирм, занимающихся регрессионным анализом. Здесь мы скажем только, что эти методы позволяют определить коэффициенты, связывающие переменные в данной модели, с точностью, которая зависит от **правильности** выбранной модели и **количества** имеющихся данных (наблюдений).



величины. Например, если в функции двух товаров степени при переменных равны 0,5, то производные по обоим товарам составляют:

$$dU/dx_1 = 0,5 [1/x_1^{0,5}] \cdot x_2^{0,5}, \tag{2.17}$$

$$dU/dx_2 = 0,5 [1/x_2^{0,5}] \cdot x_1^{0,5}. \tag{2.18}$$

Так как абсолютная величина купленного товара оказалась в знаменателе этой дроби, то его предельная полезность падает, но **только в том случае, если потребление другого (других) товаров остается неизменным**. Это математическое свойство функции Кобба–Дугласа очень важно запомнить. Оно показывает условность положения о падающей предельной полезности. Если количество других товаров возрастает, то может расти и предельная полезность рассматриваемого товара.

Обратите внимание на форму кривой безразличия на графике 2.9. Ее конкретная форма может меняться, если меняется соотношение между коэффициентами. Такое изменение отражает сдвиги в предпочтениях (вкусах) потребителей и, следовательно, в структуре потребительского спроса при условии, что относительные цены остаются неизменными.

График 2.10 изображает три разные кривые безразличия, соответствующие приблизительно одинаковому уровню дохода. Кривая 1 отражает (при прочих равных условиях) преобладание товара *Y* в предпочтениях потребителей, кривая 3 — преобладание товара *X*, а кривая 2 — равное предпочтение товаров *X* и *Y*. В определенном интервале, обозначенном широкими пунктирными линиями, структура спроса приблизительно одинакова. Но за пределами этого интервала при одном и том же количестве товара сдвиг в предпочтениях потребителей в пользу товара *Y* или *X* может оказаться существенным.

Попробуйте определить, исходя из собственного опыта, как изменились вкусы и предпочтения российских потребителей в последние годы. Можно ли эти сдвиги связывать только с влиянием изменившихся доходов и относительных цен или же определенную роль сыграло также вторжение новых групп товаров, большая насыщенность торговли потребительскими товарами? Для каких групп населения эти факторы имеют существенное значение, а для каких сравнительно небольшое?

При исследовании спроса большое значение имеет изучение не только взаимозаменяемости товаров, но и влияния изменений в доходах. Существуют целые серии кривых безразличия *U*, меняющихся с ростом доходов и потребления, причем каждая из них отражает неизменные предпочтения (вкусы) потребителей (т.е. кривые имеют одни и те же коэффициенты). Изучение подобных карт безразличия дало возможность сформулировать еще одну теорию, объясняющую поведение потребителя.

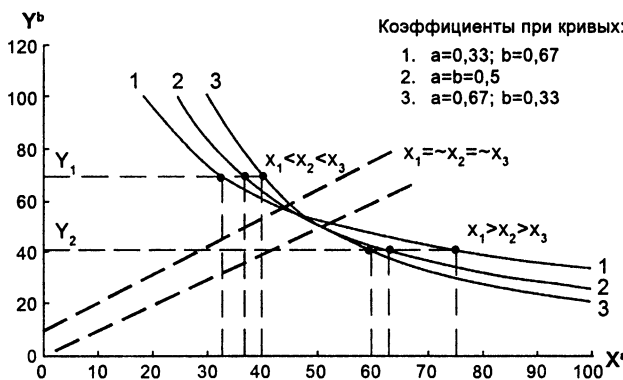


График 2.10  
Кривые безразличия  
(разные коэффициенты)

### 2.2.3. Теория безразличия предпочтений

Эта теория была впервые предложена итальянцем Вильфредо Парето (1848–1923), а в дальнейшем развита англичанами Джоном Хиксом (1904–1989) и Р.Дж.Д. Алленом (1906–1983). Если теория предельной полезности утверждала, что полезность можно измерять количественно (например, в ценах), то теория предпочтений считает, что потребитель может только качественно оценивать товары и **ранжировать (располагать)** их наборы в зависимости от большей или меньшей полезности.

Мы уже видели, что кривые безразличия обозначают наборы товаров, каждый из которых имеет для потребителя одинаковую полезность. Какой из этих наборов выбрать, потребителю безразлично. Двигаясь по кривой, он переходит от одного к другому равноценному набору.

Теория предпочтений вносит в это знакомое нам положение новые моменты, основанные на двух исходных гипотезах (предположениях). Первая гипотеза гласит, что **при прочих равных условиях** потребитель всегда предпочитает больше любого товара, чем меньше. Это т.н. **гипотеза недонасыщения**. Все варианты ниже и слева от данной кривой обладают для потребителя меньшей полезностью, выше и справа — большей полезностью. Потребитель, как правило, предпочтет перейти к кривой безразличия, находящейся выше и правее исходной<sup>11</sup>.

Вторая гипотеза: чем меньше какого-то товара входит в данный набор, тем меньше потребитель склонен его заменить на другой товар, чтобы сохранить общую полезность. Это **правило падающей предельной нормы замещения**. Вследствие этого кривая безразличия является **вогнутой** относительно начала координат. Наклон касательной к кривой в каждой точке равен предельной норме замещения.

В приведенном выше примере с прямой линией (график 2.9, соответствующий случаю полных заменителей) предельная норма замещения одинакова для всех ее точек. Но в примере с криволинейной функцией норма замещения меняется (падает) по мере того, как мы по ней спускаемся. Чем больше места занимает данный товар в наборе, тем легче им пожертвовать, чтобы заменить его другим товаром, и, следовательно, тем больше вероятность, что он будет заменен.

Что это значит для практики? Предупредительный знак: если вы захватили своим продуктом значительную часть рынка, то понимайте, что ваше положение неустойчиво и может с большой долей вероятности измениться к худшему. Хорошее всегда имеет границы. Чрезмерная жадность губит коммерсанта.

Располагая на графике ряд кривых, мы получаем **карту безразличия** (см. график 2.11). Чем дальше кривая от начала координат, тем больше выражаемая ею общая полезность. Карта безразличия отражает всю совокупность возможных выборов потребителя при различных уровнях дохода. Она имеет сугубо теоретический интерес, пока в нее не внесен новый элемент — **бюджетная линия**. Эта **прямая линия** (в случае с двумя товарами) обозначает все возможные наборы товаров, которые доступны потребителю в течение данного периода времени **при данном доходе** и уровне цен на соответствующие товары. Бюджетная линия показывает высший предел, за который потребитель не может выйти из-за ограничений своего дохода. Ее наклон отрицателен. Чем больше тратится на один товар, тем меньше расходуется на другой.

<sup>11</sup> Обратите внимание на оговорку «при прочих равных условиях». Дальше мы увидим, что это не обязательно означает рост потребительского спроса при росте доходов.

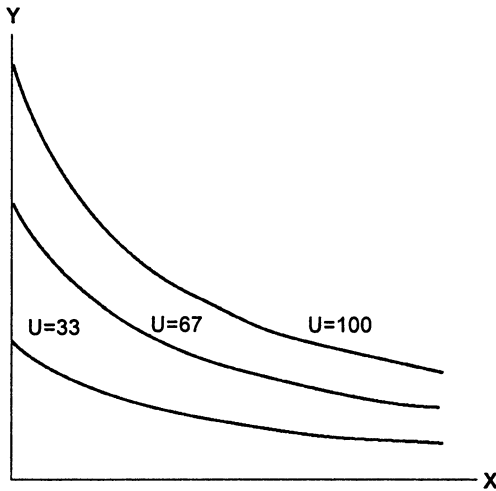


График 2.11  
Карта кривых безразличия

Чем выше цены на один товар, тем меньше покупают его и больше — другого.

В таблице 2.1 приведен пример данных, на основании которых рассчитывается бюджетная линия для всех доступных комбинаций покупок пищи и одежды некоего потребителя.

Таблица 2.1

Данные для составления бюджетной линии  
(количество в условных единицах, стоимость в денонмированных рублях,  
средняя цена единицы продовольствия — 16 руб.,  
единицы одежды — 40 руб.)

Количество продовольствия	Стоимость продовольствия	Количество одежды	Стоимость одежды	Общие расходы
30	480	0	0	480
25	400	2	80	480
20	320	4	160	480
15	240	6	240	480
10	160	8	320	480
5	80	10	400	480
0	0	12	480	480

Конечно, некоторые из этих комбинаций в данном случае чисто теоретические, т.к. вовсе обойтись без продовольствия нельзя (если нет достаточного его запаса). Главное — все комбинации **полностью исчерпывают** выделенный на покупки бюджет — 480 руб. Реальные расходы могут быть и меньше, но 480 руб. — это предел.

Итак, мы теперь можем дополнить карту безразличия бюджетной линией на основании данных таблицы 2.1.

Обратите внимание, что угол наклона бюджетной линии равен обратному отношению цен товаров со знаком минус (в данном примере  $-16/40 = -0,4$ )<sup>12</sup> и одновременно предельному коэффициенту замещения одежды продовольствием (каждый отказ от 2 единиц одежды равен приобретению 5 единиц продовольствия, т.е.  $2/5 = 0,4$ ). Это же соотношение в экономике также

<sup>12</sup> Угол наклона измеряется его тангенсом.

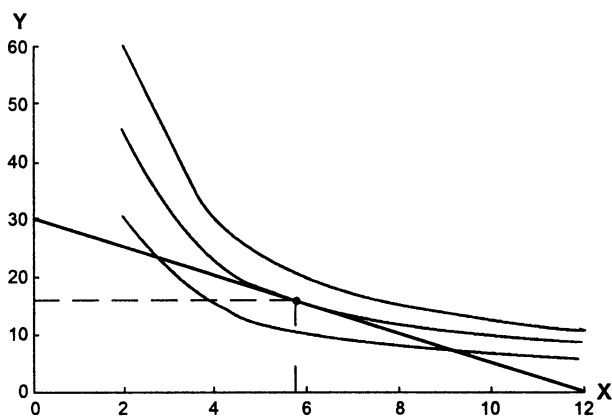


График 2.12  
Карта безразличия  
с бюджетной линией  
( $Y=30-0,4X$ ;  
 $Y$  — продовольствие,  
 $X$  — одежда)

трактуются как полная (или обменная) стоимость (стоимость замены) одежды, выраженная в продовольствии<sup>13</sup>.

Чтобы максимизировать общую полезность набора потребительских товаров и услуг, потребитель должен достичь наивысшей кривой безразличия, совместимой с его бюджетной линией. Это достигается в точке, где бюджетная линия касается соответствующей кривой безразличия. В этой точке предельная норма замещения равна наклону бюджетной линии, т.е. полной стоимости замещения одного товара другим. Считается, что в этой точке потребитель достигает равновесия, т.к. он достиг своей цели, максимизировал полезность приобретенных товаров.

Это положение соответствует гипотезе о ненасыщенности потребления. При насыщении потребления (т.е. истинном, а не рыночном равновесии потребителя) возникают иные законы использования дохода (об этом ниже в данной главе).

Изменение дохода ведет к сдвигу бюджетной линии параллельно этой линии вверх или вниз. Почему параллельно? Потому что ее наклон зависит только от соотношения цен. Пропорциональное изменение всех цен равносильно изменению реального дохода, т.е. сдвигу бюджетной линии параллельно старой. При изменении относительных цен меняется наклон бюджетной линии, т.е. меняется структура потребления.

Если соединить все точки равновесия потребителя на карте безразличия, то получится линия доход—потребление, показывающая, как меняется спрос потребителя при изменении его дохода (см. график 2.13, где эта линия представлена движением из точки  $a_1$  в точку  $a_2$  и далее в  $a_3$  при росте дохода и в обратном направлении в случае его снижения). Эту линию можно использовать для прогнозирования спроса, если рассчитать ее на основе достаточно полной статистики.

<sup>13</sup> По-английски *opportunity cost* буквально — «стоимость замены». В российской экономической науке известна также как «полная стоимость», т.е. во сколько производство (приобретение) данного товара обходится агенту (или экономике) в целом. В микроэкономике полная стоимость товара в денежной форме должна быть равна его цене (т.е. стоимости замены товара деньгами и обратно). В плановой экономике фиксированные цены товаров, как правило, отличались от их полной стоимости. Например, занижалась цена нефти, т.к. она была ниже полной стоимости возмещения факторов производства, затраченных на ее добычу. (В некоторых переводах западных учебников для обозначения *opportunity cost* применяется иная терминология, например «альтернативные издержки», что, на наш взгляд, не точно отражает смысл этого понятия.)

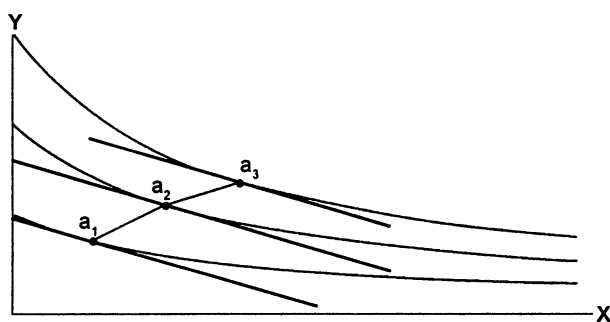


График 2.13  
Кривые безразличия  
(движение между точками  
оптимума при сдвиге  
бюджетной линии)

Наиболее важный вывод из рассмотренных теорий: структура спроса в рыночной экономике в значительной мере зависит от относительных цен. Дальше мы убедимся в том, что не только спрос, но и распределение всех ресурсов в экономике зависят от их относительных цен. Это позволяет говорить о **распределительной функции цены** как одной из самых важных ее функций.

В ходе рыночных реформ в России произошло не только резкое возрастание относительных цен вследствие сильной инфляции, но также их существенное изменение. Например, относительные оптовые цены производителей в различных отраслях промышленности (т.е. **дефлятированные**<sup>14</sup> по общему индексу оптовых цен промышленности) к концу 1995 года составили по сравнению с предреформенным уровнем декабря 1991 года, взятого за 100:

Электроэнергия .....	239
Топливо .....	191
Черная металлургия .....	136
Цветная металлургия .....	98
Химия .....	116
Нефтехимия .....	129
Машиностроение .....	85
Деревообрабатывающая и бумажная ..	66
Строительные материалы .....	96
Легкая промышленность .....	29
Пищевая промышленность .....	75

По сравнению с электроэнергией продукция легкой промышленности подешевела более чем вчетверо, продукция машиностроения — почти в три раза! Эти сдвиги в значительной мере объясняют угнетенное состояние одних отраслей и сравнительно благополучное других на фоне общего падения экономики.

#### 2.2.4. Другие теории потребительского спроса

В последние годы появились и другие теории потребительского спроса, позволяющие учитывать факторы, выходящие за пределы собственно рыночных отношений. Рассмотренные две теории исходят из молчаливого предположения, что потребительские блага приобретаются почти исключительно на рынке, а также из гипотезы о максимизации потребителями общей

<sup>14</sup> Операция дефлятирования состоит в делении стоимостного объема (в текущих ценах) на соответствующий дефлятор, т.е. индекс цен. Так рассчитываются, в частности, изменения в реальном ВВП, личном потреблении, а также относительные цены.

полезности. Эти предположения слишком жестки, т.к. отвлекаются от факторов, которые могут существенно влиять на формирование спроса, создавая плохо предсказуемые ситуации, т.е. расширяют область риска для производителей и продавцов. Новые исследования стараются распространить взгляд на ту область, которая раньше оставалась terra incognita — неоткрытой, неизведанной землей.

Американский экономист Гарри Беккер в 1992 году получил Нобелевскую премию за исследования в области экономики семьи, т.е. отношений, складывающихся внутри домашнего хозяйства. При этом он постарался использовать методы анализа, уже разработанные для исследования рынка. Например, если рассматривать результаты домашнего труда как продукты, конкурирующие с рыночными товарами и услугами, то их можно включить в общую функцию полезности, рассматриваемую теориями рыночного спроса.

Например, в обычной функции полезности  $U = U(x, y)$  будем считать переменную  $x$  спросом на все рыночные товары и услуги, а переменную  $y$  — спросом на все продукты и услуги, создаваемые в домашнем хозяйстве. Применяя к этой функции теории предельной полезности и теории безразличия предпочтений, можно рассчитать предельные полезности каждого продукта домашнего хозяйства, их эластичности по рыночным ценам и денежному доходу, а также кривые безразличия и предельные коэффициенты замещения рыночных товаров домашними.

Первая возникающая при этом трудность состоит в том, что отнюдь не для всех домашних продуктов существуют цены. Если обед приготовлен дома, то в каких ценах надо его измерять — ресторанных или по издержкам на покупку необходимых продуктов с добавлением условной стоимостной оценки труда домашнего работника, т.е. члена семьи? Если ограничиться этим, то как оценить цену отдыха и досуга, которым жертвует член семьи, готовя обед; временем, которое он (она) отрывает от воспитания детей, собственного образования, ухода за своим здоровьем и т.д.? Альтернативный метод заключается в том, чтобы пользоваться в качестве ограничителя не бюджетной линией, как в рыночном анализе, а, например, общим бюджетом времени семьи.

Американский экономист Дэвид Котц, например, построил кривые безразличия, показывающие различные варианты распределения общего времени семьи между домашними работами и работой по найму за денежное вознаграждение. Считая, что общий бюджет времени двух работоспособных членов семьи составляет 32 часа в сутки (по 16 час. на одного человека), он дополнил полученную карту безразличия **линией рабочего времени**, наклон которой отражает оценку данной семьей предельного коэффициента замещения домашнего труда работой для заработка. При этом, конечно, предполагается, что существует свободный выбор, где именно и сколько работать — дома или вне его.

Работа для заработка в современной экономике всегда необходима, чтобы иметь возможность покупать товары и услуги, которые дома создать нельзя. С другой стороны, некоторые домашние продукты невозможно купить на рынке. В уже известных нам терминах это случай дополняющих товаров. Приготовление домашних обедов, наоборот, относится к категории близких продуктов-заменителей. Как бы то ни было, ограниченный бюджет времени (и связанный с ним денежный бюджет) позволяет заменять рыночные продукты домашними и наоборот только в ограниченных пределах.

В таблице 2.2 приведен пример распределения семейного бюджета времени.

Таблица 2.2

Данные для учета распределения семейного бюджета времени  
(время — в часах суточной загрузки, заработок — в деноминированных рублях)

Время для денежного заработка	Заработок	Время для домашних занятий	Условная оценка полезности домашней продукции	Общее время	Общая полезность
32	80	0	0	32	80
24	60	80	24	32	84
16	40	16	48	32	88
8	20	24	72	32	92
4	10	28	84	32	94
0	0	32	96	32	96

Построим линию семейного времени, основанную на данных таблицы. Совместим ее с условными кривыми безразличия, показывающими возможные вариации распределения семейного времени. Полученный результат изобразим на графике 2.14.

Исходя из сказанного в предыдущем разделе, приходим к выводу, что точка наилучшего (оптимального) распределения семейного времени находится там, где  $X=9,5$ , а  $Y=22,5$ . Все другие возможные варианты (находящиеся ниже линии семейного времени) возможны, но дают меньший общий эффект.

Отметим, что данная семья явно считает домашний труд в целом более полезным занятием, чем работу ради заработка. Предельная норма замещения домашнего труда трудом на стороне составляет для нее  $20/24$ , т.е. несколько менее единицы. Максимальная общая полезность теоретически достигается этой семьей, когда оба ее члена сидят дома и не ходят на работу вовсе. Но это противоречит их потребительским предпочтениям, и обходиться без рынка семья не может. Приходится жертвовать домашним досугом и прирабатывать на стороне (в данном случае работают для заработка два члена семьи в общей сложности 14,4 часа в сутки).

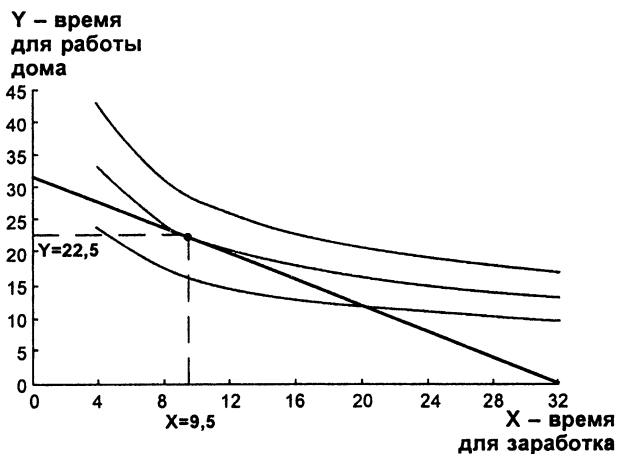


График 2.14  
Распределение семейного бюджета времени  
(общее время — 32 часа;  
кривая безразличия —  
 $U=X^{0,45}Y^{0,55}$ )

А как складываются предпочтения в вашей семье и знакомых вам семьях? Попробуйте собрать необходимые данные и построить другие графики. Можно ли сдвигать линию времени или же она задана общим предельным значением, которое семья в состоянии затрачивать в сумме на домашний и внешний труд, не лишая себя достаточного ночного сна?

Для более точного анализа и прогноза рыночного спроса необходима более подробная статистика того, как распределяется т.н. «свободное время», т.е. время в домашнем хозяйстве. Фирмы, работающие по широкому кругу потребительских товаров, могут позволить себе заказать такие исследования в специальных организациях.

Математические методы могут применяться к решению самого различного круга проблем. В одном зарубежном исследовании приводится кажущийся анекдотичным пример: как выбирать между пляжем с исключительно мягким, чистым и приятным песком и другим пляжем, на котором качество песка хуже, но зато существенно меньше москитов? Теория безразличия предпочтений позволяет решить эту дилемму. Пример оказывается вовсе не анекдотичным для коммерсанта, который купил оба пляжа и старается определить наилучшую для себя цену за входные билеты. Аналогичный метод можно применять для решения широкого круга микропроблем, возникающих перед предпринимателем.

Покопайтесь в собственном опыте и попытайтесь установить, к каким близким и интересующим вас ситуациям можно применить только что рассмотренный анализ?

Гарри Беккер и ряд других современных экономистов также расширили анализ спроса за пределы традиционных представлений о максимизации полезности. Современных экономистов все больше интересует **альтруистическое поведение** потребителей, которыми отнюдь не обязательно движут стремления во что бы то ни стало максимизировать свое потребление. **Альтруизм в экономическом смысле** — это передача части дохода или богатства данного агента другим лицам или готовность предоставить им свой труд и другие услуги, не получая взамен денежного или иного материального возмещения. Особенно важно альтруистическое поведение в рамках семьи, где поведение родителей по отношению друг к другу, к детям, близким родственникам отнюдь не строится только на чисто эгоистическом интересе.

Даже если за альтруистическими действиями иногда скрывается дальний эгоистический прицел, это не отменяет особого влияния этого фактора на текущее поведение потребителей. Отсюда следует необходимость учета альтруизма на практике, например при прогнозировании расходов потребителей на образование детей, передаче им части состояния родителей, планировании наилучшего времени для выхода на пенсию (что тоже сказывается на уровне и структуре спроса) и т.д.

Предложены различные формы математической формализации альтруизма. Например, распространена следующая форма, в которой потребитель максимизирует полезность как для себя, так и для других. Она выглядит так:

$$\max U = U(x) + U(y) \text{ или } \max U = U(x) U(y), \quad (2.19)$$

где  $U(x)$  — полезность для себя и  $U(y)$  — полезность для других<sup>15</sup>. Данная теория строится на реалистическом предположении, что всяким человеческим существом движет некоторое данное природой, наследственностью,

<sup>15</sup> Можно ставить задачи по максимизации этой функции при данном уровне дохода, богатства и т.п. либо полагать общую полезность данной и искать наилучшие формы осуществления предпочтений.



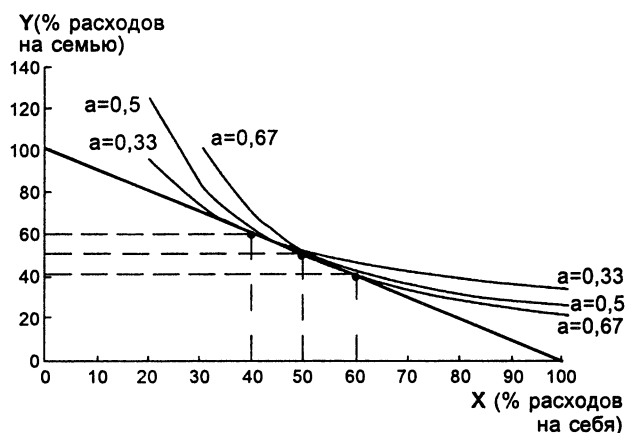


График 2.15  
Влияние альтруизма  
на структуру расходов семьи  
(функция полезности  
главы семьи:  $U=X^aY^a$ )

воспитанием, культурой, окружающей средой и т.п. сочетание эгоистических и альтруистических начал. Это сочетание неодинаково для различных социальных слоев, регионов, стран и подлежит специальному исследованию, чем и занимаются ученые, например, в Голландии — с помощью анкетирования, социологических опросов и т.п.

Пользуясь уже известными нам методами, собрав достаточное количество экспериментальных социологических и экономических наблюдений, можно рассчитать предельные полезности эгоистического и альтруистического типа поведения, их эластичности в зависимости от дохода, богатства и других факторов, предельные коэффициенты замещения одного другим и т.д.

Например, продавцам на потребительском рынке небезынтересно знать, какую часть своего дохода потребитель тратит на себя, своего супруга, своих детей, родственников, сожителей (сожительниц), друзей, сколько готов жертвовать на благотворительные цели и т.д. Если, к примеру, мужчины в данном городе тратят на себя лично лишь 30% своего денежного бюджета, т.е. их предельный спрос по доходу составляет лишь 0,3, то нетрудно видеть, как это влияет на структуру потребительского спроса. Торговец потребительскими товарами может не быть альтруистом в своем бизнесе, но он должен учитывать альтруистическое поведение своих покупателей.

На графике 2.15 представлены различные варианты распределения расходов в семье в зависимости от степени альтруизма и эгоизма в поведении главы семьи — главного «заработчика». При высокой степени эгоизма последний тратит 60% на собственные нужды, при ограниченном эгоизме и достаточном альтруизме — 40%. Разумеется, это гипотетические примеры. Попробуйте собрать данные об известных вам семьях и составить соответствующие графики сравнительного эгоизма и альтруизма «заработчика», «тиранической» супруги, «испорченных» детей и т.д. Как это влияет на структуру спроса в вашем городе, районе?

Исследования Беккера и др. вызвали возражения тех, кто считает, что методы рыночного анализа нельзя распространять на сферу семейных и других альтруистических взаимоотношений. В литературе предложен альтернативный подход, при котором под **равновесием потребителя** понимается такой уровень удовлетворения им своих потребностей, когда у него не возникает стремления менять уровень своего потребления. Исходным мотивом массового поведения потребителей является стремление достичь данного **коридора равновесия** и не выходить из него. Такое поведение именуется **полной сатисфакцией**. В отличие от рассмотренной ранее условной сатисфакции,

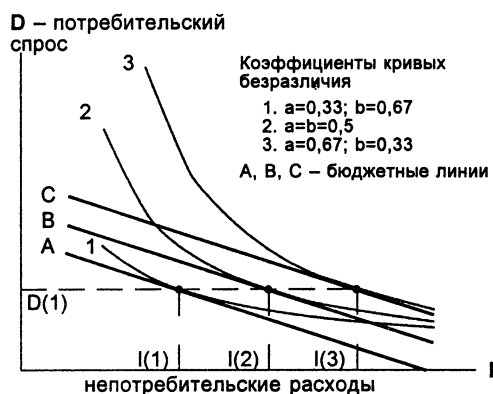


График 2.16

Спрос консервативного потребителя

при которой потребитель минимизирует свои затраты на поддержание заданного уровня общей полезности, полная сатисфакция предполагает отсутствие рационального расчета в поведении потребителя, который подчиняется скорее некоторой естественной манере поведения, нежели рациональному расчету. В терминах рассмотренных выше теорий можно сказать, что его предельная полезность от собственного душевного спокойствия, т.е. самоограждения от беспокойств и усилий по поводу конкретного расходования своего дохода, планирования на будущее и т.д., намного превышает предельную полезность от стремления к большему материальному благополучию.

Эта теория не так далека от истины, как может показаться, и она отнюдь не идеализирует потребителя. Дело в том, что в своей массе потребители действуют в соответствии со сложившейся манерой поведения, к которой они привыкли и от которой не хотят или боятся отклониться. Поэтому их рыночный спрос (как и домашние занятия) складывается **инерционно**, от достигнутого, т.е. тяготеет к ближайшему прошлому.

График 2.16 отражает выбор потребителя (семьи) между своим личным потреблением в данный момент времени (потребительским спросом, включая все виды закупок товаров и услуг, ось D) и непо потребительскими расходами (ось I, т.е. все прочие расходы, включая сбережения, пожертвования и т.д.). У абсолютно консервативного потребителя его потребительский спрос остается неизменным —  $D(1)$ , хотя его бюджетная линия в соответствии с ростом дохода перемещается из позиции A в позиции B, C и т.д. Это возможно потому, что меняются его предпочтения, отраженные в кривых безразличия, — падает коэффициент  $b$  при переменной потребительского спроса. В результате постоянно возрастает излишек дохода, который может расходоваться на какие угодно цели, кроме собственного текущего потребления.

В реальной жизни таких «абсолютных» консерваторов сравнительно немного, так что спрос даже консервативно настроенных потребителей увеличивается, хотя и менее быстро, чем рост дохода. Иначе говоря, эластичность спроса по доходу меньше единицы. При этом также возрастает излишек  $I$ , который может расходоваться на иные, в том числе и альтруистические, цели.

Практический вывод из этой теории состоит в необходимости изучать устойчиво сложившийся спрос и особенно внимательно следить за такими его участками, где можно ожидать существенных отклонений. Производители и продавцы имеют двоякое отношение к таким явлениям **консервативного спроса**. С одной стороны, он весьма устойчив и надежен. Для фирм, не стре-

мящихся к быстрому росту, это наиболее благодатная клиентура. Что бы ни случилось, эти люди всегда явятся за своей булочкой, бутылкой кефира, пачкой сигарет. С другой стороны, для фирм, стремящихся внедрить новые продукты, такая клиентура представляет собой крепкий орешек. Как заставить ее расстаться с традицией, как побудить приобрести новый, часто вовсе ненужный потребителю продукт?

Этот результат достигается настойчивой рекламой новых продуктов, насаждением моды, заставляющей отказываться от старых продуктов ради «подражания» ее законодателям, благополучным соседям, «звездам» и т.д. Иногда новые продукты навязываются насильно, т.к. старые просто снимаются с производства. Если на рынке их нет и нет для них запасных частей, то их предельная полезность снижается почти до нуля. В каждой стране в каждый данный период времени потребительский рынок всегда является сложным сочетанием консервативной потребительской массы (сатисфакторов) и островков истинных максимизаторов потребления. От того, насколько правильно учитывается это сочетание, в значительной мере зависит успех производителей и продавцов.

Мы воздержимся пока от нормативных суждений относительно того, какой тип потребления — консервативный или расточительный — предпочтителен с точки зрения ограниченных природных ресурсов, здоровья людей, их духовного развития, эволюции моральных ценностей и т.д. Эти соображения с точки зрения микроэкономики с трудом поддаются учету. Для их более полного рассмотрения подождем, пока читателю станет более ясной картина экономики в целом.

### 2.3. Спрос на производственные товары

В отличие от потребительских рынков, на рынках производственных товаров выступают почти исключительно фирмы со стороны как продавца, так и покупателя. Это накладывает некоторые особые условия на функции спроса:

1. Число агентов со стороны спроса намного меньше, чем на потребительском рынке, и, следовательно, возможности для них влиять на цены заметно больше.

2. Главным фактором формирования спроса является производственная деятельность фирм, в результате которой возникает потребность в производственных товарах. Поэтому спрос на производственные товары рассматривается в экономической теории как **производный спрос**, зависящий от объема производства.

3. В отличие от личного потребления (особенно товаров первой необходимости), которое, как правило, меняется медленно, объем производства подвержен более значительным колебаниям. Вследствие этого спрос на производственные товары отличается в среднем большей неустойчивостью, чем потребительский спрос, и в меньшей степени поддается прогнозу.

4. Деятельность фирм подчинена иным целевым установкам, нежели поведение потребителя. Фирмы ориентированы прежде всего на получение прибыли, а не полезности. Мы отложим подробное рассмотрение мотивов поведения фирм до главы 3. Здесь достаточно отметить, что независимо от конкретной целевой установки фирмы ее спрос определяется стремлением обеспечить себя необходимыми средствами производства за минимально возможную цену, но такую, которая не наносит ущерба производству и сбыту. Говоря иначе, фирмы точно так же подвержены **бюджетным ограничениям**, как и потребители, и при этом стремятся к **минимизации своих общих издержек**.

К числу производственных товаров относятся **промежуточные продукты** (сырье, материалы, топливо, электроэнергия)<sup>16</sup> и **капитальные продукты** (машины, оборудование, постройки, здания и сооружения). Вместе с трудом и природными ресурсами они образуют **факторы производства**, используемые для выпуска товаров. Конкретный набор факторов производства, который применяется фирмой в каждый данный период времени, называется ее **технологией**. Если объемы производства фирмы решающим образом определяют ее общий спрос на производственные товары, то ее технология определяет структуру этого спроса.

В экономической теории принято выделять капитал (капитальные товары), труд и природные ресурсы (землю, ее недра) в особую категорию **факторных услуг**, рынки которых рассматриваются отдельно. Мы, следуя этой традиции, отложим анализ этих рынков до главы 4. В данном разделе мы продолжим анализ рынка промежуточных товаров.

Соотношение между выпуском продукции и спросом на промежуточные товары принято измерять с помощью **производственной функции**. Именно она соотносит производственные затраты с выпусками, характеризуя технологию производства. Выпуски и затраты измеряются их потоками в единицу времени. Производственная функция может использоваться в двух целях: (1) Задавая объемы расходов производства производственных товаров, определять объем выпуска. В этом случае функция выглядит так:

$$q = q ( m_1, m_2, \dots m_n ), \quad (2.20)$$

где вектор  $M[m_1, m_2, \dots m_n]$  измеряет количество производственных товаров, затраченных на выпуск товара  $q$ . (2) Но ту же функцию можно использовать как **обратную**, т.е., задавая некоторый желательный (плановый, прогнозируемый) объем выпуска, определять объемы необходимых для этого производственных товаров:

$$M = M ( q ). \quad (2.21)$$

Чаще всего для конкретных расчетов используется уже знакомая нам функция Кобба—Дугласа<sup>17</sup>:

$$q = m_1^a m_2^b \dots m_n^c. \quad (2.22)$$

Производственная функция позволяет измерить **предельные продукты** каждого из производственных факторов. Например, производная  $dq/dm_1$ , т.е. предельный продукт фактора  $m_1$ , показывает, на сколько единиц изменится продукция  $q$ , если данный фактор  $m$  изменится на единицу. Точно так же можно рассчитать и **эластичности выпуска** по данному фактору, т.е. на сколько процентов изменится продукция ( $dq/q$ ), если данный фактор изменится на 1% ( $dm_1/m_1$ ).

<sup>16</sup> Это название условное, исходящее из того, что сырье и другие материалы используются для выпуска многих других товаров и потому не входят в т.н. **конечный продукт (ВВП)**. В действительности для той же цели используются и капитальные товары, но их использование растягивается на несколько лет, и они включаются в конечный продукт данного года, квартала, месяца. С производственной точки зрения более точно было бы называть промежуточные товары производственными товарами кратковременного пользования, а капитальные товары — производственными товарами длительного пользования. Именно по этому признаку (сроку пользования) их и различает статистика.

<sup>17</sup> Функция Кобба—Дугласа может иметь и более сложные формы, для знакомства с которыми мы отсылаем читателя к специальной литературе.

Из раздела о потребительском спросе мы уже знаем, что функция Кобба–Дугласа при степенных коэффициентах между нулем и единицей предполагает падающий предельный эффект, т.е. в данном случае **падающую производительность** каждого из производственных факторов **в отдельности** при условии, что другие факторы остаются неизменными. В главе 3 мы убедимся в том, что это правило имеет ограниченное действие, поскольку при данной технологии прирост каждого фактора зависит от прироста других, т.е. для увеличения продукта при данной технологии требуется **одновременное увеличение всех факторов**. Но это не значит, что падающая производительность отдельного фактора — это бессмыслица. Нет. Это положение начинает играть свою роль, когда речь идет об **изменении технологии** и, следовательно, об **изменении структуры спроса** фирмы.

Итак, зная количество используемых производственных товаров, можно определить объем выпуска. Для решения обратной задачи кроме заданного объема выпуска нужно также знать, из какого набора технологий фирма может выбирать. Действительно, один и тот же выпуск возможен при различных комбинациях производственных факторов, но при переходе от одной комбинации к другой приходится менять технологию.

Например, в западных странах резкое возрастание стоимости нефти после 1973 года вызвало широкое внедрение энергосберегающих технологий, которые позволили резко сократить затраты топлива на единицу продукции (т.н. **удельный расход топлива**). Переход на энергосберегающие и материалосберегающие технологии предполагает, что фирма свободна в расходовании своих средств и что на рынке имеются технологии, между которыми фирма может свободно выбирать. Такой свободы советские предприятия в условиях планового хозяйства не имели. Поэтому в СССР процесс внедрения энерго- и материалосберегающих технологий задержался. С переходом к рынку этот недостаток проявился в резком возрастании производственных издержек по сравнению с западными и в ограниченной конкурентоспособности российских товаров.

Наборы предлагаемых на рынке технологий изображаются на графиках точно так же, как и наборы потребительских товаров, т.е. в виде карты безразличия, на которой кривые (т.н. **изокванты**) описывают различные технологии, доступные для каждого заданного уровня производства (см. график 2.17).

Чем выше и правее расположена изокванта, тем более высокому уровню выпуска она соответствует. Двигаясь по каждой из кривых в отдельности, фирма «выбирает» между различными технологиями. При этом происходит замена (замещение) одного фактора другим. Соотношение, в каком про-

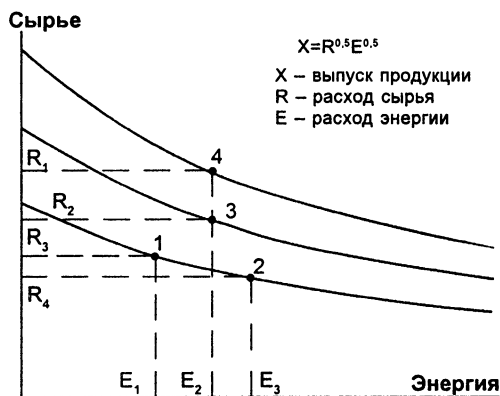


График 2.17  
 Изокванты спроса  
 на производственные товары

исходит эта замена (наклон касательной в каждой точке кривой), равен предельному коэффициенту технического замещения. Так же, как и в случае с замещением потребительских товаров, предполагается, что коэффициент технического замещения убывает по мере того, как доля данного фактора возрастает. В этом и проявляется конкретно правило падающей предельной производительности. Чем меньше расходование данного фактора, тем более высока его производительность (эффективность). Очень четкое выражение принципа экономии, не правда ли?

На графике 2.17 рассматриваются различные технологии, допускающие разные сочетания расхода сырья ( $R$ ) и энергии ( $E$ ) при одинаковых выпусках продукции. Точки 1 и 2 показывают два таких сочетания на нижней изокванте. При переходе к более высокой изокванте нет необходимости сохранять прежнее сочетание. Если новое соотношение цен вынуждает, например, экономить на энергии, то возможен переход из точки 1 в точку 4 на верхней изокванте, при которой расход энергии остается неизменным по сравнению со средней (промежуточной) изоквантой, несмотря на рост продукции.

Фирму интересует не только техническая эффективность отдельных факторов, но и их совместная, совокупная эффективность. В самом деле, есть ли смысл экономить на каком-то одном факторе, если это не меняет общую эффективность? Поэтому в реальной жизни фирмы ищут такие технологии, которые позволяют увеличить общую отдачу всех факторов, вместе взятых. При этом общие затраты производственных факторов возрастают медленнее, чем растет производство, что выражается в общем сокращении энергоемкости и материалоемкости продукции. Этот эффект в экономической науке называется экономией от масштаба выпуска (*economies to scale*).

В советской экономике наблюдалась либо стагнация, либо даже возрастание удельной материалоемкости и энергоемкости. Это одна из причин резкого снижения общих темпов роста экономики в 80-х годах. В условиях кризиса переходной экономики эта тенденция даже усилилась, т.к. при снижении объемов производства удельные затраты имеют тенденцию возрастать. Решение этой проблемы возможно только при росте производства и значительных капитальных вложениях в новые технологии. В рассматриваемых нами графиках этот дополнительный расход не учтен, т.е. процесс замещения технологий изображен в упрощенном виде. Для полного учета необходимых затрат нужно включить в производственную функцию расход капитальных товаров, в том числе на приобретение новых технологий.

Выбор технологий зависит от финансового положения фирмы, т.е. от ее способности тратить средства на соответствующие капитальные вложения. При данных финансовых ресурсах выбор соответствующей технологии начинается с решения задачи по минимизации производственных затрат. Математически это выглядит так: находим минимум общих затрат на производственные товары

$$L = p_1 m_1 + p_2 m_2 + \dots + p_n m_n \quad (2.23)$$

при заданном объеме производства  $q = m_1^a m_2^b \dots m_n^c$ . Минимум достигается, когда предельные физические отдачи факторов (т.е. предельные нормы технического замещения) равны соотношению между их ценами на рынке<sup>18</sup>:

<sup>18</sup> Читатель может самостоятельно получить формулу (2.24), используя метод Лагранжа для нахождения оптимума функции (2.23) при условии  $q = \text{const}$  и принимая во внимание, что  $dq/dm_1 = a m_1^{a-1} m_2^b \dots m_n^c$ . При этом частные производные  $q$  по каждому из факторов (в физическом выражении) равны их рыночным ценам, а соотношение частных производных (т.е. предельная норма технического замещения) равно соотношению рыночных цен. Знатоки математического анализа могут самостоятельно убедиться в правильности этих утверждений.

$$(dq / dm_1) / (dq / dm_2) / \dots / (dq / dm_n) = p_1 / p_2 / \dots / p_n. \quad (2.24)$$

Это соответствует точке 1 на графике 2.18, где прямая линия общих затрат А касается изокванты АА.

Чтобы убедиться в этом, выберите любую иную точку на прямой А. Каждая из них окажется ниже изокванты, т.е. при этих затратах будет обеспечен более низкий уровень производства.

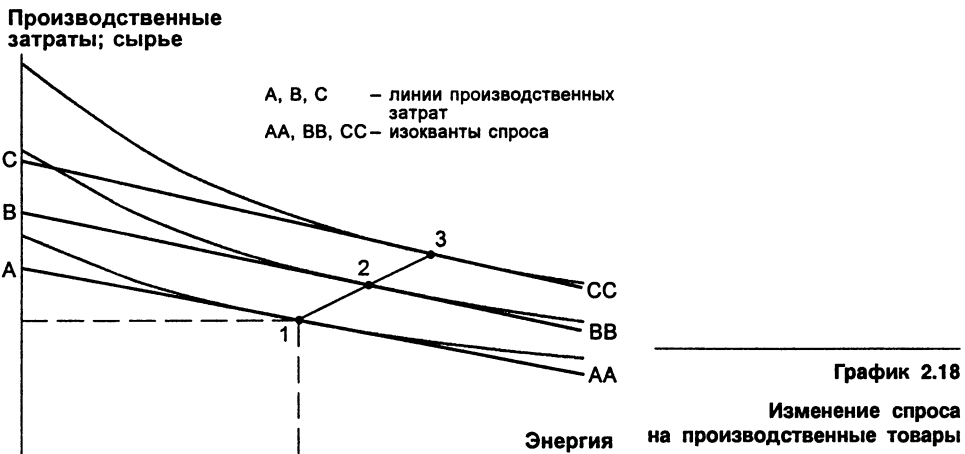
Данная линия общих производственных затрат А — это и есть суммарный спрос фирмы на производственные товары, т.е. столько, сколько она в состоянии выделить на эти цели. Следовательно, рассматриваемый нами график и есть график спроса на эти товары.

Допустим, что со временем финансовые возможности фирмы улучшаются. В этом случае ее линия затрат сдвигается вправо и вверх — к В, а потом к С. Фирма имеет возможность увеличить спрос на производственные товары в соответствии с более высокими изоквантами ВВ и СС. Вполне возможно, что такие изокванты отражают более эффективные технологии. Фирма передвинулась в новую точку касания — 2. Затем еще в одну точку — 3 и т.д. График 2.18 показывает общую траекторию выбора фирмой технологий и меняющийся объем и структуру производственного спроса по мере роста ее финансовых возможностей.

Существенное влияние на объем и структуру спроса окажет абсолютное и относительное изменение цен. Опережающий рост цен на производственные товары по сравнению с ценами выпуска заставит сократить спрос на них и скорее всего снизится объем выпуска. Если меняется соотношение цен производственных товаров, то это побуждает фирмы изменить свои технологии и структуру спроса.

Поскольку при этом технологию изменить не так легко, фирмам приходится временно прибегать к решениям, которые хуже оптимальных. Это определяется тем, что технология закреплена в соответствующих капитальных товарах, которые невозможно сразу заменить. Процесс приспособления к новой структуре цен происходит постепенно. Чем дольше он затягивается, тем большие потери несут фирмы от неоптимального использования своих средств.

На пути прогнозирования спроса на производственные товары возникает одно существенное препятствие: фирмы-заказчики обычно держат сведения о своих затратах в тайне, так что воспользоваться этими данными для прогнозирования спроса нельзя. Но это касается только оценок **спроса отдельных фирм**, а не **рыночного спроса** на данный товар в целом. Из раздела 2.2



известно, что индивидуальные графики спроса потребителей складываются по горизонтали. Это же правило действует при сложении кривых спроса фирм. Рыночный спрос известен из отчетной статистики. Известно, сколько фирмы в целом купили топлива, сырья, материалов и сколько их затратили в среднем на единицу своей продукции. Регулярно изучая собранные данные о рынке, можно приблизительно точно оценить соответствующие эластичности, коэффициенты замещения и на их основе приближенно прогнозировать спрос.

Разумеется, для этого производитель (он же и продавец) производственного товара должен неплохо разбираться не только в технологии производства, но и в технологиях использования его товара, следить за их изменениями. Тогда изменения спроса, вызванные сдвигами в обеих сферах, не станут для него неожиданными. И конечно, он должен хорошо представлять себе, как покупатель реагирует на цены. Здесь действует то же правило, что и с потребительскими товарами: при эластичности менее единицы повышение цен способствует росту выручки производителя (продавца), при эластичности больше единицы — повышение цен приводит к снижению выручки. Так, знание эластичностей нужно при работе на производственных рынках в не меньшей степени, чем при работе на потребительский рынок.

## 2.4. Спрос государства и публичные товары

Современное государство в любой экономике — рыночной или плановой — является крупным покупателем товаров и услуг. Его доля в ВВП (по использованию) составляет в странах рыночной экономики от 20 до 30%. Сюда относятся закупки у любых продавцов, в том числе у предприятий, которые принадлежат государству, но действуют как самостоятельные (внебюджетные) единицы с собственным балансом. Но большая часть закупок государства в рыночной экономике осуществляется у частного сектора и частных лиц.

В традициях западной статистики в государственные закупки товаров и услуг включается также жалование государственных служащих, хотя другие категории ВВП (личное потребление, капиталовложения) заработную плату работников частного сектора не включают, ибо считается, что она уже входит в стоимость соответствующих товаров и услуг. Это означает, что реальная доля государства в закупке товаров существенно меньше и колеблется от 10 до 15%.

Отметим, что статистика государственных закупок **не включает** ряд важных категорий государственных расходов, например субсидии отраслям, предприятиям и отдельным лицам, пенсии, пособия, т.е. все случаи, когда расходование средств не предполагает встречного потока товаров и услуг. Так что доля бюджетных расходов в ВВП существенно выше, чем государственные закупки. Например, в России в 1996 году доля государственных расходов от ВВП (включая как федеральные, так и местные бюджеты, но не включая внебюджетные фонды) составила 29%, а государственных закупок — 20%. В США доля государственных расходов — 31%, а государственных закупок, как и в России, — 20%. Как видно, разница между госрасходами и госзакупками значительная.

В пореформенной России физический объем государственных закупок резко сократился: в 1991 году по сравнению с предыдущим годом — на 32%, в 1992 году — еще на 28% и в 1993 году — на 5%, составив лишь около половины к уровню дореформенного, 1990 года. В последующие годы государственные закупки



несколько выросли, но все же значительно отставали от объема конца 80-х годов. Однако поскольку в те же годы намного сократился и ВВП, доля государственных закупок в конечном спросе существенно не изменилась (около 20%).

В дальнейшем в этой главе мы будем рассматривать только закупку государством собственно товаров. Структура этих закупок практически одинакова в большинстве стран: это главным образом вооружение и другие военные товары для нужд вооруженных сил и полиции, а также оплата контрактов по строительству различных объектов инфраструктуры (дорог, портов, некоторых видов транспорта и коммуникаций, школ, больниц, государственных учреждений, военных баз и т.п.). Все эти товары приобретаются государством на соответствующих рынках преимущественно у частных фирм. Для последних, особенно для производителей вооружений и для строительных компаний, не может быть безразлично, как формируется спрос государства.

В конце 80-х годов на военные цели в СССР тратилось, по официальным данным, около 7% ВВП, а фактически намного больше, т.к. военные расходы были скрыты также в затратах на содержание внутренних и пограничных войск, в расходах на науку, а также в централизованных капиталовложениях, из которых оплачивались строительство военных заводов, прирост и обновление их оборудования. По западным оценкам, общие военные затраты СССР составляли до 20% ВВП, а то и больше.

В пореформенные годы официальные военные расходы России сократились до 2,8% от ВВП в 1996 году, а по физическому объему — на 80–85% к уровню 1990 года. Резко упали и военные расходы, проходящие по другим статьям государственных расходов.

В 1990 году около 40% капиталовложений в СССР осуществлялось за счет централизованных государственных средств и составляло около 12% от ВВП, превышая даже долю официальных военных расходов. К 1995 году доля централизованных капвложений (из федерального и местных бюджетов) снизилась до 25% их общего объема, а в физическом выражении они упали на 70% по сравнению с 1990 годом и составляли около 5% от ВВП.

Все купленные государством товары (за исключением перепроданных<sup>19</sup>) входят в его потребление, которое, однако, отличается от личного и производственного. Результатом государственного потребления являются особые товары и услуги, которые частично продаются за деньги (например, плата за пользование дорогами, портовыми и другими транспортными сооружениями, входная плата в парки, музеи и т.д.), а частично передаются населению бесплатно — школьное образование, бесплатная медицина, дамбы и другие сооружения для охраны от природных бедствий, услуги по охране общественного порядка, защита от преступности и внешнего врага<sup>20</sup>.

Первую из этих категорий можно условно отнести к обычным товарам и услугам, которые государство само вынуждено специально создавать, поскольку частный сектор не всегда считает их выгодным занятием<sup>21</sup>. Вторая

<sup>19</sup> Во многих странах государство, например, покупает товары сельского хозяйства с целью поддержания цен. Купленные товары затем перепродаются на внутреннем или внешнем рынке. Подробнее об этом в главе 5.

<sup>20</sup> Повторяем, речь идет не о принадлежащих государству производственных предприятиях, а об учреждениях, не относящихся к производственной сфере в строгом смысле этого понятия.

<sup>21</sup> Проблема участия государства в производстве рассмотрена в главе 5 (раздел о государственных предприятиях и приватизации).

категория называется **публичными (общественными) товарами** и нуждается в специальном пояснении.

Основным признаком публичных товаров является **отсутствие их исключительности (эксклюзивности)**. Это означает, что физически невозможно (или слишком дорого обходится) предотвратить свободное, т.е. бесплатное, потребление таких товаров отдельными лицами или фирмами. Большинство выпускаемых в экономике товаров принадлежит тем или иным фирмам, организациям или частным лицам, которые имеют возможность предотвратить бесплатное пользование своими товарами. Это создает одно из **необходимых условий для платности**. В отличие от этого, невозможно или трудно ограничить, например, доступ к чистому воздуху, водозащитным дамбам, большим участкам морского побережья, берегам рек, городским улицам и площадям и т.п. Некоторые услуги являются **исключительной привилегией государства**, т.е. не имеют соперников, конкурентов. К ним относятся, например, национальная оборона, деятельность полиции<sup>22</sup>. Хотя такие услуги обходятся государству в немалые деньги, как правило, невозможно определить в денежной форме конкретную полезность, получаемую гражданами и фирмами от их использования, а следовательно, ввести за них платность. Разумеется, все такие услуги оплачиваются гражданами из налогов, но не соразмерно реальной пользе, полученной от них<sup>23</sup>. Это создает т.н. **проблему «зайца»**, т.е. отдельных лиц и фирм, старающихся получить как можно больше публичных товаров от государства бесплатно (проехать, так сказать, «зайцем»).

Вместе с тем спрос, предъявляемый государством на товары и услуги, является, как и любой другой спрос, производным от затрат на производство и предоставление публичных товаров. Структура государственного спроса определяется тем, как решается вопрос о распределении этих затрат. В диктаторских системах это определяется главным образом решениями высшего государственного (или партийного) руководства. В государствах с развитой бюрократией распределение ресурсов является итогом соперничества различных ведомств. В демократических государствах предполагается, что это происходит в результате **социального выбора** граждан либо непосредственно, либо чаще всего через представительные органы. На практике, разумеется, конкретное формирование спроса государства является результатом сложного взаимодействия всех трех указанных механизмов.

В СССР решающую роль в определении государственного спроса играли решения генерального секретаря КПСС, Политбюро, Совета Министров, Госплана. На практике же в процессе конкретного распределения бюджетных и материальных ресурсов наибольшую роль играли позиции в бюрократической иерархии, занимаемые отдельными ведомствами и их главами. Роль представительных органов была невелика и проявлялась главным образом на местном уровне. В пореформенной России сохраняется преобладающая роль высших и бюрократических структур (под иными названиями). Роль представительных органов выросла, но они не оказывают решающего влияния. Преобладание бюрократических структур предполагает значительное распространение **коррупции** при распределении государственных средств и формировании государственного спроса. Хотя граждане и фирмы вынуждены пользоваться услугами коррумпированных чиновников, их общий интерес состоит в расширении и укреплении демократических механизмов, способствующих минимизации коррупции.

---

<sup>22</sup> В современной России защита от преступности частично превратилась в сферу деятельности частных организаций, в некоторых случаях контролируемых опять-таки организованной преступностью.

<sup>23</sup> Отдельные услуги полиции, судебных органов требуют оплаты, но это скорее исключение из правила.

Интересно, что рыночные реформы, резко сократив общий объем государственного спроса, мало отразились на его структуре. Так, соотношение между расходами Министерства обороны и централизованными капитальными вложениями осталось точно таким же, каким было при советской власти, — 37% от их общей суммы пошло на военные нужды как в 1990, так и в 1995 году. На образование, медицину и другие социально-культурные цели государство расходовало 34% общих бюджетных средств в 1988 году и 31% в 1994 и 1995 годах. Эти данные лишней раз демонстрируют преобладание как в СССР, так и в России централизованно-бюрократического метода формирования государственного спроса.

На Западе, где демократические механизмы играют заметную роль, разработаны теории социального, т.е. демократического, выбора. Одна из них, возникшая еще в 1930-х годах, основана на идее функции общего благосостояния. Самой общей ее формулой служит выражение:

$$W = W ( U_1, U_2, \dots, U_n ), \quad (2.25)$$

где  $W$  — совокупное благосостояние всех членов общества,  $U_i$  — полезность отдельных групп населения либо полезность общества, получаемая от отдельных видов государственных расходов.

Пользуясь методами, известными из предыдущих разделов, можно представить карту кривых безразличия, показывающих возможные способы распределения государственного спроса для достижения одного и того же общего полезного эффекта для общества в целом (т.е. совокупного благосостояния) (см. график 2.19).

Допустим, что по оси  $X$  откладывается общественная полезность от затрат на оборону, а на оси  $Y$  — общественная полезность от затрат на науку, медицину, образование. Наклон касательной к каждой точке этих кривых отражает предельный коэффициент замещения затрат на оборону затратами на гражданские нужды общества. По мере роста доли и размеров расходов на оборону их предельная полезность для общества сокращается, но возрастает по мере того, как их размеры и доля падают.

В СССР доля расходов на оборону, доходившая до 20% и больше от ВВП, была чрезмерной, что неблагоприятно отражалось на других расходах государства, на экономике в целом, на состоянии медицины, образования и т.д. В пореформенной России доля военных расходов снизилась до 3% и менее ВВП, что отрицательно сказывается на национальной безопасности страны. Предельная общественная полезность от дополнительных затрат на оборону существенно возросла. В первом случае требовалось сокращение военных расходов до разумного («достаточного»)

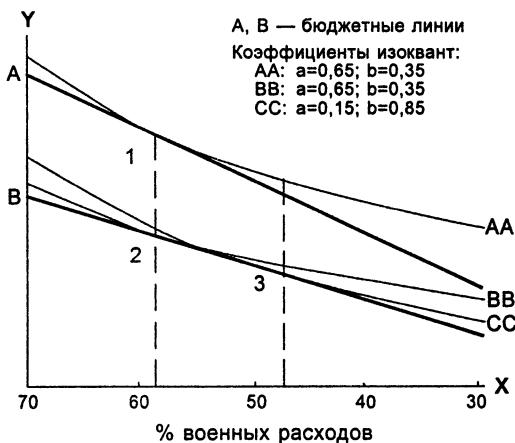


График 2.19

Государственный спрос

уровня, во втором — сказывается чрезмерное сокращение, не учитывающее объективных потребностей страны в обороне. Вместе с тем отмеченная выше устойчивость в долях распределения затрат на оборону и на социальные нужды отражает не только сравнительную силу различных ведомств, но и (в какой-то мере) объективную оценку обществом предельных полезностей указанных затрат. Выражаясь языком математической экономики, эластичности государственного спроса по доходу за указанный период мало изменились.

На графике 2.19 прямые линии А и В отражают бюджетное ограничение государства, соответственно, до и после сокращения общих расходов. В демократическом государстве ее наклон должен зависеть от соотношения рыночных цен товаров, покупаемых для целей обороны и для гражданских нужд. Точка касания бюджетной линией соответствующей изокванты — это оптимальное распределение государственного спроса при данных ограничениях. В этой точке соотношение предельных полезностей от затрат на оборону и на гражданские нужды равно соотношению рыночных цен на соответствующие товары. Когда эта линия сдвигается вниз и влево (случай пореформенной России), сокращается и общее благосостояние, что отрицательно сказывается как на гражданских нуждах, так и на обороне.

На горизонтальной оси графика представлена также процентная доля расходов на оборону в государственном бюджете. Исходная изокванта АА отражала перекося сторону военных расходов в советское время. Изокванта ВВ имеет тот же перекося, сохранившийся и после падения советской власти. Не удивительно, что доля военных расходов остается столь же высокой и при значительно меньших бюджетных возможностях. Чтобы произошел перелом, требуется решительно изменить этот перекося, что отражено в изокванте СС, при которой доля военных расходов существенно меньше.

Рассмотренная теория пока не разработана до уровня, когда она могла бы практически использоваться в бюджетном планировании и для более точного прогнозирования государственного спроса, хотя и позволяет лучше понять механизм принятия решений в этой области. Впрочем, отмеченная выше устойчивость эластичностей государственного спроса по доходу позволяет приблизительно правильно прогнозировать как совокупный государственный спрос, так и его структуру.

В самом определении **понятия общего благосостояния** среди теоретиков нет единства. Что это такое — ВВП, личное потребление в рыночном смысле, вся совокупность потребительских товаров и услуг, включая продукты домашнего хозяйства и публичные товары, или что-то другое? Возможно, что третий из этих показателей лучше других, но для полного учета всей совокупности потребительских благ потребовалось бы существенное расширение национальной статистики.

Далее, как понять, а тем более рассчитать, например, предельную социальную полезность отдельных элементов государственных расходов, например военных? В некоторых экономических работах принято считать военные расходы **чистой потерей** для общества. Это, конечно, большое упрощение. Общество всегда тратило и будет тратить на военные цели столько, сколько ему представляется необходимым для обеспечения своей безопасности. Эта оценка зависит, в частности, от авторитета военных в обществе, от преобладающего в нем взгляда на международную обстановку.

Например, окончание холодной войны создало в российском обществе ощущение повышенной национальной безопасности. Расширение НАТО, локальные войны в Боснии и на российской периферии (Чечня, Таджикистан), наоборот, вызы-

вают рост ощущения опасности. Это отражается на изменении в обществе оценок предельной полезности расходов на оборону. С другой стороны, действует и такой фактор, как дискредитация вооруженных сил (неудача в Афганистане, поражение в Чечне, дедовщина и коррупция в армии), создающая противоречивые мнения о недоплаченности и некомпетентности военных. В целом же общая оценка предельной полезности затрат на оборону вырабатывается сложным путем — в ходе достижения некоего консенсуса между наиболее заинтересованными группами общества.

Когда Министерство обороны ставит вопрос об увеличении военных ассигнований, оно мотивирует это необходимостью оплатить расходы на личный состав, приобретение военной техники и т.д. Заявка министерства является результатом конкуренции за ресурсы между различными видами вооруженных сил, военных округов, военных концепций, групп интересов. С точки зрения правительства и Думы решающий фактор — укладывается ли эта заявка в рамки общего бюджета и сложившихся представлений о распределении бюджетных ресурсов между многими конкурирующими нуждами. Главным же критерием с точки зрения интересов общества должны быть другие соображения, а именно: (1) соответствуют ли дополнительные затраты на военные цели получаемому от этого приросту национальной безопасности; (2) как соотносится этот прирост с приростом общественной полезности от дополнительных расходов на медицину, науку, образование и т.д. Готово ли общество в рамках бюджетного ограничения затратить все дополнительные средства на оборону или же оно предпочитает распределить эти средства соответственно предельному эффекту от этих затрат?

Такой подход предполагает, что для каждого вида бюджетных расходов требуется рассчитать не только их рыночную стоимость, но и стоимость полезного эффекта. Соответствующее бюджетное планирование на Западе носит название *бюджетирования по принципу издержки—отдача* (*cost-benefit budgeting*). Внедрение этого метода способствует более рациональному определению государственного спроса. Метод этот значительно более эффективен, чем преобладающее у нас с советских времен планирование от достигнутого.

Еще одна проблема возникает в связи с тем, что сумма общественных предпочтений отнюдь не обязательно соответствует многообразным индивидуальным вкусам и предпочтениям. Нобелевский лауреат американец Кеннет Эрроу в 1951 году доказал теорему о том, что **общественные и личные предпочтения не только невозможно совместить, но и нельзя, суммируя индивидуальные предпочтения, получить не противоречащую им систему общественных предпочтений.**

В современной России это выражается в острой полемике и борьбе вокруг принципиальных направлений экономической, социальной, оборонной и международной политики. Острота этой борьбы не придумана злыми политиками, а отражает глубокую неудовлетворенность в обществе текущим состоянием дел и большую разницу в рецептах выхода из кризиса. Достичь консенсуса между большой массой людей, экономически пострадавших от реформ, и той частью, которая от них выиграла, объективно трудно. Теорема Эрроу, выдвинутая в сравнительно благополучной Америке, еще более справедлива для пореформенной России.

Применительно к обычным рыночным товарам (потребительским, производственным) вопрос решается так, что свобода цен и индивидуальных решений на рынке если и не гарантирует справедливого решения для всех, то как минимум способствует удовлетворению индивидуальных предпочтений на некотором уровне, обеспечивая вместе с тем (если не сразу, то в перспективе) достаточно высокую экономическую эффективность, позволяющую достичь относительного благополучия для большинства. На рынке спрос на товары формируется автоматически, в ходе свободного, не скоординированного «голосования» экономических агентов по вопросу цен (об

ограничениях и недостатках рынка, коррективах его и поисках социальной справедливости см. главы 5 и 9). Нельзя ли ту же методику применить в определении структуры государственных расходов посредством имитации рыночного механизма механизмом демократического волеизъявления (голосования)?

За неимением лучшего этот метод применяется на Западе на микро- и макроуровнях либо непосредственно (референдумы), либо косвенно — через представительную систему. Решение достигается автоматически — почти как на рынке. При этом возникает проблема **диктата большинства и недостаточного учета интересов меньшинства**. Решение не может быть оптимальным, если им недовольна почти половина общества. Предлагаются различные схемы пропорционального представительства и схем голосования, учитывающих интересы как большинства, так и меньшинства. Демократическое волеизъявление остается несовершенным, но постепенно прогрессирует.

Еще два столетия назад, в 1780 году, французский философ, социолог и математик Жан Кондорсе открыл правило, что при некоторых начальных условиях решение, которое устраивало бы большинство, не может быть получено в результате голосования. Дальнейшие разработки привели к выводу, что чаще всего демократическое решение отражает предпочтения **серединного избирателя**, которые становятся эталоном для общества в целом.

Попробуйте провести анализ того, что приобрели и что потеряли экономически различные группы избирателей в результате голосования на президентских выборах 1996 года. Отражает ли курс российского правительства предпочтения серединного (усредненного) избирателя или же избирателя с более высоким, чем средний, уровнем дохода? Повлияло ли значительное меньшинство, голосовавшее за Зюганова, на перераспределение средств в государственном бюджете?

Социальный выбор осложняется особыми интересами **политических партий**. Некоторые современные исследователи уподобляют такие партии крупным фирмам в конкурентной экономике, стремящимся к максимальной прибыли. Согласно этой концепции, политические партии стремятся формулировать свои программы так, чтобы привлечь («купить») как можно больше голосов избирателей. Это не значит, что действия партии, пришедшей к власти, обязательно соответствуют ее программе. В какой-то мере они определяются обстановкой, в которой приходится работать новому правительству. На практике же распределение государственных затрат во многом будет определяться силой бюрократии, остающейся у власти независимо от исхода выборов.

Президентские выборы в России 1996 года, как и выборы в Думу в 1995 году, показывают, что фирмам, работающим на государственный рынок, не следует руководствоваться программами соперничающих партий и политических деятелей. При отсутствии демократического контроля за конкретным расходованием бюджетных средств трудно прогнозировать спрос отдельных государственных ведомств, даже исходя из утвержденных бюджетных программ. Неплатежи государства даже по приобретенным товарам составляют огромные суммы, вызывая кризис в регионах и банкротство фирм. Это ставит многие предприятия, привыкшие к определенности центрального планирования, в тяжелые условия. Минимизируя риск от такой неопределенности, фирмы стремятся иметь в государственных органах своих людей, которые поставляли бы необходимую информацию о намерениях чиновников и могли бы влиять на их решения. Лоббирование, широко распространенное на Западе, приняло в России поистине фантастические размеры.

В развитых промышленных странах государственный рынок считается одним из самых устойчивых и предсказуемых. Даже если распределение государственных затрат не вполне соответствует оптимальному социальному выбору, можно положиться на государственного покупателя в целом и предсказать его спрос с очень большой точностью. Эта определенность сравнима даже с предсказуемостью государственного плана и заказа в СССР. Перестройка России отошла от определенности государственного рынка советских времен, но ей надо еще пройти большой путь, прежде чем она сравняется с определенностью и предсказуемостью государственного спроса в условиях развитой рыночной экономики и демократии.

# Глава 3. Предложение

## 3.1. Предложение и рыночное равновесие

Под предложением понимается количество товаров и услуг, которое появляется на рынке в результате совокупных действий экономических агентов.

Виды предложения в целом соответствуют видам спроса, рассмотренным в главе 2. Так же, как и спрос, совокупность предлагаемых товаров и услуг состоит из потребительских, производственных и публичных.

Часть потребительских товаров и услуг создается в домашнем хозяйстве, причем значительная их часть не предназначена для продажи на рынке. Тем не менее эти товары и услуги могут оказывать существенное воздействие на рынок, конкурируя с соответствующими прямыми и косвенными заменителями. В современной России продукция домашнего хозяйства возникает по большей части не в результате свободного выбора и является вынужденной мерой для пополнения ограниченных денежных доходов многих потребителей.

Публичные товары (услуги по обороне, охране правопорядка, социальные услуги и т.п.) являются, как правило, результатом деятельности государства, и их продажа (предоставление) осуществляется чаще всего помимо рынка. Поэтому эта сфера незаслуженно обходится в большинстве учебников экономики. Между тем, как мы видели в главе 2, спрос государства является производным от производства публичных товаров, и потому между ними существует тесная взаимосвязь. Публичные товары не могут быть произведены в достаточном количестве, если товары и услуги, необходимые для их производства, по тем или иным причинам не могут быть куплены.

Так, в современной России существует острый недостаток услуг по защите от организованной преступности и терроризма, народному и высшему образованию, здравоохранению. По мнению Министерства обороны, явно недостаточны и услуги по защите страны от внешних угроз, защите национальной безопасности. Дефицит публичных товаров негативно, подчас разрушительно сказывается на состоянии общества и экономики.

В планируемых экономиках главными агентами предложения большинства товаров были государственные производственные и торговые предприятия, хозяйственные решения которых в значительной мере подчинялись задачам, сформулированным государственным планом. В пореформенной России преобладающая роль государственного сектора сохранилась лишь в некоторых отраслях хозяйства, например в военной промышленности и торговле вооружением. Большинство предприятий и торговых организаций даже в том случае, когда они частично принадлежат государству, действуют как самостоятельные единицы, принимающие решения независимо. Иначе говоря, главными агентами предложения большинства потребительских, производственных товаров и товаров государственного спроса являются фирмы — частные, государственные, смешанные.



Во многих учебниках фирма часто определяется как производственная единица, использующая факторы производства для производства продуктов, которые она продает на рынке. Это надо понимать в широком смысле. Строго говоря, фирма не обязательно производит собственно продукцию, она может использовать имеющиеся у нее и приобретаемые на стороне ресурсы также для транспортировки, торговли, посредничества в сбыте и вообще оказания любых услуг. Например, на потребительских рынках в качестве агентов предложения выступают чаще всего розничные и оптовые торговцы, причем именно с ними, а не с производителями имеет дело потребитель. На рынках многих производственных товаров большую роль в организации предложения играют оптовые фирмы. Роль торговли не ограничивается пассивными, распределительными функциями, а часто является определяющей в формировании предложения товаров.

В экономической теории часто допускается и другое упрощение: фирма рассматривается как единое целое, как если бы ее деятельность подчинялась воле одного лица — ее собственника или управителя. Эта абстракция восходит к старому капитализму, где главной фигурой был индивидуальный капиталист. Мотивация фирмы отождествлялась с мотивацией этого индивидуума. И это было в основном верно во времена Адама Смита, Карла Маркса и даже Альфреда Маршалла. Но выводы, которые делаются из этой абстракции, не обязательно применимы к современным фирмам, у которых часто не один, а несколько или много собственников и для которых характерна достаточно сложная структура управления и принятия решений. Самое правильное — рассматривать все многообразие фирм, среди которых встречаются и мелкие, и крупные; и индивидуальные, и коллективные; управляемые собственниками и менеджерами; по структуре и простые, и сложные. Как мы увидим, эти различия существенно влияют на поведение фирм и оценку рыночного предложения.

Предложение сталкивается на рынке со спросом, в результате чего товары и услуги переходят от агентов предложения к агентам спроса в обмен на денежную компенсацию, определяемую рыночными ценами. Цены в конечном счете определяются в ходе сложного взаимодействия между спросом и предложением. Получается нечто вроде круговой зависимости. С одной стороны, как спрос, так и предложение зависят от рыночных цен. С другой стороны, сами цены зависят от спроса и предложения.

Это взаимодействие в простейшем виде изображается на графиках, где уже знакомая нам **кривая рыночного спроса** (иногда изображаемая как прямая) появляется уже не в одиночестве, а вместе с **кривой рыночного предложения** (см. график 3.1)

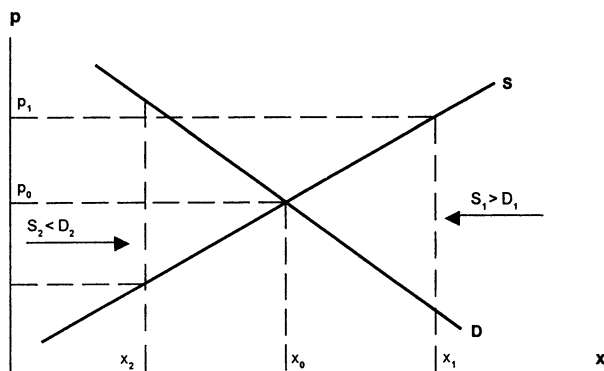


График 3.1  
Спрос и предложение  
при совершенной конкуренции

В отличие от кривой спроса  $D$ , которая, как мы знаем, имеет отрицательный наклон (спрос находится в обратной зависимости от цен), кривая предложения  $S$  изображается обычно с положительным наклоном, т.е. подразумевается прямая зависимость количества предложения от уровня цен: чем выше цена, тем при прочих равных условиях выше предложение. Две прямые с разными наклонами и находящиеся на одной плоскости обязательно пересекутся. Точка пересечения и будет точкой так называемого **рыночного равновесия**, в котором не только **цена спроса равна цене предложения**, но уравниваются также количества спроса и предложения ( $S=D$ ). Иначе говоря, это цена, при которой все предлагаемое количество товара **продается без остатка**. Цена, уравнивающая спрос и предложение, называется **ценой равновесия**, или равновесной ценой.

Заметьте, что на графике 3.1. существует только одна цена равновесия  $p_0$ , соответствующая точке  $(p_0, x_0)$ , где прямые пересекаются. При любых других вариантах имеются две цены, одна из которых отражает спрос, вторая — предложение. Во всех случаях, когда цены выше равновесной цены, предложение неизменно выше спроса (например, при  $p_1$  предложение  $S_1 >$  спроса  $D_1$ ). Следовательно, часть предложенного товара остается непроданной, возникает затоваривание. Во всех случаях, когда цены ниже цены равновесия, предложение меньше спроса (например, при цене  $p_2$   $S_2 < D_2$ ), т.е. возникает явление товарного дефицита — нехватки товаров на рынке. Какая-то часть покупателей вынуждена уходить с рынка, так и не купив нужного им товара.

Эти, казалось бы, простые рассуждения, иллюстрируемые графиком (3.1), понадобятся нам в дальнейшем при анализе более сложных вопросов. Но даже такой простой график вносит ясность в некоторые сложные вопросы. Например, известное нам с советских времен явление товарного дефицита объясняется тем, что цены товаров фиксировались на уровне, при котором предложение было меньше спроса. Это не значит, что всякая фиксированная цена обязательно приводит к дефициту. Если такая цена соответствует достаточному количеству предложения, то дефицит не возникает. Если при низкой цене произведенной продукции достаточно для удовлетворения спроса, то такая цена и будет ценой равновесия. Все дело в том, что в плановых расчетах в советское время фиксируемые государством цены находились в противоречии с возможностями предложения. Такое расхождение возникало и вследствие ошибок планирования, и в результате сознательной политики, рассчитанной на субсидирование низкооплачиваемой части населения, а также потому, что дефицит создавался искусственно силами т.н. теневой экономики.

Но вернемся к графику 3.1. Отметим, что он характеризует рыночное предложение, а не предложение индивидуальных фирм. Почему? Потому что только рыночное предложение, а не индивидуальные предложения участвует в формировании рыночной цены, точно так же, как в нем участвует рыночный спрос, а не спрос индивидуального покупателя. Конечно, рыночное предложение является в конечном счете лишь суммой предложений индивидуальных фирм. Однако каждая из них имеет свою собственную производственную политику, руководствуется различными интересами и стратегиями. Рыночная кривая предложения как бы сводит воедино и усредняет эти индивидуальные действия. Кривая предложения фиксирует одно для них свойство: при прочих равных условиях предложение растет с увеличением рыночной цены и обратно.

Конечно, это явное упрощение, поскольку предложение зависит не только от цены продукта —  $p_n$ , а еще как минимум от трех групп переменных: цен производственных факторов —  $F$ , определяющих издержки производства, от целевой установки фирм (максимизация прибыли ( $\Pi$ ) или иной

критерий), от набора технологий —  $T$ , формирующих объем и структуру предложения. Сама функция в этом более сложном виде выглядит так:

$$x_n^s = T(p_n, F_1, \dots, F_m, \Pi). \quad (3.1)$$

Рост цен производственных факторов (т.е. издержек фирм) отрицательно влияет на количество предложения. Даже если издержки остаются неизменными, условия осуществления главной целевой установки фирм (прибыли и т.п.) могут ухудшаться по разным причинам. Все эти факторы важны, но если падает цена продукта, то это в первую очередь отрицательно сказывается на объеме продукции. Иначе говоря, в каждый данный момент цена продукта служит **главным ориентиром в работе фирм**.

Далее, кривая предложения имеет смысл только при том условии, что рыночная цена **не зависит** от индивидуальных фирм и является лишь конечным результатом совместного действия сил спроса и предложения. Это возможно, только когда агентов предложения на рынке настолько много, что ни один из них в отдельности не может собственными усилиями повлиять на цену и у них чаще всего нет возможности вступить в сговор с другими агентами предложения. Это положение соответствует условиям т.н. **совершенной конкуренции**, хотя само последнее понятие несколько шире (см. подробнее раздел 3.4). Если фирма в состоянии повлиять на цену продукта, то она перестает быть пассивным «получателем цены» и ее предложение формируется иным образом (см. раздел 3.5 о монополии и олигополии).

Итак, рассмотренное только что равновесие предложения и спроса относится лишь к частному случаю, который, однако, возникает всюду, где существует достаточно развитая конкуренция.

Во многих учебниках положительный наклон кривой предложения обосновывается тем, что, мол, с ростом объема производства удельные средние и предельные издержки возрастают. Кривая индивидуального предложения, следовательно, лишь повторяет кривую издержек, а кривая рыночного предложения есть результат сложения индивидуальных кривых предложений отдельных фирм. Но это объяснение нуждается в серьезных оговорках.

В действительности в классическом случае кривая издержек сначала падает и только потом растет с ростом выпуска товара. Следовательно, как и со случаем предельной полезности, невозможно заранее постулировать, что всегда издержки растут с ростом предложения. На достаточно большом промежутке производства издержки сокращаются при росте объема продукции. Итак, возможна положительная зависимость предложения от роста цены, хотя связи с ростом издержек в данном случае не существует. Фирме выгодно повышение цены ее продукта, и она охотно идет на расширение продукции, но это вовсе не значит, что ее побуждает к этому исключительно рост издержек. Увеличение производства происходит и при падающих издержках, если растет прибыль.

Связь рыночной кривой предложения с издержками производства имеет только тот смысл, что производители одного и того же товара имеют разные удельные издержки, и если их выстроить по нарастающим затратам на единицу продукции, то полученная кривая издержек будет отражать объективную зависимость рыночного объема продукции от цены. Чем ниже цена, тем меньшее число производителей сможет участвовать в производстве, и наоборот. При понижении цены производители с наиболее высокими издержками «отсекаются» от производства<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Такая трактовка кривой предложения была мною впервые предложена в книге: **Меньшиков С.** Современный капитализм. Краткая политэкономия. — М., Мысль, 1974. — С. 95—106.

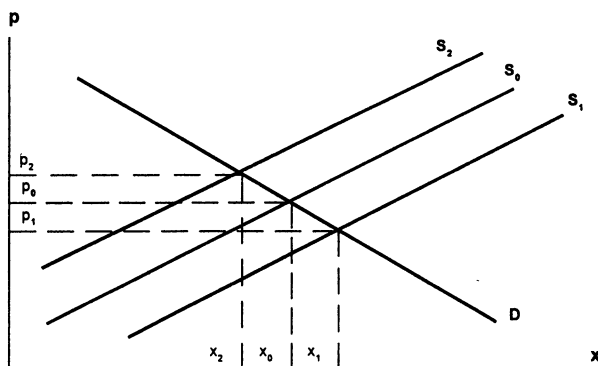


График 3.2  
Сдвиг кривой предложения

Как уже отмечалось, рассматриваемые нами сейчас закономерности действуют лишь там, где число покупателей и продавцов достаточно велико, так что ни один из них своими действиями не может существенно повлиять на цену. Разумеется, если число фирм уменьшается, то при прочих равных условиях цена может возрасти в краткосрочном аспекте. Это создает возможность для получения сверхприбыли, даже если существует сильная конкуренция. То же касается числа покупателей. Поэтому для каждого рынка число продавцов и покупателей существенно. На потребительском рынке число покупателей всегда намного больше числа продавцов, что ставит последних в более выгодное положение. Нашим киоскерам эту истину объяснять не надо, и они «стихийно» стараются ограничить свое общее число. Таким образом, часто встречающееся утверждение, что на рынке потребитель — король, крайне условно и относится скорее к сфере идеологии, нежели науки или практики. Лежащая в основе теории рынка гипотеза совершенной конкуренции на практике не выполняется, хотя она и позволяет создать стройную и внутренне непротиворечивую теорию, относящуюся скорее к идеальной, нежели реальной ситуации.

Точно так же в жизни размеры предложения устанавливаются исходя из ожидаемого спроса, а не слепо следуют за колебаниями цен. Последняя практика отражает законы рынка прошлого века, т.е. сравнительную неизвестность, неинформированность продавцов и покупателей и их запоздалые реакции на реальную динамику цен. В прошлом это приводило к чрезмерным колебаниям цен и производства. В наши дни даже малый бизнес научился сравнительно точно определять предполагаемый спрос и в соответствии с этим варьировать свое предложение.

На графике 3.2 показано, что происходит, когда кривая предложения смещается (например, из положения  $S_0$  в положение  $S_1$  или  $S_2$ ). Это происходит тогда, когда условия производства для достаточно большого числа производителей улучшаются или ухудшаются. При улучшении условий производства (изменение сравнительных цен в пользу производителя или продавца, применение более совершенной технологии) кривая предложения сдвигается вправо и вниз, так что большее число производителей и продавцов могут заниматься производством и продажей данного товара, причем предлагать его по более низкой (относительно или абсолютно) цене ( $p_1$  вместо  $p_0$ ). При ухудшении условий производства происходит обратное смещение кривой предложения вверх и влево, что влечет за собой при прочих равных условиях рост равновесной цены ( $p_2$  вместо  $p_0$ ).

Как найти это равновесие, если многочисленные производители, продавцы и покупатели действуют независимо друг от друга, руководствуясь главным образом своими интересами? Еще в конце XVIII века Адам Смит образно уподобил этот механизм «невидимой руке рынка», которая как бы незримо руководит действиями агентов спроса и предложения. Но ничего

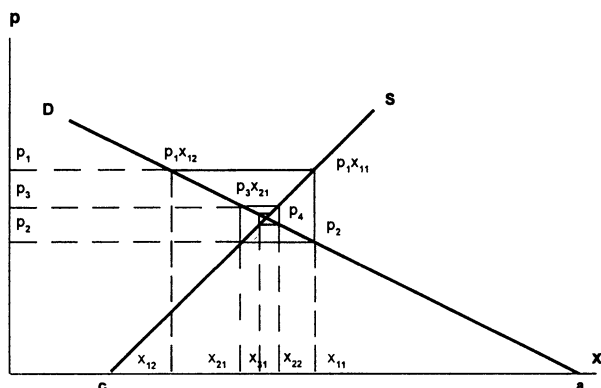


График 3.3  
Невидимая рука рынка  
(теорема паутины)

таинственного в этом механизме нет. Простейшее объяснение можно иллюстрировать графиком 3.3.

Допустим, что продавцы предлагают свой товар в количестве  $x_{11}$  по цене  $p_1$ , что соответствует точке  $(p_1, x_{11})$  на кривой предложения  $S$ . Но по этой цене покупатели готовы купить только  $x_{12}$  этого товара, что соответствует точке  $(p_1, x_{12})$  на кривой спроса  $D$ . При этом останется непроданным  $x_{11} - x_{12}$  данного товара. Столкнувшись с такой ситуацией, продавцы могут поступить двояким образом — понизить цену или сократить предложение. Если они примут решение продать весь предложенный товар целиком, то цена упадет до  $p_2$ , при которой возможно продать все  $x_{11}$ , но при этом производители отклонятся далеко вниз от своей кривой предложения. При попытке повторить продажу по цене  $p_2$  окажется, что продавцы в состоянии предложить только  $x_{21}$  — намного меньше, чем в прежнем случае. Но за такое количество покупатели будут готовы заплатить более высокую цену  $p_3$ , соответствующую точке  $(p_3, x_{21})$  на кривой спроса  $D$ . Цена  $p_3$  ниже первоначальной цены  $p_1$ , но все еще выше цены равновесия  $p_0$ , так что часть товара ( $x_{22} - x_{21}$ ), хотя и меньшая, чем в первом случае, опять-таки останется непроданной. Чтобы распродать товар полностью, понадобится снизить цену до  $p_4$ , что вызовет сокращение предложения до  $x_{31}$  и так далее, пока и предложение, и спрос уравниваются при цене  $p_0$ .

Обратите внимание: на графике образовалось нечто вроде паутины. Именно поэтому данная модель, описанная алгебраически в системе уравнений спроса и предложения, получила наименование «теорема паутины» («cobweb theorem»). В этой модели продавцы действуют с **временным лагом**, т.е. реагируют на цены с некоторым запозданием, тогда как покупатели реагируют сразу:

$$(1) x = a - b \cdot p \text{ (уравнение спроса),} \quad (3.2)$$

$$(2) x = c + d \cdot p(t - 1) \text{ (уравнение предложения),}$$

где  $x$  — количество товара, проданного и купленного в текущий момент  $t$  (предполагается полная реализация);  $p$  — цены купли и продажи в момент  $t$ ;  $p(t - 1)$  — цена в предыдущий период времени  $t - 1$ ;  $a, b, c, d$  — коэффициенты, каждый из которых неотрицателен ( $\geq 0$ ).

Решая систему (3.2), получим равновесную цену:

$$p(0) = (a - c) / (d + b). \quad (3.3)$$

Но это не значит, что равновесие достигается всегда. Модель имеет единственное решение только, если  $d < b$ , т.е. если кривая спроса более полого, чем кривая

предложения или, что то же самое, эластичность спроса по цене больше, чем эластичность предложения. Если же  $d = b$ , то равновесие никогда не будет достигнуто, а если  $d > b$ , то неравновесие будет постоянно увеличиваться. Даже при  $d < b$  ориентация предложения исключительно на цены ведет к сильным колебаниям предложения и цен, т.е. к большой нестабильности рынка. При  $d > b$  действия «невидимой руки» приведут к взрывным колебаниям, т.е. к катастрофе.

Попробуйте построить различные варианты графика 3.3, основанные на разном соотношении коэффициентов  $b$  и  $d$ . Убедитесь в том, что равновесная ситуация достигается лишь при определенных условиях. Разумеется, точка равновесия при этом существует всегда, но попасть в нее можно только при определенных условиях. Во всех остальных случаях это — неустойчивое равновесие, которое нарушается при внешних возмущениях.

Но и не вникая в эти математические детали, мы легко убеждаемся в том, что «модель паутины» отражает лишь частный случай из рыночной практики. Этот частный случай относится, например, к рынкам сельскохозяйственных товаров, где эластичность предложения по цене невелика из-за прерватности погоды. Если выдался урожайный год, то крестьянам (при отсутствии государственного регулирования) приходится сбывать всю свою продукцию по ценам намного ниже тех, на которые они рассчитывали. Если же они сокращают свою продукцию, ориентируясь на низкие цены предыдущего года, то цены резко возрастают, притом что предложение падает. Резкие колебания цен на сельскохозяйственные товары вызвали к жизни государственное регулирование сельскохозяйственных цен, закупок и посевов практически во всех промышленно развитых и во многих развивающихся странах.

Другой пример ориентации на цены — фондовая биржа. Предложение ценных бумаг на бирже действительно ориентируется преимущественно на курсы акций (текущие или прогнозные, фьючерсные<sup>2</sup>), что и предопределяет их значительные колебания. При огромных объемах операций современных бирж решения о массовой покупке или сбросе акций часто доверяются компьютеру, который руководствуется почти исключительно установленными максимальными и минимальными порогами цен. Это временами приводит к неоправданно резким кризисным ситуациям. Значительные колебания свойственны и товарным биржам, причем не только тем, которые торгуют сельскохозяйственными товарами, но также и сырьевыми. Это объясняется не столько колебаниями продукции, сколько приливами и отливами в спекулятивной активности, при которой сделки совершаются не с физическим товаром, а с целью уловить разницу в ценах.

Однако в современных рыночных экономиках колебания цен в целом, если исключить сельскохозяйственные и биржевые товары, как правило, не столь велики. Объясняется это тем, что производители и продавцы чаще всего ориентируются не столько на цены, сколько на свои прогнозы спроса, стараясь по возможности приблизить свое предложение к ожидаемому спросу с учетом собственной заинтересованности в ценах. Ориентация исключительно на цены была характерна для раннего капитализма, когда информация о текущем спросе и предложении либо отсутствовала вовсе, либо поступала с большим опозданием. Такая ситуация сохранялась вплоть до 30-х годов XX в. Например, в 1929 году автомобильные концерны США, несмотря на регулярную отчетность своих дилеров, узнали о внезапном резком сокращении спроса с запозданием на несколько месяцев и потому не

<sup>2</sup> Описание кассовых и фьючерсных операций на фондовой бирже см. в главе 8.

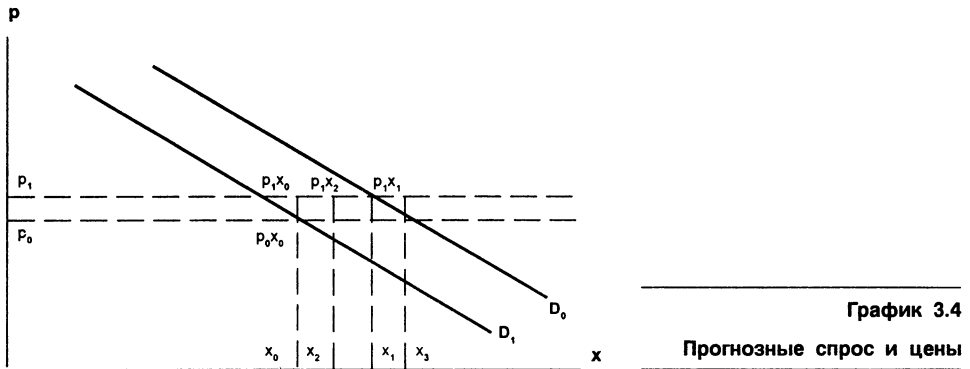


График 3.4

Прогнозные спрос и цены

смогли достаточно быстро приспособиться к новым условиям рынка. Это усугубило кризис и в других отраслях американской экономики. В последние десятилетия качество и оперативность информации о рынке, как и возможность ее прогнозирования, намного улучшились в результате развития статистики, применения математических моделей и особенно компьютерной техники. Эти усовершенствования делают упрощенную модель спроса-предложения (3.2) все менее реальной.

На графике 3.4 иллюстрируется более близкая к современной действительности теория предложения, в которой преимущественная ориентация производителей и продавцов делается на **прогнозные цены**, но при этом учитываются также и **прогнозные цены** (напомним, что при совершенной конкуренции цена задается для каждой фирмы рынком и от фирмы не зависит). Результаты деятельности некоторой фирмы в исходном периоде отражены точкой  $(p_0, x_0)$ , т.е. фирме удалось продать  $x_0$  товара по цене  $p_0$ . Если предприниматель осторожен и считает, что спрос останется на прежнем уровне, то его предложение в новом периоде будет также равно  $x_0$ . Но спрос никогда не остается неизменным. Допустим, что он возрос, так что кривая рыночного спроса  $D_0$ , отражающая сложившуюся долю фирмы на рынке, переместилась в положение  $D_1$ , причем цена выросла до  $p_1$ . Если фирма не предусмотрела резерва для увеличения продаж, то она явно потеряет потенциальный доход, который мог бы составить, например,  $p_1, x_1$ . Иначе говоря, она могла бы при правильном прогнозе продать больше товара и по более высокой цене. В какой-то мере осторожность фирмы себя оправдала, т.к. рыночная цена все же возросла до  $p_1$  и по этой цене общая выручка увеличилась до  $p_1, x_0$ . Это лучше, чем ничего, но все же хуже, чем потенциально возможный результат  $p_1, x_1$ .

Скорее всего этот опыт научит фирму, что осторожность следует сочетать с некоторым риском, особенно если заранее известно, что спрос должен возрасти. Она убеждается, что именно так поступили, не афишируя своих действий, ее конкуренты. Например, конкурент А, предложив  $x_2$  того же товара, полностью реализовал его по цене  $p_1$  и получил дополнительную выручку по сравнению с нашей фирмой, равную  $p_1, x_2 - p_0, x_0$ . Третий конкурент — Б предложил, например,  $x_3$  того же товара. При сложившейся цене  $p_1$  он не смог продать весь предложенный товар, но его выручка составила  $p_1, x_1$ , т.е. была больше, чем у обоих конкурентов, что позволило ему компенсировать свои потери от нереализации остатка, который он, впрочем, надеется продать в будущем.

Как выглядит рыночное предложение, представляющее собой сумму трех (а на самом деле многочисленных независимых друг от друга, т.е. не явля-

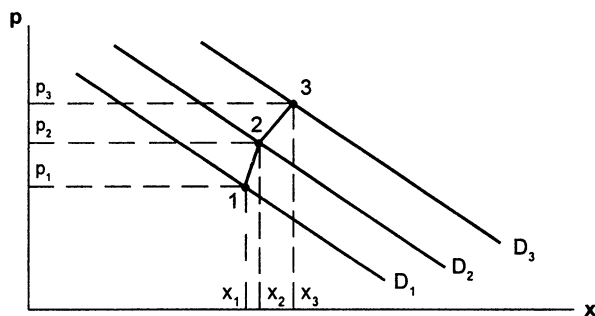


График 3.5  
Рост предложения  
вслед за спросом

ющихся результатом сговора) индивидуальных предложений? Если считать, что поведение наших трех фирм типично, то средний результат окажется очень близким к точке  $(p_1, x_1)$ , или, как говорят математики, в ее окрестности. Более того, можно утверждать, что в результате накопленного опыта, проб и ошибок (или, как выражаются математики, в результате итераций, т.е. последовательных приближений) предложение будет стремиться именно к  $x_1$ , при котором обеспечивается **максимальная совокупная выручка фирм**<sup>3</sup>.

Итак, мы можем сделать три вывода, которые имеют принципиальное значение: (1) при достаточном числе конкурентов фирмы так проектируют свое предложение, чтобы оказаться как можно ближе к точке рыночного равновесия; (2) для стабильности рынка вовсе не обязательно, чтобы в каждый данный период времени и для каждой фирмы достигалось рыночное равновесие; для этого достаточно, чтобы их совместные действия приводили к результату, достаточно близкому к равновесию; (3) при определении своего предложения фирмы ориентируются не столько на цены, сколько на такое сочетание количества и цены товара, которое дает выручку, близкую к максимальной.

На графике 3.5 изображена карта кривых спроса, смещающихся вправо и вверх по мере роста дохода покупателей. Точки 1, 2, 3... показывают такие сочетания предложения и цен, которые соответствуют максимальной совокупной выручке фирм на данном рынке. Линия, соединяющая эти точки, представляет собой не что иное, как теоретическую кривую предложения, которая построена на иных, более реалистических теоретических предположениях, нежели упрощенный вариант, рассмотренный в начале данного раздела. Как видно, она также имеет положительный наклон, т.е. обладает такими же свойствами, что и первоначально рассмотренная нами прямая. Ее преимущество в том, что она отнюдь не привязана к удельным и предельным издержкам производства и к нереалистической аксиоме об их обязательном возрастании по мере роста предложения.

Рассмотренные условия равновесия (или, точнее говоря, приблизительного равновесия) относятся только к рынкам индивидуальных товаров (например, нефти, угля, зерна, автомобилей одной и той же марки, компьютеров с одинаковыми характеристиками). Такие равновесия называются

<sup>3</sup> Отложим формальное доказательство этого утверждения до следующего раздела, где подробно рассматривается, как предложение фирм зависит от различных видов их мотивации. До того времени любознательный читатель может сравнить площади различных четырехугольников, ограниченных осями координат и линиями, соединяющими эти оси с различными точками на кривой спроса. Один и только один из них обладает максимальной площадью, которая и равна наибольшей выручке ( $px$ ).



**рыночными.** Наряду с этим в экономике рассматривается и **общее равновесие**, относящееся ко всей совокупности взаимосвязанных рынков, т.е. к экономике в целом. Общее равновесие рассматривается в разделе **макроэкономики**. Как будет показано в соответствующих главах (6–9), законы общего равновесия существенно отличаются от законов рыночного равновесия.

Для прогнозирования предложения (как и спроса) могут использоваться **эластичности**. Разумеется, каждая фирма сама знает, каким будет ее собственное предложение. Но оно обязательно строится в зависимости от динамики предложения на рынке в целом как для продуктов, являющихся ее прямыми конкурентами, так и для продуктов, которые она покупает или намерена купить. Прогнозы предложения вместе с прогнозами спроса служат одной из основ для прогнозирования цен. Чаще всего используются **эластичности предложения по цене**. Обычно они положительны. Нулевая эластичность, возникающая при демпинге товаров по низким ценам, – скорее исключение, чем правило, но и эту возможность приходится учитывать в расчетах. Эластичности предложения интересны также для определения тех областей, в которых наиболее сильна потенциальная конкуренция, т.е. возможность внедрения новых конкурентов, ранее работавших на других рынках. Как правило, когда фирмы функционируют сразу на нескольких рынках, они заинтересованы в росте предложения тех своих товаров, цены которых растут быстрее всего. **Долгосрочные эластичности** предложения по цене больше краткосрочных, особенно там, где требуется продолжительное время для разработки и внедрения нового продукта, новых источников добычи, новых технологий.

В таблице 3.1 приведен пример расчета прогнозного рыночного предложения и его возможного влияния на цены товара, продаваемого фирмой. Разумеется, фирму

Таблица 3.1

## Расчет прогнозной оценки рыночного предложения и спроса\*

Варианты изменения дохода (%)	Прогноз количества спроса (тыс. штук)	Варианты прогноза предложения (тыс. штук)		Варианты прогноза цены (руб. за штуку)		Прогноз выручки (млн. руб.)	
		1	2	1	2	1	2
– 10	1320	1335	1305	97,8	100,1	129,1	132,1
– 3	1446	1450,5	1441,5	106,4	107,0	153,9	154,7
1	1518	1516,5	1519,5	111,2	111,0	168,8	168,5
3	1554	1549	1558,5	113,6	113,0	176,5	175,6
5	1590	1566	1597,5	116,1	115,0	184,6	182,9
10	1680	1665	1695	122,1	120,0	205,1	201,6

\* **Спрос** определяется исходя из данных за предшествующий период (было продано 1,5 млн. штук товара) и эластичности по доходу, равному 1,2.

**Предложение** рассчитывается в двух вариантах: при эластичностях по цене, равной 1,1 (1-й вариант) и 1,3 (2-й вариант); предполагается, что в предыдущем периоде спрос равен предложению.

**Цена** определяется из эластичности по доходу, равной 1,0, с учетом расхождения между спросом и предложением; в предыдущем периоде цена составляет 110 руб. за штуку. Прогнозные цены не учитывают общую инфляцию.

**Выручка** равна спросу, помноженному на цену. Выручка в отчетном периоде составляла 165 млн. руб.

интересует прежде всего своя собственная ситуация, но она зависит от условий рынка. При прочих равных условиях фирма может исходить из того, что она сохранит ту долю в общих продажах, которая была ею достигнута в отчетном периоде, например 30%. Во всяком случае такова ее минимальная целевая установка. Для этого надо позаботиться о том, чтобы ее цена была не выше, но и не намного ниже предполагаемой рыночной цены.

Исходным пунктом прогноза является оценка будущего дохода той группы потребителей, которая составляет преобладающий контингент покупателей фирмы. Возможны разные варианты — от сильного роста до сильного падения. Из них выбирается наиболее вероятный, основанный на наблюдениях за динамикой доходов. Если этот прогноз не может сделать сама фирма, она может воспользоваться другими доступными ей данными. Допустим, выбран вариант роста доходов в будущем периоде на 5%. Тогда прогнозный рыночный спрос рассчитывается по формуле:  $1,5 \text{ млн. штук (продажи в отчетном периоде)} \cdot \{[100 + 1,2 (\text{эластичность по доходу}) \cdot 5] / 100\}$ , т.е. спрос вырастет на 6,5%. Если полагать, что рыночная цена данного товара имеет единичную эластичность по доходу, то, казалось бы, ясно, что прогнозная цена должна возрасти на 5%.

Но дело не так просто, т.к. цена зависит и от действий конкурентов, которые влияют на объемы рыночного предложения. Прогноз предложения связан также с другой дополнительной неопределенностью, а именно с тем, что конкуренты склонны по-разному реагировать на рост цены в интервале эластичности по цене от 1,1 до 1,3. Таким образом, возможны отклонения прогнозного рыночного предложения от прогнозного спроса в ту и другую сторону. Хотя этот разброс сравнительно невелик — всего 2%, он может неблагоприятно повлиять на планы фирмы, т.к. от этого зависит рыночная цена и ее выручка. Речь идет о разнице в 800 тыс. руб., которыми никакая фирма не станет пренебрегать.

Наиболее осторожный для фирмы вариант решения — предлагать на рынке свою прежнюю долю ожидаемого спроса, т.е.  $0,3 \cdot 1590 = 477$  млн. штук по средней цене 115,5 руб. за штуку. В худшем случае ее потери составят лишь 400 тыс. руб., что вдвое меньше, чем максимальный разброс.

### 3.2. Производство, издержки, цены, прибыль.

#### Мотивация фирмы:

#### максимизация или сатисфакция?

Поскольку фирмы — частные, государственные или смешанные — являются основными агентами предложения, рассмотрим более подробно, как может меняться предложение в зависимости от целевой установки фирмы.

В рыночных экономиках существуют следующие главные формы деловой организации:

— индивидуальное предприятие с одним хозяином, который работает либо самостоятельно, либо с наемными работниками;

— обычное партнерство: два или более хозяев, каждый из которых несет полную ответственность за обязательства фирмы;

— ограниченное партнерство, когда существуют генеральные партнеры, ответственные за все обязательства, а также ограниченные партнеры, ответственные лишь за свою долю вложенного капитала;

— акционерное общество с ограниченной ответственностью (в США — корпорация): собственники акций не несут ответственности по обязательствам фирмы; акционерные общества, в свою очередь, подразделяются на «открытые», акции которых котируются на бирже или других организованных фондовых рынках, и «закрытые», акции которых принадлежат ограниченному кругу лиц и в свободной продаже не фигурируют;

- государственное неакционированное (казенное) предприятие;
- бюджетные и благотворительные организации;
- совместные предприятия с иностранными участниками и транснациональные корпорации.

Российское законодательство признает все указанные формы, хотя их конкретные юридические наименования могут отличаться от приведенной классификации. Вне зависимости от юридической формы, все фирмы имеют приблизительно одинаковую экономическую структуру, в рамках которой протекает их деятельность.

Каждая фирма владеет некоторым **физическим, или реальным, капиталом**, т.е. основными фондами (зданиями, сооружениями, оборудованием), а также оборотными фондами (запасами сырья, топлива и материалов, запасами готовой продукции и материальными ресурсами, находящимися в незавершенном производстве). Физический капитал измеряется по стоимости и имеет денежную, стоимостную оценку.

Вместе с тем каждая фирма располагает также некоторым **денежным капиталом**, который подразделяется на собственный капитал и на привлеченный, заемный капитал. Стоимостная оценка физического капитала может отличаться от денежного капитала. Это различие особенно важно в акционерных обществах, где денежный капитал представлен акциями, рыночная стоимость которых постоянно меняется, причем вовсе не обязательно в соответствии с изменением стоимости физического капитала.

Это различие имеет немалое значение при купле-продаже акций фирмы, особенно ее контрольного пакета. Фирма, находящаяся в плохом финансовом состоянии, может быть куплена за сравнительно небольшую цену, которая существенно меньше стоимости физического капитала в случае его распродажи на рынке. Вообще говоря, при прочих равных условиях покупателю выгодно приобретать акции фирм, которые недооценены сравнительно со стоимостью их реального капитала. В ходе российской приватизации, особенно на ваучерных аукционах, пакеты акций продавались значительно ниже стоимости реального капитала.

Владение акциями, строго говоря, дает лишь ограниченное право собственности, если при этом владелец не имеет контрольного пакета, т.е. достаточно большого количества акций, позволяющего ему участвовать в совете директоров и определять деятельность фирмы. Большинство акционеров имеют право лишь на получение **дивиденда**, т.е. дохода, величина которого устанавливается правлением фирмы, а также право продать свои акции. В Америке иногда говорят, что рядовой акционер может «голосовать ногами». Это право может показаться несущественным, между тем массовое бегство акционеров отрицательно влияет на кредитоспособность фирмы, ведет к понижению рыночной стоимости ее денежного капитала и иногда делает ее легкой добычей для конкурирующих крупных капиталистов. Поэтому одной из главных мотиваций фирмы является **забота о повышении рыночной (биржевой) стоимости ее денежного капитала**.

Это зависит в значительной мере от того, какова величина прибыли фирмы, и от того, как она распределяется. После того как выплачены налоги, **чистая прибыль** используется для выплаты дивидендов, для пополнения денежного (и реального) капитала (т.е. **реинвестируется**), и часть ее может быть сохранена в качестве резерва. Чем выше дивиденды, тем, при прочих условиях, выше курс акций. Вместе с тем чем меньше реинвестируется в реальный капитал и чем медленнее растет денежный капитал фирмы, тем меньше и его рыночная оценка. Следовательно, каждая фирма должна найти «золотую середину» между выплатой дивидендов и реинвестициями, которая

позволяет ей безбедно существовать и расти. При всех условиях прибыль остается ключевым показателем работы фирмы.

Заемный капитал фирмы состоит из полученных ею банковских займов и кредитов, векселей, которые она выдала поставщикам с оплатой в короткие сроки, а также облигаций, которые она может использовать для привлечения дополнительного капитала<sup>4</sup>. Векселя и облигации, как правило, обладают свойством свободно обращаться на денежном рынке, т.е. могут переходить от владельца к владельцу. Это вносит элемент неизвестности, т.к. владельцем значительного числа облигаций может оказаться враждебный данной фирме рыночный агент. Правда, ни облигации, ни векселя не дают их владельцам права собственности и голоса в делах фирмы, каковыми обладают (хотя бы формально) владельцы акций. Однако в случае неплатежеспособности фирмы владельцы облигаций и векселей, так же как и банки-кредиторы, подлежат компенсации в первую очередь, вследствие чего фирма может перейти под контроль внешних сил.

В России вследствие плохой работы банковского сектора по ликвидации взаимно балансирующих неплатежей и прочих трудностей с оплатой фирмы, как правило, имеют значительные кредиторские и дебиторские задолженности, которые извращают оценку их действительного денежного капитала. Аналогичную роль играют расчеты по бартеру, «черный нал» и другие формы сокрытия денежного капитала.

Величина денежного капитала существенно влияет на поведение фирм, в частности на то, как они формируют предложение своих товаров. Конкретный механизм этого влияния исследуется в специальных разделах экономической науки (например, в учебниках и трактатах о корпоративных финансах, где детально изучаются различные формы инвестирования капитала). Общая экономическая теория не может заниматься этими деталями и рассматривает поведение фирм в обобщенном и, следовательно, упрощенном виде. Тем не менее именно обобщенный подход позволяет понять главные исходные принципы и правила поведения фирм, без знания которых можно потонуть в массе деталей.

Решение фирмы о действиях на рынке принимается внутри нее, и потому существует разрыв между ее **внешней деятельностью** (т.е. тем, как она выглядит на рынках) и **внутренней деятельностью**, которая нередко скрыта от внешнего взгляда, но в действительности может играть решающую роль. Даже в рыночной экономике не всякий обмен товарами и услугами происходит через рынок. Часть обмена идет внутри фирм.

Рональд Коуз, лауреат Нобелевской премии 1991 года, в знаменитой статье, напечатанной в 1937 году, объяснил существование компаний, владеющих несколькими предприятиями, необходимостью сэкономить на времени и деньгах, связанных с поиском покупателей или продавцов на рынке, установлением цен и других условий обмена, со значительной неопределенностью общения с другими экономическими агентами и т.д. Все эти издержки он назвал **издержками сделок (transaction costs)**. Если такие издержки значительны, на них можно сэкономить, покупая часть своих клиентов или иным образом объединяясь с ними. Внутри такой объединенной фирмы

---

<sup>4</sup> Российские фирмы только недавно стали пользоваться этим методом привлечения заемных средств, но поскольку этот метод широко распространен в рыночных экономиках, он рано или поздно и у нас займет соответствующее место. В отличие от акций доход по облигациям обычно фиксирован и выплачивается независимо от колебаний в прибыли. Это неудобно фирме, но удобно владельцам облигаций, которые считают их покупку менее рискованным способом инвестирования своих денежных средств.

издержки сделок заменяются затратами на содержание дополнительного управленческого аппарата, необходимого для внутрифирменной координации. Выгоды объединения возникают, когда издержки сделок больше дополнительных издержек управления. С ростом размеров компаний издержки управления растут так, что за определенными пределами возникает необходимость, напротив, в децентрализации фирм.

Выдающаяся роль Коуза состояла, разумеется, не в том, что он обобщил практику многоотраслевых фирм, которые стали создаваться задолго до его статьи. Теоретический вклад его в том, что он ввел в обиход важную категорию издержек сделок, которую можно сравнить с силой трения в физике. Без учета силы трения многие закономерности физики становятся нереальными. Так и в экономике.

Издержки сделок, разумеется, выходят за рамки частного случая интеграции различных предприятий. Например, они существуют и внутри одного предприятия — в отношениях между его подразделениями, цехами, частями коллектива, отдельными лицами. Иначе говоря, фирма в экономической теории — это абстракция, вследствие чего общая теория предложения вынуждена пренебрегать деталями внутренних взаимоотношений и рассматривать дело так, как если бы каждая фирма была одним физическим лицом или же подчинялась строгой армейской иерархии.

Издержки сделок важны при сравнении плановых систем с рыночными. Экономика, организованная как единая фабрика, имеет определенные преимущества перед экономикой, где составные части независимы и действуют автономно. Однако экономия на издержках сделок между независимыми предприятиями может с лихвой поглощаться непомерными затратами и потерями от чрезмерной централизации в рамках плановой экономики. Так оно в действительности и было, например, в советской экономике. Понимание этого проявилось при принятии решения о введении нэпа в начале 20-х годов. Позже недостатки чрезмерной централизации пытались обойти с помощью хозрасчета, т.е. введения относительной автономии предприятий, и ряда других рыночных рычагов. В конечном счете реформы в рамках плановой экономики не привели к успеху. Однако вопрос о соотношении между централизацией и децентрализацией не решен и в пореформенной России, и оптимальные формы экономической организации еще не найдены.

В реальной жизни фирма сталкивается с «дилеммой Коуза» постоянно, т.к. перед ней стоит выбор — производить ли тот или иной товар самой или же покупать его у других. В США, Японии и других классических рыночных экономиках крупные компании с многочисленными предприятиями и мелкие фирмы с одним или несколькими предприятиями сосуществуют, сожительствуют друг с другом именно по этой причине. Автомобильные концерны имеют сотни тысяч субконтракторов, т.е. мелких и крупных поставщиков, производящих нужные концернам материалы, компоненты и детали, которые сам концерн считает невыгодным для себя производить. Вместе с тем часть решающих (критических) материалов и компонентов выпускается в рамках самих концернов. Оптимальное соотношение между концернами-«планетами» и субконтракторами-«спутниками» вырабатывается десятилетиями и динамически меняется, приспособляясь к реальностям экономики и технологии. Для современной корпорации проблема того, что ей делать, а что **отдавать на сторону (outsourcing)**, является одной из главных.

В конце XIX века и на протяжении большей части XX века считалось, например, оптимальным существование концернов-гигантов в черной металлургии, объединявших чуть ли не всю технологическую цепочку выплавки металла — от добычи железной руды до выпуска готового проката в ассортименте. В последнее десятилетие наиболее конкурентоспособными в США оказались предприятия средней вели-

чины, выплавляющие только сталь и пользующиеся внешними поставщиками и покупателями как независимыми клиентами. Старые же концерны оказались в трудном положении. Решающую роль сыграли изменения в технологии, в частности переход к кислородным конвертерам, работающим на скрепе (ломе черных металлов), а не на обогащенной руде.

В век бурного развития информационных технологий большое значение приобретает вопрос о том, как фирма добывает и обрабатывает информацию. Делает ли она это сама или же ей выгоднее покупать и обрабатывать информацию на стороне. И в том и в другом решении есть свои преимущества. Читателю предлагается поразмыслить над тем, как влияет внедрение персональных и мини-компьютеров на организацию российских фирм.

Процесс выведения каких-либо операций за пределы фирмы называется **экстернализацией**, процесс переноса операции внутрь фирмы — **интернализацией**. Важно и другое, отчасти связанное с этим, понятие **экстернальности**. Часто фирма вынуждена нести дополнительные издержки, связанные с воздействием внешних факторов, которые от нее не зависят, например необходимая по условиям производства очистка воды, воздуха, местности от загрязнения другими агентами, за которые те не несут ответственности и не платят. Рыболовецкие предприятия несут большие убытки от загрязнения рек, озер, морей отходами производства. При этом о потерях массы потребителей (причем не только рыбы) и говорить не приходится. К более или менее «обычным» экстернальностям можно добавить и такие специфические для России внешние факторы, как организованная преступность и терроризм. Большинство фирм вынуждено нести крупные издержки вследствие этих экстернальностей, а некоторые стараются их **интернализировать**, организуя собственную охрану, службу безопасности и т.д. (см. раздел 5.1.2)

### 3.2.1. Гипотеза о максимизации прибыли

Хотя решения внутри фирмы принимаются разными людьми и под влиянием различных, зачастую противоречивых целевых установок, неоклассическая теория исходит из гипотезы, что все основные решения фирма принимает, стремясь достичь максимума прибыли. Поэтому фирма рассматривается в этой теории как производственная единица, управляемая как бы одним лицом, имеющим именно такую установку.

Можно привести много возражений против такого подхода:

— Эта гипотеза слишком груба, примитивна. В действительности даже небольшие фирмы, в которых все решения принимает один хозяин, могут действовать, исходя из разных целевых установок. Некоторые из этих вариантов мы рассмотрим дальше в этой главе.

— Организационная форма также влияет на целевую установку фирмы. Например, крупные корпорации часто исходят из задачи сохранения своей доли на рынках, на которых они выступают в качестве продавцов. Некоторые ставят своей задачей максимизацию общей выручки, а не прибыли, или же рыночной стоимости своего акционерного капитала. В таких корпорациях решающее слово остается часто за высшими управляющими, не являющимися крупными акционерами и заинтересованными больше в размере своего жалованья и иных форм вознаграждения, нежели в максимальной прибыли или доходах акционеров. В связи с этим возникают сложные отношения между **собственником (principal)** и **управляющими (agents)**.

Сложные взаимоотношения возникали и в плановой экономике, где интересы собственника—государства и его представителя—министерства, Госплана и т.д. не

совпадали с интересами директоров предприятий и их ближайшего окружения. Неурегулированность этих отношений не только вызывала конфликты, но и вела к развитию теневой экономики в рамках государственного сектора.

Ответ неоклассических теоретиков на эти возражения состоит в том, что теория не в состоянии охватить все возможные целевые установки, но выделяет ту из них, которая считается наиболее важной, ключевой для поведения фирм. Если упрощенная теория в состоянии приблизительно правильно прогнозировать рыночную ситуацию, то она заслуживает того, чтобы ею пользоваться. Такой ответ нельзя считать достаточно убедительным. Для правильного анализа и прогноза рыночных ситуаций необходимо пользоваться теми конкретными установками, которым подчинена деятельность данной группы фирм или отраслей.

Например, опросы, регулярно проводимые среди крупных российских фирм, показывают, что на первое место среди своих ближайших задач они ставят «исправление финансового положения» и «максимизацию выпуска», а вовсе не максимизацию прибыли, причем предпочтение первых двух критериев со временем возрастает, а третьего — падает. Хотя американские фирмы, в отличие от российских, отнюдь не страдают от общеэкономического спада, они в последнее время также считают своими главными целями улучшение финансовых результатов, усиление собственной доли на рынке, стимулирование роста, улучшение конкурентоспособности.

Тем не менее поскольку максимизация прибыли входит в набор мотиваций, причем экономисты продолжают выдвигать ее в качестве основной, то и теория, построенная на этой гипотезе, разработана наиболее детально. Изложим ее основные положения.

### 3.2.2. Производство, издержки и прибыль

Прибыль фирмы в экономической теории определяется как разница между выручкой от продажи продукции и издержками производства этой продукции (или издержками ее приобретения для последующей продажи) в стоимостной форме. Издержки иногда также именуется затратами, а продукция — выпуском. Затраты, как и выпуски, могут измеряться как в стоимостных единицах (в рыночных ценах), так и в физических единицах (тоннах, метрах, штуках, тонно-километрах, киловатт-часах, человеко-часах и т.д.). Но издержки измеряются только совокупной стоимостью затраченных материалов и факторных услуг в стоимостной форме, и именно в такой форме они сопоставляются со стоимостью реализации (выручкой) для оценки прибыли.

В издержки входят стоимость т.н. **промежуточных продуктов**, созданных другими фирмами, а также стоимость **факторных услуг** (или просто **факторов**), куда традиционно включаются:

- **земля** (в том числе такие природные ресурсы, как минеральные, добываемые из недр земли, так и находящиеся на ее поверхности — сельскохозяйственные угодья, скот, леса, водоемы);
- **труд** (стоимость наемной или собственной, семейной, рабочей силы);
- **капитал** (стоимость основных фондов — зданий, машин, оборудования).

Вообще говоря, с точки зрения фирмы принципиального различия между промежуточными продуктами и факторами нет. В экономической теории существенное различие между ними возникает лишь в **макроэкономике**, где при подсчете совокупной стоимости продукции общества (валового внут-

ренного продукта) затраты промежуточных продуктов исключаются, чтобы избежать повторного счета (см. главу 6). При оценке стоимости продукции каждой фирмы от затрат на промежуточные продукты никуда не уйдешь. Кроме того, они, как правило, расходуются и учитываются фирмой только один раз, и, следовательно, двойного счета не возникает.

Чтобы пояснить, что имеется в виду, возьмем следующий пример. Metallургический комбинат, производящий кокс, который он же затем использует при выплавке стали, может включать его только один раз в издержки изготовления стали. Двойной счет возник бы, если бы в издержки выплавки стали включались как издержки по покупке сырья для изготовления кокса, так и полная стоимость кокса при изготовлении стали, хотя в стоимость кокса стоимость этого сырья уже входит.

Тем не менее промежуточные продукты точно так же участвуют в создании продукта, как и факторные услуги. Можно ли, например, представить себе производство продукции без затрат сырья, топлива, электроэнергии, материалов? Весь вопрос в том, добавляют ли они к стоимости продукта только свою стоимость или же новую? Эта проблема обсуждается теоретиками-экономистами с конца XVIII века. Большинство сходится в том, что при использовании промежуточных продуктов их стоимость только **переносится**, а новая не создается. Адам Смит и Карл Маркс полагали, что **только труд создает новую стоимость**. Большинство последующих экономистов считало, что этим же свойством создания новой стоимости обладает также капитал и земля. В отличие от них, Маркс и его последователи полагали, что капитал (машины и т.д.), как и земля, только переносит свою стоимость по частям на готовый продукт. Эти различия с точки зрения фирмы несущественны, но зато играют важную роль в **теории распределения** (см. более подробно главу 4).

Опять-таки, современная экономическая теория считает, что издержки использования того или иного ресурса должны оцениваться по его **полной стоимости, или стоимости замены (opportunity cost, по-русски также альтернативной стоимости)**. Она определяется как стоимость, полученная от наилучшего альтернативного использования данного ресурса.

Поясним это на примере. Допустим, что при наилучшем использовании киловатт-часа электроэнергии фирма могла бы увеличить продукцию на 10 единиц. Если же она создает только 8 единиц, то ее чистая потеря составляет 2 единицы, т.е. электроэнергия реально обходится ей на 25% дороже, чем при наилучшем использовании.

В реальной практике фирмы редко пользуются стоимостью замены. Если некий ресурс обходится ей дешевле или дороже, чем в среднем другим фирмам, то это входит в число ее особых выгод или недостатков, которыми она либо пользуется к своей выгоде, либо вынуждена терпеть сравнительные убытки. Фирмы чаще всего руководствуются рыночными ценами, которые могут иногда отличаться от полных затрат. Чтобы правильно определить свои полные затраты, фирма должна в денежной форме оценить выгоды, потерянные от неиспользования данного ресурса для некоего альтернативного использования, которого может и не быть. Такая калькуляция дорого стоит, к тому же она не дает действительной (денежной) прибыли, не нужна для отчетности по доходам для налоговых целей и даже для отчета перед акционерами. Итак, руководители предприятий могут свободно игнорировать это положение экономической теории, но теоретикам надо его знать, т.к. оно часто встречается в экономической литературе, например, для обоснования статистических сопоставлений экономики стран с весьма раз-



личными структурами (например, стран с рыночной и плановой экономикой).

Экономическая теория, в частности, предлагает для правильной оценки деятельности фирм пользоваться **вмененными (imputed) издержками**, которые часто существенно отличаются от реальных. Например, если фирма сама владеет теми или иными факторами (землей, машинами), то предлагается учитывать их по рыночной стоимости, которая включала бы прибыль или ренту от их использования, т.е. как если бы эти факторы пришлось приобретать заново. А полные затраты от использования денежного капитала фирмы предлагается считать с включением дохода по наименее рискованному (государственному) ценным бумагам. Это рассматривается как **чистый доход на капитал (pure return on capital)**.

Хотя такие вмененные издержки весьма выгодны для фирм, если процент по государственным облигациям намного выше ожидаемой прибыли (как это имело место до сих пор в России), они вряд ли будут признаны налоговыми органами. Но для сопоставления деятельности фирмы с неким средним образом, по которому следовало бы равняться, они могут быть применены и применяются на деле. Российские фирмы с большим удовольствием вкладывают капиталы в высокодоходные ГКО или спекулятивные операции, нежели в менее прибыльную производственную сферу. Только когда прибыльность в производстве окажется выше процента по ценным бумагам или другим финансовым операциям, станет выгодным вкладывать капиталы в реальную экономику и развивать производство.

Вмененные издержки имеют большое практическое значение для оценки амортизации, т.е. снашивания (потери стоимости) основных фондов от времени и использования. Амортизация обычно рассчитывается как определенный процент от исходной стоимости основных фондов, величина которого зависит от реального времени полезного использования зданий, машин, оборудования, а также от расчетного времени, в течение которого они могут окупиться. Амортизация представляет собой денежные отчисления, величина которых вовсе не обязательно совпадает с реальным износом основных фондов. При стабильных ценах завышенная амортизация служит одним из бухгалтерских способов занижения реальной величины прибыли, что имеет смысл для уменьшения платежей налога с прибыли. В индустриальных капиталистических странах государство иногда разрешает завышенные нормы амортизации, когда хочет стимулировать капиталовложения и общую хозяйственную конъюнктуру. Но в этом случае фирме невыгодно держать старое оборудование дольше законно установленного предельного срока, т.к. по его истечении прибыль, а вместе с ней и налоги искусственно увеличиваются. При сильно меняющихся ценах норма амортизации должна постоянно меняться, чтобы учитывать вызванное инфляцией дополнительное обесценение основного капитала. Общее правило таково, что суммарные отчисления по амортизации за весь срок существования амортизируемого объекта должны быть достаточными как минимум для замены старого оборудования новым.

В советской экономике амортизация, как правило, была заниженной, т.е. не компенсировала стоимость изношенного оборудования. Это имело двойной негативный эффект: (1) старое оборудование служило дольше, чем нужно по условиям эксплуатации, что приводило к снижению отдачи и задержке технического прогресса; (2) средств на обновление старого оборудования никогда не хватало. К тому же значительная часть амортизации расходовалась на капитальный ремонт, а не на модернизацию. Доступ предприятий к собственным амортизационным фондам был ограничен. Заниженные нормы амортизации вводились для того, чтобы максимизировать доходы в бюджет, изымаемые государством. В начальный период существования предприятий это оправданно, т.к. амортизация в это время не используется для восстановления изношенных основных фондов и может быть потрачена на

вложения в другие предприятия и отрасли. Но пользоваться этим временным преимуществом до бесконечности нельзя.

Казалось бы, эти недостатки были преодолены с ликвидацией центрального планирования. Однако в начале рыночных реформ тоже был совершен ряд грубых ошибок. При либерализации цен в январе 1992 года нормы амортизации не были пересмотрены, что привело к обесценению основного капитала и амортизационных фондов вследствие сильной инфляции. Предприятия лишились важного источника для обновления основных фондов и иных капиталовложений.

Амортизационные отчисления вместе с прибылью служат источником для текущих инвестиций. В зарубежной практике прибыль и амортизация часто объединяются в одно понятие **кассового потока (cash flow)**. Смысл этого понятия в том, что амортизационный фонд представляет собой ту часть денежной выручки, которую не требуется немедленно расходовать на заработную плату, закупку материалов и другие текущие нужды. Так же как и свободную (реинвестируемую) часть прибыли, амортизацию можно использовать на инвестиции задолго до того, как износилось оборудование, на которое начислена данная амортизация. Но в конечном счете амортизацию придется использовать по ее прямому назначению, и об этом фирме не следует забывать.

Вернемся к понятию прибыли. В **теоретическом смысле** (в отличие от статистического, отчетного) в прибыль не включается т.н. **нормальная прибыль**, состоящая из чистого дохода на денежный капитал и **премии за риск**, т.к. эти понятия относятся к категории широко трактуемых издержек. Она отличается от распространенного в практике и отчетности понятия **балансовой прибыли**, т.е. разницы между выручкой от продажи за вычетом **переменных издержек** (зарплата, материалы и проч.) и **фиксированных издержек** (ренты, административных расходов, процентов на заемный капитал, амортизации). Современная экономическая теория считает **нормальную прибыль** необходимой составной частью издержек, как бы зачисляя чистый доход на капитал в «заработную плату капиталиста». Это нечто вроде **цены производства**, которая, по Марксу, складывалась из издержек производства и средней прибыли. Если из балансовой прибыли вычесть чистый доход на капитал и премию за риск, то остаток образует то, что именуется **сверхприбылью**, **чистой прибылью**, «экономической прибылью» или (в теоретических работах) просто прибылью. Иногда сверхприбыль также называют **экономической рентой (economic rent)**, а искателей сверхприбыли в «нишах» — **искателями ренты (rent seekers)**. Если в теоретических трудах и учебниках говорят, что прибыль равняется нулю, то это не значит, что балансовой прибыли нет, просто фирма довольствуется чистым доходом на капитал и платой за риск. В математических терминах:

$$n = R - C, \quad (3.4)$$

где  $n$  — экономическая прибыль;  $R$  — выручка от реализации;  $C$  — полные издержки, включая чистый доход на капитал, т.е. нормальную прибыль и плату за риск.

Нулевая прибыль (т.е.  $R = C$ ) означает, что в условиях свободной конкуренции рынки находятся в равновесии, т.к. нет ни перемещения капитала из одной отрасли в другую, ибо во всех отраслях и на всех рынках сверхприбыль отсутствует. Означает ли это, что одновременно достигается равновесие между спросом и предложением, а рыночная цена равна равновесной цене? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим подробнее, как фирмы формируют предложение.

### 3.2.3. Производственная функция

Из теории спроса мы уже знакомы с функцией Кобба–Дугласа, которая использовалась там для сопоставления спроса на совокупность товаров с общей полезностью от их использования. Аналогичная функция используется и в теории предложения, где она соразмеряет выпуски с затратами. Выпуски и затраты измеряются их потоками:

$$x = x \{ f(1), f(2) \dots, f(n), y(1), y(2), \dots, y(n), t \}, \quad (3.5)$$

где  $x$  — выпуск продукции;  $f$  — потоки факторных услуг (труда, капитала, природных ресурсов);  $y$  — потоки промежуточных затрат;  $t$  — эффект технического прогресса независимо от изменений в факторах производства.

Отвлекаясь для простоты от природных ресурсов и всех промежуточных затрат, получаем:

$$x = x(L, K, t). \quad (3.6)$$

Потоки выпуска ( $x$ ) измеряются в физических единицах, труд ( $L$ ) — в затраченных человеко-часах или человеко-днях, капитал ( $K$ ) — в машино-часах или капиталом-днях, независимый технический прогресс ( $t$ ) описывается некоторой функцией времени.

Неоклассическая теория исходит из предположения о различном характере изменения факторов. Считается, что количество труда может меняться быстро, практически мгновенно, приспосабливаясь к объемам выпуска; для изменения количества капитала требуется более длительное время, а для изменения техники и технологии — еще более длительное время. Соответственно, в **краткосрочном аспекте** деятельности фирмы допускаются только изменения количества труда, в **долгосрочном аспекте** — изменения как количества труда, так и капитала, в **очень долгосрочном аспекте** — изменения труда, капитала и технологии.

Это предположение весьма спорно как в практическом, так и в теоретическом плане. Большинство фирм в США и Западной Европе действительно меняет количество труда постоянно, увольняя рабочих при недостаточном спросе и нанимая их при росте спроса. Такое поведение фирм делает занятость и безработицу весьма подвижными категориями, которые сильно колеблются в деловом цикле. Соответственно этому затраты на рабочую силу относятся к **переменным издержкам**, так же как издержки на использование сырья, топлива, энергии, материалов. Однако в других странах, например в Японии, затраты на рабочую силу относят к **постоянным издержкам**, в отличие от затрат на промежуточные товары. Соответственно этому практикуется система пожизненного найма (особенно в крупных фирмах), т.е. занятость относительно стабильна и слабо зависит от колебаний делового цикла.

В теоретическом же плане надо строго различать **подход к машинам и оборудованию как к элементам производственного процесса и как к представителям основного капитала**. В качестве капитала расходы на их приобретение растягиваются на длительное время и фиксированы в каждый временной период независимо от объема выпуска продукции, который постоянно меняется, приспосабливаясь к рынку. Но в процессе производства реальный вклад основных фондов вовсе не фиксирован, а меняется вместе с объемами производства. Если оборудование представлено дробными единицами (например, станками в цехе или столами в ресторане), то количество затраченных машино-дней меняется практически так же, как количество человеко-дней, если считать только реально используемые машины.

С ростом производства число используемых станков, столиков и т.п. растет, а с уменьшением производства — сокращается. Когда дробные единицы оборудования велики и в их эксплуатации участвуют несколько или много рабочих, эффективное их использование также возможно только при определенном, строго фиксированном соотношении между трудом и оборудованием. Увеличить использование оборудования сразу невозможно лишь при его полной загрузке. Этот аспект в неоклассической теории игнорируется. Молчаливо предполагается, что нормальный режим эксплуатации оборудования — это его полная загрузка. В действительности любая фирма всегда имеет более или менее значительные резервные мощности, без которых она может оказаться в невыгодном положении по сравнению с конкурентами.

Таким образом, неоклассическая теория верна лишь применительно к денежным издержкам, но не к физическим производственным затратам. Действительно, расходы на основной капитал делаются от времени к времени, и фактическая установка нового оборудования, а тем более его ввод в действие, отладка требуют некоторого времени, иногда длительного. Но это уже относится к калькуляции издержек, а не к реальному использованию оборудования и рабочей силы. Разница между ними в том, что рабочих можно уволить, тогда как оборудование, как правило, не выбрасывается, даже если оно недогружено. Что касается соотношения между фактической затратой рабочей силы и фактическим использованием оборудования, то оно более или менее фиксировано в данной технологии и мало меняется в краткосрочном аспекте. Поскольку оба фактора — оборудование и труд — находятся в одинаковом положении с точки зрения производственного процесса, то и производственная функция должна трактоваться иначе, чем она трактуется в неоклассической теории.

С этими оговорками посмотрим, как неоклассическая теория объясняет взаимную зависимость выпусков и затрат факторов. Для начала рассмотрим краткосрочный аспект, при котором технология предполагается неизменной. В анализе используются следующие переменные:  $TP$  — суммарный выпуск;  $AP$  — удельный выпуск на единицу труда.

$AP = TP / L$ , т.е. удельный выпуск на единицу труда равен суммарному выпуску, деленному на количество труда.  $AP$  — это лишь иное выражение физической производительности труда — категории, постоянно встречающейся в статистике.

Далее неоклассическая теория постулирует гипотезу, согласно которой с ростом переменного фактора ( $L$ ) его средняя производительность сначала растет, а потом падает, т.е. суммарный выпуск сначала растет быстрее количества труда, а потом медленнее (см. графики 3.6 а и 3.6 б).

Точка максимума  $AP$  называется точкой убывающей средней производительности труда. В действительности данная гипотеза отражает только одну из возможных тенденций в соотношении между выпуском и трудом. В реальной практике фирмы практически крайне редко используют труд, производительность которого падает после определенной точки. Например, они имеют некоторый минимальный резерв квалифицированных рабочих, занятых более или менее постоянно, но используют также временных, менее квалифицированных рабочих в периоды, когда оборудование загружено больше средней нормы. Но такие временные рабочие и оплачиваются по более низким ставкам.

Дальше в анализ вводится  $MP$  — предельный продукт, т.е. прирост выпуска при увеличении количества труда на одну единицу. Иначе говоря,  $MP = dMP/dL$ , т.е. предельный продукт — это частная производная суммар-

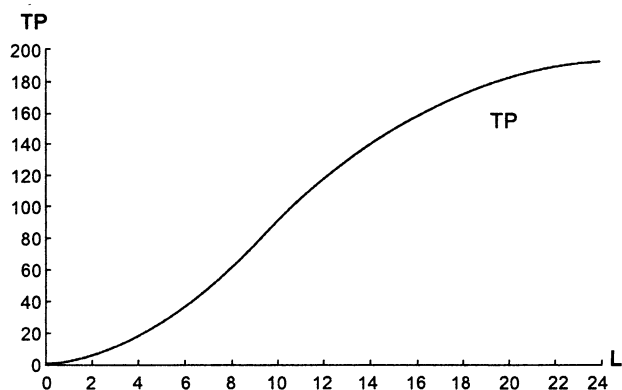


График 3.6 а

Кривая суммарного выпуска при росте количества труда

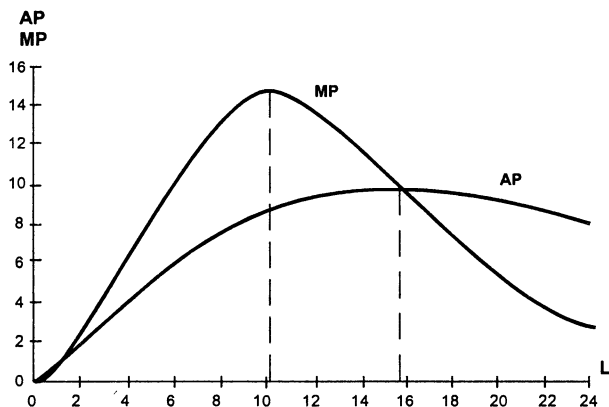


График 3.6 б

Кривая средней и предельной производительности в зависимости от количества труда

ного продукта по труду. При этом предполагается, что количество оборудования ( $K$ ) не меняется. Выше мы убедились в том, что не меняется только количество установленного оборудования, но не используемого оборудования, которое, конечно, меняется. Но читателю надо запомнить, что мы сейчас изучаем неоклассическую теорию, которая именно так излагается в большинстве учебников, издаваемых на Западе и у нас в переводе. Следовательно, с такой трактовкой придется сталкиваться постоянно, и необходимо четко представлять ее логику.

Рассмотрим пример, иллюстрирующий неоклассическую гипотезу. Цифровые данные представлены в таблице 3.2, которая положена в основу графиков 3.6 а и 3.6 б.

На графике 3.6 а кривая суммарного выпуска  $TP$  напоминает знакомую нам кривую вида  $S$ . По мере роста числа занятых рабочих при одном и том же количестве оборудования суммарный выпуск приближается к физическому максимуму. Средняя производительность труда  $AP$  на графике 3.6 б достигает своего верхнего предела, когда общее число рабочих составляет 14–15, а предельная производительность  $MP$  начинает падать еще раньше, когда занято всего 10–11 рабочих. Как обычно, кривая предельной величины перегибается быстрее кривой средней величины, как бы предвещая, что случится с последней. Если фирма имеет возможность систематически наблюдать за динамикой обоих показателей, то ей легче принимать решение относительно будущего и готовиться к нему.

Но вот вопрос к читателю: станет ли фирма нанимать новых рабочих или увеличивать загрузку существующих, если их производительность падает или грозит

Таблица 3.2

**Динамика средней и предельной производительности  
при исходной неоклассической гипотезе**

<i>TP</i>	<i>L</i>	<i>AP</i>	$\Delta TP$	$\Delta L$	<i>MP</i>
4	2	2	4	2	2
16	4	4	12	2	6
34,8	6	5,8	18,8	2	9,9
59,2	8	7,4	24,4	2	12,2
88	10	8,8	28,8	2	14,4
115,2	12	9,6	27,2	2	13,6
138,2	14	9,9	23	2	11,5
156,2	16	9,8	18	2	9
170,8	18	9,5	14,6	2	7,3
181,2	20	9,1	10,4	2	5,2
187,8	22	8,5	6,6	2	3,3
192,4	24	8	4,6	2	2,3

упасть? Или же фирма не будет выходить за пределы оптимальной загрузки оборудования, что соответствует наивысшей производительности труда? Что подсказывает вам интуиция? Как бы вы поступили на месте руководителя фирмы?

Заметьте одну важную особенность поведения кривых, которая пригодится при дальнейшем анализе. После того как кривая предельной производительности *MP* начинает падать, она пересекает кривую средней производительности *AP* в точке, где та достигает своего максимума.

Для читателей, знакомых с математическим анализом, приведем доказательство этой закономерности. Введем следующие обозначения:

$TP = x(L)$ , где  $L$  — количество занятого труда;

$AP = x(L)/L$ ;

$MP = x'(L)$ , где значок ' (штрих) обозначает первую производную суммарного выпуска по труду.

Необходимое условие максимума для средней производительности ( $\max AP$ ) выводится из уравнения:

$$[Lx'(L) - x(L)] / L^2 = 0. \quad (3.7)$$

Из уравнения 3.7 следует, что максимум *AP* достигается, когда

$$x'(L) = x(L)/L, \quad (3.8)$$

т.е. средняя производительность *AP* достигает максимума в точке, где она равна предельной производительности *MP*.

Указанные расчеты можно использовать и для анализа того, как меняются издержки, если полагать капитал фиксированным и менять только количество занятого труда. Сначала будем исходить из простого допущения, что рыночные цены и заработная плата не зависят от данной фирмы и всецело определяются рынком. Это допущение соответствует условиям **совершенной конкуренции**, о которой более подробно сказано ниже в этой главе. Но фирма свободна в определении объема своего выпуска и количества занятого труда. Предполагается, что по данной цене она сможет продать всю выпущенную ею продукцию и при заданной заработной плате нанять любое нужное ей количество труда. Читатель, наверное, осознает, что эти допущения соответствуют лишь идеальному случаю. Но он является оправданным для понимания более сложных ситуаций.

Таблица 3.3

Динамика издержек при фиксированном капитале и меняющемся количестве труда ( $K = 200$  тыс. руб., оплата труда = 20 руб. (деноминированных) за чел.-час, выпуск  $x$  — в тыс. штук, труд  $L$  — в тыс. чел.-час.,  $TC$ ,  $TFC$  и  $TVC$  — в тыс. руб.;  $AFC$ ,  $AVC$ ,  $ATC$ ,  $MC$  — в руб.)

$x$	$K$	$L$	$TFC$	$TVC$	$TC$	$AFC$	$AVC$	$ATC$	$MC$
4	200	2	200	40	240	50	10	60	60
16	200	4	200	80	280	12,5	5	17,5	3,3
34,8	200	6	200	120	320	5,7	3,4	9,1	2,1
59,2	200	8	200	160	360	3,4	2,7	6,1	1,6
88	200	10	200	200	400	2,3	2,3	4,6	1,39
115,2	200	12	200	240	440	1,74	2,08	3,82	1,47
138,2	200	14	200	280	480	1,45	2,03	3,48	1,74
156,2	200	16	200	320	520	1,28	2,05	3,33	2,22
170,8	200	18	200	360	560	1,17	2,11	3,28	2,74
181,2	200	20	200	400	600	1,1	2,21	3,31	3,85
187,8	200	22	200	440	640	1,06	2,34	3,4	6,06
192,4	200	24	200	480	680	1,04	2,49	3,53	8,7

Введем следующие обозначения:

$TC$  — суммарные издержки;  $TC = TFC + TVC$  (суммарные фиксированные плюс суммарные переменные издержки);  $ATC$  — удельные суммарные издержки (издержки на единицу продукции), т.е.  $ATC = TC/x$ , где  $x$  — объем выпуска;  $ATC = AFC + AVC$  (удельные фиксированные плюс удельные переменные издержки);  $AFC = TFC/x$ ;  $AVC = TVC/x$ ;  $MC$  — предельные издержки;  $MC = dTC/dx$  (заметим, что поскольку в суммарные издержки  $TC$  входит постоянная  $TFC$ , то также  $MC = dTVC/dx$ ).

Таблица 3.3 и график 3.7 иллюстрируют движение этих переменных. Данные выпуска и количества труда повторяют цифры таблицы 3.2 и графиков 3.6. В остальном цифры новые.

Обратите внимание прежде всего на различную динамику удельных фиксированных издержек  $AFC$  и удельных переменных издержек  $AVC$ .  $AFC$  всегда падают по мере роста продукции, т.к. одни и те же фиксированные затраты распределяются на все большее количество выпуска. В отличие от них,  $AVC$  в данном случае сначала сокращаются, а затем начинают расти. Поскольку суммарные издержки складываются из фиксированных и переменных, то  $ATC$  сокращаются дольше, чем  $AVC$ .

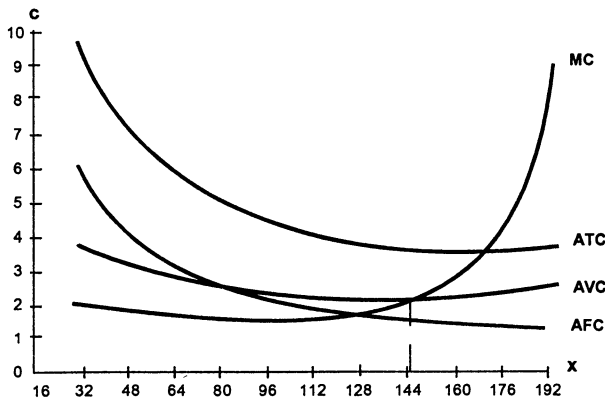


График 3.7  
Кривые средних  
и предельных издержек

При этом может случиться, что, несмотря на поворот кверху переменных издержек, суммарные издержки продолжают сокращаться еще длительное время. Это происходит тогда, когда отношение фиксированных издержек к переменным достаточно велико, т.е. в капиталоемких производствах. Для очень крупных производств это почти общее правило. Желательно запомнить это на будущее.

Другая особенность рассмотренного примера в том, что если предельные издержки начинают возрастать после первоначального падения, то это происходит раньше, чем возрастают удельные переменные издержки, причем одна кривая пересекает другую именно там, где удельные переменные издержки достигают минимума. Это соответствует математическому закону, рассмотренному выше. Можно сказать, что это точка **оптимальной загрузки основного капитала**, т.к. после нее средние издержки начинают расти, что не выгодно ни фирме, ни обществу в целом. Следовательно, это также **точка максимальной экономической эффективности фирмы**. Любое отклонение от нее в ту или иную сторону дает потерю эффективности. Этот важный вывод теории необходимо запомнить. Он важен на практике для определения **экономически рациональной производственной мощности предприятия**. Она равна объему выпуска, при котором средние издержки достигают минимума. Физически при данном капитале и большем использовании труда можно произвести и больше, не переходя технические нормы эксплуатации оборудования. Но экономически рациональная производственная мощность всегда меньше физической величины. Излишек пускается в ход только в чрезвычайных обстоятельствах, когда необходимо увеличить производство любой ценой, в том числе и при экономически нерациональных затратах. В рыночных экономиках предприятия редко выходят за рамки экономически оптимальной мощности.

Согласно исследованиям, в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности США и Западной Европы кривые издержек напоминают скорее профиль тарелки с горизонтальным дном или сковороды (см. график 3.8), чем вазу с закругленным дном наподобие латинской буквы U, что утверждает теория предельных издержек. Иначе говоря, на значительном отрезке меняющегося объема выпуска средние и предельные издержки, достигнув минимума, остаются практически неизменными. У такой кривой точка полной загрузки соответствует максимальному выпуску при минимальных издержках, а «нормальная» (средняя ожидаемая) загрузка находится на горизонтали недалеко от того места, где она уходит вправо вверх. На большей части этой горизонтали предельные издержки равны средним.

Такая форма кривой издержек не случайна. Фирмы проектируют свои предприятия так, чтобы с наименьшими потерями приспособиться к колебаниям спроса. Для этого выбор вариантов выпуска должен быть достаточно широким. Если есть только одна оптимальная точка, то это сковывает действия фирмы, лишает ее способности маневрировать.

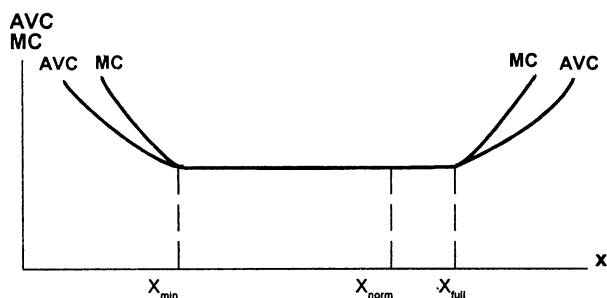


График 3.8  
Кривые издержки  
вида "тарелка"



Конечно, кривая издержек зависит от технологии, которая далеко не всегда обеспечивает достаточно широкое дно сковороды. Нередки случаи, когда **издержки падают** на всем протяжении предполагаемого выпуска продукции. Возможны разные варианты, которые отнюдь не укладываются в неоклассическую схему, описываемую U-образным движением издержек. Лучше всего было бы отказаться от этого утверждения, выдвинутого еще в XIX веке, и исходить из того, что кривые издержек могут вести себя самым различным образом, имея любой из трех возможных вариантов наклона кривой (положительный, отрицательный и нулевой), в зависимости от господствующей технологии. Оптимальная загрузка достигается в точке наименьших затрат, если таковая существует. Очевидно, что при отрицательном наклоне ее не может быть в природе.

Составьте гипотетическую таблицу средних и предельных издержек для случая сковороды и случая постоянно падающих издержек. Обратите внимание на особое поведение предельных издержек во втором случае: кривая *МС* постоянно находится ниже кривой *АМС* и никогда ее не пересекает. Это и означает, что оптимальной точки нет и выбор вариантов объема выпуска теоретически безграничен.

Попробуйте также построить таблицу и график поведения издержек с учетом промежуточных затрат на сырье, электроэнергию, топливо, материалы. Все это — переменные издержки. Как ведет себя их кривая в знакомых вам производствах? Составьте также отдельную таблицу и график для японского варианта, в котором затраты на рабочую силу трактуются как постоянные издержки. Как это меняет неоклассическое представление о кривых издержек?

Оговоримся, что в отраслях добывающей промышленности и сельском хозяйстве неоклассическая гипотеза всегда применима в краткосрочном аспекте, т.к. там, как правило, расширение продукции достигается путем вовлечения менее производительных источников минерального сырья и менее плодородных земель.

Как рассмотренная теория производительности и издержек связана с рыночным предложением? Мы уже договорились, что для начала изучим этот механизм в условиях свободной (совершенной) конкуренции и только в последующем рассмотрим его особенности в условиях несовершенной конкуренции, олигополии и монополии.

Мы уже отметили, что при совершенной конкуренции цена продукции индивидуальной фирмы задается рынком, т.е. не зависит от ее действий, в том числе от того, какой объем продукции она выбрала. Следовательно, для единичной фирмы график цены от выпуска представляет собой горизон-

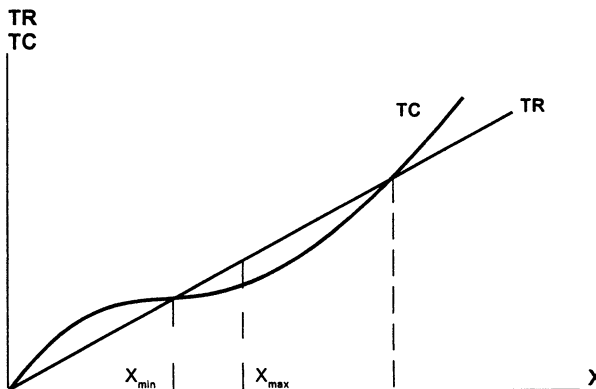


График 3.9  
Кривые суммарной выручки  
и суммарных издержек

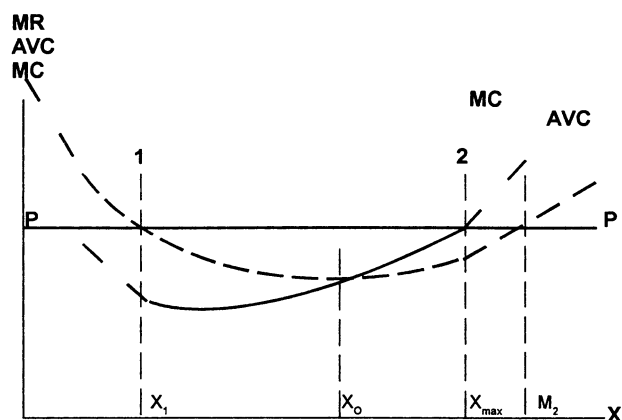


График 3.10  
Кривые средней выручки,  
средних и предельных  
издержек

тальную прямую, характеризующую неизменную цену при разных объемах выпуска (см. график 3.10).

Введем следующие новые обозначения:

$TR$  — суммарная выручка от продаж фирмы;  $TR = px$ , т.е. суммарная выручка равна количеству проданного товара, помноженного на его рыночную цену;  $AR$  — удельная выручка на единицу выпуска; из сказанного выше следует, что  $AR = TR/x = px/x = p$ , т.е. средняя выручка от единицы проданного товара равна его цене;  $MR$  — предельная (приростная) выручка, т.е. рост выручки от продажи одной дополнительной единицы продукта (или потеря от ее непроджи);  $MR = dTR/dx$ ;  $AR = MR = p$  при неизменной (данной) цене. Возникающие при этом варианты иллюстрируются графиком 3.10.

Для начала сформулируем правила принятия решений для фирм, которые стремятся получить максимум прибыли на уже вложенный капитал. Фирме невыгодно выпускать продукцию вовсе (или торговать ею), если для всех объемов возможного выпуска совокупные переменные издержки больше совокупной выручки и цена ниже удельных переменных издержек, т.е. если  $TR < TVC$  и  $p < AVC$ . Точка, в которой  $p = AVC$  и  $TR = TVC$ , называется «точкой разрыва» (**cut-off point**). На графике это точка 1. В ней фирме приходится принимать решение, выходить из дела («разрывать» с ним) или нет. Почему в качестве критерия берутся именно переменные, а не суммарные издержки? Если фирма решает закрыть дело, то у нее остается вложенный капитал, который она может продать по его текущей (остаточной) рыночной стоимости. Если же она решила продолжать дело, то может временно довольствоваться компенсацией своих переменных издержек, т.к. фиксированные уже оплачены. Если рыночная цена спускается ниже удельных переменных затрат, то фирма несет чистые потери, т.е. работает в убыток. Следовательно, точка 1 также отражает **минимальное предложение**, т.е. минимальный объем выпуска, при котором фирме есть смысл выступать на рынке.

**Верхняя граница предложения** соответствует выпуску, при котором предельная выручка равна предельным издержкам:  $MR = MC$ . Это равенство следует запомнить, т.к. оно, вообще говоря, относится ко всем случаям получения максимальной прибыли, в т.ч. и вне условий совершенной конкуренции. Итак, **общее правило для любых рыночных условий — максимум прибыли достигается при предельной выручке, равной предельным издержкам**. На графике это точка 2.

Заметьте, что кривая предельных издержек  $MC$  пересекает прямую (в данном случае) линию предельной выручки в двух точках, одна из которых

означает минимальную, а другая — максимальную прибыль. Точка максимума прибыли — это правая точка пересечения этих двух линий. Во всех других точках, расположенных слева от нее, прибыль меньше максимальной, т.к. остается возможность получить дополнительную прибыль, увеличивая выпуск. Геометрически это означает, что кривая предельных издержек должна пересечь **снизу** кривую предельной выручки, чтобы соответствовать требованию максимальной прибыли. Для случая совершенной конкуренции предельные издержки должны быть равны рыночной цене, т.к.  $MR = p$ .

Разумеется, при снижении цены точка максимальной прибыли сдвигается влево, т.е. объем произведенной или продаваемой продукции уменьшается, при повышении цены — увеличивается. Это — оптимальный выпуск фирмы, если она ставит своей **краткосрочной задачей** довести прибыль до максимума. Напомним, что изначально предполагается, что фирма в состоянии произвести и продать любое количество товара при данном капитале и данной рыночной цене. Это, конечно, идеальные условия, которые далеко не всегда встречаются в жизни.

Теперь нетрудно определить, какова **кривая предложения для индивидуальной фирмы**. Она соответствует отрезку кривой предельных издержек, которая ограничена слева точкой «разрыва» (1) и справа — точкой максимальной прибыли (2). Ясно, что при изменении рыночной цены отрезок становится то больше (повышение цены), то меньше (понижение цены). Заметьте, что краткосрочная кривая предложения соответствует той части кривой предельных издержек, которая находится **выше** кривой средних переменных издержек, и заканчивается там, где они пересекаются.

В неоклассической теории принято считать, что в точке 2 фирма находится в краткосрочном равновесии, т.к. при всяком ином положении она теряет прибыль. Но правильность этого вывода зависит от ряда дополнительных соображений, прежде всего, как мы уже отмечали, от целевой установки фирмы. Если предприниматель считает, что следует максимизировать прибыль в расчете на каждого рабочего (т.е. норму прибавочной стоимости), а не массу прибыли, то объем производства не должен превышать выпуск, при котором способность рабочих приносить установленную прибыль сокращается ниже установленной минимальной нормы.

В капиталистической практике такие фирмы встречаются сплошь да рядом. Опросы показывают, что некоторые фирмы считают стремление к максимизации массы прибыли неразумным, т.к. это снижает уровень требований к рабочей силе и отрицательно влияет на их среднюю производительность. Другие полагают, что ориентация на некоторую **минимальную норму прибавочной стоимости** соответствует более осторожному, менее рискованному поведению фирмы, при котором она не старается испытывать судьбу в поиске верхней границы своих возможностей, но зато уверена в будущем. Поскольку при этом можно выпускать меньше продукции, это означает, что фирма в меньшей степени подвержена внезапным сокращениям рыночного спроса, к которым ей трудно приспособляться.

Постройте график, который соответствовал бы этому критерию. Покажите, что он ближе к «японской модели», при которой фирмы рассчитывают на сохранение более или менее постоянной рабочей силы, но зато компенсируют себя более высокой нормой прибавочной стоимости.

Постройте также кривую предложения для фирмы, у которой кривая издержек похожа на профиль сковороды. Меняются ли выводы по сравнению с неоклассическим случаем? Попробуйте составить график для **случая падающих издержек**. Убедитесь в том, что здесь не существует кривой предложения в ее строгом смысле, т.к. нет такого положения, при котором кривая предельных издержек проходила бы выше кривой средних издержек и пересекала бы ее. В этом случае теоретически

точки максимальной прибыли не существует, как нет и позиции краткосрочного равновесия, если, конечно, выполняются требования совершенной конкуренции. Дальше мы увидим, что для фирм с падающими издержками условия совершенной конкуренции не подходят и они закономерно стремятся к той или иной форме монополии. Если же конкуренцию не удастся устранить, то как фирма принимает решения о том, сколько производить и продавать?

Неоклассическая теория совсем не рассматривает этот случай, но зато практика компаний на этот счет хорошо известна. Ее можно обобщить как «движение по установленной дорожке» (**path-determined behaviour**), или, проще говоря, **движение от достигнутого**. Исходный пункт — это всегда результаты прошлого периода, лучше — нескольких прошлых периодов. Решения о будущем всегда принимаются в условиях неопределенности. Неоклассическая модель предполагает, что будущие контрольные параметры, прежде всего рыночная цена, известны заранее. Но именно цена в условиях конкуренции заранее не известна.

Допустим, что в неоклассической модели (график 3.11) при предполагаемой цене  $p_0$  прогнозируемая точка максимальной прибыли была 1. Соответственно этому было спланировано производство и предложение. Но в действительности цена оказалась  $p_1$  (выше прогнозной) или  $p_2$  (ниже прогнозной). В первом случае точка желательного выпуска сдвинулась в 2, в другом случае в 3. Но пока фирма приспосабливается к новым ценам, обстоятельства снова меняются. Сколько же рабочих нанимать, сколько товара производить? Практически любое решение, принятое заранее, будет хуже оптимального. Следовательно, целевая установка состоит в том, чтобы не максимизировать прибыль, а свести к минимуму потери и риск от неправильного решения.

Итак, фирма считает, какая из двух возможных ошибок сопряжена с наибольшими потерями. При чрезмерно оптимистическом прогнозе (цена  $p_2$ ) произведена или закуплена излишняя продукция, равная  $x_0 - x_2$ , которую реализовать не удастся не только по цене  $p_0$ , но и по более низкой цене  $p_2$ . Чтобы свести к минимуму потери, этот вынужденный запас готовой продукции придется вычесть из плана выпуска в следующем периоде, соответственно сократив производство.

При более осторожном прогнозе (цена 1) фирма продала всю запланированную продукцию, причем по более высокой цене, чем ожидалось. Прибыль оказалась больше ожидаемой даже при том, что она «недополучила» прибыль по сравнению с тем, если бы не сделала ошибки. Но она не лишается возможности компенсировать себя ростом сбыта в следующем периоде.

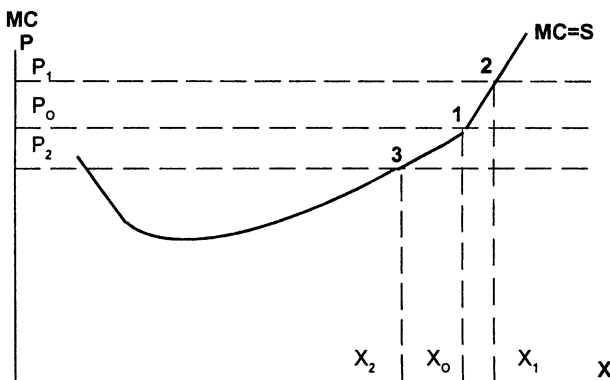


График 3.11  
Сдвиг предложения  
из-за изменения цены

Главное же — осторожность дала плоды, потери же были только теоретическими, а не реальными.

И действительно, фирмы, как правило, планируют свое предложение, исходя из оценки прогнозного общего рыночного спроса и требования как минимум сохранить свои главные экономические показатели (выручка, прибыль). Но преобладающим мотивом является осторожная оценка спроса. Если спрос окажется выше, то осторожная фирма предусмотрит резерв для текущего или будущего роста производства и сбыта. Поэтому производство **никогда** не планируется, исходя из максимума на оптимальном отрезке издержек, а чаще всего — из несколько меньшего, чем предполагаемый максимальный прогноз, рыночного спроса.

В последние годы в теории все чаще рассматривается критерий **сатисфакции** как доминирующий в деятельности фирм в краткосрочном аспекте. Приводятся разные доводы в пользу такого подхода:

(1) Большинство крупных фирм управляются наемными менеджерами, интересы которых далеко не всегда совпадают с интересами собственников (акционеров). Отделение собственности от контроля и недостаточный контроль собственника (principal) над агентом (agent) делают менеджеров заинтересованными в увеличении своих доходов независимо от текущей прибыли. Им достаточно и того, что прибыль остается настолько большой, чтобы поддержать на высоком уровне дивиденды и курс акций фирмы, что при прочих равных условиях обеспечивает им сохранение контроля. Будет ли в этом случае доволен акционер?

(2) Установка на достаточную прибыль позволяет избегать рискованных решений, сохранять долгосрочную стабильность фирмы, постоянство управленческих кадров, высокую квалификацию и лояльность занятых, в том числе и рабочих, обеспечивать постоянное увеличение частного пенсионного фонда фирмы и т.д. Стремление к минимизации риска растет по мере усиления конкуренции в условиях технического прогресса, быстрой замены моделей и видов продукции.

Интересно, что идею сатисфакции как преобладающего критерия деятельности фирм впервые выдвинул американский экономист Герберт Саймон, который расхожился с выводами неоклассической теории и тем не менее получил в 1978 году Нобелевскую премию, т.к. его концепции больше всего отвечали практике деятельности фирм и принимались ими. В качестве альтернативных критериев он выдвигал, в частности, нормативную (минимальную) прибыль, нормативный минимум суммарной выручки, нормативную долю рыночных продаж. В последующие десятилетия исследования ряда американских и других экономистов (М. Портера, Р. Нельсона, С. Винтера) подтвердили эти выводы на экспериментальном материале и практическом опыте.

Проиллюстрируем, как в математических терминах выглядит ориентация, например, на нормативный минимум прибыли, за который может быть принята среднегодовая прибыль, полученная за ряд предшествующих отчетных периодов.

На графике 3.12  $P(\min)$  обозначает именно такую минимальную прибыль, тогда как  $P(\max)$  соответствует теоретической точке, максимальное положение которой заранее неизвестно. Кривая  $\pi$  показывает фактическую прибыль, которую удастся реализовать при разных объемах выпуска. Фирму устраивает любой выпуск от  $x_1$  до  $x_2$ . Она имеет возможность варьировать предложение в широком диапазоне в зависимости от фактического спроса и при этом, как правило, получать прибыль, которая больше установленного минимума.

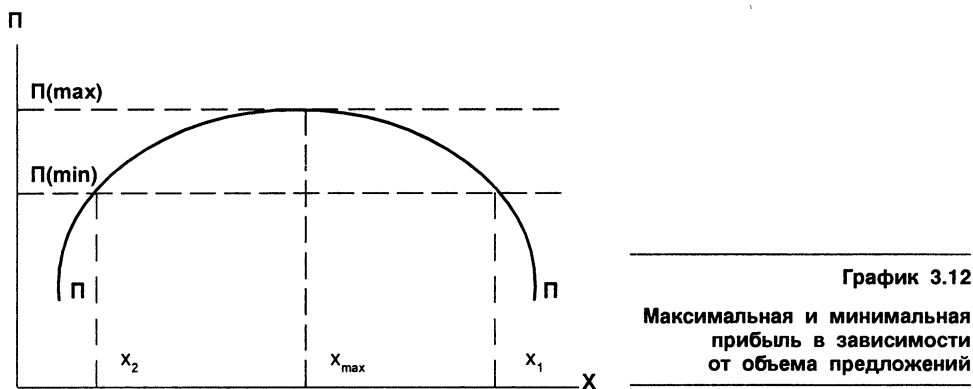


График 3.12

Максимальная и минимальная  
прибыль в зависимости  
от объема предложений

Эта модель удобна своей простотой и тем, что подходит для обобщения деятельности фирм разной величины. Например, небольшие фирмы вряд ли могут всерьез думать о своей доле на рынке большем, чем локальном. Для слежения за долей рынка у них (в отличие от крупных фирм) попросту нет необходимых данных. Нет у них и возможности просчитывать предельные издержки и выискивать точку максимальной прибыли. Расчеты такого рода — дело достаточно дорогостоящее. Менее сложные критерии не гарантируют максимума прибыли, но они освобождают от лишних затрат.

Рассмотрим теперь ориентацию на сохранение доли фирмы на рынке, что лучше, чем другие показатели, сигнализирует о ее сравнительной конкурентоспособности. Формализуем этот критерий в следующей модели:

$$x_{t+1} = a \cdot X_{t+1} + b \cdot [x_{t+1}^f - x_{t+1}] + c \cdot [p_{t+1} - p_t], \quad (3.9)$$

где  $x_t$  — плановый (ожидаемый) выпуск (сбыт) в прогнозном периоде  $t+1$ ;  $a$  — доля фирмы в общем рыночном сбыте в каждом из отчетных периодов;  $X$  — ожидаемый общий рыночный сбыт в прогнозном периоде;  $x^f$  — фактический сбыт фирмы в прогнозном периоде;  $b$  — скорость приспособления к отклонениям фактического сбыва от прогнозного;  $p$  — фактические цены в периодах  $t+1$  и  $t$ ;  $c$  — скорость реакции на изменение цен.

Фирма планирует предложение, исходя из своей средней доли на рынке за некоторое число отчетных периодов  $a$  и из ожидаемого общего рыночного спроса  $X_{t+1}$ . Вместе с тем она корректирует это предложение в ту или иную сторону в зависимости от расхождения между прогнозным и фактическим своим сбытом со скоростью  $b$  и в зависимости от расхождения между фактической и прогнозной ценой со скоростью  $c$ . Решая эту модель относительно планового предложения, получаем:

$$x_{t+1} = [a \cdot X_{t+1} + b \cdot x_{t+1}^f + c \cdot \Delta p_{t+1}] / (1+b), \quad (3.10)$$

где  $\Delta p$  — изменение цен в прогнозном периоде. Отвлекаясь от изменения цен, т.е. полагая  $\Delta p = 0$ , получим:

$$x_{t+1} = \frac{a}{1+b} X_{t+1} + \frac{b}{1+b} x_{t+1}^f. \quad (3.11)$$

Фирма стремится к минимизации разницы между прогнозным и фактическим спросом на свою продукцию, т.е.  $\min(x_{t+1} - x_{t+1}^f)$ . Это достигается, когда данная разность близка к нулю, а фактический спрос близок к традиционной доле фактического рыночного спроса. Когда эти отклонения значительны, относительное равновесие фирмы поддерживается при средних

(не чрезмерных) скоростях корректировки. При больших значениях  $b$  и  $c$  колебания в выпусках и сбыте могут быть значительными, что ведет к неоправданным потерям.

**Задание.** Попробуйте составить график, иллюстрирующий ориентацию фирм на сохранение своей доли на рынке. Убедитесь в том, что точка максимально возможной доли рынка вовсе не обязательно совпадает с точкой максимальной прибыли. Если менеджеры стремятся к максимальной доле на рынке, а акционеры — к максимизации прибыли, то где окажется точка равновесия между этими двумя критериями?

Обычные возражения против теории сатисфакции:

- теряется математически строгая конструкция теории;
- на практике критерий сатисфакции ослабляет стремление к минимальным издержкам, что снижает экономическую эффективность.

Общий ответ на оба возражения состоит в том, что целевая установка на сатисфакцию отнюдь не противоречит минимизации издержек. Чтобы достигнуть нормативной прибыли, нужно точно так же заботиться о снижении издержек, как и при ориентации на максимум прибыли. Если фактическая точка отличается от точки максимума прибыли, то при свободной конкуренции это лишь означает, что она находится в **окрестности этой точки**. Вместо строго детерминированной неоклассической схемы теория сатисфакции дает **вероятностные коридоры**, в пределах которых многие положения неоклассической теории остаются приблизительно правильными, даже если отойти от ее чересчур жестких аксиом. Если же отказаться от главной догмы — закона растущих предельных издержек, то теория сатисфакции оказывается вполне адекватной, тогда как неоклассическая теория становится бессильной.

Во всех рассмотренных моделях мы исходили из того, что при совершенной конкуренции фирма находится в равновесии, когда она как минимум покрывает все свои издержки, включая нормальную прибыль, и как максимум получает некоторую дополнительную прибыль (сверхприбыль, экономическую ренту). В первом случае ее кривая полных издержек касается горизонтали цены в одной из точек, а во втором проходит ниже нее. Создается некоторый **коридор равновесия**, в котором фирма чувствует себя в относительной безопасности.

Если реализуется сверхприбыль, то данное производство (рынок, отрасль) может привлечь дополнительные капиталы, как собственные, так и пришлые, из других отраслей. Неоклассическая теория считает, что так оно и происходит в действительности и что потому прибыль при свободной конкуренции всегда сводится к нормальной.

Главная погрешность в этом рассуждении — уход от краткосрочного аспекта. Изменение объема капитала — это, согласно той же теории, уже долгосрочный аспект, который должен игнорироваться. Следовательно, сведение прибыли к нормальной вытекает из неоклассической теории лишь при условии, что капитала в отрасли достаточно, чтобы произвести сколь угодно большие выпуски, соответствующие спросу. Сверхприбыль может возникать в краткосрочном аспекте, лишь если капитала недостаточно, чтобы сразу же увеличить производство. Одно из двух — либо для обеспечения нормальной прибыли всегда присутствует излишний капитал, т.е. издержки выше минимально возможных, либо капитала недостаточно и тогда реализуется сверхприбыль. В обоих случаях покупатель (потребитель) теряет от превышения рыночной цены над теоретически равновесной, а производство не является максимально эффективным. Можно только условно считать, что оно находится в некотором **коридоре оптимальной эффективности**.

Но допустим, что в других отраслях также возникает сверхприбыль и что ее величина везде приблизительно одинакова. Простейший вывод — нормальная прибыль должна увеличиться. Но почему? Каков ее источник? Полный ответ может быть дан только в главе о теории распределения доходов (глава 4). Но и без такого специального рассмотрения должно быть ясно, что повышение нормальной прибыли не может быть результатом большей производительности капитала сравнительно с трудом. Ведь производительность капитала не может увеличиться (или уменьшиться) просто оттого, что основного капитала установлено меньше (или больше), чем требуется для удовлетворения данного спроса. Только качество фактора, а не его редкость может объяснить его производительность.

Например, в современной России высота банковской прибыли не может быть объяснена ни редкостью денежного капитала, ни качеством банковских услуг. Число банков очень велико, а качество услуг очень низкое сравнительно с качеством услуг зарубежных банков. Прибыль других секторов резко упала (как доля от ВВП) — от 24% в 1992 году до 11% в 1996 году, хотя и там предприятий очень много, а качество капитала (если судить по продукции) далеко не самое худшее. Очевидно, наша действительность совсем плохо укладывается в неоклассическую схему.

#### 3.2.4. Долгосрочный аспект

Краткосрочный аспект отражает только такие колебания производства, которые возникают при приспособлении к текущему спросу. Но фирму интересует также, и даже в большей мере, **долгосрочный аспект**, который присутствует при выборе компанией общего направления ее деятельности, определении ее капитальных затрат, оценке ее выживаемости. Высокая прибыль сегодня может оказаться низкой и даже отрицательной завтра. Фирму, если она рассчитывает не только на краткосрочный эффект (содрать как можно больше и удрать), интересует прежде всего, что ей сулит хотя бы ближайшее будущее.

Главным критерием при таких плановых расчетах служит выбор наиболее экономически эффективного варианта сочетания труда и капитала, т.к. именно оно дает на перспективу наименьшие средние издержки. При этом **экономическую эффективность** не надо путать с **физической (инженерной) и технической эффективностью**. Физическая эффективность той или иной машины, вида оборудования — это их КПД, коэффициент полезного действия. Изобретателя и инженера прежде всего интересует КПД, но это не значит, что более высокий КПД дает более высокую экономическую эффективность. Если стоимость машины растет быстрее ее КПД, происходит удорожание ее полезного эффекта, что часто противоречит экономической эффективности. Экономическая эффективность учитывает совместную производительность всех факторов. Для ее расчета применяется, в частности, рассмотренная выше производственная функция. Но и она бывает недостаточной, если цены факторов не отражают их полной стоимости.

Например, в СССР крупные предприятия, как правило, создавались по инженерным проектам и считались эффективными при тех относительных ценах, которые тогда существовали. Так, дешевая гидроэлектроэнергия Братской ГЭС предполагала сравнительную дешевизну производства алюминия на Братском алюминиевом заводе (БАЗ), притом что сырье доставлялось из стран Карибского бассейна, а металл часто реализовывался за рубежом. При переходе к ценам энергии, ориентированным на мировой рынок, такие предприятия становились убыточными, т.к. их издержки резко возрастали. Долгосрочное приспособление к новым



относительным ценам оказывается трудным. Это касается многих отраслей российской промышленности. Но винить в этом прежних проектировщиков не приходится, т.к. они исходили из принципиально иной структуры цен.

Если факторы не оценены по их полной стоимости (равновесной рыночной цене), предприятие может быть технически эффективным, но неэффективным в экономическом смысле. Чтобы избежать этого, инженеры и технические специалисты должны при проектировании предприятий действовать совместно с экономистами и менеджерами. Более глубокий анализ экономической эффективности и ее форм дан в главе 5.

Экономическая теория показывает, что наиболее низкие суммарные издержки достигаются тогда, когда предельные издержки каждого из факторов равны друг другу:

$$MP(K) / p(K) = MP(L) / p(L) \quad (3.12)$$

или

$$MP(K) / MP(L) = p(K) / p(L). \quad (3.13)$$

В этих формулах  $MP(K)$  — предельная производительность капитала,  $MP(L)$  — предельная производительность труда,  $p(K)$  и  $p(L)$ , соответственно, — цены капитала и труда. Эти формулы очень важны для понимания многих вопросов, которые рассматриваются далее в этой книге, а потому их следует хорошенько усвоить.

В первой формуле предельная производительность каждого из двух факторов — труда и капитала — делится на их цены. Частное от деления — это предельная производительность в расчете на стоимость единицы каждого из них (понятие стоимости и цены факторов рассматривается в главе 4, здесь же можно условно считать, что речь идет о цене оборудования и заработной плате). Это и есть обратное выражение предельных издержек на капитал и труд. Неравенство предельных издержек факторов означает, что один из них переоценен, т.е. расходуется в большем количестве, чем нужно, а другой — недооценен, и его количество нужно увеличить, чтобы получить наинизшие издержки.

Вторая формула, вытекающая из первой, не менее важна и еще проще для понимания, а именно: минимальные издержки достигаются тогда, когда предельные производительности факторов пропорциональны их ценам. Если фирма видит, что труд дорожает относительно капитала, она должна больше расходовать на машины и оборудование и меньше — на труд. Если труд относительно дешевеет, то более выгодны трудоемкие варианты. **Долгосрочное равновесие фирмы** считается достигнутым, если выполняются указанные равенства. Это правило действует совершенно независимо от того, насколько хорошо оценены перспективы спроса и предложения в данной отрасли. Последние важны для определения количества факторов, но не для соотношения между ними. Но именно это соотношение имеет приоритет при долгосрочном планировании, поскольку при его правильном выборе обеспечиваются минимальные издержки независимо от того, угадан будущий спрос или нет. Решающей ориентировкой для оценки этого соотношения и являются сравнительные цены.

В практике планирования фирмы, разумеется, должны учитываться сравнительные цены всех факторов, включая и цены промежуточных товаров. Правильная оценка потенциального роста спроса тоже важна, т.к. от этого зависит расчет необходимого капитала. При изменении относительных цен происходит **замещение** одного фактора другим. Возможность легкого замещения факторов чрезвычайно важна для эффективного функционирования экономики.

В плановой экономике эти возможности были ограничены, в частности, из-за отсутствия на рынке необходимых средств производства и свободного выбора между ними и из-за негибкости цен, недостаточной мобильности рабочей силы. Исследования показывают, что при значительном росте капитала замещение рабочей силы происходило слабо, вследствие чего их суммарная производительность быстро падала, негативно влияя на общие темпы роста в экономике. Слабое реагирование цен вызывало недостаточное замещение технологий, использующих уголь и нефть, другими энергоносителями или вообще энергосберегающими технологиями. В последующем это увеличило трудности приспособления российской экономики к рынку. Резкое вздорожание энергии привело к неэффективности значительной части промышленности. Хотя мобильность рабочей силы возросла в рыночных условиях, она явно несоразмерима с реальными условиями перемещения труда из отрасли в отрасль, из района в район. В результате во многих сферах труд остается недооцененным, причем в еще большей степени, чем в плановой экономике.

Страновые различия в относительных ценах факторов могут вести к успешному использованию различных технологий. При этом национальные относительные цены могут заметно отличаться от мировых. Страна сама должна решать, как ей поступить в данном случае. Чрезмерно быстрое приспособление к мировым ценам может нарушить естественные пропорции, характерные для данной страны. Если предоставить процессу идти постепенно, не форсируя его, недооцененные факторы постепенно выравниваются, не вызывая крупных потерь производства и дохода.

В пореформенной России этот процесс шел слишком быстро, так что приспособление многих отраслей не поспевало за революцией в ценах. Бессмысленно требовать, например, от Австралии, чтобы она оценивала цену гектара земли по цене в Англии. Каждая страна имеет свои относительные выгоды в международном разделении труда, которые выражаются в ее относительных внутренних ценах. Обвинения в демпинге (например, российского алюминия) не имеют поэтому серьезных оснований.

Как же выглядят кривые издержек в долгосрочном аспекте? Поскольку в данном случае все факторы производства принимаются за переменные, долгосрочная кривая отражает наинизшие средние издержки, возможные при разных выпусках и при разных наборах факторов. Если соединить все точки наинизших издержек при разных сочетаниях факторов в рамках данной технологии и набора заданных факторных цен, то получается кривая, изображенная на графике 3.13.

На первый взгляд кажется, будто между краткосрочной и долгосрочной кривой издержек различий нет. Но это не так. Краткосрочная кривая складывается из двух компонентов — фиксированных и переменных издержек.



График 3.13  
Долгосрочная  
кривая издержек

При исчислении долгосрочной кривой все факторы считаются переменными, причем речь идет о **средних, а не предельных издержках**. Конкретные расчеты делаются при помощи производственных функций, показывающих разные соотношения факторов, а также различные уровни и структуры издержек.

Другая особенность долгосрочной кривой — все точки сверху от нее указывают набор всевозможных комбинаций факторов, при которых, однако, издержки выше минимальных. Все точки снизу от кривой указывают на издержки, которые невозможно получить ни при каких сочетаниях факторов.

В реальной действительности число вариантов, между которыми фирма делает выбор, ограничено. Будут отброшены все явно недоступные и наименее худшие варианты, а также некоторые привлекательные, но чрезмерно рискованные. Но даже если таких вариантов немного, все равно они позволяют построить кривую. Ее практическое значение прежде всего в том, что она указывает на оптимальные размеры будущего предприятия или расширения существующего. Расчетная производственная мощность должна быть где-то в окрестности  $x_0$ , которая соответствует наименьшим издержкам.

В своей большей части долгосрочная кривая издержек имеет отрицательный наклон, характеризую **выгоды от увеличения масштаба производства**. Точка, в которой наклон меняется на положительный, показывает предел, за которым расширение производства выгодно только в крайних случаях. Этот предел фиксируется используемой технологией, и для его преодоления нужна новая технология. Но часто повышение кривой после оптимальной точки объясняется непомерным увеличением административных расходов на больших предприятиях. Эта проблема разрешается путем децентрализации или иной организационной перестройки. В какой-то части кривая может оказаться горизонтальной. Этот случай указывает на возможность выбора разных размеров предприятий с наименьшими издержками. Все зависит от размеров прогнозируемого спроса и от транспортных издержек на доставку товара потребителям.

В СССР было стремление строить крупные и сверхкрупные предприятия в расчете на экономию от масштабов производства и сокращение неоправданного дублирования затрат, которое в какой-то степени неизбежно при распылении производства между большим числом мелких предприятий. Отчасти эти соображения были оправданы работой крупных предприятий на большой и единый общесоюзный рынок. В индустриальных странах с рыночной экономикой на крупные предприятия также приходится значительная часть всей промышленной продукции. Главный источник экономии от масштабов — технология, приспособленная под массовое производство, где возможности для специализации и стандартизации особенно широки. В первой половине XX века массовое производство выразилось в «фордизме», т.е. конвейере, где каждая операция сведена к простейшим движениям, доступным малоквалифицированным рабочим, а скорость конвейера зависит от администрации. Затраты на конвейерное оборудование окупались только при очень крупных масштабах производства. В последние десятилетия западные страны (в том числе Япония) все больше переходят к т.н. «худошавому», или «гибкому», производству, где специализация работников невелика, а объемы выпуска могут быть сравнительно небольшими. На таких предприятиях рабочие организованы в бригады, призванные выполнять всю заданную совокупность операций. Остановки конвейера не считаются ЧП, т.к. при этом бригада обнаруживает и ликвидирует дефекты и брак. Разработка новых методов и новых продуктов ведется не столько конструкторскими бюро, отделенными от производства, сколько группами конструкторов совместно с работниками, так что экспериментирование и пригонка осуществляются еще до пробного пуска. Главное преимущество состоит в значительном снижении

издержек, даже когда объемы производства не возрастают. При этом гибкие производства организуются в основном на крупных предприятиях, достигающих рекордно низких издержек.

Но конечно, для каждой отрасли существуют присущие ей оптимальные размеры производства, что позволяет крупным предприятиям во всех индустриальных странах сосуществовать с многочисленными средними и мелкими. При большой дифференциации продукции (см. ниже) расширяется поле действий и для небольших предприятий. Плановая экономика, с ее концентрацией исключительно на крупных предприятиях, не учитывала этот опыт индустриальных стран, позволявший достигать большей гибкости и динамизма в экономике и техническом прогрессе.

### 3.3. Совершенная конкуренция, монополия, олигополия

До сих пор мы рассматривали поведение фирм в условиях, приближенных к совершенной конкуренции. Теория совершенной конкуренции, которая излагалась в предыдущем разделе, исходила из ряда необходимых условий, которые можно изложить в суммарном виде так:

1. Все фирмы производят идентичный (однородный) продукт.
2. Покупатели знакомы с продуктом и ценами, назначенными каждой фирмой.
3. Продукция каждой фирмы мала по сравнению с общей товарной массой, реализуемой на данном рынке.
4. Фирма пассивно принимает цену, существующую на рынке, и не может влиять на нее сколько-нибудь существенно, реагируя на колебания цен лишь изменением объемов своего выпуска.
5. Существует свобода входа в данную отрасль и на данный рынок и свобода выхода из него.

Условия совершенной конкуренции в чистом виде в жизни встречаются крайне редко. В современных условиях большинство фирм чаще всего производят или торгуют не одним, а несколькими или многими товарами, причем зачастую эти товары не идентичны товарам других фирм, даже если они являются близкими заменителями. На многих рынках фирмы достаточно велики, чтобы оказывать заметное воздействие на рыночные цены. Таким образом, они вовсе не пассивно воспринимают цены рынка, а влияют на их формирование, варьируя своим предложением. Вход на рынок, как правило, связан с необходимостью преодолеть определенный барьер (или барьеры).

Тем не менее в некоторых отраслях рынок приближается к условиям совершенной конкуренции. Например, в сельском хозяйстве производственные единицы обычно слишком малы, чтобы влиять на цены, а их продукция однородна. Биржевые товары (нефть, металлы, сельскохозяйственные товары) в массе своей однородны, и цены на них при торговле через биржи в основном не зависят от действий производящих фирм. Вход в розничную торговлю и мелкие услуги в большинстве стран сравнительно свободен, число продавцов в крупных городах достаточно велико. Хотя во всех этих случаях и происходят существенные нарушения правил совершенной конкуренции, она все же действует хотя бы в приближенном виде, а потому теории и практику, изложенные выше, следует знать всякому экономисту и бизнесмену.

Кроме того, как мы убедимся в главе 5, совершенная конкуренция есть некий идеал, к которому рынок должен стремиться, т.к. при этом достига-

ется наиболее высокая экономическая эффективность. Всякие отклонения от правил совершенной конкуренции, даже если они неизбежны, влекут за собой экономические потери и меньшую, чем оптимальная, эффективность. Поэтому как бы ни была высока сверхприбыль в той или иной отрасли, на том или ином рынке, помните, что с точки зрения всей экономики это чревато потерями, которые в конечном итоге скажутся и на данной сверхприбыльной нише. Этот вывод в полной мере применим к экономике современной России, в которой правила совершенной конкуренции практически не действуют нигде.

**Задание.** Пользуясь вашими знаниями о известных вам российских рынках, определите, какие из них приближаются к условиям совершенной конкуренции, а какие и в чем конкретно отклоняются от этих правил.

### 3.3.1. Монополия

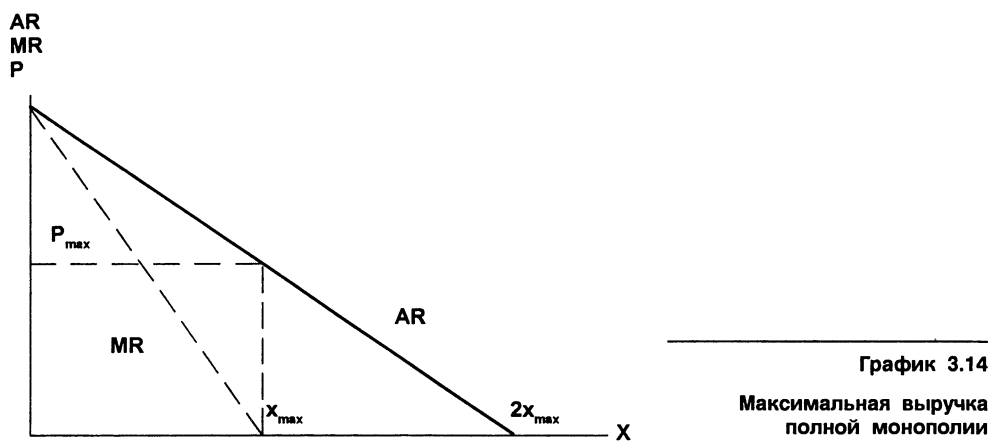
Полной противоположностью совершенной конкуренции является **монополия**, т.е. такая рыночная ситуация, при которой все производство какого-либо товара сосредоточено в руках одной фирмы. Такие ситуации не очень широко распространены. В современной России примеры полной монополии практически ограничены производством и распределением природного газа (Газпром), электроэнергии (РАО «ЕЭС»), никеля («Норильский никель»), другими единичными производствами. В большинстве случаев в отраслях господствуют несколько крупных фирм. Такая ситуация называется **олигополией** и рассматривается в следующем разделе.

Позиция монополиста позволяет ему диктовать рынку цену своей продукции. Эта власть монополиста тоже не безгранична, поскольку он, даже имея дело с массой самостоятельных, не связанных между собой покупателей, ограничен объективными пределами общего спроса. В отличие от мелких фирм, действующих в условиях совершенной конкуренции, спрос на продукцию которых изображается всегда горизонтальной линией, т.е. не зависит от объема производства, для монополиста **индивидуальная кривая спроса совпадает с рыночной кривой спроса**, т.е. имеет отрицательный наклон с углом, определяемым эластичностью спроса по цене. Чем выше цена, тем меньше товара сможет продать монополист. Но не всякая более высокая цена дает ему увеличение прибыли. Повышать цену есть смысл только до уровня, который дает максимальную прибыль.

Монополия добивается поддержания цены на высоком уровне тем, что ограничивает производство (предложение). Ее решение о том, сколько производить, определяется подбором такого сочетания между ценой и объемом продукции, которое ближе всего подходит к расчетной максимальной прибыли. Отличие от фирмы, работающей в условиях совершенной конкуренции, состоит в том, что та не может влиять на рыночную цену и, следовательно, должна лишь приспособлять свое предложение к спросу при заданной рынком цене.

Точка **максимальной выручки**, как и в случае совершенной конкуренции, определяется положением, при котором предельная выручка ( $MR$ ) равна нулю, т.е. суммарная выручка ( $TR$ ) перестает расти. На графике это точка  $x_{\max}$ , т.е. место, где кривая  $MR$  пересекает нулевую горизонтальную ось. Ниже этой оси  $MR$  приобретает отрицательные значения, т.е.  $TR$  начинает убывать.

Важно понять, почему на графике кривая предельной выручки расположена именно так, а не иначе. Дело в том, что кривая спроса целиком совпа-



дает с кривой средней выручки ( $AR = p$ ). В самом деле, рыночная цена и есть средняя выручка в расчете на единицу товара. Уравнение цены (и средней выручки) известно:

$$AR = p = a - bx. \quad (3.14)$$

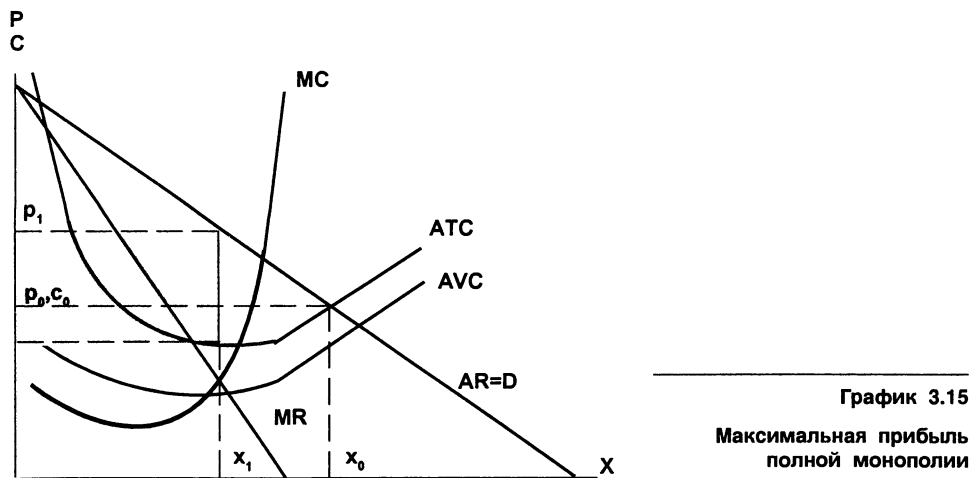
Известно также, что выручка складывается из цены, помноженной на количество проданного товара, т.е.  $TR = px$ . Подставляя формулу  $AR$  в формулу  $TR$ , получаем:

$$TR = px = ax - bx^2 \quad (3.15)$$

или

$$MR = dTR/dx = a - 2bx. \quad (3.16)$$

Иначе говоря, кривая предельной выручки имеет отрицательный наклон, вдвое более крутой, чем кривая спроса, и пересекает нулевую горизонтальную ось вдвое быстрее, а именно в точке  $x_{\max}$ . Этой точке соответствует цена  $p_{\max}$ . В ней реализуется максимальная выручка. Но это еще не максимальная прибыль. Чтобы выяснить условия ее образования, добавим в график кривые общих издержек  $ATC$ , средних переменных издержек  $AVC$  и предельных издержек  $MC$ .



Разумеется, прибыль образуется только тогда, когда цена превышает средние полные издержки ( $p > ATC$ ), что соответствует точке пересечения кривых полных издержек и спроса. При совершенной конкуренции именно в этой точке образуется рыночное равновесие, т.е. равновесной цене  $p_0$  соответствует равновесное предложение  $x_0$ . При совершенной конкуренции фирма, как правило, не может получить цену большую, чем равновесная. Монополия же имеет такую возможность, причем образуется целая зона (от  $x_0$  до  $x_1$ ), где реализуется монопольная сверхприбыль.

Но сверхприбыль — это еще не максимальная прибыль. Последняя образуется только при выпуске  $x_1$  и при цене  $p_1$ , т.е. когда предельная выручка  $MR$  равна предельным издержкам  $MC$ . Математически это доказывается следующим образом:

$$P = TR - TC = TR(x) - TC(x). \quad (3.17)$$

Необходимое условие<sup>5</sup>:

$$dP/dx = dTR/dx - dTC/dx = MR - MC = 0 \quad (3.18)$$

или

$$MR = MC. \quad (3.19)$$

Всякое изменение объема в ту или иную сторону приводит к сокращению монопольной прибыли. Обратите внимание, что для обеспечения максимальной прибыли требуется меньший объем предложения и более высокая цена, чем для обеспечения максимальной выручки. Разумеется, это не означает, что всякая монополия на практике действует в строгом соответствии с этими правилами. Но она имеет возможность для извлечения максимальной сверхприбыли и при прочих равных условиях будет стремиться к этому.

Сравним монопольную ситуацию с совершенной конкуренцией. Во-первых, очевидно, что монополия не руководствуется кривой издержек для определения оптимальной точки производства. Точка максимальной прибыли зависит всецело от положения кривой спроса. Если растет спрос, то увеличиваются как объем продукции, так и цена, даже если издержки при этом сокращаются.

Отсюда следует второй важный вывод: у монополии, в отличие от фирм, при совершенной конкуренции нет необходимости производить продукцию по наименьшим издержкам, т.е. использование ею ресурсов не обязательно является наиболее эффективным<sup>6</sup>.

Третий вывод также весьма важен: монополия реализует свою продукцию по цене, которая заведомо превышает равновесную цену при свободной конкуренции, и производит всегда меньше, чем фирма в условиях такой конкуренции. Таким образом, монополия ведет к потерям количества товара и накладывает на покупателя дополнительное бремя в виде более высоких цен.

<sup>5</sup> Кроме первого необходимого условия существует и второе, обеспечивающее максимум:

$$d^2n/dx^2 = dMR/dx < dMC/dx, \quad (3.18 \text{ a})$$

т.е. кривая  $MC$  должна пересечь кривую  $MR$  снизу.

<sup>6</sup> Монополия имеет возможность использовать свою сверхприбыль в интересах технического прогресса, т.е. вкладывать капитал в наиболее эффективные технологии. Но нет автоматической гарантии, что монополия именно так и поступит. Для этого требуется создание дополнительных стимулов, в частности со стороны государства.

Вместе с тем сверхприбыль монополии позволяет ей расходовать средства на более точное прогнозирование спроса, использование более широкого варианта технических средств производства, заранее определять наиболее выгодные сочетания цен, издержек, загрузки мощностей и т.д. Монополия, в отличие от мелкого предпринимателя, работает на заведомо известном рынке, который ей в значительной мере подконтролен, и потому намного меньше рискует. При таких условиях использование критерия максимизации прибыли становится намного более реальным, чем для небольших конкурирующих между собой фирм. Эти и другие преимущества монополии позволяют ей, как правило, подавлять потенциальных конкурентов, грозящих нарушить ее монопольное положение, и главное — не допускать их на свой рынок.

Препятствия для входа на рынок — обязательное условие существования монополии. Они могут быть естественными и искусственно созданными. Наиболее важным **естественным барьером** служат технические преимущества, определяемые крупным масштабом производства. Монополия, работающая на широкий национальный рынок, может создавать крупные предприятия, в которых при оптимальной загрузке обеспечиваются наиболее низкие издержки. Если монополия имеет несколько предприятий, то она может распределять между ними выпуск продукции, руководствуясь равенством предельных издержек между своими предприятиями. При этом вовсе не важно, что она не стремится к самым низким издержкам. Достаточно и того, что ее издержки заведомо ниже, чем у любого потенциального конкурента в период, когда он только пытается начать производство и обосноваться на рынке. Если издержки монополии ниже, чем у конкурента, она может поставить его на колени, временно сбивая цены ниже издержек конкурента.

Но даже если издержки монополии достаточно велики, естественным барьером для входа на рынок служат **первоначальные затраты входа**. Это не только значительные капитальные вложения на строительство крупных предприятий, способных конкурировать с монополией, но и затраты на создание собственной сети сбытовых предприятий (дилеров), сети снабжающих предприятий и т.д.

**Искусственные препятствия** создаются благодаря использованию таких законодательных ограничений, как **патенты** (ограничивающие право пользования технологией или право выпуска продукции в течение определенного периода), **лицензии** (т.е. разрешения на предпринимательскую деятельность в данной области), **франшизы** (исключительные права на продажи товара монополии по ценам, которые она определяет). К искусственным барьерам относятся и **насильственные средства** недопущения конкурента на рынок, а также использование **коррупционных связей** с государственными органами. На Западе такие барьеры существуют чаще всего в порядке исключения (торговля нелегальными товарами, например наркотиками, эксплуатация казино, публичных домов).

В России переход к рыночной экономике сочетался с ростом организованной преступности и коррупции, вследствие чего насильственные и коррупционные барьеры распространились и на такие сферы экономики, которые на Западе, как правило, свободны от криминальных влияний. Это касается не только городских рынков продовольствия, одежды и т.п., мелких уличных торговцев-киоскеров, «челноков», но также и банков, крупных и средних промышленных предприятий. В результате общество теряет миллиарды рублей непродуцированной продукции и страдает от непомерно завышенных цен, которые включают долю доходов мафии и взяточников от монопольной сверхприбыли. Пока сохраняется такое положение и государство не в состоянии справиться с организованной преступностью и корруп-



цией, Россия не сможет даже приблизиться к показателям эффективности, характерным для западной рыночной экономики.

В качестве монополии вовсе не обязательно выступает одна крупная фирма, захватившая производство или сбыт в целой отрасли. Такую же роль может играть особое соглашение или союз между фирмами, который в западной практике и экономической литературе чаще всего именуется **картелем**. Это неофициальное название. Поскольку картели в ряде западных государств (например, в США) законодательно запрещены, они нередко скрываются под видом различных отраслевых ассоциаций, а то и просто существуют в виде негласных сговоров. Картели бывают **полными**, т.е. охватывающими все производство данного товара в той или иной стране или группе стран, или **неполными**, когда сговариваются между собой несколько наиболее крупных фирм, оставляя за бортом т.н. **аутсайдеров**, которые вместе не могут оказывать существенного влияния на рынок.

Полные картели в наше время встречаются редко. В прошлом наиболее известными примерами были действовавший в 1920-х годах Международный стальной картель, объединявший черную металлургию Западной Европы, и существовавший в 1920—1960-х годах Мировой нефтяной картель, куда входили знаменитые «семь сестер» — все крупнейшие нефтяные компании мира. Примером неполного картеля является ОПЕК — Объединение стран — экспортеров нефти, в которое входят страны Ближнего Востока, Индонезия, Ливия и Нигерия. За пределами этого картеля остаются Россия и Мексика, что не позволяет ОПЕК полностью диктовать мировые цены, тем более что крупнейшим покупателем и производителем нефти являются также США. Большинство реальных картелей в наше время существуют негласно на региональном, национальном и международном уровнях.

Обычно картель либо закрепляет за участниками исключительное право продажи товара на определенных территориях и в регионах, либо устанавливает для участников **квоты** — максимальные пределы допускаемого производства или экспорта, а также фиксирует минимальные **цены**, по которым разрешается продавать продукцию. Как и в однофирменной монополии, цены картелей превышают равновесную цену совершенной конкуренции. Главное отличие в том, что в картелях производство остается неинтегрированным, и они не могут пользоваться всеми выгодами от масштаба производства. При прочих равных условиях картель выпускает продукцию при более высоких издержках производства, чем однофирменные монополисты. Иначе говоря, это худшая форма монополии.

Картели, как правило, неустойчивы, т.к. у отдельных участвующих фирм возникает стимул тайне нарушать условия сговора, продавая больше положенного или по более высоким ценам или давая небольшие скидки покупателям. В конечном счете это подрывает картели и ведет к их распаду.

Большинство негласных структур, ограничивающих свободный вход на рынок новых конкурентов в России, практически выполняют роль картелей, т.е. несут отрицательные черты монополии, не привнося в экономику ничего положительно-го. Вместе с тем они более устойчивы, т.к. используют против возможных нарушителей сговора не только экономические методы, но и насилие.

Интересной разновидностью являются т.н. **дискриминирующие монополисты**, которые продают свой товар не по единой рыночной цене и стремятся получить наиболее высокую цену у каждой отдельной группы покупателей или на каждом отдельном, сравнительно изолированном рынке. Эта практика иллюстрируется графиком 3.16.

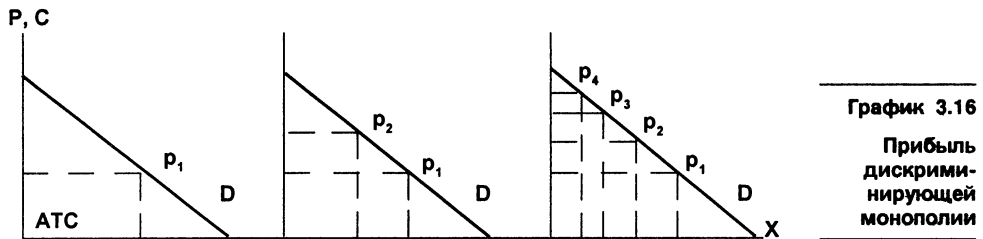


График 3.16

Прибыль  
дискриминирующей  
монополии

В левой части графика изображен обычный монополист, продающий товар по единой установленной им цене. В серединной части изображен монополист, которому удается взимать две различные цены с двух разных категорий покупателей. Это становится возможным потому, что при отрицательном наклоне кривой рыночного спроса разные группы покупателей готовы покупать единицу одного и того же товара по разным ценам. В правой части графика фигурируют уже четыре такие цены. Нетрудно видеть, что чем больше таких различных цен, тем большую прибыль получит дискриминирующий монополист.

Чтобы осуществить такую операцию, монополист должен хорошо знать склонности различных групп покупателей и их готовность идти на переплату ради получения товара. В богатых районах городов, в шикарных, хорошо расположенных магазинах товар будет стоить дороже (иногда существенно), чем в районах менее зажиточных, а тем более совсем бедных. Вместе с тем монополист должен быть уверен, что покупатели товара по низким ценам не станут перепродавать товар по более высоким, улавливая ту дополнительную прибыль, на которую рассчитывает монополист.

На практике мы постоянно сталкиваемся с «невинными» случаями ценовой дискриминации. Например, тарифы на пользование электроэнергией или газом в быту существенно ниже тарифов для производственного использования. Тарифы за пользование телефоном для междугородных и международных разговоров по субботам и воскресеньям (а в некоторых странах и в вечернее время) ниже, чем в будние дни. Когда слесарь-водопроводчик на вопрос о цене отвечает «сколько не жалко», это типичный случай сравнительно невинной дискриминации по цене. Другое дело, когда, как в современной России, цены на продуктовых рынках в Москве существенно выше, чем в провинциальных городах, из-за того, что более конкурентоспособные продавцы просто не допускаются в столицу. В России в последние годы наблюдается сильная сегментация на «элитный» и «совковый» рынки. Разницу легко понять, сравнивая московский ГУМ с рынком одежды в Лужниках. «Челноки», снабжающие провинциальные города, пользуются ценовой дискриминацией из-за малой подвижности большинства сравнительно бедных покупателей, не имеющих возможности съездить за товаром в большой город. Распространенным способом взимания дискриминационных цен служит создание искусственных товарных дефицитов. В современной России тяжелое финансовое положение отечественных предприятий способствует притоку более дорогостоящих импортных товаров, которые при нормальных условиях не могли бы столь успешно вытеснить отечественные товары. Из-за этого больше всего в России страдает именно массовый потребитель, вынужденный переплачивать даже за самый обычный товар. На графике 3.17 изображен случай, когда дискриминирующему монополисту благодаря искусственному дефициту удается получать прибыль даже при том, что его средние полные издержки находятся выше кривой спроса. При обычной монополизации это исключено.

В России к ценовой дискриминации вынуждены прибегать многие производственные предприятия, сталкивающиеся с невозможностью продавать продукцию за деньги. Выход из положения они находят в том, что взимают завышенную цену с тех немногих покупателей, которые готовы платить, предоставляя другим покупа-

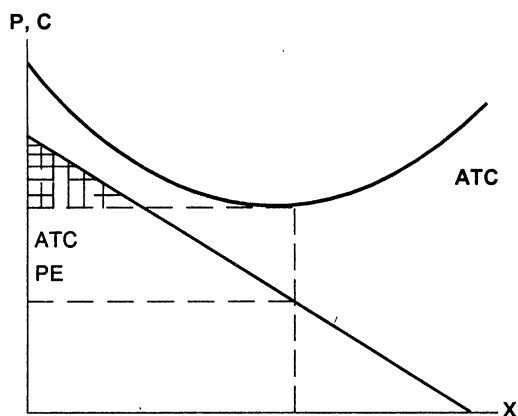


График 3.17  
Монопольная прибыль  
при издержках выше кривой спроса

телям скидки разного рода, организуя бартерный обмен и т.д. Кризис неплатежей является как бы дополнением к практике ценовой дискриминации.

### 3.3.2. Несовершенная конкуренция и монополия

В современных рыночных экономиках и совершенная конкуренция, и монополия — это скорее исключение, чем правило. Большинство предприятий, торговых фирм, банков работает в условиях т.н. **несовершенной конкуренции**. Число фирм на каждом рынке, как правило, ограничено, свободе входа **препятствуют барьеры**. На многих рынках господствуют не одна, а несколько крупных фирм, каждая из которых пользуется выгодами масштаба и может существенно влиять на цены, манипулируя объемом производства и предложения. Тем не менее они конкурируют между собой, причем это соперничество часто бывает очень острым. Но орудием этой конкуренции чаще всего служат не более низкие цены, а другие способы оттеснения конкурента. Такая конкуренция, преобладающая в современных рыночных экономиках, и получила название несовершенной.

Самым распространенным средством конкурентной борьбы является **дифференциация продукта**. Дифференцированным, или **индивидуальным**, продуктом является близкий конкурент другого, более или менее аналогичного, но обладающий некоторыми индивидуальными свойствами, позволяющими назначать для него **особую цену**. Типичным примером являются автомобили разных марок, телевизоры, холодильники, видеоманитофоны, компьютеры, многие другие потребительские товары длительного пользования, а также одежда, мебель, сигареты, напитки, даже обычное продовольствие — хлебобулочные, молочные, мясные, рыбные и иные продукты. Такие товары отличаются от большой группы **массовых**, или **однородных**, товаров, для которых трудно или невозможно установить особую цену. Еще раз напомним, что к однородным товарам относятся многие сельскохозяйственные и сырьевые товары, топливо, электричество, природный газ и т.п. Эти товары во многих случаях продаются на товарных биржах, где рыночные условия ближе всего подходят к совершенной конкуренции.

В России в первые годы рыночных реформ на биржах торговали самыми разными товарами, в том числе индивидуальными, но вскоре отошли от этой необычной практики, немало изумлявшей западный мир, но вполне закономерной в наших условиях, когда рыночные формы распределения были крайне неразвиты.

Дифференциация продукта несколько меняет представление о преимуществах и живучести предприятий разной величины. При производстве

массовых товаров особенно важны размеры предприятия, позволяющие снизить издержки, и его доля на рынке, определяющая силу воздействия на цены. Фирмы же, выпускающие индивидуальные товары, могут быть сравнительно небольшими и при этом существенно влиять на цену и количество предложения. Индивидуальные свойства товара (включая его внешний вид, упаковку, название, рекламные качества) позволяют назначать индивидуальную цену, даже если имеются сильные близкие конкуренты.

Дифференциация продуктов широко распространилась с 1920-х годов в США, а позже в Западной Европе и Японии как общее стремление уйти от совершенной конкуренции и при этом избежать опасностей, связанных с полными монополиями. Генри Форд, создавая свой «народный» автомобиль, ограничивался в 20-х годах одной неприязнительной «стандартной» моделью, которую выпускал с минимальными издержками. Его конкуренты, особенно «Дженерал моторз», поначалу потесненные с рынка, сумели взять реванш, приступив к выпуску серии моделей, рассчитанных на разные социальные группы. В конечном счете, Форд, потерявший многих покупателей, вынужден был и сам дифференцировать свои модели. После войны опыт Форда повторил германский концерн «Фольксваген», долгие годы выпускавший популярный «Жук». В конце концов и эта фирма стала дифференцировать свои модели, приспособляясь к различным сегментам автомобильного рынка.

При дифференциации своего продукта фирма сталкивается (так же как и монополия) с отрицательным наклоном кривой спроса (т.е. индивидуальная кривая спроса совпадает с рыночной). Это позволяет влиять на цены, меняя объемы выпуска. Такие цены, назначаемые самими фирмами, но не определяемые рынком, часто называют **административными**.

Обычно фирма выпускает прейскурант цен, рассчитанный на определенный период (например, модельный год в сбыте автомобилей), а затем следит за тем, как на них реагирует спрос. Если сочетание цен и объемов не дает ожидаемых результатов, то по истечении некоторого времени происходит корректировка цен или объемов, чаще всего объемов. Считается, что при небольшой корректировке выпуска потери (против прогноза) оказываются меньше, чем при корректировке цен. Кроме того, фирмы хотят выдержать свою ценовую политику, с тем чтобы продолжить ее в последующие периоды с более выгодного уровня и в расчете на исправление спроса. Поэтому цены дифференцированных продуктов, как правило, намного более устойчивы, чем цены фирм при свободной конкуренции. Следует добавить, что у крупных фирм много индивидуальных продуктов. Подготовка их прейскурантов требует немалого времени и средств, а коррективы прейскурантов связаны с нежелательными дополнительными затратами. Это определяет **негибкость цен** готовых промышленных изделий сравнительно с ценами сельскохозяйственных, сырьевых и вообще массовых товаров. Однако возникающие в силу этого «ножницы» цен могут действовать в обе стороны. Например, в России эти «ножницы» в последние годы работают против сельского хозяйства и готовых промышленных товаров и в пользу сырья и энергоносителей, где высока степень монополизации.

Индивидуальность товара поддерживается огромными расходами фирм на его разработку, внедрение в производство, рекламу, обслуживание. Наличие близких конкурентов требует частой замены продуктов новыми, что сокращает сроки их существования (**жизненные циклы**). Это удорожает производство, и, хотя средние издержки производства падают на протяжении жизненного цикла, он все же слишком короток, чтобы издержки достигли своего минимума, определяемого технологией. Иначе говоря, продукт снимается с производства до того, как достигается наиболее экономный его выпуск. Частая замена продукта сокращает опасность вторжения на рынок прямых конкурентов.

**Задание.** Порассуждайте о том, хорошо ли это или плохо с точки зрения интересов Производителя, Потребителя, Общества. Окупаются ли потери от завышен-

ных издержек и цен повышением качества и полезности продукта? Насколько большие ресурсы отвлекаются для чрезмерно быстрой замены старых продуктов новыми? Как дорого обществу обходится мода? Не видите ли вы парадокс в том, что технический прогресс отвлекается на второстепенные цели и что он обходится все дороже потребителю и обществу?

Разработке теории несовершенной конкуренции положили начало еще в 30-х годах XX в. американский экономист Эдвард Чемберлин (1899–1967) и англичанка Джоан Робинсон (1903–1983). Подтвердив обнаруженную еще до них марксистами (Каутский, Гильфердинг, Ленин) тенденцию капитализма к монополизации, они показали, что она не обязательно связана с концентрацией производства и, хотя сильно видоизменяет формы конкуренции, не отменяет ее вовсе. Рассмотрим основные положения теории несовершенной конкуренции.

Следует отличать **монополистическую конкуренцию между многими фирмами от олигополии**, т.е. конкуренции между немногими. Когда конкурируют многие фирмы, вход на рынок возможен, если новая фирма предлагает новый продукт. В теории принято упрощающее допущение, что в случае успешного входа такая фирма отнимает спрос у существующих близких конкурентов, причем в равной мере у каждого. При этом количество дифференцированных продуктов (близких заменителей) возрастает.

Хотя каждая фирма имеет временную монополию на свой продукт, наличие многих близких заменителей приводит к **высокой эластичности спроса по цене**. Даже небольшая разница в цене существенно влияет на размеры спроса на индивидуальный продукт. В краткосрочном аспекте создается возможность получения монопольной прибыли (см. график 3.18).

Этот график практически повторяет схему, характерную для полной монополии. При малом наклоне кривой эластичного спроса существует уровень производства  $x_{\max}$ , при котором кривая предельных издержек  $MC$  пересекает кривую предельной выручки  $MR$  и обеспечивает монопольную прибыль, возникающую из-за разницы между монопольной ценой  $p_{\max}$  и средними суммарными издержками  $ATC$ . При совершенной конкуренции цена тяготеет бы к минимальным средним издержкам.

Однако в долгосрочном аспекте вход на рынок новых продуктов сокращает монопольную прибыль фирмы и может свести ее к нулю при достаточном количестве близких заменителей. Как было сказано, вход на рынок

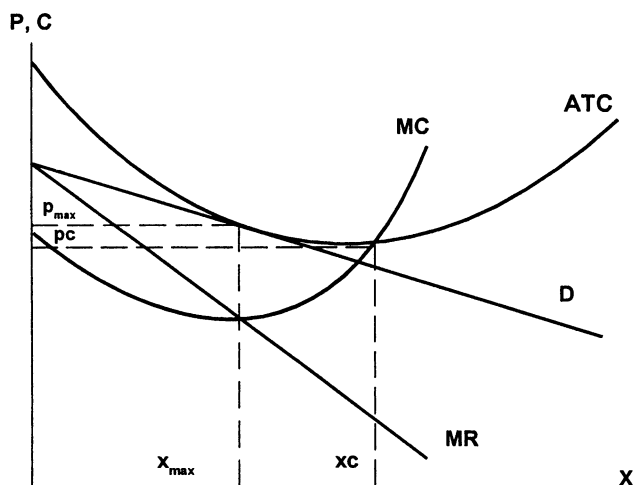


График 3.18  
Олигополия в долгосрочной перспективе

конкурента **отнимает спрос** у каждой фирмы, так что ее кривая спроса сдвигается влево. Когда она сдвигается настолько, что касается кривой средних издержек *АТС*, монопольная прибыль исчезает. Тем не менее, поскольку кривая спроса по-прежнему наклонена отрицательно, точка касания находится левее точки конкурентного равновесия *x<sub>c</sub>*, а цена по-прежнему превышает цену конкурентного равновесия *p<sub>c</sub>*. Таким образом, полного выравнивания до уровня совершенной конкуренции не происходит, и потери для потребителя (в виде более высокой цены) и для общества (продукция ниже оптимума) остаются. Перекрываются ли эти потери большей полезностью для потребителей, расширением поля выбора и т.д. — остается предметом споров между экономистами.

Ответ на этот вопрос действительно неоднозначен. Производство однородного, недифференцированного товара действительно обходится много дешевле и потребителю, и обществу. С другой стороны, снижаются стимулы к улучшению качества. Оптимальное решение, по-видимому, состоит в том, чтобы потребитель имел выбор не просто между разными дифференцированными продуктами, но чтобы одновременно существовало и предложение соответствующего однородного, нефирменного продукта. Например, при переходе к рыночной экономике многие потребители в ряде стран болезненно ощутили потерю привычных однородных медикаментов (аспирина, анальгина), выпускаемых отечественными предприятиями и существенно более дешевых, чем фирменный аспирин западных фирм, а также других потребительских и продовольственных товаров. Возвращение на рынок таких однородных товаров вполне обоснованно.

В действительности число дифференцированных продуктов, как правило, невелико, как и число фирм, их выпускающих. Более типичным случаем для современной рыночной экономики, включая и российскую, является **олигополия**. Она относится как к товарам дифференцированным, например автомобили, компьютеры, так и к однородным, например нефть, металлы, оборудование.

При олигополии фирмы достаточно велики, чтобы своими действиями влиять на цены, но (если речь идет об однородных товарах) они не могут считать рыночную кривую спроса своей собственной и должны при принятии решений об объемах предложения и ценах учитывать возможную реакцию конкурентов. Решения всех фирм, выступающих на олигопольном рынке, являются **взаимосвязанными**. При этом крупные фирмы могут использовать **выгоды от масштаба производства (economy of scale)** (т.е. более низкие производственные издержки), а также **выгоды от контроля над несколькими предприятиями (economy of scope)**, что позволяет экономить также на издержках управления, затратах на научные исследования и разработки, рекламу и т.д. Чаще всего такие фирмы стараются поглотить хотя бы часть конкурирующих предприятий и фирм, с тем чтобы воздействие на цены было более сильным. Олигопольные фирмы могут использовать и дифференциацию продуктов, но при этом они сталкиваются с сильной конкуренцией других крупных фирм, которые выпускают приблизительно одинаковые продукты.

Вы, должно быть, замечали, что разница между автомобилями, компьютерами, видеомagneтофонами и т.д. одинакового класса, выпускаемых разными крупными фирмами, не столь уж велика. Например, потребителю, живущему в США, предлагаются автомобили марки «Шевроле», «Форд» или «Крайслер», которые не только обладают сходными техническими характеристиками, но мало отличаются также по форме и отделке. В Западной Европе нет существенной разницы между машинами одинакового класса марок «Опель», «Форд», «Фольксваген», «Пежо», «Рено» и машинами соответствующих японских марок. Сравнительный спрос на них часто зависит

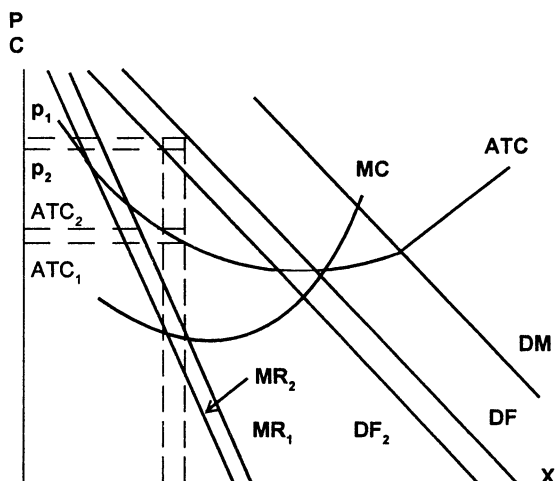


График 3.19  
Эффект проявления новой  
олигополии

в большой степени от вкусов и привычек потребителей, надежности дилера (который чаще всего и обслуживает купленные машины), нежели от цен, различия между которыми несущественны. В России при ограниченности выбора между отечественными автомобилями существенное значение имеет возможность покупки более качественных и престижных импортных моделей.

На графике 3.19 изображены две кривые спроса: одна, расположенная правее (кривая *DM*, рыночная), и другая — левее (кривая *DF*, кривая фирмы). Разница между ними ( $DM - DF$ ) — это спрос на аналогичный товар всех других конкурентов, вместе взятых. Олигопольная фирма борется против всех остальных фирм, вместе взятых, и против каждой из них в отдельности. Чужой успех есть автоматический вычет из спроса на продукцию фирмы. При высокой эластичности спроса на продукцию фирмы чувствительность к цене и другим конкурентным свойствам соперничающих товаров очень высока.

Итак, конкуренция на таком рынке — дело крайне сложное, сопряженное с разными неожиданностями. **Главная проблема** олигопольных фирм — идти ли на неограниченную конкуренцию или сотрудничать с соперниками? Дело в том, что, действуя совместно, т.е. сотрудничая, такие фирмы могут получать больше прибыли, чем если бы они действовали сепаратно, на свой страх и риск. Вместе с тем, действуя в одиночку, притом что все остальные конкуренты сотрудничают между собой, фирма может получить больше прибыли, чем участвуя в общем сотрудничестве. Полное сотрудничество, т.е. **кооперативное поведение**, дает результат, аналогичный полной монополии. Открытое соперничество, т.е. **некооперативное поведение**, приводит к разным ситуациям, которые заранее предсказать нелегко.

Различные варианты олигопольного поведения моделируются математической **теорией игр**, разработанной для анализа рационального (продуманного) принятия решений в условиях, когда некоторое число игроков соперничают, зная, что другие игроки будут активно реагировать на их действия, и заранее учитывают их реакцию. Это выносит проблему принятия решений для олигопольных фирм на значительно более высокий уровень, чем принятие решений в условиях монополии, свободной конкуренции или даже монополистической конкуренции многих фирм.

Первоначально теория игр была разработана применительно к элементарным игровым ситуациям, но позже была распространена на решение са-

Таблица 3.4

**Игровая модель дуополии**  
(цифры в квадрантах обозначают прибыль фирм)

		Выпуск фирмы А	Выпуск фирмы Б
		Половина общего выпуска	Три пятых общего выпуска
Выпуск фирмы А	Половина общего выпуска	<u>Квадрант 1</u> фирма А = 50 фирма Б = 50	<u>Квадрант 2</u> фирма А = 55 фирма Б = 40
Выпуск фирмы Б	Три пятых общего выпуска	<u>Квадрант 3</u> фирма А = 40 фирма Б = 55	<u>Квадрант 4</u> фирма А = 45 фирма Б = 45

мых различных задач, напоминающих игровые. В современной экономической науке эта методология все шире применяется для моделирования самых разных ситуаций, складывающихся не только при рыночной конкуренции, но и в других случаях. Например, группа московских ученых использует эту теорию для обучения игре на финансовых рынках, отработывая полученные знания на практических занятиях, где реальная биржевая игра имитируется несколькими десятками взаимосвязанных компьютеров<sup>7</sup>. При моделировании олигополии фирмы уподобляются игрокам, рынок — игре, серия последовательных решений фирм — ходам игроков, прибыль — выигрышу (или убыткам) каждого. В таблице 3.4 в очень упрощенном виде изображена такая игра для двух участников (т.н. **дуополии**).

В этом упрощенном примере предполагается, что у каждой фирмы есть выбор только между двумя стратегиями: рассчитывать лишь на половину совокупного спроса (и следовательно, выпустить только половину прогнозного суммарного объема продукции) или же выпустить 60% (три пятых) предполагаемого общего спроса-выпуска. Также предполагается, что никаких других конкурентов нет и что при кооперативном поведении ситуация тождественна монополии.

В первом квадранте показаны результаты взаимного согласия обеих фирм поделить рынок поровну. Такое кооперативное решение дает каждой фирме по 50 единиц прибыли. Суммарная величина (100) и есть максимальная прибыль в чисто монопольной ситуации.

Во втором квадранте фирма А принимает решение увеличить свой выпуск до 60%, тогда как фирма Б решает оставить свой выпуск неизменным. Их совместная продукция на 10% превышает выпуск, необходимый для получения максимальной прибыли. Это ведет к снижению цены и суммарной прибыли до 95 единиц, причем она поделена не поровну — 55 идет фирме А и только 40 фирме Б. Фирма А выиграла, у нее прибыль возросла, фирма Б потеряла прибыль, а в сумме проиграли обе — от некооперативного поведения. Разумеется, фирме А это безразлично, т.к. ей важен собственный результат.

Третий квадрант аналогичен второму, только теперь роли переменялись. Фирма Б в явном выигрыше от пассивной стратегии соперника. В четвертом квадранте обе фирмы действуют агрессивно, стараясь захватить по 60% рын-

<sup>7</sup> См. **Меньшиков И.С.** Лекции по финансовому анализу и торговле ценными бумагами. — М., Финиздат, 1998.



ка. Результат — производство на 20% превосходит первоначальный спрос, цена падает в еще большей мере, и обе фирмы теряют прибыль по сравнению с исходным вариантом. Этот результат в теории игр называется **некооперативным равновесием**, или равновесием по Нэшу<sup>8</sup>.

Аналогичные результаты получаются и в более сложных игровых ситуациях. Они показывают, что олигопольным фирмам выгоднее следовать своей сложившейся стратегии, если ее придерживаются конкуренты. Даже если нет прямого сговора между фирмами, следование сложившимся неагрессивным стратегиям дает, вообще говоря, наиболее взаимовыгодный вариант. Но возможность выгадать за счет соперника побуждает идти на агрессивную стратегию. Она проходит только при пассивности конкурентов. Если же агрессия встречает отпор, то теряют все фирмы. Достигнутое при этом некооперативное равновесие означает лишь, что ни одна из них, действуя в одиночку, не сможет улучшить свое положение. Если одна из фирм в одностороннем порядке откажется от агрессивной стратегии, то только потеряет от этого. Кооперативное решение (первый квадрант) — наилучшее, но оно и неустойчивое. Уйдя из него, фирмы никогда в него не вернуться без специальной на то договоренности.

Интересно, что если исключить сговор, то **доминантная**, т.е. наилучшая стратегия для каждой фирмы — это действовать агрессивно, т.к. пассивное поведение во всех случаях ведет к проигрышу.

Рассмотренную игру часто уподобляют т.н. **дилемме заключенного**, перед которым стоит выбор: сознаться в преступлении и получить малый срок или даже прощение или же не сознаться и рисковать длительным сроком заключения. Если игра **неоднократная**, т.е. ходы участников повторяются несколько раз, то ее участники получают дополнительную информацию и **учатся сотрудничать** даже без прямого сговора. К сговору (сотрудничеству) побуждает и страх возмездия, которое может оказаться больше, чем выгода от большей прибыли. В криминализованной российской экономике возмездие, доходящее до заказного убийства, служит существенным фактором побуждения к сотрудничеству даже для очень крупных олигопольных фирм и банков. Такую же роль играют санкции со стороны государства, связанного с отдельными олигополистами.

Для обычной (некриминальной) олигополии характерны следующие типы поведения фирм:

**Явный сговор.** В большинстве рыночных экономик он запрещен законом, но на практике имеет место, если фирмы считают, что риск разоблачения незначителен, а наказание несоизмеримо полученной выгоде. Крупные фирмы, против которых возбуждаются судебные дела, часто идут на полюбовное соглашение с государством об уплате резко пониженного штрафа в обмен на отказ от защиты своих прав на дорогостоящем судебном процессе, исход которого далеко не предопределен.

**Молчаливый (тайный, неоформленный) сговор.** Доказать его существование чрезвычайно трудно. Как правило, одна из фирм, чаще всего наиболее крупная, становится **лидером**, назначая цену, которой с небольшими поправками следуют партнеры. Но такой сговор менее устойчив, т.к. явной договоренности о взаимном возмездии не существует.

**Конкуренция за долю рынка.** Она существует и при сговорах фирм. В отсутствие сговора каждая фирма стремится увеличить свою долю на рынке, действуя с различной степенью агрессивности. Чаще всего для оттеснения конкурента применяется не снижение цен, а реклама, борьба за «соблазнительный» внешний вид товара и т.п. Иногда используются скрытые скид-

<sup>8</sup> В 1950-х годах американский математик Джон Нэш впервые сформулировал условия, при которых некооперативная игра дает равновесный результат.

ки с преysкурантных цен. Если технология и продукты меняются часто, то выгоды от этого (как и риски) могут оказаться больше выгод от сговора.

Важным условием сохранения олигополии является недопущение новых конкурентов, т.е. создание барьеров для входа на рынок. Помимо ранее описанных существует и такое препятствие, как **увеличение сортности, числа марок, моделей**. Чем их больше, тем труднее потенциальному конкуренту внедриться на рынок и тем больше его затраты на эти цели. Этому же способствует **реклама**. Иногда фирма рекламирует свои товары, которые конкурируют между собой. Считается, что, хотя это ведет к большим издержкам, огромные затраты на рекламу отталкивают потенциальных новых пришельцев на рынок.

**Война цен** между олигопольными фирмами возникает очень редко. Соперничающие фирмы достаточно сильны, чтобы выдержать длительное снижение цен, что ведет к большим взаимным убыткам, но не дает гарантии устранения конкурента. Снижение цен, если и применяется, то по отношению к потенциальным новым конкурентам, пытающимся впервые проникнуть на рынок. Большие первоначальные затраты входа в случае неудачи могут оказаться полностью потерянными, что делает такие попытки рискованными.

Вход на российские рынки, контролируемые крупными фирмами (нефть, цветные металлы, оборудование), затруднен не только для отечественных, но и для иностранных компаний вследствие плохой рыночной инфраструктуры, отсутствия достаточной информации о действующих там фирмах, неясности законодательства, регулирующего деятельность и налогообложение фирм, наличия сильных криминальных структур и коррупции в государственных учреждениях, агрессивности отечественных олигополий. Обратите внимание: иностранные фирмы практически не используют войну цен для завоевания российских рынков, цены на импортные товары, как правило, выше, а не ниже отечественных. Это соответствует общей практике олигополий, которые стараются избежать войны цен.

Интересно, что в теоретическом плане проблема **выбора между конкуренцией количества и конкуренцией цен** была впервые поставлена французским математиком Антуаном Курно в 1838 году, когда вопрос о поведении олигополий не был актуален и не интересовал большинство экономистов. Курно рассматривал случай, когда одна из фирм, участвующих в дуополии (олигополии двух фирм), выбирает такой выпуск, который максимизирует ее прибыль, исходя из того, что конкурент не станет менять свой выпуск. Если повторять эту стратегию много раз, причем для обеих фирм, то получаются кривые решений для каждой, которые находятся во взаимной зависимости (см. график 3.20).

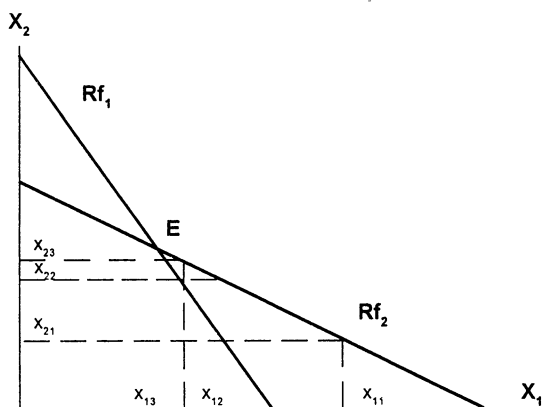


График 3.20

Олигополия и конкуренция

Линии  $Rf_1$  и  $Rf_2$  — это, соответственно, кривые реакций каждой фирмы на действия другой (на осях отложены соответствующие этим реакциям объемы производства). Если первая фирма выберет выпуск  $x_{11}$ , то вторая фирма решит ограничиться выпуском  $x_{21}$ , т.к. это даст ей максимальную прибыль при создавшейся ситуации. Но при таком решении второй фирмы первая сократит производство до  $x_{12}$ , т.к. именно такой выпуск будет оптимальным для нее. В ответ вторая фирма увеличит производство до  $x_{22}$  и так далее до того, как будет достигнута точка равновесия E, при которой выпуски для обеих фирм будут оптимальными. В этой точке прибыль обеих фирм выше прибыли при совершенной конкуренции, но ниже, чем прибыль полного монополиста.

Статья Курно была проигнорирована его современниками, но в 1888 году, через 11 лет после его смерти, другой французский математик, Жозеф Бертран (позже избранный почетным членом С.-Петербургской академии наук), написал критическую статью, в которой утверждал, что Курно исходил из нереалистических предположений и что фирмы в каждом случае будут в первую очередь менять цены и только затем — количества. Но у него получилось, что в этом случае каждая фирма благодаря более низкой цене сразу захватит весь рынок, а затем потеряет его, когда вторая фирма назначит еще меньшую цену. Так будет продолжаться до тех пор, пока цены не спустятся до средних издержек, после чего снижать цены окажется невыгодным.

Эта дискуссия, при всей наивности и неразработанности математической методологии того времени, важна для экономистов, т.к. привела к выводу, который нашел практическое подтверждение в XX веке, а именно: война цен между олигополистами разорительна, тогда как конкуренция количеств обеспечивает достаточно прибыльное равновесие. Этот интуитивный вывод впоследствии был подтвержден современными разработками теории игр. При этом были сделаны и другие важные выводы:

1. Доли рынка для олигополистов находятся в обратной зависимости от их сравнительных издержек производства. Чем ниже издержки, тем больше доля фирмы. Математически доказано, что фирма с наименьшими издержками может действовать более агрессивно, предлагая на рынке больше, чем ее сложившаяся в предшествующие периоды доля. Хотя при этом рыночная цена может несколько упасть из-за превышения суммарного рыночного предложения над рыночным спросом, прибыль этой фирмы возрастает из-за более низких издержек и больших индивидуальных продаж. Фирмы с более высокими издержками лишены возможности вести агрессивную стратегию и вынуждены принимать цены, которые навязывает фирма с наименьшими издержками. Она и становится лидером цен<sup>9</sup>.

В реальной жизни фирмы руководствуются не статическими вариантами, рассматриваемыми теорией игр, а **динамическими стратегиями**, все тонкости которых теория не может предусмотреть. Это означает, что для успешной игры олигопольная фирма должна в полной мере использовать информацию о предыдущем этапе конкуренции и правильно прогнозировать стратегии соперников. Полагать, что конкуренты будут бездумно повторять свои ходы, по меньшей мере рискованно, хотя известная инерция может заставить их слишком медленно учиться на собственных ошибках. Но тщательное изуче-

<sup>9</sup> Математическое доказательство этих положений приведено автором в его ранней книге: **Меньшиков С.** Инфляция и кризис регулирования экономики. — М., Мысль, 1979. — С. 243—247. Рекомендуем интересующимся читателям обратиться к этому источнику.

ние прошлых ситуаций и манеры поведения конкурентов может помочь фирме предсказывать внезапные повороты в их стратегиях.

Не следует игнорировать возможности ответных контрударов со стороны соперников. В самом деле, поставьте себя в положение фирмы, которая вынуждена в течение некоторого времени отступать. Во-первых, вы будете ждать, пока агрессор сделает невзначай какую-то ошибку, которая позволит вам предпринять успешный контрход. Во-вторых, вы будете постоянно следить за своими издержками, делая все возможное, чтобы сократить их до минимума. Когда вы будете уверены в своих силах, вы сможете начать хорошо продуманное контрнаступление.

Особое значение приобретает сохранение секретности о всех аспектах деятельности олигополиста. Важно не только не дать конкуренту информацию о ваших намерениях, новых продуктах и моделях, которые вы готовите, но и о ваших издержках производства, от которых может зависеть ваш контрудар. Ошибка в оценке потенциальных возможностей противника, как и его знание вашей подлинной силы, может вам дорого стоить, независимо от того, ведете ли вы в данный момент наступление или отступаете.

Поэтому ясно, насколько ключевую роль может сыграть промышленный шпионаж. Недавняя история с судебным процессом фирмы «Опель» против «Фольксвагена» с обвинением в незаконном похищении секретной информации и подкупе одного из высших менеджеров «Опеля» показывает, что к промышленному шпионажу прибегают даже очень солидные и внешне уважаемые фирмы. Интересно, что контролируемый американцами «Опель» не ограничился судебным иском, но и развернул против «Фольксвагена» газетную кампанию, обвиняя соперника в сотрудничестве с Гитлером в 30-х годах, использовании на своих предприятиях рабского труда русских и евреев во время войны и т.д.

2. Доказано также, что сверхприбыль олигополии решающим образом зависит от числа фирм в отрасли. Прибыль достигает максимального значения при чистой (полной) монополии и сокращается по мере роста числа соперничающих фирм. Когда число фирм становится слишком большим, цена приближается к равновесию совершенной конкуренции. Естественно, что при этом растет и производство, т.е. предложение.

Нетрудно рассчитать условные соотношения рыночных цен при различном числе конкурирующих фирм в отрасли, руководствуясь следующей формулой:

$$P_{n=k} / P_{n=\infty} = (m + k) / (k + 1), \quad (3.20)$$

где  $k$  — любое конечное число фирм в отрасли,  $m$  — положительное число, большее единицы, показывающее, во сколько раз наивысшая цена при наибольшем возможном спросе превышает средние издержки производства. Например, при чистой монополии и  $m = 2$  рыночная цена наполовину выше, чем при совершенной конкуренции, при дуополии — на треть выше, при трех фирмах — на четверть выше, при четырех фирмах — на 20% выше и т.д. При десяти конкурентах разница снижается до 10%. Ясно, что при увеличении числа олигополистов сверх трех-четырёх выгоды от олигополии резко снижаются.

Поскольку  $m$  возрастает с ростом крутизны кривой спроса, т.е. уменьшением эластичности по цене, наиболее выгодные условия для олигополии создаются на рынках товаров с малой эластичностью. Например, при увеличении  $m$  до 3 превышение рыночной цены над свободно-конкурентной возрастает до 67% в случае дуополии, 50% при трех фирмах и т.д. Это объясняет, например, почему в нефтяной промышленности олигополисты вполне довольны, даже если их семеро. Низкая эластичность спроса на нефть обеспечивает им огромную сверхприбыль даже при сравнительно большом числе соперников. Разумеется, все эти сравнения сделаны при предположении о некооперативном поведении, т.е. исключении прямого сговора между ними.

При высокой эластичности спроса по цене размеры сравнительной сверхприбыли сокращаются. В таких отраслях конкуренты будут стремиться сократить число участников (скупая соперников или сливаясь с ними), более агрессивно сокращать издержки, больше расходовать на рекламу и другие издержки, не прямо связанные с производством, идти на явные или скрытые сговоры.

3. Если в отрасли имеет место лидерство цен, то результат близок к чистой монополии, даже если у фирм сохраняется стимул к некооперативному поведению. Строго говоря, лидерство в ценах возникает тогда, когда одна, обычно наиболее крупная фирма берет на себя инициативу назначения новой рыночной цены, а другие участники молчаливо соглашаются ей следовать. При этом лидер исходит из прогноза, что конкуренты откажутся от некооперативного поведения, и делает расчеты, исходя из максимизации отраслевой, а не своей индивидуальной прибыли. Собственная продукция ведущей фирмы определяется ею как отражающая сохранение ее традиционной доли на рынке. Таким образом, имеют место временный отказ от агрессивной стратегии и приглашение конкурентов к сотрудничеству.

Такое поведение крупной фирмы может быть воспринято соперниками как свидетельство временной ее слабости («она выдохлась») или как минимум неготовности продолжать наступление. Тогда вскоре может наступить удобный момент для контратаки. Действительно, если ведущая фирма сохраняет преимущество по издержкам, ей всегда выгоднее продолжать агрессию. Если она предлагает перемирие, значит, она не уверена в своем преимуществе по издержкам.

Разработанная в последние два десятилетия **теория промышленной организации** (ее представители — американцы Д.Крепс и Дж.Шенкман) исследовала дополнительные факторы, влияющие на выбор олигополистами методов конкуренции. Они показали, что, если фирма работает в условиях, близких к полной (оптимальной) загрузке ее мощностей, ей нет смысла снижать цены, т.к. существенно расширить свои продажи она в ближайшей перспективе не сможет. Более того, на Западе фирмы редко станут строить предприятия с мощностями, намного превышающими их текущее производство, т.к. заведомо считают, что войны цен не будет. Однако при существенной недогрузке мощностей, например при кризисе, война цен становится более вероятной.

Рассмотренные олигопольные ситуации, по-видимому, наиболее характерны для российского крупного бизнеса, который функционирует, во-первых, в условиях, весьма далеких от совершенной конкуренции, во-вторых, в неблагоприятных общих экономических и финансовых условиях, в-третьих, в отсутствие многих элементов рыночной и законодательной инфраструктуры, которые характерны для западных рыночных экономик.

Это, с одной стороны, побуждает наши фирмы зачастую пренебрегать правилами, существующими за рубежом, чаще следовать кооперативному поведению, поддерживаемому насильственными методами, и ставить во главу угла не столько долгосрочные стратегии, сколько интересы краткосрочной выгоды. С другой стороны, это объясняет, почему при большой недогруженности наших мощностей война цен у нас большая редкость. Все это, конечно, отрицательно сказывается на экономической эффективности, о чем более подробно говорится в главе 5.

### 3.3.3. Естественные монополии и олигополии с падающими издержками

Тема естественных монополий не сходит со страниц деловой российской прессы. Такие естественные монополии, как Газпром, РАО ЕЭС, объединение Ростелеком—Связьинвест, часто изображаются как чуть ли не главные пружины общей инфляции и «спруты», наживающиеся на прочей экономике. Со стороны Международного валютного фонда и его российских сторонников раздаются требования об их децентрализации, т.е. разделении на несколько конкурирующих между собой компаний. Многие из этих обвинений и требований основываются на поверхностном знании вопроса. Между тем в зарубежной теории и практике проблема естественных монополий детально разработана, и с этим должны быть знакомы все грамотные экономисты и практики-бизнесмены. Эти монополии, вообще говоря, считаются особым случаем, исключением из общей схемы неоклассической теории.

Естественные монополии возникают там, где конкуренция либо физически невозможна, либо экономически неэффективна. Например, трудно себе представить, как можно заставить потребителей электроэнергии реально выбирать между конкурирующими производителями. То же относится к потребителям природного газа, пользователям железнодорожным транспортом, в какой-то мере и телефонной связью. Даже если технический прогресс позволяет создавать физическую конкуренцию (например, сотовые и спутниковые телефоны вместо обычных), все равно естественная монополия по физическим причинам в значительной мере сохраняется. Например, в западных странах добыча природного газа и производство электроэнергии нередко отдаются в ведение конкурирующих частных компаний, но распределительная сеть остается в руках монополии — государственной или частной, общенациональной или региональной.

Естественная монополия создается и тогда, когда по условиям экономической эффективности на рынке нет места для нескольких фирм, а есть место только для одной, которая и позволяет обеспечивать наиболее низкие издержки для самой себя и для общества в целом. Например, физически можно построить конкурирующие железнодорожные линии, провести конкурирующие линии электропередач или трубопроводов, но в реальной жизни это привело бы к значительному и необоснованному возрастанию издержек.

В экономической теории для естественных монополий считается закономерным, что их краткосрочные кривые издержек последовательно снижаются по мере возрастания выпуска, т.е. отсутствует переломная точка, после которой предельные, а затем и средние издержки начинают расти. Уже по этой причине естественные монополии выбывают из привычной и преобладающей традиционной схемы, в которой предельная производительность в краткосрочном разрезе рано или поздно начинает падать, а предельные издержки расти. Объяснение этому состоит в следующем: в некоторых отраслях, к которым относятся и естественные монополии, соотношение между фиксированными издержками и переменными затратами настолько велико, что падение средних фиксированных затрат перекрывает любое возможное возрастание переменных.

В самом деле, как видно на графике 3.21, кривая общих средних издержек ( $ATC$ ) продолжает падать и после того, как кривые средних и предельных издержек ( $AVC$  и  $MC$ ) начинают возрастать.

Однако, как уже говорилось выше, для большинства крупных современных промышленных предприятий характерно продолжающееся падение

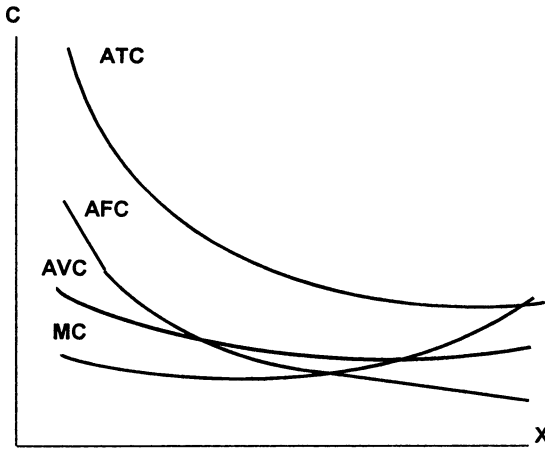


График 3.21  
Монополия или олигополия с падающими общими издержками

средних и предельных переменных издержек **на всем протяжении теоретической и практической производственной мощности**. Иначе говоря, это свойство может относиться не только к естественным монополиям, но ко многим другим отраслям, где существует массовое производство, рассчитанное на достаточно широкий национальный и международный рынок. Причем на таких рынках могут существовать и конкурирующие между собой крупные фирмы, т.е. олигополии, производящие как однородные, так и дифференцированные товары. Крупные нефтяные, алюминиевые, автомобильные, компьютерные и многие другие фирмы относятся именно к этой категории.

Как же складываются при этом рыночная цена и предложение? Рассмотрим график 3.22, где изображена соответствующая ситуация.

Ясно, что привычная схема ценообразования при совершенной конкуренции сюда не вписывается. Даже если бы такая конкуренция была возможна, при постоянно падающих краткосрочных предельных издержках максимум прибыли не существует даже теоретически, т.е. фирма не может задаваться целью ее максимизации. Положение меняется, если речь идет о естественной монополии или об олигополиях с падающими издержками. Здесь максимальная прибыль достигается при таких уровнях выпуска, при которых предельная выручка равна предельным издержкам ( $MR = MC$ ), т.е.

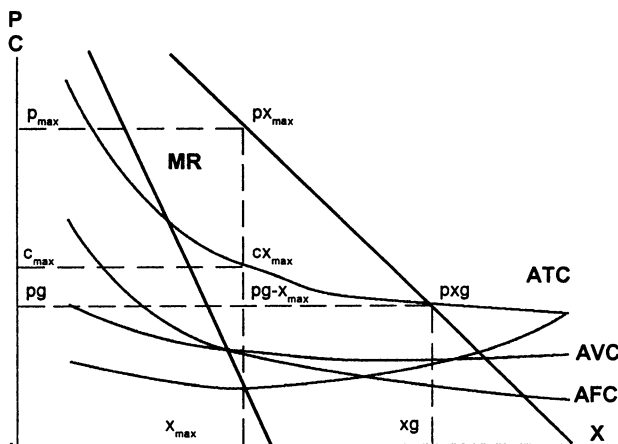


График 3.22  
Сверхприбыль и регулируемая цена в естественной монополии

при цене  $p_{\max}$  и выпуске  $x_{\max}$ . Но если для олигополий уровень прибыли снижается из-за конкуренции количеств (не говоря уже о ценовой конкуренции, см. выше), то естественные монополии, не имеющие конкурентов, получают возможность устанавливать цены, намного превышающие их издержки, т.е. извлекать ренту за счет потребителей и общества в целом. Чрезмерная прибыль естественных монополий представляет собой вычет из общего национального продукта и является, в терминах экономической теории, **безвозвратной потерей** (см. более подробно главу 5). На графике сверхприбыль естественной монополии иллюстрирована четырехугольником  $p_{\max}, px_{\max}, cx_{\max}, c_{\max}$ , а безвозвратная потеря (т.е. разница между потерей потребителей и выгодой производителя) — треугольником  $px_{\max}, pxg, pg - x_{\max}$ , где регулируемая государством цена  $pg$  соответствует равновесной цене при свободной конкуренции.

Экономическая теория допускает для естественных монополий, в порядке исключения, прямой государственный контроль над ценами, который устанавливал бы их на уровне существенно ниже точки максимальной прибыли, но достаточном для того, чтобы обеспечить **нормальную прибыль**, необходимую для инвестиций в модернизацию и развитие производства. Эта точка изображена на графике при пересечении  $pg$  и  $xg$ . Выбор такой точки в теории не может быть объяснен краткосрочными соображениями, он основывается только на соображениях **долгосрочной эффективности**, т.е. снижения издержек в длительном разрезе.

Теория считает непринципиальным вопрос о том, кто именно регулирует такие цены — само государство в лице его специальных органов (например, энергетических комиссий) или же сами фирмы под контролем государства. Также считается несущественной и форма собственности. Если сохраняется государственная собственность, то это делается для привлечения в бюджет части монопольной прибыли.

В российской практике некоторые естественные монополии аккумулируют излишнюю прибыль, которая вкладывается не столько в собственное производство, сколько в другие сферы. Например, Газпром использовал свою сверхприбыль для покупки большого пакета акций НТВ, оставаясь при этом крупным должником по федеральным налогам. Ни РАО ЕЭС, ни наши железные дороги не имели таких накоплений. Не так давно правительство поступило правильно, отказавшись от разделения телефонной монополии на междугородную (Ростелеком) и местную (Связьинвест). Их объединение дает возможность использовать сверхприбыль Ростелекома для инвестиций в малорентабельный бывший Связьинвест. Продажа крупного пакета акций объединенного Связьинвеста на аукционе летом 1997 года выявила заинтересованность внешних инвесторов к этой компании.

Никаких готовых формул для определения оптимальных цен и выпусков для естественных монополий не существует. Некоторые авторы предлагают устанавливать текущую рыночную цену в соответствии с долгосрочной кривой предельных издержек, которая отражает предельную полезность единицы дополнительного выпуска для потребителей, т.е. **стоимость замены (альтернативную стоимость)** этой единицы. Если цена превышает такие издержки, необходимо увеличивать производственную мощность монополии, если она меньше их, то можно допустить сокращение мощности за счет износа основного капитала.

Иначе говоря, такое ценообразование должно включать в цену помимо текущих издержек и нормальной прибыли также **инвестиционную составляющую**, которая допускает вложение в расширение мощностей, если это требу-



ется, и является **отрицательной величиной**, если существующие производственные мощности превышают прогнозный спрос.

В практике российского регулирования цен на электроэнергию применяются такие инвестиционные составляющие. Однако вопрос об их величине часто решается не столько изучением реальных потребностей в капитальных вложениях, сколько соотношением сил в данной энергетической комиссии и другими привходящими обстоятельствами.

Что касается олигополий с падающими издержками, то проблема их регулирования остается неразрешенной, т.к. государство по-прежнему сохраняет в некоторых из них крупные пакеты акций. Сверхприбыли таких олигополий должны в большей мере идти в бюджет государства и использоваться для общеэкономических нужд.

# Глава 4. Распределение доходов

## 4.1. Теории распределения

После того как выяснены законы формирования спроса и предложения, а стало быть, законы образования цен и стоимости, естественно поставить вопрос, как эти цены товаров и услуг преобразуются в доходы участников производственного процесса. Ведь в конце концов люди работают ради получения некоторого дохода, который позволяет им существовать, удовлетворять свои потребности, а при благоприятных условиях — получать удовольствие от жизни, сберегать, накапливать и т.д. Это стремление у одних людей выражено в агрессивной форме максимизации, у других — в осторожной форме разумной достаточности (сатисфакции), у третьих — в альтруистическом желании делиться с другими людьми и помогать им. Но во всех случаях материальным выражением таких стремлений является получение дохода.

В истории экономической науки раздел о доходах всегда занимал одно из главных мест. Очень рано интуитивно было понято, а потом и строго доказано, что вопрос о доходах сводится к проблеме распределения вновь созданного продукта. Для классических экономистов XVIII и XIX веков становится аксиомой, что сумма стоимости вновь созданного продукта всегда равна сумме доходов. Это правильно и для отдельных предприятий, и для экономики в целом. Можно поделить только то, что произведено, и не более того. Чем больше произведено, тем больше получено, тем больше пирог, который можно делить. Поэтому когда экономисты говорят о национальном доходе, они имеют в виду не только совокупность доходов в данной стране, но и ее национальный продукт, т.к. сумма доходов всегда равна сумме продукции, и наоборот. В данной главе мы рассмотрим микроэкономический аспект распределения и только в следующих главах вернемся к макроэкономическому, народнохозяйственному аспекту той же темы (см. главу 6).

Простейшая теория распределения была дана еще классиками, в том числе Марксом. Общий (валовой) доход предприятия равен стоимости реализации его продукции. Часть его расходуется на возобновление производства — амортизацию основного капитала, закупку элементов оборотного капитала, использованных в прошлый период на выпуск продукции. Остальное — вновь созданная (по Марксу) или добавленная (в терминах современной статистики — «чистая») стоимость, которая распределяется в качестве доходов по труду (заработная плата), по капиталу (прибыль, предпринимательский доход, процент), по земле (рента). Механизм распределения, по Марксу, донельзя прост — заработная плата приблизительно равна издержкам воспроизводства рабочей силы, остальное же составляет прибавочную стоимость, распределяемую между различными частями капиталистического класса и землевладельцев. В основе первоначального распределения лежит цена рабочей силы, которая колеблется в зависимости от динамики производства (спрос на рабочую силу) и предложения (рост народонаселения,

соотношение между работающей и безработной его частями). Прибавочная стоимость — остаточный доход, результат стремления капиталиста к максимизации прибыли и минимизации расходов на рабочую силу. Распределение прибавочной стоимости между частями класса собственников происходит по законам внутриклассовой конкуренции, где действуют тенденции как к выравниванию (средняя прибыль), так и к дифференциации (сверхприбыль).

Нетрудно заметить, что эта теория достаточно обща, в ней отсутствует попытка более строгого описания механизма распределения доходов. Вклад последующих теоретиков (конец XIX — начало XX в.) заключался в постулировании таких законов распределения, которые в последующем оказалось возможным математизировать и тем самым выразить в более строгой форме. Согласно этому теоретическому направлению, доходы распределяются в соответствии с вкладом в производство каждого фактора, т.е. доход рабочего, капиталиста, землевладельца определяется **его предельным продуктом** — той стоимостью, которую создает каждая последняя используемая единица труда, капитала, земли. Если, по Марксу и другим классикам, стоимость создается только трудом, а капитал только участвует в его распределении и присвоении, в значительной мере диктуя его условия, то в соответствии с теорией предельной производительности (маржинализм) все производственные факторы, а не только труд создают стоимость и потому имеют право на соответствующий доход. Эта теория в последующем была развита учеными второй половины XX века и стала одной из основ неоклассической политической экономии, которая ныне доминирует на Западе.

Неоклассическая теория распределения является логическим продолжением ее же трактовки рыночной экономики как системы, в которой преобладает свободная (совершенная) конкуренция. Поскольку, как мы видели, такая система существует лишь как весьма упрощенная абстракция, расходящаяся с современной действительностью, постольку и основанная на ней теория распределения является лишь идеальной схемой, служащей скорее для теоретического анализа, чем для конкретного объяснения механизма функционирования современной рыночной экономики.

В данной главе мы рассмотрим основные положения этой теории и постараемся уточнить, чем она отличается от иных, конкурирующих теоретических объяснений, а также определить, в какой мере она применима к российской действительности.

Оговоримся, что в экономической и статистической литературе самый термин распределения доходов понимается по-разному. Под **функциональным распределением** понимается распределение доходов между различными **факторами производства**, т.е. капиталом, трудом, землей. Иначе говоря, речь идет о том, как формируются доходы различных **социальных классов** — владельцев капитала, лиц наемного труда, землевладельцев и т.д. Эти доходы в решающей степени определяются **ценами факторов**, которые являются результатом взаимодействия спроса и предложения на соответствующих **факторных рынках**.

Но есть и другое, более узкое, статистическое понимание распределения доходов как **количественного распределения** по размеру доходов независимо от их источника и принадлежности к тому или иному социальному классу. Весьма распространенным в статистике являются деление всего населения той или иной страны на равные по количеству лиц группы (например, децили, т.е. десятые части) и выявление того, какая доля совокупного дохода населения приходится на каждую часть.

В России изменение этих долей в период перехода к рынку иллюстрируется следующей таблицей:

Таблица 4.1

## Распределение доходов между группами населения России

Децили и другие группы	Доля группы в общей сумме всех личных денежных доходов населения (%)					
	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
10-я (высшая)	17,8	20,1	22,9	26,0	28,9	32,2
в т.ч. 1% самых богатых	2,3	2,6	3,3	4,0	4,8	5,8
9-я	15,3	15,9	16,4	16,7	17,0	17,0
8-я	13,8	14,2	14,3	14,4	14,6	14,2
7-я	11,7	11,7	11,6	11,5	11,5	11,2
6-я	10,0	9,5	9,0	8,7	8,0	7,5
5-я	8,4	7,8	7,4	7,0	6,1	5,6
4-я	7,1	6,6	5,9	5,1	4,6	4,2
3-я	6,2	5,6	5,0	4,3	3,7	3,3
2-я	5,3	4,6	4,0	3,5	3,1	2,6
1-я (низшая)	4,4	3,9	3,5	2,9	2,5	2,2
в т.ч. 1% самых бедных	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1

При внимательном изучении таблицы видно, что доли трех высших групп постоянно росли, тогда как доли доходов всех других падали. В результате разрыв между группами с высшими и низшими доходами увеличивался. Доля верхней, 10-й децили выросла почти вдвое — с 17,8 до 32,2%. Если в 1990 году разрыв между средним доходом на душу населения в 10-й и 1-й децилях составлял 4 раза, то к 1995 году он увеличился до 14,7 раза. При этом средние реальные доходы на душу населения выросли за это время только в высшей группе (на 23%) и сократились во всех других группах (на 25–67%).

Для обобщенного измерения степени неравномерности доходов существует несколько статистических показателей. Наиболее распространенные среди них — коэффициент Джини и кривая Лоренца (по имени авторов, которые впервые ввели их в употребление). Проиллюстрируем эти показатели на графике 4.1.

На горизонтальной оси отложены децили, на вертикальной — нарастающий итог долей в общем доходе, начиная с низшей децили. Например, в 1990 году доля 1-й децили была в России 4,4%, сумма 1-й и 2-й — 9,7, сумма первых трех — 15,9% и т.д. Кривая, соединяющая соответствующие точки, называется кривой Лоренца. Чем ближе она к прямой линии, характеризующей идеально равномерное распределение доходов  $y=x$  (сумма дециль всегда нарастает на одну десятую долю

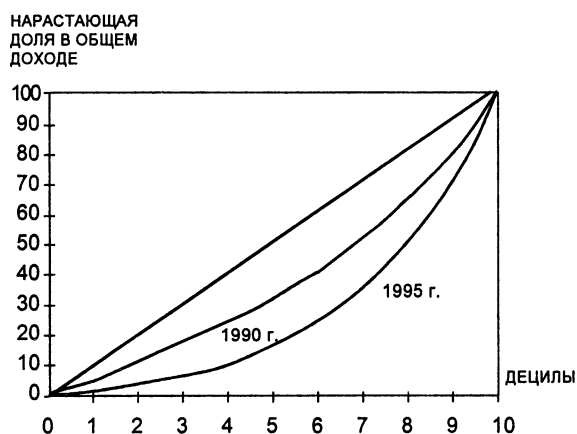


График 4.1

Кривая Лоренца и коэффициент Джини (на примере России)

общего дохода), тем более равномерно распределены доходы в данной стране. Сравните кривую 1990 года с кривой 1995 года. Вторая значительно более выпукла относительно прямой, т.е. неравномерность распределения сильно возросла.

Теперь сравним площади фигур, образуемых кривой Лоренца и прямой линией. При идеально равномерном распределении обе линии совпадают, и соответственно, разница площадей равна нулю. Если же, например, все доходы получают только самые богатые 10% населения (что возможно только в теории), то площадь такой фигуры представлена треугольником ниже прямой линии. Итак, чем больше площадь фигуры между прямой и кривой Лоренца, тем более неравномерно распределение. Соотношение между ее площадью и общей площадью треугольника, образуемого прямой горизонтальной осью и правой вертикальной границей, называется коэффициентом Джини<sup>1</sup>. В 1990 году он составлял 0,25, в 1995 году — 0,55. Первый коэффициент сравнительно низок и характерен только для бывших социалистических стран. Вторым коэффициентом — на уровне бедных развивающихся стран. Развитые капиталистические страны, как правило, имеют коэффициенты в интервале от 0,35 до 0,45.

Увеличение неравенства в доходах населения сопровождается все страны с переходной экономикой, но не в такой большой степени, как в России. По данным Всемирного банка, за период между 1987/88 и 1993 годами коэффициент Джини в России увеличился на 0,24, в Киргизстане — на 0,33, тогда как в Венгрии — только на 0,02, в Польше — на 0,05, в Чехии — на 0,08, причем в этих трех странах он остался на уровне менее 0,3.

Данные о распределении дохода очень важны для определения потенциала внутреннего рынка. Рынок наиболее широк и динамичен при средних значениях коэффициента Джини, что соответствует практике развитых стран с рыночной экономикой, а также указанных стран Восточной Европы, которые сравнительно быстро пережили переходное сокращение производства и сейчас находятся в фазе роста. В России же рынок стагнирует, в частности из-за чрезмерной неравномерности распределения доходов при их реальном падении у большей части населения.

Данные о количественном распределении доходов не дают достаточно точного представления о социально-классовом (функциональном распределении). Так, в категорию наиболее бедных могут попасть как пенсионеры, так и часть занятых рабочих и служащих, а также неблагополучные крестьяне. К верхнему разряду могут быть отнесены как предприниматели, банкиры, управляющие фирмами, так и высшие государственные чиновники и общественные деятели<sup>2</sup>.

Некоторое представление о распределении по социально-классовым группам дает статистика различных **форм получения доходов**. Заработная плата характерна главным образом для подавляющей массы лиц наемного труда — рабочих и служащих, но ее получают также менеджеры, высшие чиновники и даже часть капиталистов. Предпринимательский доход свидетельствует о частной собственности на средства производства, но он опять-таки относится в равной степени к удачливым предпринимателям-миллионерам и к крестьянам, фермерам, с их сравнительно низкими доходами. Но даже такая статистика показательна для приблизительной характеристики функционального распределения доходов.

<sup>1</sup> Упрощенная формула исчисления коэффициента Джини для случая с делением на децили такова:  $G = 0,98 - \sum x(i)$ ; ( $I=1, \dots, 9$ ), где  $x(i)$  — доли дециль от 1-й до 9-й.

<sup>2</sup> См., например, опубликованные в печати данные о доходах высших чиновников и общественных деятелей России. Все они, бесспорно, относятся к 10% наиболее зажиточных россиян.

Например, в России за годы реформ доля заработной платы в общей сумме личных доходов сократилась очень резко — с 60% в 1991 году до 44% в 1995 году, доля пенсий и пособий увеличилась незначительно — с 16 до 17%, тогда как доля доходов от собственности и прочих источников выросла существенно — с 25 до 43%. Если же взять состав ВВП по составляющим его факторным доходам, то их доли распределялись так:

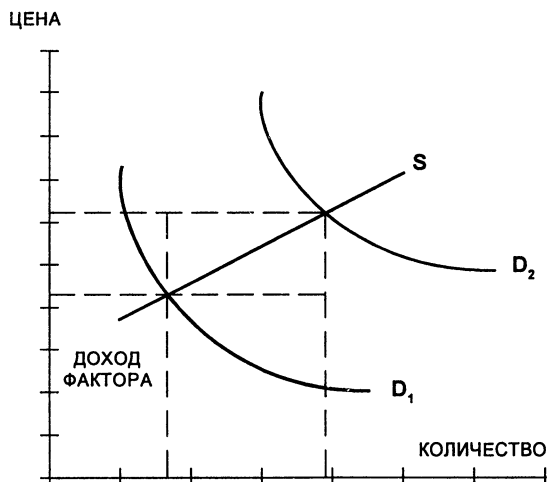
**Таблица 4.2**  
**Распределение ВВП России по факторным доходам**  
(в % к итогу)

	1990 г.	1995 г.
Доходы труда	49	30
Доходы капитала	39	60
Косвенные налоги (за вычетом субсидий)	12	10

Как видно, распределение резко изменилось в пользу доходов от капитала за счет резкого сокращения доходов от труда. Доля последних в России характерна для неразвитых капиталистических стран. Например, в США доля доходов от труда составляет 59,4%, в Нидерландах — 52%, т.е. выше, чем была в нашей стране при социализме, и несравненно выше, чем в настоящее время. Столь низкая доля трудовых доходов ненормальна для страны с развитой промышленностью, государственной и социальной сферой, с преобладанием городского населения. Страдает емкость рынка, а следовательно, экономическая активность в целом.

## 4.2. Факторные цены

Согласно неоклассической теории, распределение доходов происходит в соответствии с ценами факторов, которые, как цены любых товаров, зависят от соотношения спроса и предложения. Поскольку рынки факторов тесно переплетены с рынками товаров и услуг, то и цены факторов в конечном счете зависят от общей динамики рынков, т.е. от всей экономической активности. Доход фактора (труда, капитала, земли) определяется его ценой и используемым количеством. Графически эти зависимости изображены на графике 4.2.



**График 4.2**  
**Цена фактора**  
(в неоклассической теории)

Линия  $S$  на графике изображает предложение фактора. По мере роста цены, уплачиваемой за единицу используемого фактора, его предложение увеличивается. Положительный наклон линии предложения соответствует гипотезе о снижающейся производительности фактора: чем больше его используется, тем менее он производителен и тем дороже обходится. Заметим, что эта гипотеза вовсе не обязательна для объяснения положительного наклона  $S$ , как не обязателен и сам положительный наклон. В долгосрочном аспекте производительность факторов имеет тенденцию расти вместе с техническим прогрессом. В краткосрочном аспекте все факторы считаются ограниченными, конечными; их нельзя произвольно растянуть. Но это верно только в условиях, когда все факторы **полностью заняты**. Тогда действительно требуются дополнительные затраты, чтобы раздвинуть границы данного фактора. Если же наличный запас фактора превышает его использование, то дополнительные затраты на его увеличение минимальны либо вообще отсутствуют, либо даже дают дополнительный доход.

Например, каждый директор завода знает, что если его производственные мощности недогружены, то рост их загрузки ведет (при нормальных условиях) к снижению расхода факторов на единицу продукции, т.е. они становятся дешевле. И так продолжается до тех пор, пока не достигнута нормальная (оптимальная) загрузка, после чего факторы начинают дорожать. Таким образом, неоклассическая теория рассматривает только частный случай полной загрузки факторов. В современных российских условиях, где труд, капитал и земля, как правило, не используются полностью, эта теория нуждается в коррективах. Мы вернемся к этому вопросу, как только закончим описание графика 4.2.

Кривые  $D_1$  и  $D_2$  показывают различные уровни спроса на данный фактор. Чем больше выпуск продукции, тем при прочих равных условиях больше спрос на данный фактор. При ограниченности запаса данного фактора рост спроса на него ведет к росту его цены. Цена фактора, помноженная на его количество, дает совокупный доход данного фактора. На графике 4.2 это площади четырехугольников, образуемых осями и прямыми (пунктирными линиями цен и количества). Ясно, что с ростом использования и цены общий доход данного фактора растет, и наоборот.

Но, как мы указывали, предложение фактора скорее напоминает форму чаши — вроде U-образной кривой  $S$  на графике 4.3. В своей низшей точке она отражает оптимальную загрузку фактора при его данном запасе. Слева от

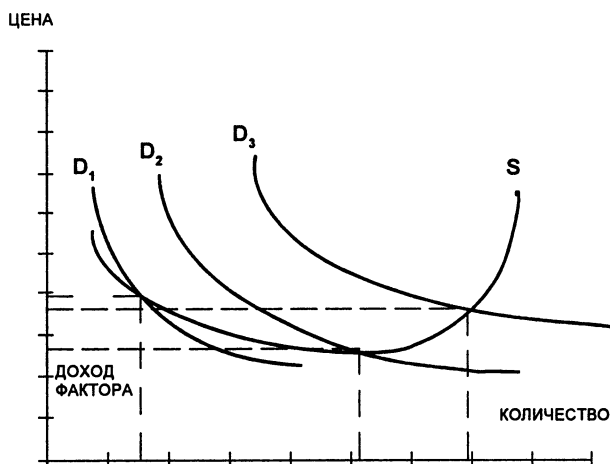


График 4.3  
Цена фактора  
(в действительности)

этой точки изображены случаи недогрузки, справа — перегрузки. Что происходит справа, мы уже знаем из неоклассической теории. Что же происходит слева? При слабой загрузке удельные затраты излишнего оборудования и рабочей силы достаточно высоки — факторы стоят дорого, хотя они и недоиспользуются, спрос на них невысок. Между прочим, это одна из причин **инфляции затрат** в современной российской экономике. Если же увеличить спрос и загрузку, то фактор **удешевляется**, хотя спрос на него растет и он все больше используется. При падении цены фактора рост его использования дает намного больший факторный доход. Например, рабочим можно относительно платить меньше, а их общие доходы возрастут. Удельные затраты основного капитала упадут, позволяя снизить себестоимость, а общая прибыль возрастет. Процент на заемный капитал снизится, а общие доходы банков возрастут. **При росте использования незагруженных факторов затратная инфляция ослабевает, и наоборот.** Мы вернемся к этому вопросу более подробно в главе 8.

Рассмотрим вопросы формирования спроса и предложения факторов более подробно.

#### 4.2.1. Спрос на факторы

Допустим, что экономика функционирует в условиях, близких к равновесию, и что факторы практически полностью загружены. Тогда вступают в силу правила, разработанные неоклассической теорией. Для лучшего понимания этих правил введем некоторые новые обозначения:

$MPP$  — предельный физический продукт, т.е. количество продукции, добавляемой фактором при его увеличении на одну единицу;

$MRP$  — предельный доход от продукта, т.е. денежный доход, возникающий от роста продукции в результате дополнительного использования одной единицы фактора;

$MRP = MPP \cdot p^{prod}$ , т.е. предельный доход от продукта равен предельному физическому продукту, умноженному на его цену. Например, если дополнительная затрата одного часа труда рабочего привела к дополнительному выпуску 20 единиц продукции, реализуемой по рыночной цене 2 тыс. руб. за штуку, то предельный доход от продукта одного часа труда составляет 40 тыс. руб.

Из теории спроса и предложения известно, что предельная стоимость труда (предельные издержки на рабочую силу) обозначается  $MVC$ , или  $MC$ . Теория распределения гласит, что в условиях равновесия  $MC = MRP$ , т.е. предельная стоимость труда равняется предельному доходу от его продукта. И оплата часа труда  $w$  определяется тем же:

$$w = MC = MPP \cdot p. \quad (4.1)$$

Сколько рабочих создал новой стоимости для фирмы, столько и должен получать. То же относится к капиталу. Расход от дополнительной единицы капитала принес предельный доход от продукта, который в равновесии должен быть равен прибыли капиталиста. Нет ни прибавочной стоимости, ни эксплуатации. Каждый фактор получает по заслугам, по вкладу, по труду.

Это — в равновесии. Если же  $w < MRP$ , т.е. рабочая сила недоплачивается, то спрос на нее меньше предложения. Если спрос на рабочую силу растет, ее оплата повышается до того момента, пока  $w$  сравняется с  $MRP$ . Если же оплата окажется выше предельного дохода от продукта, то это принесет фирме убыток, и она будет стремиться освободиться от «избытка» дан-



ного фактора. Итак, если зарплата выше предельной производительности, возникает безработица. Если процент на капитал слишком высок, сокращается производство.

В равновесии цены всех факторов равны их предельным доходам от продукта. Более того, как гласит неоклассическая теория, соотношения между ценами и предельными доходами всех факторов должны быть равны друг другу, чтобы соблюдалось равновесие:

$$MRP_L / p_L = MRP_K / p_K = MRP_X / p_X \quad (4.2)$$

Или, что вытекает из того же правила, сравнительные цены факторов равны их сравнительно доходной производительности:

$$p_{XL} / p_K / p_X = MRP_L / MRP_K / MRP_X \quad (4.3)$$

Выведенные правила очень важны для понимания законов спроса на факторы. Спрос регулируется прежде всего ценами факторов. Если фактор становится относительно дорогим, от него «бегут», и наоборот. Соотношение между использованием труда и капитала, т.е. базисная технология фирмы, определяется в конечном счете соотношением между ценами труда и капитала. Например, в России труд пока относительно дешев, что во многих случаях тормозит применение трудосберегающих технологий. Напротив, в странах развитого капитализма труд довольно дорог, что создает заинтересованность корпораций и предпринимателей в экономии на рабочей силе и побуждает применять трудосберегающие технологии. Считается, что дороговизна рабочей силы в этих странах (с учетом отчислений на социальное страхование и налоги на наем рабочей силы) способствует росту безработицы, особенно в странах Западной Европы.

На графике 4.4 изображены три кривые спроса на рабочую силу (откладывается по горизонтали) в зависимости от уровня заработной платы. Первая кривая соответствует стандартной интерпретации неоклассической теории: с ростом заработной платы спрос на рабочую силу сокращается, т.к. оплата труда обгоняет его производительность и предельный доход от ее использования падает. Вторая кривая соответствует ситуации, когда рост заработной платы как раз соответствует росту производительности труда, т.е.

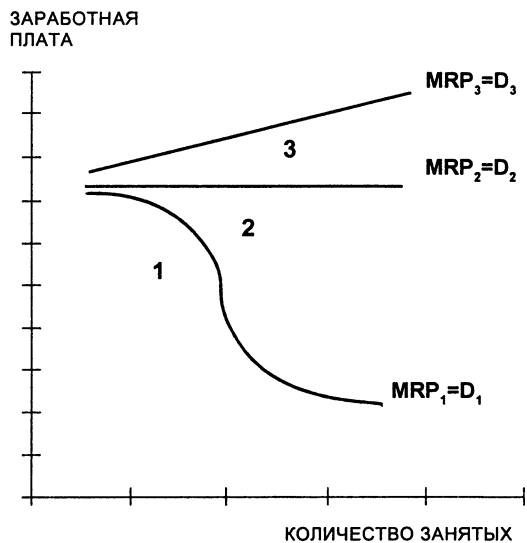


График 4.4  
Спрос на рабочую силу

кривая  $MRP$  представлена прямой горизонтальной линией  $MRP$ , спрос на рабочую силу растет, но заработная плата остается неизменной. Третья кривая отражает ситуацию, при которой производительность труда растет быстрее заработной платы, т.е.  $MRP$  увеличивается. Фирма увеличивает производство и при этом может платить более высокую заработную плату. Это наиболее выгодная ситуация и для фирм, и для рабочих. При динамическом росте производства и быстром техническом прогрессе выигрывают обе стороны — и фирма, и занятые.

Ни одна из этих ситуаций не соответствует российской действительности. С 1992 по конец 1996 года число занятых в народном хозяйстве сократилось с 72 до 65,9 млн. (т.е. более чем на 6 млн.), число безработных выросло с 4,8 до 9,4% от общей численности рабочей силы, реальная заработная плата (начисленная, но не обязательно выплаченная) сократилась на 18,4%, а сумма невыплаченной зарплаты увеличилась в 19,2 раза. Интересно, что реальная зарплата падала быстрее производительности труда. В 1990–1995 годах производительность труда (в среднем по всем отраслям) сократилась на 30%, а реальная начисленная зарплата — в 2,2 раза. В результате реальные удельные затраты на рабочую силу сократились на 35%. Казалось бы, такая дешевизна рабочей силы должна была бы способствовать росту занятости и конкурентоспособности российской экономики. Получился же совершенно противоположный результат. Все это вызвано резким сокращением производства в связи с «кризисом перехода», что совершенно не характерно для состояния относительного равновесия экономики, к которому применима неоклассическая теория.

Один из родоначальников маржинализма англичанин Альфред Маршалл сформулировал **четыре правила** формирования спроса на факторы. **Первое правило:** чем быстрее падает предельная производительность данного фактора по мере его использования, тем меньше эластичность спроса на этот фактор. Например, если продукция и доход фермера значительно растут от применения удобрений, но медленно — от применения дополнительного труда рабочих, то спрос фермеров на удобрения будет более эластичным, чем спрос на рабочую силу. Но возможны и обратные случаи. Например, известно, что норма затрат бокситов на единицу выплавки алюминия мало меняется с ростом производства, тогда как удельный расход труда значительно сокращается (до точки оптимума). Следовательно, если производство ниже оптимальной загрузки, то эластичность спроса на труд выше эластичности спроса на бокситы. Таким образом, правило, согласно которому фирме следует прежде всего экономить на числе занятых, работает далеко не всегда. Все зависит от конкретной ситуации.

**Второе правило:** эластичность спроса на фактор зависит не только от его сравнительной цены и предельной производительности, но и от сравнительной легкости его замещения: чем проще замена, тем эластичнее спрос. Легкость замещения связана с техническими условиями производства, доступностью конкурирующих факторов и т.д. Наличие на рынке соответствующих средств производства может существенно влиять на решение о замещении, притом что использование каких-то из них заведомо более выгодно. Точно так же приходится считаться с тем, что имеющееся оборудование еще не полностью отработано, и до известной поры даже старое оборудование дешевле продолжать использовать, нежели замещать новым.

**Третье правило:** относительная важность фактора. При прочих равных условиях чем больше доля данного фактора в издержках производства, тем более эластичен спрос на этот фактор. Например, если доля заработной платы в издержках фирмы достаточно мала, а доля затрат на материалы велика, то эластичность спроса на рабочую силу будет явно меньше эластичности спроса на материалы.

Например, подсчитано, что в средних издержках московских промышленных предприятий в 1996 году доля заработной платы составляла всего 13,6%, доля материальных затрат — 70%, амортизации — 10,5%, накладных расходов — 6,1% (при этом налоги из затрат исключены). Ясно, что при такой структуре издержек наибольший интерес предприятий — в экономии на материальных издержках, а не на заработной плате. В то же время общая сумма налогов в 3,7 раза превышает сумму заработной платы. Столь высокая степень налогообложения стимулирует стремление экономить на уклонении от уплаты налогов.

Низкая доля заработной платы в издержках была характерна и для промышленности СССР в целом. Так, в 1988 году она составляла 13,8% в среднем по всем отраслям. При этом доля затрат на топливо и энергию (не говоря уже о налогах) с тех пор значительно выросла. Таким образом, относительная важность затрат на труд в настоящее время в России еще меньше, чем в советское время.

**Четвертое правило** совсем простое: чем эластичнее спрос на продукцию фирмы и отрасли, тем более эластичен спрос на факторы, которые они используют.

Например, в России при общем сокращении в 1990–1995 годах спроса на большинство товаров и услуг доля товаров в ВВП сократилась с 61 до 39%, тогда как доля услуг возросла с 32 до 54%. Соответственно выросла и доля спроса на факторы для сферы услуг, особенно для банков, других финансовых учреждений, торговых посредников, предприятий общественного питания и т.п. Это отразилось и на сравнительных заработках в различных отраслях. Например, по данным на начало 1997 года, при средней месячной заработной плате по Москве в 1148 денонмированных руб. (существенно выше, чем в среднем по России) наибольшая оплата была в юридических учреждениях и фирмах (1968 руб.) и в банковско-финансовом секторе (1672 руб.), тогда как в сфере образования — только 711 руб., в науке — 685 и в сфере искусства и культуры — 373 руб. Как видно, заработная плата наиболее высока в тех отраслях услуг, которые в последние годы росли, несмотря на общий кризис в экономике, и меньше всего в тех сферах, которыми частный капитал интересовался менее всего.

#### 4.2.2. Предложение факторов

Следует различать предложение факторов в экономике в целом, в отдельных отраслях и регионах, а также в отдельных фирмах. Начнем с суммарного предложения факторов для экономики в целом.

Вообще говоря, в нормальных условиях предложение основных факторов — труда, капитала, земли — меняется сравнительно медленно во времени, так что для каждого данного момента запас фактора можно условно полагать данным. Это положение опять-таки относится к состоянию, близкому к полной загрузке. При недоиспользовании факторов их количество, предлагаемое на рынке, может меняться более быстро.

Совокупное предложение капитала равно суммарному запасу машин, оборудования, производственных строений и т.п. на данный момент времени. В стоимостном выражении это стоимость основного капитала на момент времени  $t$ :

$$K^t = K^{t-1} - D^{t-1} + I, \quad (4.4)$$

где  $K$  — основной капитал,  $D$  — выбытие,  $I$  — вновь введенный основной капитал (капиталовложения).

Аналогично определяется предложение земли (природных ресурсов вообще). Хотя запас земли (территории), как правило, неизменен, количество плодородной, обработанной и даже продуктивно используемой земли (при-

родных ресурсов) зависит от деятельности людей, т.е. от того, как компенсируется убыль природного ресурса от его использования вводом в обработку новых земель и природных ресурсов, увеличением их плодородия (или производительности).

Совокупное предложение труда (рабочей силы) равно числу лиц, желающих работать и активно ищущих работу. Оно может измеряться также количеством человеко-часов, которые эти лица готовы работать. Общий запас труда зависит прежде всего от демографических факторов, т.е. от роста народонаселения, равного естественному приросту плюс чистая иммиграция (число въехавших за вычетом числа выехавших), а также от возрастного состава населения.

Обычно число трудоспособных определяется числом людей в возрасте от 16 до 60 лет (в СССР и России), до 65 лет в промышленно развитых странах (в зависимости от законодательно установленного пенсионного возраста). В современной России возраст 60 лет не является предельным, т.к. значительное число пенсионеров хочет продолжать трудиться. На конец 1996 года при народонаселении России в 147,5 млн. человек число лиц, желающих работать и ищущих работу, составляло 72,7 млн. Из них было официально занято 65,9 млн. Общая численность рабочей силы, по-видимому, занижена из-за неучета части работающих в частном секторе, а также недостаточного учета не работающих, но желающих работать женщин и подростков.

Соотношение между числом работающих и числом трудоспособных в целом и по отдельным категориям населения (по возрасту и полу) называется **коэффициентом (долей) участия (participation rate)**. В условиях относительного равновесия экономики эти коэффициенты зависят от спроса на рабочую силу и уровня оплаты. При прочих равных условиях предложение труда тем выше, чем выше заработная плата. Но это верно лишь там, где оплата труда выше средних издержек на поддержание нормального уровня жизни. При более низких ставках оплаты труда появляется стремление к большему предложению рабочей силы (к поиску второго заработка, подключение к труду домохозяйек, детей, престарелых) ради восполнения недостаточного заработка основного кормильца.

Это обстоятельство специально рассмотрено Марксом, который ввел в экономическую теорию понятие **стоимости рабочей силы**, т.е. совокупных затрат на поддержание нормального уровня жизни наемного рабочего (служащего) и неработающих членов его семьи. Стоимость рабочей силы — выше прожиточного, а тем более физиологического минимума, необходимого для существования, т.к. включает в себя нормальные (средние для данной страны, района и т.д.) культурные, а не только материальные потребности. Маркс считал, что в его время (середина XIX в.) цена рабочей силы (денежная заработная плата) была, как правило, существенно ниже стоимости рабочей силы вследствие постоянной безработицы, слабости рабочих организаций, отсутствия социального законодательства, широкого использования низкооплачиваемого женского и детского труда. В дальнейшем, особенно начиная с 40–50-х годов XX в., с развитием рабочего движения и государства всеобщего благосостояния в промышленно развитых странах цена и стоимость рабочей силы сблизились, т.е. положение на рынке труда приблизилось к условиям равновесия, описываемым неоклассической теорией.

В этих условиях (но еще, как правило, не в российских) предложение труда существенно зависит от выбора между трудом и досугом, работой за денежное вознаграждение и домашним трудом. Этот вопрос уже рассматривался нами в главе 2. Обобщим обе схемы (Маркса и неоклассическую) в графике 4.5.

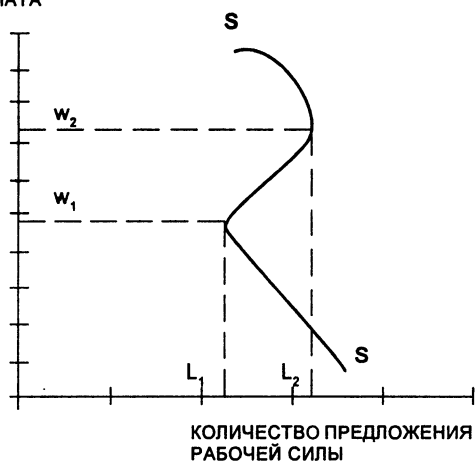
ЗАРАБОТНАЯ  
ПЛАТА

График 4.5

Предложение рабочей силы  
(в зависимости от оплаты)

Верхняя часть графика (от пунктирной линии  $w_1$  и выше) отражает близкие к равновесию условия неоклассической схемы. Зарплата  $w_1$  отражает наиболее низкий уровень вознаграждения рабочей силы, совместимый с ее нормальным физическим воспроизводством. По мере повышения зарплаты от этого уровня становится возможным также удовлетворение и более высоких материальных и культурных потребностей, так что предложение рабочей силы возрастает в поисках более высокой оплаты. Так происходит до уровня  $w_2$ , когда рабочая сила оплачивается по ее полной стоимости. После этого дальнейшее повышение уже не компенсирует работнику потерю им нормального досуга, времени для работы по дому, для лечения, отдыха, развлечений и т.д. Рост заработной платы в этом промежутке ведет к сокращению предложения рабочей силы.

Но в промежутке ниже  $w_1$  происходит нечто иное: оплата труда не возмещает минимальных затрат на нормальное физическое существование. Чем ниже зарплата, тем больше рабочий, его жена, его дети вынуждены предлагать свой труд. Здесь господствует обратная зависимость предложения рабочей силы от величины оплаты. Такое положение соответствует нынешней стадии развития российской экономики для большинства лиц наемного труда. Будем считать  $L_2$  предельным уровнем занятости, совместимым с минимальным временем, которое семья работника расходует на воспитание детей. Правее от этой вертикали нет условий для нормального физического воспроизводства ни самого работника, ни его семьи.

**Мобильность.** Каждый фактор может быть использован в производстве разных видов продукции. Степень легкости, с какой фактор может переместиться от одного вида использования к другому, называется мобильностью. Мобильность может измеряться соответствующим коэффициентом эластичности предложения фактора по дополнительной оплате, предлагаемой при конкурирующем использовании. Мобильность весьма чувствительна ко времени. Фактор, являющийся сравнительно немобильным в краткосрочном аспекте, может оказаться весьма мобильным в долгосрочном или среднесрочном аспектах.

Капитал весьма мобилен в его денежной форме, но ограничен в мобильности в физической форме. Хотя некоторые виды оборудования (грузовики, компьютеры) могут быть использованы в самых различных производствах и

других видах экономической деятельности, специализированное оборудование, особенно сделанное по заказу данным предприятием, обладает малой мобильностью. Это затрудняет вход на тот или иной рынок (время на изготовление оборудования) и особенно выход с него (спрос на такое оборудование может отсутствовать вовсе).

Сельскохозяйственная земля может быть использована для разных посевов, выгона скота и т.д. Однако если земля застроена, мобильность ее как фактора производства существенно снижается. Минеральные ресурсы (например, месторождения нефти, газа, металлов) практически немобильны, переместить их или использовать для иных целей, кроме как для добычи, практически невозможно.

Хотя рабочая сила в принципе может быть применена для производства **практически любых видов продукции**, но и здесь существуют ограничения мобильности. Изначальное ограничение состоит в том, что рабочая сила (в отличие от капитала и земли) должна присутствовать в процессе производства **вместе со своим владельцем**. Если капиталист или землевладелец могут осуществлять свои функции через наемных посредников, а сами отсутствовать в месте производства, то рабочий вынужден физически перемещаться при смене работы. Хорошо, когда в городе или районе, где живет работник, существует выбор, где работать. Часто такого выбора нет, или он ограничен в силу географических особенностей размещения производства. Если, например, весь город «привязан» к одному или двум большим предприятиям, то выбора практически нет и мобильность рабочей силы ограничена. В таких российских городах, как, например, Братск, приходится, как правило, выбирать между алюминиевым и лесохимическим комбинатами. Это же относится ко многим городам Сибири и Севера. Большую роль играет ограниченность жилья. Мобильность рабочей силы ограничена также образованием, профессией.

Поэтому хотя кажется, что труд более мобилен, чем капитал, в действительности он часто оказывается в более трудном положении, в особенности в период кризиса. В современной России значительная часть безработицы (явной и скрытой) вызвана именно этими причинами. Некоторую отдушину представляет развитие сферы мелкой торговли и других услуг, которые создают возможности для компенсирующей занятости. Однако переход из производства в сферу торговли и услуг сопряжен для многих работников с физическими и психологическими потерями, которые трудно измерить и компенсировать в денежной форме.

**Неоднородность** факторов, определяемая как их сравнительной мобильностью, так и другими причинами (умение, квалификация, другие специфические свойства), влияет не только на их предложение, но также и на оплату, определяя разную оплату за один и тот же фактор, отличающийся рядом особенностей. Некоторые из таких различий имеют временный характер (например, факторы, занятые в кризисных отраслях), другие — более постоянный характер: природные способности, естественное или приобретенное плодородие земли, высокая квалификация. Справедливость оплаты факторов зависит от того, насколько правильно учтены и оценены эти различия. Недоплата фактора ведет к потере эффективности.

Одна из основных слабостей советской экономики заключалась в том, что в ней практически **все факторы** систематически недооценивались, а это снижало стимулы к росту производительности труда, снижало эффективность использования капитала, земли, других природных ресурсов. В современной российской экономике, как мы видели, большая часть рабочей силы оплачивается ниже ее предельной производительности. Вместе с тем чрезмерно

высокие ставки банковского процента и налогов ведут и к недоплате капитала, занятого в реальной экономике. Значительная часть этих перекосов, способствующих кризису и мешающих его преодолению, объясняется барьерами (по большей части искусственными), ограничивающими мобильность факторов. Одни из них, например денежный капитал, искусственно ограничены жесткой монетарной политикой, вследствие чего его владельцы получают сверхприбыль, другие, составляя относительный избыток (рабочая сила), не находят себе применения, при котором покрывались бы их затраты.

### 4.3. Капитал как фактор производства

До сих пор наши примеры в основном касались рынка рабочей силы. Дальнейший его анализ мы продолжим в главе 9, где речь пойдет о занятости и безработице в масштабах макроэкономики и способах решения возникающих при этом проблем посредством экономической политики государства. В данной главе мы перейдем к некоторым особенностям функционирования капитала как одного из факторов производства.

Основная его особенность (в отличие от труда и природы) состоит в том, что капитал в его физическом облике представляет собой **возобновимый ресурс**, который может быть полностью воспроизведен в процессе производства. Рабочая сила и природа (в т.ч. земля) **либо полностью, либо частично невозобновимы**, что требует отдельного рассмотрения (см. следующие разделы данной главы).

Другая особенность капитала в том, что он всегда присутствует в виде **собственника, отделенного от физического капитала**. Хотя продукт капитала согласно неоклассической теории создается именно машинами и оборудованием, доход от реализации этого продукта достается собственнику капитала, который (в отличие от работника) отнюдь не обязательно участвует в процессе производства. Эта двойственность позволяет ставить вопрос о том, в какой мере такое присвоение дохода является правомерным. Тот довод, что собственность на капитал представляет собой накопленный прошлый труд, не решает вопроса, т.к. доход от прошлого использования физического капитала также требует обоснования.

По Марксу, вся прибавочная стоимость создана исключительно трудом (т.е. рабочей силой) и неправомерно присваивается капиталистами. На практике тот же Маркс рекомендовал для социалистического общества, где физический капитал принадлежит обществу, а не отдельным лицам, такое распределение этой части дохода, которое лишь частично отличается от капиталистического. В самом деле, часть прибавочной стоимости должна идти на нужды расширенного воспроизводства (реинвестироваться), часть — изыматься в виде налогов, и еще одна часть — возвращаться конечным собственникам — гражданам в виде социальных выплат. При капитализме только третья часть идет в доход частным собственникам (дивиденды или предпринимательский доход). Следовательно, полного присвоения дохода от физического капитала не происходит и при капитализме. Но вопрос «за что?» остается. Как он решается неоклассической теорией?

**Валовой доход на капитал** определяется как разница между доходом от реализации и переменными затратами ( $R - VC$ ). Он подразделяется на несколько частей. Первая представляет собой амортизацию, предназначенную для возмещения выбытия физического капитала от использования (износа) и старения. Условно говоря, это и есть собственно доход машин, оборудования, зданий, строений и т.д. Этот доход им нужен для возобнов-

ления в прежнем количестве точно так же, как доход работника нужен ему для собственного возобновления.

Вторая часть представляет собой **чистый доход на капитал**, т.е. тот доход, который полагается собственнику (не машинам!) за нормальное, безрисковое помещение капитала. В рыночной практике есть только одно помещение капитала, которое считается практически лишенным риска, — это покупка государственных ценных бумаг. Конечно, банкротство государства вовсе не исключено, но в нормальном государстве вероятность этого полагается близкой к нулю. Следовательно, чистый доход на капитал равен проценту, выплачиваемому по государственным ценным бумагам. Логика здесь простая — ни один капиталист не станет вкладывать свой капитал в дело, которое приносит ему доход меньший, чем безрисковое помещение в государственные ценные бумаги. Если предполагаемая прибыль меньше такого дохода, то капитал вкладываться будет в государственные облигации, а не в реальную экономику.

Это не теоретическая абстракция, а просто констатация факта. Например, в современной российской экономике доход от ГКО и других безрисковых бумаг составляет 20—40% годовых. Это и есть низшая «нормативная» граница прибыльности вложений в физический капитал. Поскольку большинство потенциальных инвестиционных проектов пока не дает такой прибыли, помещение в них частного капитала исключено и должно восполняться государственным капиталом или государственными гарантиями.

Третья часть валового дохода на капитал — это **премия за риск**. Определение степени риска, т.е. потери капитала, — дело нелегкое. Размеры этой платы зависят от обобщенной оценки рынком субъективных оценок совокупности частных инвесторов. Например, вложения в физический капитал в современной России представляются большинству иностранных и значительной части отечественных инвесторов делом достаточно рискованным. Там, где такой риск оплачивается весьма высокой нормой прибыли, вложения капитала становятся возможными.

Наконец, четвертая часть валового дохода на капитал представляет собой **чистую (экономическую) прибыль**. Это остаточная величина, которая может быть больше, меньше или равна нулю. Капиталистическое производство возможно и при нулевой чистой прибыли, т.к. в этом случае полностью покрывается потребность в амортизации, выплачиваются чистый доход на капитал и премия за риск. Неоклассическая теория считает нулевую чистую прибыль (отсутствие сверхприбыли) признаком равновесия в условиях свободной конкуренции. Наличие чистой прибыли трактуется как признак того, что равновесие нарушено в пользу производителя (продавца), отрицательная чистая прибыль — признак неравновесия в пользу покупателя. Разумеется, все эти части дохода на капитал рассматриваются после уплаты налогов.

Итак, попросту говоря, предложение капитала (в денежной форме от его собственников) определяется его доходностью. Чем выше доход на капитал, тем выше его предложение. Снижение дохода на капитал ниже минимальной границы, определяемой чистым доходом плюс плата за риск, ведет к резкому снижению предложения капитала для вложений в физический капитал. В России за период с 1990 по 1996 год физический объем валовых капитальных вложений в экономику сократился на 75%, чистых капиталовложений (т.е. за вычетом амортизации) — на 92%. Подобных масштабов падения капиталовложений (исключая военное время) всемирная история не знает.

Одно из отличий вложений денежного капитала от вложений физического капитала состоит в том, что машины, оборудование и другие элементы



основного капитала покупаются **на весь срок их жизни** либо арендуются на некоторый, но также определенный срок. Равновесной арендной платой считается MRP (предельный денежный продукт) данной единицы физического капитала. Не имеет смысла отдавать капитал в аренду за меньшую плату, как нет резона брать его в аренду за большую плату. Хотя западные фирмы чаще всего покупают, а не арендуют используемое ими оборудование, они, тем не менее, калькулируют **расчетную (имплицитную) арендную плату за физический капитал**. Такая плата, рассчитанная за весь предполагаемый срок действия данного оборудования, составляет его равновесную цену. Однако это не простое умножение годового MRP на предполагаемое число лет жизненного цикла данной единицы физического капитала. Для определения цены применяется **дисконтирование — приведение ожидаемых будущих доходов к их текущей стоимости**.

Если будущий доход от вложенной суммы ожидается только в течение одного года, то его текущая стоимость меньше на величину гарантированного процента:

$$PV = R / (1 + i/100), \quad (4.5)$$

где  $PV$  — текущая стоимость капитала (present value);  $R$  — ожидаемый доход.

Иначе говоря, если гарантированный процент равен 5% годовых, то не имеет смысла платить больше, чем 9524 тыс. руб. за капитал, физический или денежный, который через год и так возрастет до 10 000 тыс. руб., будучи вложен в гособлигации. Текущая стоимость будущих доходов — это как бы максимальная цена, по которой выгодно сегодня приобрести данный компонент капитала. При 30% годовых по ГКО текущая стоимость будущего дохода (от вложения только на один год) составила бы только 7692 тыс. руб.

Если доход от вложенного капитала  $R$  ожидается через  $t$  лет, то формула текущей стоимости капитала преобразуется так:

$$PV = R / (1 + i/100)^t, \quad (4.6)$$

где  $t$  — число лет. Итак, если доход ожидается в течение пяти лет при гарантированных 5% годовых, то текущая стоимость капитала равна 0,784 от ожидаемого дохода, равного единице. При годовых 30% текущая стоимость капитала падает до 0,269.

Можно рассматривать текущую стоимость капитала как нарастающую сумму ожидаемого дохода, который в каждом последующем году равен текущему доходу и дисконтируется согласно формуле (4.6):

$$PV = R + R/(1 + i/100) + R/(1 + i/100)^2 + \dots + R/(1 + i/100)^t. \quad (4.7)$$

Если ожидаемый поток дохода практически бесконечен (как, например, при вложении в недвижимость), то формула текущей стоимости такова<sup>3</sup>:

$$PV = R / (i/100). \quad (4.8)$$

<sup>3</sup> Читатель может убедиться в этом, произведя следующие алгебраические преобразования. Полагая годовой доход  $R$  неизменным в каждом последующем году, перепишем (4.7) в виде:

$$PV = R \{ (1 + 1 / (1 + i/100) + 1 / (1 + i/100)^2 + \dots + 1 / (1 + i/100)^t) \}.$$

Выражение в скобках представляет собой геометрическую прогрессию  $(1 + q + q^2 + \dots + q^t)$ , где знаменатель прогрессии  $q = \{1 / (1 + i/100)\}$ . Известно, что сумма членов бесконечной прогрессии равна  $1 / (1 - q)$  и, следовательно,  $PV = R / (i/100)$ .

Например, если ожидаемый годовой доход от сдачи в аренду квартиры составляет 36 тыс. долл., то при норме гарантированного процента в США в 6% годовых минимальная цена такой квартиры составляет 600 тыс. долл. (это как раз та сумма, на которую надо купить гособлигации США, чтобы ежегодно получать 36 тыс. долл. гарантированного дохода). Разумеется, если ориентироваться на 30% по ГКО, то стоимость той же квартиры упадет до 120 тыс. долл.

Обратите внимание на то, в какой значительной степени текущая (максимальная, предлагаемая) цена капитала зависит от уровня и динамики нормы процента. Между тем мы ничего еще не знаем о механизме, который регулирует уровень ссудного процента. И не можем знать, т.к. это предмет макроэкономики и рассматривается в главах 8 и 9. Но уже сейчас мы можем видеть тесную связь между операциями фирмы или единичного предпринимателя, с одной стороны, и кредитного рынка — с другой. Кроме того, мы замечаем еще одно различие в ценообразовании между трудом и капиталом. Оплата труда связана с человеческими потребностями и имеет определенные физические и социальные границы. Цена же капитала ограничена только общими законами рынка и не имеет сколько-нибудь определенных физических и социальных границ.

Операция дисконтирования очень важна не только при определении цены капитала, но и для расчета минимальной прибыльности операций данной фирмы. Для этого каждая фирма устанавливает свою **внутреннюю норму дисконтирования**, которая при совершенной конкуренции равна рыночной норме гарантированного процента плюс плата за риск. Но товарные рынки и рынки факторов для данной фирмы чаще всего не бывают совершенными, а потому внутренняя норма дисконтирования **всегда выше** гарантированного процента с поправкой на риск. Последнюю сумму можно рассматривать как абсолютный минимум, ниже которого не следует идти ни при каких условиях.

Как правило, установление внутренней нормы дисконтирования — дело субъективное, зависящее от целевой установки данной фирмы. Например, если капитал, которым она располагает, составляет 500 тыс. долл., а минимальный доход, на который она рассчитывает, составляет 60 тыс. долл., то ее внутренняя норма дисконтирования равна 12%. Для современной России это явно мало, хотя в США такая норма включала бы 6% гарантированного дохода плюс 6% за риск. В России при 30% на ГКО внутренняя норма дисконтирования составила бы не меньше 60%, т.е. считалось бы невыгодным получать меньше 300 тыс. на капитал в 500 тыс.

Продолжим этот пример применительно к России. Сначала допустим, что фирма имеет возможность приращивать вложенный ею капитал путем приобретения физического капитала, который дает ей доход больший, чем ее внутренняя норма дисконтирования. По законам неоклассической экономики предельный доход от капитала имеет тенденцию падать после определенной точки. Это происходит чаще всего потому, что рынок сбыта насыщается, появляются новые конкуренты и т.д. Тогда фирме имеет смысл увеличивать свой капитал только до такого момента, когда ее реальный доход сравнивается с внутренней нормой дисконтирования. Например, при годовом доходе в 1 млн. долл. фирме невыгодно увеличивать свой капитал (в данной сфере деятельности) сверх 1,67 млн. долл., если гарантировано 30% годовых, а плата за риск рассчитывается исходя из 30%. Эта точка называется **точкой равновесия фирмы**.

Допустим далее, что в результате ослабления денежной политики государства гарантированный процент по ГКО снизится до 15%, но плата за риск останется неизменной. Тогда изменится и внутренняя норма дисконти-

рования — она сократится до 45%. Соответственно повысится и точка равновесия (предельный размер капитала) до 2,22 млн. долл.

Вполне возможно, что фирма найдет способ более выгодного вложения своих дополнительных капиталов, например в новые сферы деятельности либо в новые технологии, которые повышают предельный доход на капитал. В этом случае у фирмы есть выбор — она либо повышает свою внутреннюю норму дисконтирования, либо, сохраняя прежнюю норму, может продолжать увеличивать свой капитал, не боясь выйти из равновесия.

Аналогичные рассуждения применимы не только к отдельным фирмам, но и к экономике в целом. В этом случае предельный продукт-доход капитала равен приращению ВВП, вызванному данным увеличением совокупного капитала ( $dGDP/dK$ ), т.е. приростной капиталодоудаче (фондоудаче). Отвлекаясь от риска, экономика считается в равновесии, если эта величина равна гарантированной норме процента.

В экономике СССР гарантированная норма процента отсутствовала, но ее можно было бы условно считать равной ставке процента по краткосрочным займам Госбанка (2% годовых). Приростная фондоудача советской экономики в 70–80-х годах составляла в среднем 0,37. Естественно, что спрос на капитал намного превышал предложение. В российской экономике в последние годы сокращались и ВВП, и чистые инвестиции (т.е. прирост капитала). При этом показатель приростной капиталодоудачи для экономики в целом стал отрицательным. Ясно, что при любой норме гарантированного процента, а тем более при 30% годовых, частные вложения в производство практически исключаются. Для их возобновления требуется отрицательный процент (т.е. значительное субсидирование со стороны государства).

Это получается оттого, что цена физического капитала в России существенно выше, чем его текущая стоимость, рассчитанная по средней норме дисконтирования, равной (при абстрагировании от риска) гарантированной норме процента. То же касается покупок импортной техники. При зарубежных нормах дисконтирования их высокая стоимость там вполне окупается, а при российских нормах она слишком высока, чтобы быть выгодной.

#### 4.4. Невоспроизводимые ресурсы

В современной экономике кроме труда и капитала большую роль играет производственный фактор, условно обозначаемый словом «природа». Он включает землю, используемую в сельском хозяйстве и для других целей, леса, водные ресурсы, а также минеральное сырье, т.е. ископаемые топливо и материалы. Часть природных ресурсов (земля, леса) в принципе восстанавливаема, т.е. запас можно поддерживать и даже несколько увеличивать, если вкладывать достаточно средств и применять соответствующую технологию.

В рыночной экономике, как, впрочем, и в социалистической, нерациональное использование природных ресурсов приводило к их последовательному разрушению. В обоих случаях это объяснялось недооценкой реальной стоимости таких ресурсов, когда доступ к ним либо покупался дешево, либо предоставлялся практически бесплатно. Частично это было связано и с формой собственности на природные ресурсы. Обычно считается, что общественная собственность неизбежно вызывает разрушение природной среды, тогда как частная собственность способствует ее сохранению. Это, конечно, не всегда так. Все зависит от того, как регулируется использование природ-

ных ресурсов. Например, существование национальных парков в США способствует сохранению природы именно потому, что они находятся в собственности государства, которое строго контролирует соблюдение норм пользования природой на этих территориях. Под Нью-Йорком есть большой участок земли в тысячи гектаров, где в конце XIX века природа была разрушена частной добычей камня для городского строительства. В начале XX века эта территория была объявлена собственностью штата и в течение ряда десятилетий приведена в такой порядок, что в наши дни ее трудно отличить от любой другой лесопарковой зоны.

Известно, что в Южной Америке тропические леса в районе Амазонки изводятся частными лесопромышленными компаниями, которым эта земля достается почти задаром. В США долгое время практически не развивались энергосберегающие технологии, поскольку ближневосточная нефть принадлежала американским и британским нефтяным компаниям, которые не только получили концессии на нее по ничтожно малой цене, но и не платили налогов странам, где эта нефть добывалась. С середины 70-х годов положение изменилось, но только после того, как эта нефть была национализирована. Вместе с тем в СССР природа уничтожалась не только из-за плохого контроля за эксплуатацией общественной собственности на землю и другие природные ресурсы («ничья земля»), но также из-за практического отсутствия их стоимостной оценки, т.е. платности. Всякая недооценка ресурса ведет к его истощению, а в конечном итоге — к уничтожению.

Рассмотрим специально вопрос о невозобновляемых (невоспроизводимых) ресурсах. К их числу относятся прежде всего полезные ископаемые, широко используемые в современной экономике.

В долгосрочном аспекте запас минерального сырья в коре земного шара, на дне океанов и т.д. конечен и по мере его использования в принципе не восстановим. Однако та часть запасов, которая доступна для добычи при данном техническом уровне, имеет тенденцию возрастать в результате геологической разведки и разработки месторождений. Вместе с тем, поскольку эти ресурсы в дальней перспективе исчерпаемы (и в глобальном плане, и тем более в пределах отдельных стран и регионов), возникает проблема рационального регулирования их использования. Может ли эту проблему решать рынок, и если да, то как?

Современная теория предлагает для этого несколько решений. Вот одно из них. Его исходные предположения:

- совокупный запас ресурса известен;
- каждая единица использованного ресурса уменьшает его оставшийся запас;
- ресурс принадлежит некоторому числу фирм, которые вложили капитал в его разведку и добычу;
- текущие затраты на добычу ресурса невелики сравнительно с размерами вложенного капитала.

Каково оптимальное поведение фирм в этих условиях? Как они должны определять уровень добычи, который приносит бы им достаточный доход и вместе с тем не вел бы к быстрому исчерпанию ресурса?

Прежде всего очевидно, что отказ от добычи  $x$  тонн ресурса в текущем году есть потеря дохода фирмы, равная  $px$ . С этой потерей можно мириться, если ожидаемая цена ресурса в будущем году вырастет больше, чем величина гарантированного ссудного процента. Тогда ресурс, не добытый сегодня, принесет фирме много больший доход завтра. Если же ожидаемая цена ресурса возрастет меньше, чем гарантированный процент, то ресурс выгоднее добывать сегодня, чем оставлять в земле.

Из этого следует, что для состояния относительного равновесия добывающей фирме необходимо, чтобы годовой рост цены ресурса был равен гарантированной норме процента. Иначе говоря, при этом условии уровень добычи останется неизменным, при более высоком ожидаемом росте цен добыча снизится, при более низком росте цен — повысится. Разумеется, эти условия справедливы, если существует достаточно свободная конкуренция.

Обратите внимание на несколько парадоксальный вывод: предложение ресурса находится в **обратной зависимости** от роста цен. Для обычных товаров гипотеза зависимости предложения от цен — прямо противоположная: чем выше цены, тем больше предложение. Следовательно, вступая в сферу невозпроизводимых ресурсов, мы немедленно наталкиваемся на исключения из общей теории конкурентного ценообразования.

Выше говорилось лишь о равновесной динамике цен, но не об их абсолютном уровне. Последний же зависит от степени редкости данного ресурса, т.е. от соотношения между его текущей добычей и разведанным запасом. Вообще говоря, рыночные цены ресурса зависят от количества спроса, наклона кривой спроса и эластичности спроса по цене.

На графике 4.6 показаны два варианта ценообразования — при высокой эластичности спроса по цене (левая часть графика) и при низкой эластичности (правая часть). Чем менее эластичен спрос, тем более устойчивым и ровным является объем добычи. Эластичность спроса на ресурсы в большой мере зависит от наличия заменителей. Если заменителей нет, спрос малоэластичен, если они существуют, то колебания цен вызывают переход от использования одного ресурса к другому. При малой эластичности рост цен (в определенных пределах) не отпугивает покупателя. При высокой эластичности потребитель будет стремиться купить ресурс сегодня из опасений, что его цена повысится завтра.

В обеих частях графика горизонтальная ось, обозначающая количество добычи, находится на уровне текущих издержек  $c$ , так что прямоугольники над этой осью показывают чистый доход фирмы, образуемый ценой  $p$  и количеством  $x$ . При высокой эластичности наклон кривой спроса  $D$  небольшой, при малой эластичности наклон значительный.

Допустим, что речь идет о том, как распределить добычу месторождения, в котором осталось (имеется) 200 тыс.  $m$  нефти, между текущим годом и последующим (эту задачу легко распространить на случай с  $n$  периодов). Предположим далее, что текущие (переменные затраты) равны  $c$ , постоянные затраты равны  $p_0 - c$  (где  $p_0$  включает также обычную прибыль) и гарантированный процент — 10% годовых. В этом случае цена должна возрасти на



График 4.6

Рыночная цена невозвратимого ресурса

10%. Но при большой эластичности спроса добыча распределится между первым и вторым годом так: 120 тыс.  $m$  в первом по цене 100 и 80 тыс.  $m$ , во втором по цене 110 тыс.; при меньшей эластичности, соответственно, — 104 и 96 тыс.  $m$ . Во втором случае рост добычи более ровный. Что произойдет при полной неэластичности (т.е. отсутствии заменителей)? Производство будет одинаково в обоих годах — по 100 тыс.  $m$  в каждом.

Поскольку общие издержки в обоих случаях остаются неизменными, равными  $p_0$ , то превышение текущей цены над издержками ( $p - p_0$ ) составляет сверхприбыль, или **экономическую ренту**. Во всех случаях она должна расходоваться на **приращение запаса ресурса**, т.е. разведку и подготовку новых месторождений, а излишек сверх таких затрат должен изыматься в пользу общества и использоваться для сохранения и увеличения других природных ресурсов.

Таким образом, рост рыночных цен на природный ресурс в принципе может способствовать его сохранению **при условии, что экономическая рента от этого роста идет на охрану и приращение ресурсов**. Более высокая цена также способствует более бережному расходованию ресурса — внедрению ресурсосберегающих технологий, поиску и внедрению альтернативных энергоносителей.

Рассмотренные условия являются идеальными, но это не значит, что они соблюдаются в реальной действительности. Как правило, информация о запасах ресурса недостаточна, что ведет к недооценке его рынком (или же в некоторых случаях его переоценке). Прогноз цен также связан с большой неопределенностью. При одновременной эксплуатации одного месторождения несколькими фирмами возникает стремление нажиться за счет соседа. Отчасти эта проблема решается интеграцией мелких фирм в более крупные, каждая из которых владеет разными месторождениями, или консорциумы, где доходы делятся по соглашению между участвующими фирмами. Политическая и иная нестабильность влечет за собой стремление ускорить извлечение ресурса за пределы экономической целесообразности. Наоборот, существование заниженных текущих цен создает заинтересованность в скупке месторождений в расчете на повышение цен в будущем, иногда даже достаточно отдаленном.

Например, иностранные нефтяные компании стремятся как можно быстрее поставить под свой контроль новые нефтяные месторождения Каспийского бассейна (в Азербайджане, Казахстане, Туркменистане), рассматривая этот регион как «Ближний Восток будущего». При этом рыночная цена этих месторождений явно недооценивается ради получения соответствующими государствами текущих валютных доходов. Аналогичные соображения относятся к ценам акций Газпрома, которые охотно скупаются иностранными инвесторами по цене приблизительно **втрое** ниже их действительной стоимости.

Разумеется, в реальной действительности не наблюдается ни ровного роста цен на минеральные ресурсы, ни равномерного роста их добычи. Отчасти это вызвано объективными обстоятельствами, например постоянным открытием новых месторождений, что меняет соотношение между текущей добычей и запасом, а стало быть, влияет на уровень цен. Открытие заменителей и ресурсосберегающих технологий также сокращает спрос и ведет к недооценке ресурсов, конечных по своей природе. Вместе с тем некоторые ресурсы, находящиеся практически в изобилии (например, уголь), не пользуются достаточным спросом из-за конкуренции других энергоносителей, отличающихся меньшими издержками добычи и больше ориентированных на современные энергопотребляющие технологии.

Но даже если бы рассмотренный выше механизм, исходящий из условий **фирменного равновесия**, полностью соблюдался, рациональное использование ресурсов с точки зрения экономики в целом не было бы гарантировано. В самом деле, если данный ресурс в экономике достаточен лишь для использования его в течение  $n$  лет до полного исчерпания, причем нет возможностей для увеличения запаса путем геологической разведки, то существующая гарантированная норма процента указывает лишь на то, как добыча этого ресурса будет распределена во времени, но ничего не говорит о способах его сохранения, например об уменьшении его использования, внедрении ресурсосберегающих технологий, переходе к альтернативным (в том числе более обильным или синтетическим) ресурсам и т.д.

Голландский экономист, лауреат Нобелевской премии Ян Тинберген (1903–1995) в конце своей жизни предложил формулу, согласно которой использование ограниченного ресурса может быть растянуто практически на бесконечное число лет, если коэффициент его использования (добыча/запас) ежегодно уменьшается благодаря специальным регулирующим усилиям государства. Например, государство может с помощью налогов способствовать такому повышению рыночной цены ресурса, которое существенно стимулирует его сбережение и переход на альтернативные источники, а также постепенному отказу от производств, которые используют редкий ресурс в больших количествах.

Поскольку механизм образования ссудного процента прямо не относится к сравнительной редкости ресурса, он не может служить эффективным регулятором темпа роста цен ограниченных ресурсов. Но в рыночной экономике не существует иных автоматических регуляторов использования ресурсов кроме ценовых. Поэтому решающая роль в регулировании цен на редкие ресурсы должна принадлежать государству.

Способно ли государственное регулирование исправить эти перекосы? Теория дает положительный ответ. Но это зависит от того, насколько правильно определена **общественная норма дисконтирования природных ресурсов**, а также от эффективности применяемых государством методов субсидирования или ограничения отдельных видов добычи природных ресурсов.

Например, в России сложные проблемы связаны с поддержанием добычи угля на должном уровне. Против субсидирования этой отрасли выступают многие внутренние и внешние силы, требующие жестких мер, вплоть до закрытия большинства шахт. В действительности проблемы данной отрасли связаны с тем, что общественная норма дисконтирования угольных богатств недостаточно высока сравнительно с рыночной нормой дисконтирования, тогда как экономическая рента от добычи нефти и газа недостаточно изымается и плохо используется для поддержания топливно-энергетического комплекса в целом.

Известно, что природные запасы угля намного превосходят разведанные запасы нефти и газа, особенно если эти ресурсы сравнивать с текущим использованием. Вместе с тем существующие технологии добычи и использования этих альтернативных энергоносителей таковы, что сравнительные издержки добычи и использования угля намного выше издержек нефти и газа. Это проблема общемировая, она касается не только России. Практика последних десятилетий показывает, что механизм свободного рыночного ценообразования не решает этой проблемы, а ведет к усиленному использованию более редких нефти и газа, тогда как угольная отрасль (при относительном изобилии этого ресурса) во многих странах приходит в упадок. Между тем, в перспективе может наступить такой момент, когда потребуются массовый переход от нефти и газа к углю. Государство призвано сгладить общественные и частные издержки такого перехода.

## 4.5. Переход от фактора к фактору

Хотя современная экономическая теория и претендует на прогресс по сравнению с классическими теориями распределения, вкратце рассмотренными в начале данной главы, она, как видно, не слишком продвинулась в разработке этих проблем. Применительно к капиталу все теоретические построения в конечном счете сводятся к наличию и динамике ссудного процента, сама природа которого недостаточно выяснена, а также к понятию риска, оценка которого складывается в значительной мере субъективно. Применительно к природным ресурсам (особенно возобновляемым) теория ограничивается равновесием фирм, которое опять-таки зависит от нормы процента, но не дает глубокого решения проблемы **общественного равновесия природных ресурсов**. Между тем экологический кризис требует именно таких, более глубоких, а не частичных решений.

Слабо разработана современной теорией и **несовершенная конкуренция на рынках факторов**. Между тем очевидно, что понятие совершенной конкуренции здесь применимо только в очень условном смысле. Например, проблема мобильности факторов рассматривается только под углом зрения мобильности **внутри данного фактора**: рабочий переходит с одной работы на другую, капиталист — из одной сферы в другую, но теория не рассматривает проблему **мобильности перехода из одного фактора в другой**. Молчаливо предполагается, что переход из капиталистов в рабочие и обратно вполне свободен. Между тем на практике он обставлен такими барьерами, которые преодолеть крайне сложно.

Этот вопрос — отнюдь не из области абстракций и утопий. Например, в результате ваучерной приватизации в России значительное число (больше половины) приватизированных предприятий предпочло схему, по которой 51% акций перешел в собственность коллектива. Формально произошло как раз то, о чем мы только что говорили: коллектив рабочих и служащих стал собственником предприятий, а директора и другие менеджеры, которые в неоклассической теории представляют капитал, а не труд, превратились в наемных служащих под началом у коллектива.

Но это только формально. На практике, за редким исключением, роль хозяина продолжают играть именно директора, тогда как права коллектива мало изменились. Во многих случаях рабочие коллективы под теми или иными предлогами заставили отказаться от владения акциями, передав контроль над ними кому-то еще. Таким образом, переход из фактора «труд» в фактор «капитал» на практике оказался практически невозможным.

Россия в этом смысле — не исключение. Попытки создания предприятий, находящихся в собственности и управлении рабочими коллективами, в других странах (например, в Югославии) также очень редко были удачными.

Некоторые авторы закономерно задаются вопросом, **почему именно капитал нанимает труд, а не наоборот?** По мнению Пола Самуэльсона, одного из основателей и столпов неоклассической теории, «в конкурентной модели нет никакой разницы между тем, выступает ли нанимателем капитал или наоборот». Во всех случаях, продолжает он, подчиненное положение рабочего в ходе производственного процесса определяется самим содержанием договора о найме, согласно которому работник соглашается выполнять работу, которая ему предписывается хозяином. Но это скорее уход от вопроса, нежели серьезное решение. Если собственность на средства производства принадлежит рабочему коллективу, то, хотя директор и командует рабочими в процессе производства, тем не менее он остается наемным служащим и должен подчиняться коллективу как собственнику в вопросах распределения и использования доходов предприятия. Так в теории, но на практике — иначе.



В западной литературе приводятся различные аргументы в пользу того, почему именно капиталу, как правило, принадлежат командные позиции. Ни один из этих аргументов не выглядит особенно убедительно. Например, указывается, что рабочие не обладают достаточным начальным капиталом и потому не могут выступать в роли собственника. Это, однако, совсем не исключает коллективной собственности (трудовые кооперативы), особенно в тех случаях, когда такая собственность достается рабочим бесплатно или по очень низким ценам (как при ваучерной приватизации). Другой аргумент: рабочие коллективы не смогут пользоваться кредитами, т.к. банки предпочитают иметь дело с частными фирмами. Но этот аргумент просто доказывает, что по отношению к данной форме коллективной собственности в рыночной экономике существует определенная дискриминация, против которой коллективы и кооперативные банки, там где они создаются, бессильны.

Еще один аргумент — нежелание рабочих рисковать. Если капиталист может распределить свои капиталы между несколькими сферами деловой активности и таким образом частично застраховать себя от чрезмерных потерь в одном месте, то рабочий, привязанный к одному предприятию, не в состоянии это сделать. Кроме того, возникает проблема, связанная с потерей рабочей своей доли в коллективной собственности, если он уходит с предприятия. Казалось бы, этот довод отпадает, если частичная собственность рабочего закреплена владением акциями. Но на практике право рабочего на распоряжение своим паем ограничено, т.е. его собственность не равноценна собственности обычного капиталиста или акционера, который не обязан трудиться на предприятии.

Подытоживая эту дискуссию, констатируем, что действительность современной рыночной экономики создает многочисленные препятствия тому, чтобы рабочие переходили в разряд собственников предприятий и выполняли функцию капитала. Главное препятствие заключается в том, что стать полноправным собственником рабочий может, только накопив достаточный начальный капитал. А переход его в разряд акционеров-рантье возможен только в том случае, когда накопленное им количество акций достаточно для того, чтобы обеспечить ему больший доход, чем его заработная плата. Поскольку сбережения рабочего делаются из заработной платы, оплата его труда должна быть достаточно высокой, чтобы позволить переход в разряд капиталистов-собственников. Но условия рынка рабочей силы не допускают такой возможности для подавляющего большинства лиц наемного труда. Если заработная плата достаточна лишь для возмещения стоимости рабочей силы (даже в полном ее объеме), она не может быть источником возникновения достаточного начального капитала или скупки достаточного числа акций для существования в качестве рантье.

Таким образом, реальной конкуренции между трудом и капиталом на рынке не существует, и, следовательно, капитал пользуется определенными преимуществами, которые позволяют ему извлекать из своего исключительного, «защищенного» и в известной степени монопольного положения доход, который превышает его действительные затраты.

Вернемся к исходным положениям теории факторов. Каждый из них создает некоторый дополнительный продукт, из которого должны оплачиваться его затраты. Рассматривая этот процесс динамически, т.е. в постоянном повторении, мы видим, что оплата затрат необходима для того, чтобы фактор был полностью возмещен, восстановлен и мог вновь участвовать в процессе производства. Этот динамический процесс производства — распределения — возмещения — производства называется **воспроизводством**. Продолжение производства в том же объеме возможно только при полном возмещении затрат факторов.

Сравним предельные продукты капитала и труда так, как они трактуются в неоклассической теории, с затратами этих факторов. Предельный продукт — доход труда в равновесии равен его затратам, т.е. предельным переменным затратам, или предельной заработной плате. Предельный же продукт — доход капитала равен не только его затратам (т.е. амортизации основного капитала), но также гарантированному проценту и плате за риск. Таким образом, подход к оплате этих двух факторов не является одинаковым: доход труда строго равен его затратам, а доход капитала равен его затратам плюс некий излишек.

Такой подход был бы логичным при предположении, что излишек создается **только капиталом**. Известно, что, по Марксу, он, напротив, создается **только трудом** и присваивается капиталом. В неоклассической теории капиталу принадлежит все, что превышает предельный продукт труда. По Марксу, присвоение основано на силе (экономическом принуждении). По неоклассической теории присвоение основано на альтернативном доходе, который капитал получил бы при ином использовании. При вложении в государственные ценные бумаги капитал получил бы как минимум гарантированный процент. Отвлекаясь от риска, мы видим, что объяснение основано на существовании у капитала альтернативных возможностей применения.

Но у труда есть единственная альтернатива — быть занятым на другой работе. Отказ от дохода на данной работе может быть компенсирован только доходом от найма на другой работе, где принципы оплаты такие же, как и на первой. Некоторый доход может быть получен и от труда в домашнем хозяйстве, но он явно недостаточен для существования на среднем уровне. Отсутствие альтернативного способа получения дохода объясняется всецело отсутствием у рабочего собственности на средства производства. Фермер, владеющий собственностью на средства производства и пользующийся собственным трудом, получает **весь доход** — как от своего труда, так и от своего капитала. Если при этом он получает и излишек, то не имеет никакого значения, кем именно он создан. Рабочий коллектив также имеет право на получение как заработной платы, так и излишка.

Теперь рассмотрим гарантированный процент капиталиста. Его наличие создано людьми, обществом, т.е. фактом существования государственного долга (или же наличием других форм относительно безрискового кредита). Если бы такого кредита не было, то не было бы и объяснения излишка. Между тем, как известно из экономической истории, было время, когда капитал получал излишек и без существования развитого кредита. В то время факт его присвоения объяснялся по-другому (доход от отчуждения, плата за риск и т.д.). Но во всех случаях, независимо от его происхождения и природы, этот излишек присваивается только потому, что он есть **плата за собственность на физический или денежный капитал**.

Переходя к труду, отметим, что способность рабочей силы создавать продукт ничем не отличается от такой же способности физического капитала. Поэтому рабочую силу можно рассматривать как **человеческий капитал**, что и делают некоторые современные авторы. Отношения найма традиционно трактуются как отношения временной продажи рабочей силы или ее аренды. Но аренда физического капитала предполагает **дележ излишка** между собственником и арендатором, тогда как отношения найма допускают лишь получение трудом своего предельного продукта, но не право на получение даже части излишка. Следовательно, как экономически, так и юридически труд поставлен в неравное положение при дележе дохода.

Достаточно посмотреть на оплату наемных менеджеров, чтобы убедиться в том, что они, в отличие от простых работников, участвуют в дележе из-

лишка. Доход менеджеров намного превосходит затраты на воспроизводство их рабочей силы и включает часть излишка. Форма оплаты (зарботная плата, жалованье) вовсе не обязательно отражает подлинный источник дохода. Менеджер получает компенсацию не только своего труда, но и часть того, что надлежит получить собственникам капитала. Высокая оплата менеджеров объясняется существованием у них альтернативной возможности применения своей рабочей силы как капитала, а не только как труда.

Как же ликвидировать сложившуюся традицию недоплаты человеческого капитала основной массы работников? Попытки со стороны труда преодолеть этот недостаток уже давно привели к созданию, особенно в промышленно развитых странах, довольно сильных профсоюзов, которые в состоянии уменьшать взаимную конкуренцию между рабочими и препятствовать свободному доступу на рынок труда рабочих, согласных на более низкую оплату. В западной экономической литературе профсоюзы нередко приравниваются к «монополиям», которые успешно противостоят привилегированному положению капитала.

Хотя формально ограничение конкуренции со стороны профсоюзов не вызывает сомнений, его реальный результат, достигаемый на практике, состоит в обеспечении оплаты труда по его стоимости, но не более того. При отсутствии профсоюза и наличии безработицы заработная плата имеет тенденцию падать ниже стоимости рабочей силы, что соответствует законам спроса и предложения.

Казалось бы, недоплата рабочей силы противоречит интересам капитала, т.к. отрицательно сказывается на производительности и качестве труда. Но дело в том, что это отрицательное воздействие проявляется **очень медленно** и не ведет к немедленным убыткам для предпринимателя. Однако в долгосрочном аспекте происходит то же, что и с недостаточной амортизацией. В конечном счете недостаток амортизационных отчислений отрицательно сказывается на производстве и прибылях, т.к. не позволяет оплатить возмещение, обновление и модернизацию оборудования. Поэтому капиталист, считающий физический капитал своей собственностью, как правило, заботится о его полной амортизации. Но он не рассматривает рабочего в таком же качестве и перекладывает на него самого все заботы и издержки по его собственной «амортизации».

Кроме того, и затраты уволенного рабочего, т.е. ставшего безработным, лежат либо на нем самом, либо на государстве, выплачивающем ему пособие. Рабочий, который переходит на другую работу, как правило, сам оплачивает стоимость своего перемещения. Между тем стоимость оборудования, которое временно не используется, включается в издержки производства так же, как стоимость его переброски на другой производственный участок. «Немой» и «неживой рабочий» находится в явно более выгодном положении, чем рабочий живой и разговаривающий.

При социализме положение рабочего в этом смысле было более предпочтительным. Хотя принцип полной занятости не всегда и не полностью выполнялся, значительная часть затрат на трудоустройство и перемещение рабочего оплачивалась производством или государством.

Близка к этому система занятости в Японии, где во многих крупных фирмах существует система «пожизненной занятости», при которой затраты на рабочую силу рассматриваются как составная часть фиксированных затрат наряду с затратами на основной капитал. При сокращении выпуска продукции японские фирмы не увольняют «лишних» рабочих, а используют их на вспомогательных работах. Считается, что при этом не происходит **вынужденной потери квалификации и производительности**, с которой неизбежно связано даже временное пребывание в рядах без-

работных. Всякая такая потеря рассматривается японскими фирмами как **вычет из предельного продукта-дохода** от использования рабочей силы, что отрицательно сказывается на их прибыли. Сохраняется также и другое неценное качество труда — лояльность данной фирме.

Как видно, иное, более рациональное отношение к труду (с учетом его долговременного цикла воспроизводства) возможно не только при социализме, но и в капиталистических условиях, причем оно вполне совместимо с высокой производительностью и конкурентоспособностью.

Предлагаются и иные решения. Например, обеспечение государством гарантированного минимального дохода для каждого члена общества создало бы для него такую же возможность **выбирать** между наймом на работу и альтернативным занятием, которое оплачивалось бы государством независимо от спроса на него на рынке. Это по крайней мере формально приравнило бы работника, лишенного частной собственности на средства производства, к капиталисту, который всегда может рассчитывать на гарантированный государством доход. Поскольку, получая такой доход, капиталист отдает в пользование государства свой денежный капитал, то и гражданин, пользующийся гарантированным минимальным доходом, был бы обязан компенсировать государству какие-то его потребности своим трудом. Это означало бы на практике осуществление принципа полной занятости и гарантированной минимальной оплаты человеческого капитала.

Нуждается в корректировке и преобладающий взгляд на труд как на полностью воспроизводимый фактор. Такой взгляд предполагает **практическую идентичность** работников с одним из факторов производства и полностью игнорирует их **уникальность как индивидуумов**. Поправка в оплате на квалификацию ничего не меняет в этом принципиально неверном подходе. Разумеется, люди обладают биологическим свойством порождать себе подобных, способных заменить их после наступления предельного срока их способности трудиться, а тем более после своей смерти. Это свойство человека достается современному производству **безвозмездно** и практически не оплачивается. Разумеется, воспроизведение рода человеческого — естественный процесс, который происходит независимо от того, существует на свете капитал или нет. Должны ли капитал или общество платить за это природное свойство, а не только за способность рабочей силы к труду? Разве не так же воспроизводят себя животные, живые организмы вообще, а также некоторые необходимые для жизни части неорганической природы — воздух, вода, без того, чтобы это оплачивалось капиталом или обществом?

Как компонент природы человек есть часть **экологии современного производства**. Плата за сохранение этой части природной среды точно так же должна входить в издержки производства, как затраты по охране и очистке воздушного и водного пространства, за сохранение и восстановление растительного и лесного покрова, использование невозпроизводимых природных ресурсов, а также за ущерб, наносимый плодородию почвы и видам животного мира.

Если фирма в равновесии может рассчитывать на прирост рыночной стоимости принадлежащего ей ограниченного ресурса, то может ли человек, владеющий ограниченным и конечным ресурсом своей рабочей силы, рассчитывать на постоянный прирост ее рыночной стоимости? Разница между трудом и природным ресурсом в том, что запас минерального ресурса не уменьшается от его неупотребления, тогда как запас способности к труду сокращается в силу естественного старения невзирая на то, проработал ли человек данное время или нет. С другой стороны, вопрос об использовании природного ресурса решается его владельцем, причем владелец ничего не

теряет в среднесрочном и долгосрочном плане, если в использовании ресурса наступил перерыв, тогда как владелец рабочей силы не сам решает вопрос о своей занятости, а главное — доход от его вынужденного простоя безвозвратно потерян.

Отсюда следует, что такая потеря должна быть полностью компенсирована либо выплатой заработной платы в полном размере за вынужденный простой не по вине работника, либо повышением оплаты в последующий период, как это и происходит с другими невоспроизводимыми ресурсами.

Остается в стороне вопрос об оплате того, что в принципе возместить невозможно, т.е. времени, в течение которого рабочая сила расходуется в связи с процессом производства и которое отнимается у индивидуума для удовлетворения иных человеческих потребностей. Считается, что работник должен быть благодарен уже за то, что своим наемным трудом он зарабатывает себе на жизнь и потому не погибает от холода, голода, нищеты. Но такой подход заведомо делит людей на разные категории, одна из которых должна бесспорно принимать условия, навязанные ей другой категорией. Это, разумеется, противоречит элементарным принципам демократии.

Все указанные подходы предполагают возможность исправления несовершенств рыночной экономики, которая в ее нынешнем виде систематически воспроизводит то не вполне справедливое распределение, которое изначально существует. Эти подходы исходят из возможности преобразования рыночной экономики таким образом, чтобы труд, а не только капитал участвовал в дележе излишка, создаваемого в процессе производства.

Иной подход был предложен Марксом, который считал, что как труд, так и капитал должны непосредственно довольствоваться такой компенсацией, которая достаточна для их нормального воспроизводства. Если труд получает полное возмещение стоимости рабочей силы, а физический капитал полностью возмещается из амортизации, то излишек сверх возмещения труда и капитала должен доставаться не самим факторам, а обществу в целом, предположительно в лице государства. Последующее распределение этого излишка — на увеличение физического капитала, социальное обеспечение, страховой фонд и неэкономические затраты общества — осуществляется в сфере государственного управления, а факторы производства участвуют в решении этих вопросов не как его участники, а как равноправные граждане общества. Это и есть, по мнению Маркса, распределение социалистического, а не капиталистического типа.

Такая схема, бесспорно, имеет то преимущество, что в ней труд и физический капитал поставлены в равные условия. Однако возникают два возражения: (1) Если возмещение затрат труда и капитала происходит не стихийно, т.е. не через рынок, а централизованно, то нет гарантий того, что такое возмещение будет осуществлено полностью. В этом случае факторы не только не заинтересованы в увеличении своей продуктивности, но и имеют тенденцию приходиться в упадок (что и произошло в условиях центрального планирования, т.н. «реального социализма»). (2) Если распределением излишка занимается государство, то необходимо: (а) обеспечить его рациональное расходование на экономические, социальные и общегосударственные цели и (б) гарантировать расходование излишка от злоупотреблений в пользу тех или иных частей бюрократии и общества. Как показала практика реального социализма, ни то, ни другое условие не могут быть соблюдены, если нет достаточной децентрализации экономических решений и демократического контроля над самим процессом распределения.

Распределение излишка и при капитализме, и при социализме имеет некоторые общие черты. Главное сходство в том, что значительная часть излиш-

ка реинвестируется в производство, т.е. **не входит в потребление ни одного из классов общества**. При этом в обеих системах имеет место приращение физического капитала, которое в рыночной экономике равносильно приросту денежного богатства класса частных собственников — владельцев капитала, тогда как в плановой экономике этот прирост достается государству — обществу. В рыночной системе реинвестируемая часть излишка считается частью продукта капитала и, следовательно, его дохода, тогда как в плановой системе реинвестиции не относятся ни к продукту капитала, ни к его доходу.

Мы отложим рассмотрение вопроса о мере децентрализации и контроля до главы 5, где сопоставление рыночной и нерыночной экономики дается более системно.

#### 4.6. Распределение и рост

Поскольку в неоклассической теории предельные продукты факторов в равновесии равны их предельным доходам, то результаты распределения их доходов в масштабе экономики нередко отождествляются с точными выражениями их вкладов во вновь созданный национальный продукт. Например, если статистика показывает, что доля труда (фонд заработной платы до уплаты подоходного налога и отчислений на страхование работников, а также налога на наем рабочей силы) составляет, например, 60% от ВВП, то из этого делается вывод, что это и есть вклад труда в создание национального продукта. Тогда на долю капитала приходятся оставшиеся 40%. Более того, считается, что каждый процент дополнительных затрат на рабочую силу дает увеличение национального продукта на 0,6%, тогда как каждый дополнительный процент затрат физического капитала дает прирост национального продукта на 0,4%. При этом предполагается, что существует единичная эластичность замены труда на капитал и обратно, т.е. прибавление одного процента капитала замещает убавление одного процента труда, и наоборот.

На этом же принципе построены приводимые в работах некоторых западных авторов расчеты т.н. **суммарной факторной производительности**, т.е. производительности двух (или трех) факторов, вместе взятых. В этих расчетах доли труда и капитала (по разности, т.е. единица минус доля труда) используются как удельные веса для взвешивания факторов в расчете суммарной производительности. Например,

$$TFP = Y / (L^{0,6} \cdot K^{0,4}), \quad (4.9)$$

где *TFP* — суммарная производительность труда и капитала.

Логарифмируя (4.9), вычислим темп прироста *TFP*:

$$\ln TFP = \ln Y - 0,6 \ln L - 0,4 \ln K = \ln (Y/L) + 0,4 \ln (K/L), \quad (4.10)$$

т.е. темп прироста суммарной производительности факторов равен темпу роста выработки на одного работника плюс 0,4 темпа прироста капиталовооруженности труда.

В таблице 4.3, заимствованной из работ Всемирного банка<sup>4</sup>, приведен расчет динамики темпов прироста труда и капитала, а также их суммарной производительности в СССР за длительный период. Таблица дает также возможность сравнить официальные советские и расчетные западные данные.

<sup>4</sup> См. **Easterly W., Fischer S.** The Soviet Economic Decline//The World Bank Economic Review. — 1995. — Vol. 9. — No. 3.

Таблица 4.3

## Темпы роста факторов и их производительности в СССР

(среднегодовые проценты за соответствующие периоды,

1 — выработка на одного работника, 2 — капиталовооруженность одного работника, 3 — суммарная производительность факторов, 4 — капиталотдача)

Период	Официальные данные				Западные данные			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1928–1939 гг.	11,4	8,7	7,9	3,5	2,9	5,7	0,6	-2,8
1940–1949 гг.	2,1	2,7	1,0	-0,6	1,9	1,5	1,3	0,4
1950–1959 гг.	8,3	7,7	5,2	0,6	5,8	7,4	2,8	-1,6
1960–1969 гг.	5,4	7,1	2,6	-1,7	3,0	5,4	0,8	-2,4
1970–1979 гг.	4,1	6,8	1,4	-2,7	2,1	5,0	0,1	-2,9
1980–1987 гг.	3,0	5,3	0,9	-2,3	1,4	4,0	-0,2	-2,6

Из таблицы видно то, что советские экономисты отмечали задолго до начала кризиса конца 80-х годов, а именно систематическое сокращение капиталотдачи (фондоотдачи) начиная с 60-х годов и неизбежное в связи с этим последующее замедление роста экономики, что в конечном счете и произошло. Западные данные существенно занижают темпы роста в СССР, поэтому получается, что сокращение фондоотдачи происходило у нас и до 60-х годов, исключая разве что период войны. Показатель суммарной производительности (согласно западным данным) хотя и уменьшался в послевоенные десятилетия, однако стал минусовым только в 80-х годах. Но, в отличие от данных нашей статистики, он никогда не был большим, и его сокращение в последние десятилетия не было столь значительным.

Вообще говоря, выбранный западными авторами коэффициент предельной производительности труда в СССР на первый взгляд кажется завышенным, т.к. доля труда в распределении национального дохода-продукта никогда у нас не достигала 60%. Однако если учитывать, что труд у нас и в то время оплачивался ниже его предельной производительности, то его действительный вклад в создание национального продукта был больше, чем его доля по распределению.

Объясняя падение суммарной продуктивности в СССР, западные авторы считают одной из причин низкую эластичность замещения труда капиталом в условиях плановой экономики. По их понятиям, при таком значительном росте капиталовооруженности экономия на живом труде должна была быть намного большей, и, следовательно, суммарная производительность факторов должна была расти быстрее и во всяком случае не падать. Действительно, советские предприятия никогда не рассматривали вложения в основной капитал как способ избавления от рабочей силы. Это свойство в значительной мере сохраняется и сейчас, в условиях перехода к рыночной экономике. Поэтому методы расчетов, основанные на неоклассической теории факторов и распределения доходов, не всегда подходят для российской действительности.

Недостаток приведенного метода расчета факторов роста заключается также в том, что он чересчур упрощает действительность, сводя все к воздействию труда и капитала и исключая другие факторы, имеющие немалое значение, такие, например, как земля, минеральные ресурсы, образование (т.н. «человеческий капитал»), наука, технический прогресс, эффект структурных сдвигов, эффект изменения масштабов производства, влияние внешнего рынка. В более детальных расчетах ряда авторов (применительно к статистике западных стран) делается попытка разбивки экономического рос-

та по этим различным факторам. Результаты одного из таких расчетов приведены в таблице 4.4<sup>5</sup>.

Прежде всего заметьте, что темпы роста суммарной производительности факторов производства резко упали в 70–80-х годах и в главных странах Запада, а не только в СССР (как это следовало из предыдущей таблицы). Причем упали темпы роста производительности труда, а капиталотдача всюду сократилась (как и в СССР).

Далее, на прирост количества труда и совокупную факторную производительность, вместе взятые, приходится лишь часть общего роста ВВП (от 44 до 73%). Если считать при этом, что предельный продукт-доход труда составляет 0,5–0,6, то на предельный продукт-доход прочих факторов приходится не более 0,15–0,2 от общего продукта-дохода, а не 0,4–0,5, как следовало бы из неоклассической теории.

Значительная часть прироста приходится на «необъясненный остаток», включающий т.н. экзогенный (т.е. не присущий самим факторам) технический прогресс. Образование включено в фактор «прирост человеческого капитала» и потому должно проявляться и в производительности труда, и в суммарной производительности факторов. Вместе с тем качественное совершенствование физического капитала как бы выведено за скобки. Предполагается, что оно — результат общего прогресса науки и техники в обществе и соответствующих затрат как отдельных фирм, так и государства. Поскольку такие затраты делаются самими фирмами, считается, что эффект технического прогресса принадлежит им. Но он получен не от количественного приращения физического капитала, а от его модернизации. Если добавить этот эффект к суммарной производительности факторов, то их сумма приближается к общим темпам роста. Однако можно ли это дополнение включить в предельный продукт-доход капитала, представляется спорным.

Таблица 4.4

**Факторы роста в экономике некоторых зарубежных стран**  
(среднегодовые темпы роста в %.; 1 — за 1950–1973 гг., 2 — за 1973–1992 гг.)

Фактор	США		Германия		Япония	
	1	2	1	2	1	2
ВВП	3,92	2,39	5,99	2,30	9,25	3,76
Труд (число отработанных человеко-часов)	1,15	1,27	0,00	-0,38	1,44	0,61
Суммарная факторная производительность (труд, капитал, природа, образование)	1,72	0,18	4,05	1,54	5,08	1,04
Эффект внешнего рынка	0,11	0,05	0,48	0,15	0,53	0,09
Эффект структурных сдвигов	0,10	-0,17	0,68	0,17	2,10	0,09
Эффект масштабов производства	0,12	0,07	0,18	0,07	0,28	0,11
Необъясненный остаток (в т.ч. технический прогресс)	1,39	0,23	2,71	1,15	2,17	0,75
Дополнение:						
Производительность труда	2,74	1,11	5,99	2,69	7,69	3,13
Капиталотдача	0,63	-0,72	0,05	-1,04	0,06	-2,85

<sup>5</sup> Данные заимствованы из исследования известного британского экономиста А. Мэддисона, опубликованного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): Maddison Angus. Monitoring the World Economy, 1820–1992. — OECD, P., 1995.



Следует отметить также роль структурных сдвигов, масштабов производства и внешней торговли. Их суммарная роль в некоторых странах (Германия, Япония) в отдельные периоды значительна. Общий темп роста увеличивается, когда в ВВП растет доля обрабатывающей промышленности при сокращении доли сельского хозяйства и добывающей промышленности. Вместе с тем общий рост замедляется по мере роста доли услуг, факторная производительность в которых имеет тенденцию увеличиваться очень медленно. Это особенно заметно по резким изменениям доли этого фактора в Германии и Японии между двумя рассматриваемыми периодами. Аналогичные соображения относятся к роли внешнего рынка, которая в первый период была значительно большей, чем во второй.

Конечно, разложение роста экономики по факторам может в большей мере интересовать экономистов общего профиля, нежели специалистов, занятых преимущественно делами и перспективами отдельных отраслей и фирм. Зададимся вопросом: в какой мере расчет роли факторов применим на микроэкономическом уровне?

Любая фирма заинтересована в росте своей производительности, т.к. это способствует сокращению издержек производства, повышает ее конкурентоспособность, помогает увеличивать прибыль. Если у нее имеется время и возможности исследовать в деталях, от чего зависит эта производительность, то она может более рационально и с большим знанием дела, не вслепую, а с открытыми глазами рассчитывать свои планы и варианты развития на перспективу.

Например, более точное знание предельного продукта используемых факторов дает возможность не только «выжимать» из них наибольший эффект, но и правильно стимулировать работников, которые с этими факторами связаны. Если речь идет о способах увеличения производительности данной единицы оборудования, то фирме следует по возможности точнее представить себе, какой эффект имеет добавление (или убавление) числа обслуживающих его рабочих. Если же речь идет об использовании нового оборудования — то как следует поделить полученный от него позитивный эффект на прирост усилий работников и на прирост отдачи самого оборудования.

Если меняется структура продукции фирмы, причем производительность при выпуске новых продуктов выше, чем при старых, то как правильно вознаградить работников, занятых на новом производстве, не понижая заинтересованности тех, кто остался на старых участках?

Если расширение масштабов производства привело к росту производительности, то следует ли за это вознаграждать работников сверх оплаты по старым ставкам за дополнительно проработанные человеко-часы?

На все эти и другие конкретные вопросы, возникающие в ходе работы фирм, нет стандартных ответов. Но фирма, вооруженная знанием того, как формируются ее производительность и затраты, имеет возможность лучше решить эти вопросы и объяснить их коллективу.

Командная роль «капитала» не должна заслонять того факта, что процесс производства всегда есть **результат совместных усилий всех факторов производства** и что излишек, создаваемый сверх обычной оплаты факторов, должен быть источником дохода не только для капитала, но и для других факторов, в том числе труда.

Например, передовые фирмы на Западе не считают заботу о повышении квалификации своих работников собственным делом последних, но готовы тратить на их обучение значительные средства. Альтернативный подход, согласно которому «я плачу рабочему зарплату, а уж он сам думает, как ему увеличивать свою выработку», считается устаревшим, восходящим ко временам капитализма XVIII, XIX и начала XX века. Опыт японских фирм по

внедрению т.н. «гибкого, мускулистого производства», при котором работников стимулируют рассматривать производственный процесс как его собственное, творческое дело, доказал свои преимущества по сравнению со старым американским «фордизмом», при котором акцент делался на превращение работника в живого автомата.

Вместе с тем фирма должна четко проводить различие между теми затратами, которые она считает «внутренними», т.е. полностью входящими в издержки, и «внешними», оплата которых фирмой либо необязательна, либо представляется спорной. Например, общее образование ее работников, медицинское обслуживание, жилье могут оплачиваться либо ими самими (из заработной платы за счет страховых взносов), либо государством (из налогов). Но во всех случаях фирме следует считаться с тем, что наилучшая для нее политика — такая, при которой затраты рабочей силы оплачены полностью. Всякая недоплата труда в конечном счете отрицательно сказывается на самой фирме. Игнорировать это правило — значит действовать себе в ущерб.

# Глава 5. Государственное регулирование рынков

## 5.1. Преимущества и несовершенство рынков

При сопоставлении рыночного и планового механизмов координации между предприятиями, фирмами и другими участниками экономического обмена часто делаются крайние суждения. Одни утверждают, будто рынки настолько совершенны, что способны решать любые задачи, причем значительно лучше и дешевле, чем государственное планирование. Другие, напротив, считают, что рыночная стихия неизбежно создает анархию, при которой неизбежны крупные потери и социальные невзгоды. В действительности оба эти крайние суждения ошибочны. Существуют функции и сферы, с которыми лучше справляется рынок, но есть и такие, где государственное регулирование и даже планирование явно предпочтительны. Это признает и неоклассическая теория, выделяя как особую категорию т.н. **рыночные провалы**, т.е. сферу, в которой рынок оказывается несостоятельным и требуется государственное вмешательство.

Полное рассмотрение этого вопроса возможно только после того, как мы познакомимся с теорией **макроэкономики**, т.е. в заключительных главах данной книги. Но уже сейчас, после того как мы рассмотрели, как действуют рынки товаров и услуг **на микроуровне**, можно выделить те сферы и методы государственного регулирования, которые относятся к т.н. **микроэкономической политике** и позволяют преодолевать или смягчать несовершенства рынков.

Но сначала сформулируем аргументы в пользу выгод рыночной координации товарных рынков.

1. Рыночный механизм, несмотря на свой сугубо спонтанный, нерегулируемый характер, позволяет, как правило, достигать **частичного равновесия**, т.е. сбалансированности спроса и предложения отдельных товаров и товарных групп. Хотя это делается через процесс, при котором совершаются многочисленные ошибки и неизбежны отклонения от равновесия, гибкость цен и сравнительно быстрая корректировка спроса и предложения позволяют сводить эти неравновесия к минимуму. Чтобы достичь такого эффекта, необходима свободная конкуренция, при которой не существует препятствий для входа на рынок и выхода с него.

2. Цены служат важнейшим источником информации для участников рынка. Хотя это и неполная по своей природе информация, она дает приблизительно правильное представление о том, как меняются спрос и предложение, каковы сравнительные издержки производства различных товаров и их сравнительная редкость, т.е. позволяет экономическим субъектам принимать достаточно рациональные решения о производстве, сбыте, закупках. Хотя цены, которые устанавливаются или регулируются государством, также могут служить хорошим ориентиром для действий экономических субъектов, они не отличаются той гибкостью, которая требуется для быстрого при-

способления к постоянно меняющимся объективным условиям и которую обеспечивает механизм свободного ценообразования.

3. Поскольку каждый экономический субъект действует, исходя из собственных интересов, рыночный механизм при свободной конкуренции, как правило, позволяет добиваться сравнительно высокой степени экономической эффективности как на уровне индивидуумов и фирм, так и на уровне экономики в целом. Он способствует проявлению творческой инициативы и достаточно быстрому техническому прогрессу, при котором выигрывает в целом значительная часть общества.

4. Рыночный механизм при свободной конкуренции предполагает децентрализацию экономической власти, что способствует и политической демократии.

Наиболее существенным из приведенных аргументов считается положение о том, что рынок при совершенной конкуренции обеспечивает наиболее высокую экономическую эффективность. Рассмотрим более подробно само это понятие и более четкое доказательство этого положения.

### 5.1.1. Экономическая эффективность

Под экономической эффективностью понимается полное использование имеющихся ресурсов, при котором ни один из них не пропадает зря. Однако и при полном участии ресурсов в процессе производства они могут использоваться не наилучшим образом, поскольку предприятия вовсе не обязательно применяют наиболее экономную технологию. Некоторые ресурсы могут использоваться с недостаточной отдачей, и, следовательно, общий выпуск продукции можно увеличить при наличии тех же ресурсов и не увеличивая их количество. При социализме у нас ходила фраза: «Есть еще резервы для улучшения». Это как раз и означает, что ресурсы используются недостаточно эффективно, хотя кажется, что вроде бы все заняты, стараются, работают, даже из сил выбиваются.

Понятие экономической эффективности было разработано итальянским экономистом Вильфредо Парето (1848–1923). Он предложил два вида эффективности: производственную и распределительную. **Производственная эффективность** характеризует наилучший способ производства данного продукта или группы продуктов. Применительно к отдельной фирме наивысшая производственная эффективность достигается тогда, когда фирма не может так перераспределить свои ресурсы, чтобы увеличить выпуск какого-то одного товара, не уменьшая при этом выпуска другого.

Эта несколько сложная формула в действительности довольно проста. Если фирма в данный момент имеет возможность увеличить выпуск товара А так, что выпуск товара Б не уменьшается, значит, у нее есть неиспользованные ресурсы, которые не загружены. Конечно, это не обязательно происходит от нерасторопности работников на участке А. Просто дело может обстоять так, что выпуск товара А ограничен его спросом. Но это не меняет положения, т.к. необходимо найти применение свободному ресурсу для увеличения выпуска товаров Б, В и т.д. Если на одном участке простаивает станок или часты перекуры, значит, эти ресурсы надо перебросить на другой участок.

Напомним (см. главу 3), что наивысшая эффективность **при выпуске одного товара** в фирме достигается тогда, когда факторы производства скомбинированы (или, что то же самое, технология подобрана) так, что их предельные продукты пропорциональны их рыночным ценам. Это условие обес-

печивает наинизшие издержки производства одного товара. Если же фирма выпускает несколько товаров, то для наивысшей эффективности необходимо, чтобы предельные издержки выпуска последней единицы каждого товара были одинаковы. Если это не так, то всегда выгодно увеличивать продукцию товара с более низкими предельными издержками и уменьшать выпуск товара с более высокими издержками до тех пор, пока издержки сравниваются.

Аналогичные соображения относятся к отрасли, с той только разницей, что речь идет о сравнении предельных издержек разных предприятий. Если одна фабрика выпускает такие же, как и другая фабрика, носки, но при более низких издержках, то ресурсы на второй фабрике используются неэффективно. Вторая фабрика должна либо снизить свои издержки, варьируя объемы производства, либо высвободить ресурсы для другого, более эффективного использования.

В практике встречаются разные понятия термина «производственная эффективность», которые следует различать. **Инженерная эффективность** измеряет, например, коэффициент полезного действия какого-то вида оборудования. **Техническая эффективность** соотносит объем выпуска к физической сумме всех факторов, участвующих в производстве. Например, данный технический метод производства неэффективен, если он требует большего расхода хотя бы одного фактора, даже если расход всех других факторов тот же. При **экономической эффективности** сопоставляется стоимость совокупных издержек.

На графике изображена кривая производственных возможностей некоторой фирмы. Все точки на этой кривой соответствуют требованию производственной эффективности, т.е. каждая из них характеризует объем выпуска товаров  $A$  и  $B$  при минимальных предельных издержках. Все точки ниже этой кривой соответствуют объемам выпуска, при которых ресурсы использованы неэффективно. Например, в точке 1 выпущено  $A_1$  одного товара и  $B_1$  второго товара, хотя можно было бы выпустить больше и того и другого. Этот вариант фирме явно не подходит. Она хочет увеличить производство товара  $B$  до объема  $B_2$ . Это вполне можно сделать, не вторгаясь в ресурсы для производства товара  $A$ . Теперь фирма переместилась в точку 2, которая находится на кривой производственных возможностей. За ее пределы выйти нельзя, это невозможно по техническим условиям производства.

Но оказывается, что была и другая возможность — увеличить выпуск товара  $A$  до объема  $A_2$ , не увеличивая первоначальный выпуск товара  $B$ . Оба

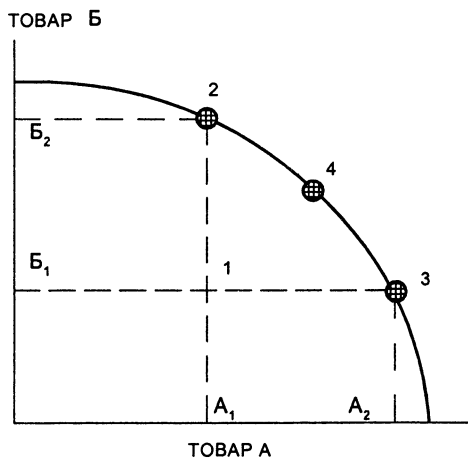


График 5.1

Производственная и распределительная  
эффективность

варианта (точка 2 и точка 3) полностью соответствуют требованиям максимальной производственной эффективности, точно так же, впрочем, как все остальные точки на этой кривой. Какую же из них выбрать? Очевидно, что лучше всего было бы выбрать некоторую точку 4, в которой будет максимизироваться совокупный выпуск товаров *A* и *B* при наименьших издержках. Она будет соответствовать не только наивысшей производственной эффективности, но также и высшей распределительной эффективности.

Итак, **распределительная эффективность** предполагает выбор между разными вариантами наивысшей производственной эффективности. Двигаясь по кривой на рисунке, мы каждый раз увеличиваем выпуск одного товара и сокращаем выпуск другого товара, т.е. меняем **распределение ресурсов** между их производством. Максимальная распределительная эффективность достигается тогда, когда фирма так комбинирует свои ресурсы, что получается максимальный совокупный выпуск двух товаров с наименьшими издержками. Всякий другой вариант даст меньший суммарный выпуск с более высокими издержками.

Как найти эту точку? Теория гласит, что она находится там, где предельные издержки каждого товара (включая прибыль) равны их рыночным ценам. Поскольку рыночные цены при совершенной конкуренции и в равновесии уравнивают предельные издержки с предельной полезностью продукта для потребителя, считается, что в этих точках достигается максимальная совокупная выгода производителя и потребителя: выгадывает и тот и другой. Всякие другие варианты означали бы потерю как минимум для одного из них.

Читатель интуитивно чувствует, что перед нами идеальный случай. Действительно, может ли так быть, чтобы предельные издержки для всех продуктов в одной фирме и тем более на разных предприятиях в одной отрасли были одинаковы, да еще чтобы предельные издержки в точности равнялись рыночным ценам? Случай этот действительно идеален и вряд ли достижим в реальных условиях. Однако неоклассическая теория утверждает, что именно к этому тяготеет рынок в условиях совершенной конкуренции. Во-первых, все фирмы стремятся к тому, чтобы в долгосрочном аспекте достичь наименьших издержек. Во-вторых, поскольку рыночная цена им дана, они будут автоматически приравнивать свои предельные издержки к ценам, чтобы достичь максимальной прибыли. Даже если они функционируют в разных условиях, предельные издержки последней единицы их продукции должны быть одинаковы. Если совершенная конкуренция существует во всей экономике, то условие равенства предельных издержек действует повсюду и, следовательно, достигается и наивысшая распределительная эффективность.

Читатель согласится, что это несколько формальное доказательство по принципу «так должно быть», если соблюдаются поставленные условия. Но поймем неоклассиков на слове. Ибо из их рассуждений следует, что если условия совершенной конкуренции не соблюдаются хотя бы в какой-то сфере экономики, то не выполняются и требования наивысшей эффективности.

Однако не все обстоит так просто. Напримёр, в случае монополии (и олигополии) производители имеют возможность осуществить наивысшую производственную эффективность, если, максимизируя свою прибыль, они сокращают до минимума издержки каждого из выпускаемых ими товаров. Но монополия не может достичь высшей распределительной эффективности, т.к. назначаемая ею цена всегда выше предельных издержек. Тот же вывод относится **ко всем случаям олигополии и несовершенной конкуренции**, т.к. при отрицательном наклоне кривой спроса цены всегда выше предельных издержек.

Важность этого теоретического вывода очевидна. Поскольку все современные рынки характеризуются той или иной степенью несовершенной конкуренции и монополизации, то из этого следует, что они **не обеспечивают высшей распределительной эффективности, даже если достигается высшая производственная эффективность**. В дальнейшем мы рассмотрим значение этого вывода применительно к современной российской экономике.

Для лучшего представления о логике только что приведенных рассуждений рассмотрим положения неоклассической теории об **излишках потребителя и производителя**. Под **излишком потребителя** понимается вся разница между рыночной ценой товара и оценкой потребителем предельной полезности покупаемого товара на всем протяжении кривой спроса. На обычном графике спроса и предложения — это площадь геометрической фигуры (подобие треугольника), ограниченной сверху кривой спроса (слева от точки равновесия), горизонталью рыночной цены (там же) и вертикальной осью. Чем выше рыночная цена, тем меньше излишек потребителя, тем больше он прогадывает. Чем ниже цена и круче кривая спроса, тем лучше для потребителя.

Экономический смысл этого понятия можно проиллюстрировать на таком примере. Допустим, вы сходили на рынок и узнали, что цена искомого вами товара, например фруктов, ниже, чем вы ожидали. По более высокой цене (скажем, 4 руб. за килограмм) вы купили бы 2 кг фруктов, т.е. общая оценка вами полученной полезности равнялась бы 8 руб. Поскольку цена оказалась только 3 руб., вы купили аж 3 кг общей стоимостью в 9 руб. Общая экономия с учетом полученной большей полезности по сравнению с ожидавшейся ценой составила  $1 \times 2 \text{ кг} = 2 \text{ руб.}$  плюс цена дополнительного килограмма фруктов, которая определяется вашей оценкой полезности и лежит в интервале от 3 до 4 руб. Однако это только часть вашего излишка как потребителя. Чтобы измерить весь излишек, вам надо представить себе крайнюю ситуацию, при которой вы готовы были бы, например, заплатить за кило тех же фруктов даже 15 руб. (например, для очень большого человека).

Излишек производителя — это разница между его выручкой и суммарными переменными издержками, т.е. площадь фигуры, образуемой слева от точки равновесия кривой предложения, горизонталью рыночной цены и вертикальной осью.

На графике 5.2 излишек потребителя обозначен большой цифрой 1 (включает площадь 3), а излишек производителя — большой цифрой 2 (включает площадь 4). Неоклассическая теория гласит, что оптимальная распределительная эффективность достигается тогда, когда сумма излишков производителя и потребителя достигает максимума. Это происходит, когда выпущено  $X_0$  продукции и она продана по равновесной рыночной цене  $P_0$ . Любой другой выпуск даст меньшую сумму двух излишков. Например, при меньшем выпуске  $X_1$  потребитель потеряет часть излишка, равную площади фигуры 3, а производитель — часть своего излишка, равного площади фи-

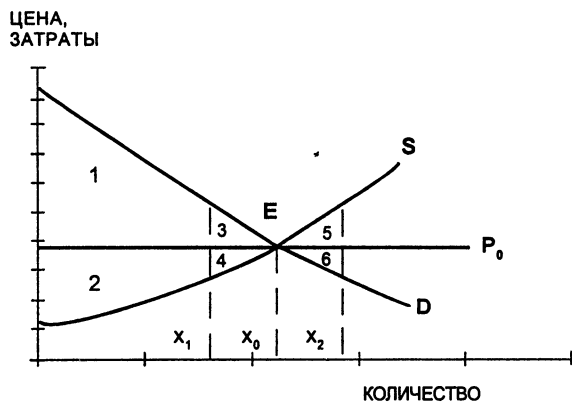


График 5.2

Излишки потребителя  
и производителя

гуры 4. При большем выпуске  $X_2$  производитель потеряет разность между рыночной ценой и издержками, равную площади 5, а потребитель — разность от переплаты рыночной цены сравнительно со своей предельной полезностью, равную площади 6.

Поскольку равновесная цена возможна только при совершенной конкуренции, всякое отклонение от ее условий уменьшает сумму излишков и отходит от оптимальной эффективности. Это видно на графике 5.3.

Монопольная (или олигопольная) цена  $PM$  всегда выше равновесной рыночной цены  $P_0$ . Потребительский излишек сократится до площади 1, потеряв сумму площадей 2 и 3. Излишек производителя потеряет площадь 4, но зато приобретет площадь 2. В сумме оба излишка составят  $1 + 2 + 5$ , что меньше их суммы при совершенной конкуренции на величину  $3 + 4$ . Утраченная сумма этих излишков в неоклассической теории носит наименование **чистой (или безвозвратной) потери от монополии (несовершенной конкуренции)**.

Из главы 3 нам известно, что равновесная рыночная цена при совершенной конкуренции равна совокупным средним (удельным) издержкам фирмы, включая ее нормальную прибыль (и исключая сверхприбыль). Как мы видели, неоклассическая теория объясняет ее происхождение производительностью капитала — объяснение, которое, как мы убедились в главе 4, звучит неубедительно. Дополнительное пояснение той же теории, а именно что владелец капитала имеет право на гарантированный чистый доход (безрисковый процент) плюс вознаграждение за риск, опять-таки не решает вопрос об уровне нормальной прибыли, т.к. просто отсылает нас в сферу кредита, где образуется безрисковый процент.

Первоначально капитализм функционировал при отсутствии государственного долга, т.е. гарантированный чистый доход не существовал в природе. Значит ли это, что вся прибыль тогда состояла исключительно из премии за риск, т.е. платы за опасность потерять вложенный капитал? Это было бы правильно, если бы не было изначального эталона для сравнения, а именно размера прибыли от вложений, где опасность потери капитала практически равняется нулю или приближается к нему. Очевидно, что если бы таких безрисковых вложений не существовало, то капитал не вкладывался бы вообще при отсутствии премии. Между тем, известно, что такие безрисковые вложения всегда существовали в силу того простого факта, что рыночные цены предоставляли капиталисту возможность получать такой излишек сверх издержек, которые капиталист тратил на содержание человеческого капитала (работников) и физического капитала (амортизацию). Если бы рыночные цены изначально не давали такого излишка, то капитал не вкладывался бы в предприятия и другие коммерческие операции.

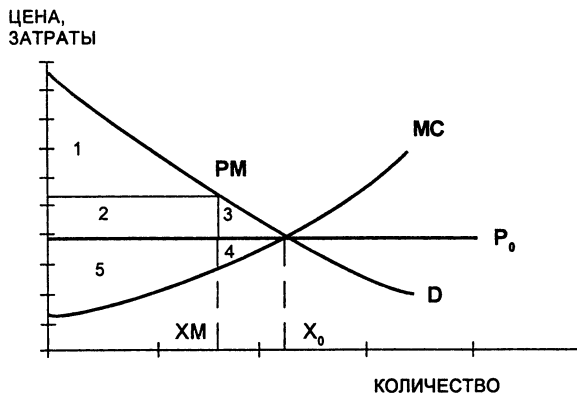


График 5.3  
Излишки потребителя  
и производителя при монополии



Маркс объясняет излишек тем, что он создан трудом работников и присваивается собственником капитала. Собственник-производитель, который трудится сам, присваивает себе как заработную плату, так и ее излишек. Средняя (нормальная) прибыль при свободной конкуренции образуется тем, что совокупный излишек в обществе делится пропорционально собственности на капитал. Но это объяснение не отвечает на вопрос, почему рыночные цены в равновесии достаточны для оплаты и необходимых издержек, и излишка. Простое рассуждение показывает, что достаточно увеличить предложение при том же спросе, чтобы рыночная цена упала до уровня, при котором прежний излишек (в масштабе общества) уменьшился бы или свелся к нулю. Поскольку свобода входа на рынок не ограничена, то именно так и происходит в годы кризисов, когда товара произведено больше, чем достаточно для образования излишка.

Но те же кризисы являются сигналом, что капиталистов (производителей) на рынке слишком много и что какой-то их части надо уйти. Иначе говоря, излишек существует только при некотором числе предпринимателей. Высшая граница (максимум) их количества и низшая граница (минимум) нормальной прибыли определяются сложившимся представлением об уровне оплаты капиталистов и их семей. Такое представление складывается исторически, точно так же как исторической является и стоимость рабочей силы. В одних случаях капиталисты заботятся только о том, чтобы излишек покрывал их достаточно большое (чаще всего излишнее) потребление (намного превосходящее потребление работников), в других случаях излишек должен также включать затраты капиталиста на приумножение своего капитала, т.е. включать реинвестиции.

Поддержание излишка на должном уровне обеспечивается как сокращением затрат на физический капитал и рабочую силу, так и ограничением выпуска продукции тем количеством, которое позволяет присваивать этот излишек. При совершенной конкуренции максимально допустимое количество продукции регулировалось посредством периодических кризисов, при монополиях и несовершенной конкуренции — сознательным ограничением фирмами объемов производства, а в реальной рыночной экономике, которая является смещением монополии и конкуренции, — сочетанием кризисов и монополистического регулирования. Иначе говоря, равновесие в рыночной экономике достигается за счет такого уровня **недопроизводства**, которое позволяет удерживать излишек (совокупную прибавочную стоимость) на достаточно высоком уровне.

Сказанное выше относится не только к владельцам капитала, но и к собственникам вообще. Экономическое назначение собственности состоит в том, чтобы обеспечивать каждому фактору полное возмещение его затрат, но отнюдь не в том, чтобы обеспечивать ему излишек над таким возмещением. Общее правило эффективности состоит в том, что **каждый фактор оплачивается по его полным затратам — ни более, ни менее**. Положение, при котором какая-то часть общества может монополизировать свое право на получение излишка, является заведомо неэффективным.

Отсюда следует, что общество, в котором нет частных собственников на капитал, теоретически в состоянии обеспечить более высокий уровень экономической эффективности просто потому, что равновесная цена в таком обществе должна быть меньше, чем в экономике с капиталистами, на величину прибыли, расходуемой на чрезмерное потребление частных собственников.

На графике 5.4 показан эффект роста общей экономической эффективности от сокращения капиталистической прибыли. Кривая  $S_0$  отражает исходное положение, при котором издержки включают капиталистическую прибыль. При данном спросе

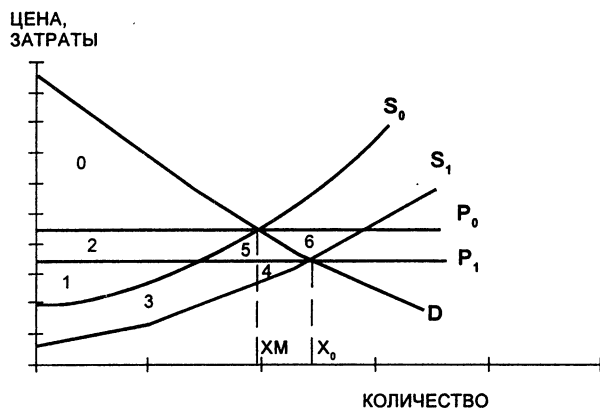


График 5.4  
Излишки потребителя и  
производителя при монополии

$D$  излишек потребителя составляет площадь фигуры 0, а излишек производителя — сумму фигур 2 + 1. Кривая  $S_1$  показывает те же издержки без капиталистической прибыли. В этом случае цена равновесия снижается с  $P_0$  до  $P_1$ , излишек потребителя увеличивается на величину 2 + 5 + 6, излишек производителя уменьшается на величину 2, но зато прибавляется площадь 3 + 4. Общий результат: сумма двух излишков возросла на 3 + 4 + 5 + 6. При этом объем производства и потребления увеличился бы с  $X_0$  до  $X_1$ .

Разумеется, такой результат возможен только при сохранении неизменными всех прочих равных условий, а именно совершенной конкуренции, самостоятельности производителей и их последовательного стремления к достижению наименьших издержек. В реальном социализме прошлого эти условия не соблюдались, т.к. свобода предприятий была ограничена планом, уменьшение издержек сдерживалось недоступностью более совершенных технологий, цены фиксировались зачастую на монопольно высоком уровне, нарушался баланс между спросом и предложением, систематически недоплачивались факторы производства. Вследствие этих недостатков потенциально более высокая эффективность при социализме не могла быть реализована и во многих случаях уступала эффективности в капиталистической экономике. Вопрос о том, возможен ли такой социализм, при котором соблюдаются все вышеуказанные идеальные условия, выходит за рамки данного учебника.

Рассмотренные нами теоретические условия оптимальности (высокой эффективности) в рыночной экономике относятся, строго говоря, к отдельным рынкам (отраслям производства). Но неоклассическая теория сформулировала эти условия и для экономики в целом (которая подразумевает всеобщую взаимосвязь и взаимозависимость отдельных рынков и отраслей). Эти условия таковы:

(1) Для оптимального распределения ресурсов необходимо, чтобы **совершенная конкуренция существовала во всех отраслях и секторах экономики**. Если это условие нарушается хотя бы в одной отрасли или секторе, оптимальное распределение ресурсов автоматически не гарантируется. Если монополия ликвидирована только в одной отрасли, притом что она сохраняется хотя бы в нескольких других, нет гарантии, что экономика приблизилась к оптимальному распределению ресурсов.

(2) Рынок не может обеспечить оптимального распределения ресурсов, если в экономике существуют предприятия и отрасли, в которых предельные издержки падают по мере увеличения объема производства (в краткосрочном аспекте). Рыночные цены на таких предприятиях и в отраслях не могут быть равны предельным издержкам и, следовательно, не могут гарантировать экономическую эффективность.

(3) Оптимальность требует, чтобы частные предельные издержки, реализуемые на отдельных предприятиях, не расходились с предельными общественными издержками. В противном случае деятельность предприятий расходится с интересами общества и не может быть экономически эффективной.

Как видно, эти общие для экономики условия оптимальности не только не ослабляют сделанный ранее вывод о несоответствии современной рыночной экономики условиям наивысшей эффективности, но даже делают этот вывод еще более жестким и справедливым.

Прежде чем перейти к рассмотрению дополнительных уточнений понятия оптимальности, зададимся вопросом, стала ли российская экономика в последние годы более эффективной по сравнению с советской экономикой прошлого, исходя лишь из первого, менее жесткого критерия? На интуитивном уровне можно привести многочисленные аргументы как за, так и против тезиса о повышении эффективности. Эта разноголосица характерна практически для всех споров по этому вопросу. Противоположные мнения, как правило, основаны на разных частных свидетельствах. Например, товаров в магазинах стало больше, размеры товарного дефицита уменьшились. Это несомненное частичное улучшение. С другой стороны, цены выросли намного больше денежных доходов большинства групп населения, вследствие чего реальный доступ к товарам относительно сократился. Дефицит товаров сменился дефицитом денег. И так далее, и тому подобное. Из-за нагромождения частных примеров и иллюстраций не всегда ясна общая картина.

Поскольку нам уже известны теоретические условия экономической эффективности, попробуем посмотреть, насколько они выполняются или не выполняются в современной России. Прежде всего очевидно, что российская экономика функционирует при значительном недоиспользовании всех факторов производства. Простаивают или недогружены значительные производственные мощности, безработица составляет 10% или больше общей численности рабочей силы, сельское хозяйство работает значительно ниже своего потенциала, возможности использования научно-технических знаний не реализуются, образовательный уровень населения не реализуется. Можно спорить о том, насколько рационально использовались факторы при социализме, но то, что они использовались ближе к своему максимуму, не вызывает сомнений. Уже это первоначальное сопоставление показывает, что современная российская экономика работает неэффективно.

Могут утверждать, что российская экономика находится в состоянии кризиса или стагнации и что такое положение — временное. Как только она перейдет к общему росту и восстановит свой докризисный уровень производства, использование факторов вновь приблизится к полному. Это верно только в том случае, если экономика преодолет некоторые свои коренные недостатки, без которых она не может быть эффективной.

Самый большой ее недостаток — это практическое отсутствие в ней условий совершенной конкуренции и преобладание монополий или олигополий в различных формах. Наряду с естественными монополиями очевидно существование узких олигополий во всех отраслях добывающей промышленности, прежде всего нефти и цветных металлов. Свобода входа на рынок практически отсутствует в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности. Даже в мелком предпринимательстве конкуренция ограничена мафиозными группами, контроль которых над соответствующими рынками поддерживается насилием. По всем этим причинам рыночные цены на очень многие товарные группы превышают цены конкурентного равновесия и, хотя общая сумма излишков потребителей и производителей явно сократилась ввиду значительного падения общего производства, соотношение между ними также резко изменилось в пользу излишка производителей. Данные о сдвигах в распределении доходов, приведенные в главе 4, свидетельствуют об этом достаточно красноречиво.

Общая эффективность снижается также резко усилившейся неравномерностью распределения излишка производителей (суммарной прибыли) между различными

группами отраслей и секторов. Средняя рентабельность в различных отраслях не только существенно различна, но, более того, вся экономика поделена на отрасли, относительно процветающие, и отрасли, находящиеся в упадке. Даже если исключить военную промышленность, то это верно и для многих отраслей, работающих на гражданские рынки. Конечно, никакие отрасли не могут долго процветать, если другие стагнируют, ибо все они взаимосвязаны и зависят друг от друга. Тем не менее катастрофическое различие между отраслями бросается в глаза. Его можно видеть хотя бы по разрыву в уровне оплаты труда. Если ведущий ученый (не говоря уж об учителе, враче, актере, писателе) сегодня получает намного меньше, чем оператор компьютера в банке, значит, ресурсы в экономике распределены далеко не наилучшим образом.

Разумеется, изменение структуры экономики в пользу более быстрого развития прежде слабо развитых отраслей и секторов вполне оправдано, но только не за счет тех участков экономики, которые были в прошлом высоко развиты, удовлетворяя потребности населения в материальных, культурных и духовных благах. Вряд ли кто может утверждать, что полиграфия, книгоиздательство, газетное дело, высшее и среднее образование, здравоохранение, искусство, наука были чрезмерно развиты при социализме. Тем не менее переход к рынку привел к их кризису и упадку. Впрочем, в упадок пришли также пищевая и легкая промышленность, автомобилестроение, отрасли, традиционно процветающие в развитых рыночных экономиках.

Если чрезмерное разбухание военно-промышленного комплекса — это наследие социализма, то упадок отраслей, ориентированных на личное потребление в широком смысле (включая социальные услуги), — это результат неправильного, уродливого развития рыночной экономики, причем в нарушение принципов оптимального распределения, провозглашенных ее лучшими теоретиками. Пока эти принципы будут нарушаться (под ложным предлогом, что «так оно и должно быть при рынке»), российская экономика будет оставаться неэффективной.

Уже говорилось, что любая современная экономика — это некоторое сочетание монополии и конкуренции. В промышленно развитых рыночных странах соотношение между ними удерживается, как правило, в пределах, которые позволяют экономике расти и увеличивать эффективность. В России перекося в монополию носит чрезмерный характер и выходит далеко за пределы нормы, диктуемой рынком.

В историческом плане отклонение от принципов свободной конкуренции возникает не по чьей-то злой воле, а потому, что в самой рыночной экономике заложены тенденции, которые постепенно ограничивают и оттесняют совершенную конкуренцию на задний план. Рассмотренная в главе 3 тенденция к монополии и олигополии — только одно из таких проявлений. Дифференциация товаров, получившая распространение в XX веке, — другая причина ограничения совершенной конкуренции. Массовое производство, позволившее создавать крупные предприятия с падающими предельными издержками (экономией на масштабе производства в краткосрочном аспекте), относится к той же категории. Это — закономерные явления, от которых рыночной экономике никуда не уйти. Поэтому необходимы элементы государственного регулирования, которые призваны скорректировать, поправить, если не полностью устранить, возникающие несовершенства рынка.

Но главное — не следует молиться на рынок, как на икону, считая, что он может сделать все. Есть функции, которые он попросту не в состоянии выполнить даже в самом идеальном случае — когда обеспечены условия совершенной конкуренции или близкие к ним. Такие случаи получили в теории наименования рыночных провалов.

Под рыночным провалом неоклассическая теория понимает ситуацию, при которой нерегулируемый рынок не обеспечивает наилучшего решения с точки зрения экономической эффективности и не позволяет достичь тех со-

циальных целей, которые ставит перед собой общество. Читатель заметит, что в наши рассуждения незаметно вторглось понятие **социальные цели общества**. Мы уже встречались с ним в разделе о невозобновимых природных ресурсах. Но в действительности, как признает современная теория, социальные цели и социальный аспект экономики должны играть значительно большую роль, чем они играют при упрощенном рассмотрении экономических законов.

### 5.1.2. Экстернальности

Несовершенство рынка связано также с наличием т.н. **экстернальностей, или внешних эффектов**. Экстернальности — это те издержки, которые данному лицу или фирме причиняют другие лица и фирмы, но за которые последние по условиям рынка не обязаны платить. Это т.н. **негативная экстернальность**. Экстернальности — это также такие выгоды, которые лица или фирмы получают от деятельности других экономических агентов и за которые они не обязаны платить (**позитивная экстернальность**).

Примером негативной экстернальности является загрязнение окружающей среды промышленным предприятием, выброс им газов и взвешенных частиц в атмосферу, сброс ядовитых веществ в естественные водоемы, находящиеся в общем пользовании, нарушение правил производственной безопасности, шум самолетов и других видов транспорта, ущерб, наносимый лесным и сельскохозяйственным угодьям, а также рыбным ресурсам рек при строительстве плотин, и т.д. Наносимый при этом ущерб, как правило, либо не оплачивается вовсе, либо оплачивается не полностью. В более широком понимании всякое использование природной среды (будь то людей, животных, растений или неорганической природы) без возмещения нанесенного ей ущерба входит в категорию негативной экстернальности.

Иллюстрацией позитивной экстернальности являются полезный эффект создания предприятий в трудоизбыточном или хронически депрессивном районе (обратный эффект имеет закрытие такого предприятия), строительство плотин для защиты от наводнений, строительство дорог и коммуникаций, от которых выгадывает не только сам заказчик, но и другие экономические субъекты, находящиеся поблизости и имеющие возможность ими бесплатно пользоваться, неконтролируемые полезные эффекты некоторых производств (например, пчеловодство способствует опылению полезных растений в округе). Во многих случаях эти полезные эффекты не оплачиваются потребителями, причем рынок не может заставить их платить.

Таким образом, существование экстернальностей ведет к тому, что фирмы либо недоплачивают на издержках и поэтому выпускают больше продукции, чем это выгодно всему обществу (при негативных экстернальностях), либо переплачивают на издержках и потому производят меньше, чем могли бы (при позитивных экстернальностях). Это положение иллюстрируется графиком 5.5.

В левой части графика, где изображен случай негативной экстернальности, предельные издержки общества ( $MSC$ ) превышают предельные издержки фирмы ( $MPC$ ). При рыночной цене  $P$  фирме выгодно произвести  $X_0$  продукции. Если бы сама фирма оплачивала негативный эффект от экстернальности ( $MSC - MPC$ ), то она вынуждена была бы сократить свою продукцию до  $X_1$ . Поскольку фирма продолжает выпускать  $X_0$ , общество несет потери, равные площади треугольника, обозначенного стрелкой. Очевидно, что потери общества в данном случае равны  $0,5 \cdot (MSC - MPC) / (X_0 - X_1)$ . Нетрудно видеть, что потери удалось бы избежать, если бы рыночная цена была повышена на разность между общественными и частными издержками, например, при введении соответствующего налога к цене товара. При этом

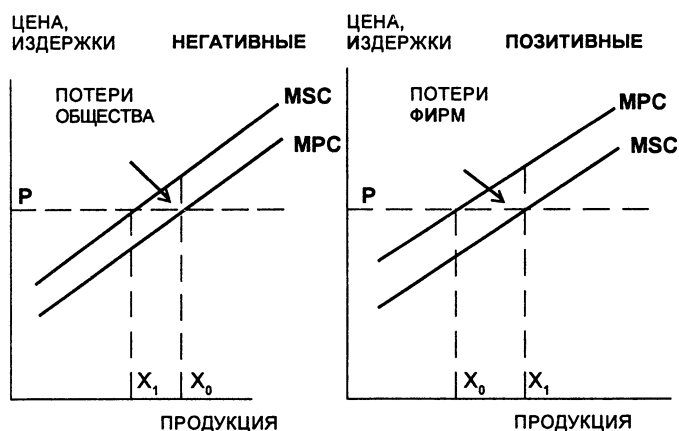


График 5.5  
Влияние экстерналий

потери в продукции для фирмы зависели бы от эластичности спроса по цене на данный товар. В этом случае государственное регулирование (влияние на цену через налог) является способом минимизации совокупных потерь для общества и фирмы.

В правой части рисунка показан эффект позитивной экстерналии. Поскольку часть полезного эффекта от продукции, выпускаемой фирмой, не оплачивается рыночной ценой, т.е.  $MSC < MPC$  (общественные предельные затраты меньше частных), то фирма выпустит меньше данного товара, чем в случае, если бы разница в издержках ей компенсировалась. Если, например, государство заинтересовано в том, чтобы продукция в размере  $X_1$  все же была доступна потребителю по данной рыночной цене, то оно должно предоставлять фирме субсидию (отрицательный налог).

Теперь можно дать и более точное определение экстерналии — как положительной или отрицательной разности между частными и социальными предельными издержками. В определенных пределах экстерналию можно свести к минимуму, распределяя соответствующим образом издержки или выгоды между фирмами. Например, если отходы одного предприятия отрицательно влияют на дела другого предприятия, фирмы могут договориться между собой о том, как оплатить сокращение или уничтожение вредных отходов в обоюдных интересах. В других случаях вопрос решается путем объединения двух или нескольких фирм для совместных затрат на положительную экстерналию, которой они совместно пользуются. Во всех таких случаях происходит, как выражаются неоклассики, **интернализация экстерналии** посредством уточнения прав собственности.

В плановой экономике крупные предприятия брали на себя оплату по содержанию целых поселков и городов (особенно на Севере) вместе с их полной инфраструктурой, что, строго говоря, не входит в производственные издержки. При переходе к рынку возникла проблема освобождения предприятий от этих дополнительных затрат. Между тем налицо типичный пример экстерналии, который при социализме решался практическим слиянием управления предприятием с управлением городским хозяйством (фактически речь шла о правах управления различными объектами, находящимися в государственной собственности). Город не может существовать без предприятия, и предприятие — без города. Попытка их разъединения в наши дни (например, в пределах Норильского комбината) аргументируется тем, что «так принято в рыночных экономиках». Между тем в последних-то подобные слияния вовсе не исключаются, если это **максимизирует совмест-**

**ный предельный эффект.** Сбросив с себя заботы о городе, комбинат может выиграть в краткосрочном плане. Но сможет ли он реально продолжать работать прибыльно и эффективно, оставив северный город, не способный к самостоятельному выживанию, на произвол судьбы?

Когда проблема экстерналистичности не может быть решена соглашением между хозяйствующими субъектами, в дело приходится вмешиваться государству, если оно не хочет позволить уничтожить ту или иную сферу общественно полезной деятельности. Поскольку разница между частными и социальными предельными издержками существует повсеместно в современной экономике, **рыночная система в принципе не может быть эффективной, если она функционирует только исходя из частных издержек и игнорирует социальные (общественные).** Вмешательство государства просто необходимо. Между тем государство тоже, по-видимому, не всегда в состоянии определить точные размеры разницы между частными и социальными издержками. Иначе говоря, полной распределительной эффективности нельзя достичь ни при нерегулируемом рынке, ни при государственном вмешательстве, но стремиться к минимизации этой разницы необходимо.

Данная проблема очень актуальна для российской экономики наших дней. Мы уже отмечали, что продукция книг, журналов, газет у нас резко сократилась ввиду роста издержек их производства при одновременном сокращении реальных доходов населения — их главного покупателя и потребителя. Очевидно, что в результате наносится значительный ущерб образовательному, культурному и духовному уровню общества, причем этот ущерб может оказаться непоправимым. При социализме такой проблемы не возникало, т.к., фиксируя сравнительно низкие цены на природные ресурсы, государство создавало своей деятельностью позитивную экстерналистичность для других отраслей, делая их вполне рентабельными и конкурентоспособными. Вместе с тем фиксированные цены на многие потребительские товары оставляли у потребителей достаточно средств на покупку периодической и другой литературы. Благодаря очень большим тиражам (практически неизвестным на рыночном Западе) издержки производства печатной продукции были сравнительно низкими (эффект масштаба производства). Ныне из-за перекоса цен в обратную сторону духовное производство в России пришло в упадок. Ориентация на частных благотворителей (спонсоров) не решит этой проблемы. Польза для широких кругов читателей, которая не может быть обеспечена рынком, должна быть (хоть в какой-то мере) оплачена государством. То же касается и других отраслей духовного и материального производства, чьи рыночные цены вышли за пределы доступного. В конечном счете от этого страдают фирмы в самых различных отраслях, ибо им высокообразованные работники нужны не меньше, чем высококачественные материалы и высокопроизводительное оборудование.

В пользу сохранения нынешнего бедственного положения духовного производства приводятся три аргумента: «так оно есть в развитых странах», «цены должны быть на уровне мировых» и «бедной России развитая духовная сфера не по карману». Однако достигнутый в каждой стране уровень духовного развития — часть ее национального богатства, сохранение которого точно так же входит в понятие социальных издержек, как затраты на поддержание чистоты воды и воздуха, сохранение природы, невозпроизводимых ресурсов и т.п. Если такое духовное богатство было по карману социализму, оно должно быть по карману рыночной России. Что касается мировых цен, то ведь никто еще не доказал, что они отражают высшую эффективность. За счет мировых цен безбедно живет столь большое число шейхов и западных миллиардеров, что их оптимальность вызывает большие сомнения. Даже если рост цен на энергоносители и другие природные ресурсы оправдан их редкостью, **чрезмерно высокий темп их роста не оправдан, если он ведет к разрушению важнейших компонентов национального богатства страны.** Для того и существует рациональное государственное регулирование, чтобы предотвращать и сводить к минимуму подобные разрушительные последствия и тем самым препятствовать падению общей экономической эффективности.

Близка к проблеме экстернальностей и проблема использования ресурсов, которые находятся в **общинной собственности**. Имеются в виду ресурсы, которыми, несмотря на их ограниченность, никто конкретно не владеет. Обычно приводятся примеры ресурсов рыбы в океанах, общинных пастбищ, лесных угодий и т.п. Суть данной проблемы в том, что каждая единица использованного ресурса каким-то одним экономическим агентом есть вычит из возможного использования его другим агентом. Например, рыба, пойманная в море одним рыболовецким судном, не может быть выловлена другим. Но при этом каждый пользователь считает только свои издержки, потери же других пользователей во внимание не принимаются. При свободном рынке каждое судно считает для себя прибыльным улов рыбы, пока его выручка покрывает полные издержки, даже если бы общий улов рыбы всеми судами сокращался вследствие исчерпания рыбного ресурса. Таким образом, частный оптимум приходит в противоречие с общественным в ущерб общей эффективности. Неоклассическая теория рекомендует в этом случае следовать **общественному оптимуму**, т.е. государство должно регулировать (ограничивать) общее число судов, разрешая лишь столько, сколько обеспечивает увеличение общего улова и сохранение общих ресурсов рыбы. Опять-таки приоритетным считается общественный, а не сугубо частный интерес.

Разумеется, общинную собственность можно трактовать и в более широком смысле, включая в нее национальное материальное и духовное достояние вообще. Нельзя утверждать, например, что фабрики и заводы, принадлежащие отдельным лицам или группам лиц, не являются достоянием всего общества. Например, закрытие предприятий ради частных интересов их непосредственных собственников может встретить законное возражение общества, если отрицательный эффект от такого действия не компенсируется соответствующим позитивным эффектом, например созданием новых рабочих мест вместо потерянных старых, ростом производства, удовлетворяющего ту же потребность, но по более низким ценам, и т.д.

## 5.2. Формы и пределы государственного регулирования рынков

Если бы рынки обладали только достоинствами и у них не было серьезных недостатков, то не было бы и необходимости их регулировать со стороны государства. Между тем, как видно даже из очень благосклонной к рынку неоклассической теории, **рынок отнюдь не обязательно гарантирует оптимальность и высшую эффективность, а потому нуждается в постоянном контроле и регулировании**. Тенденция к росту регулирования и контроля оставалась весьма сильной на протяжении всего XX века, и даже некоторое ослабление государственного регулирования на Западе в последние 10–15 лет не привело к его исчезновению. От государственного регулирования так же невозможно уйти, как и от рыночных отношений.

Неоклассическая теория, однако, гласит, что не существует общих рецептов повышения эффективности рыночной экономики посредством его регулирования. **В каждом конкретном случае необходимо искать такие решения, которые бы прибавляли эффективность как в производственном, так и в распределительном смысле**. Разумеется, это открывает широкие возможности для обсуждения различных способов воздействия государства на рынок и методов исправления несовершенств рынка.



### 5.2.1. Антимонопольное регулирование

Мы уже рассматривали одно из наиболее очевидных проявлений несовершенств рынка в главе 3, когда речь шла о монополиях и олигополиях. Всякий отход от свободной конкуренции является уходом от оптимальной экономической эффективности. Для исправления ситуации возможны различные решения:

(1) государство принимает меры по разрушению монополий, недопущению чрезмерной власти олигополий и ликвидации барьеров для свободной конкуренции (т.н. антимонопольная политика);

(2) если практически невозможно или экономически нецелесообразно ликвидировать сложившуюся монополию или олигополию, государство принимает меры для сокращения ее негативного эффекта или для использования части образующейся у монополии сверхприбыли в интересах общества;

(3) в случае т.н. естественных монополий государство устанавливает предельные цены и применяет другие методы регулирования, которые позволяют увеличивать эффективность экономики в целом.

Антимонопольное законодательство и соответствующее регулирование получили широкое распространение во всех промышленно развитых странах. Их примеру пытается следовать и наша страна, хотя пока с малым успехом. Существующий в России Государственный антимонопольный комитет — в принципе полезный орган, функции которого, к сожалению, крайне ограничены чересчур формальным подходом к определению того, что такое монополия и каково ее воздействие на рынок. Недостаточно развита и практика применения санкций за нарушения антимонопольных законов. Отмечается и лабильность комитета к внешнему давлению со стороны различных сил в экономике и политике, отнюдь не всегда в интересах усиления конкуренции. Например, существование тесно скоординированных действий олигополий в нефтедобыче и производстве цветных металлов не встречает со стороны комитета и государства каких-либо ответных мер.

Выше уже отмечалось разрушительное ценовое воздействие естественных монополий в России на другие сферы экономики. Соответствующие указы, предусматривающие их регулирование, появились только в 1995 году — через три года после либерализации цен, когда непоправимый вред от их деятельности уже был нанесен. Прошло еще некоторое время, прежде чем это регулирование стало осуществляться на практике. К естественным монополиям отнесены: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, транспортировка газа по трубопроводам, транспортировка и конечное распределение электроэнергии, железнодорожные перевозки, перевозки в труднодоступные районы страны, услуги транспортных терминалов, морских и речных портов и аэропортов, услуги общедоступной почтовой и электрической (телефонной, телеграфной и т.п.) связи. До сих пор практические аспекты регулирования естественных монополий вызывают большие разногласия, что отрицательно сказывается на экономике в целом.

Неэффективны пока и способы борьбы государства с фактической монополией и другими нарушениями свободной конкуренции силами организованной преступности. К этому вопросу мы вернемся в разделе о теневой экономике.

### 5.2.2. Регулирование сельскохозяйственных и сырьевых рынков

Сельское хозяйство (в том числе и в наиболее развитых рыночных экономиках) представляет собой сферу, где имеются серьезные отклонения от общих допущений неоклассической теории:

— предложение многих продуктов (прежде всего земледелия) зависит не только от динамики цен и доходов производителей, но также от превратностей погоды;

— соотношение цен реализации и издержек в долгосрочном аспекте, как правило, складывается не в пользу производителей;

— для значительной части рынков сырья характерны существенные периодические колебания, выходящие за пределы того максимума, который позволяет нормально функционировать большинству производителей.

Во всех этих случаях возникает необходимость в специальном государственном, а иногда и международном регулировании. Рассмотрим эти случаи более подробно.

Засевая определенную площадь под ту или иную культуру, производитель-земледелец может только приблизительно знать, каков будет урожай (исходя из данных о средней урожайности, дополнительных вложений в плодородие почвы и т.д.). Погода вносит коррективы, причем отклонение фактического производства от ожидаемого может быть существенным. Если продукция несколько меньше, чем ожидается, то рыночные цены, как правило, возрастут и производитель может не проиграть, получив доход не меньше ожидаемого. Если же урожай выдался обильный, это не обязательно ведет к росту дохода производителя, т.к. цены могут значительно упасть. Особенно велики колебания цен на товары, пользующиеся неэластичным спросом, но к ним как раз и принадлежит большая часть продукции земледелия в умеренной зоне (зерновые, картофель, овощи). Поскольку сельскохозяйственные производители, как правило, не в состоянии нести дополнительные затраты на хранение перепроизведенной продукции, они вынуждены сбрасывать ее на рынок по низким ценам либо, в ряде случаев, даже уничтожать. Эти варианты изображены в левой части графика 5.6.

Кривая  $D$  имеет крутой наклон, т.к. спрос по цене малоэластичен. Соответственно всякие даже небольшие отклонения от запланированного урожая  $X_0$  ведут к значительным колебаниям цен. Обратите внимание — кривая предложения на графике отсутствует. Это значит, что производство (предложение) не зависит (или очень слабо зависит) от цены. Для малых фермерских (крестьянских) хозяйств установлена даже противоположная закономерность: чем ниже цена, тем больше производитель стремится произвести продукции, чтобы увеличить доход. В этом случае (если отвлечься от погоды) кривая предложения имеет отрицательный наклон (так же как и кривая спроса) и они могут не иметь точки пересечения в окрестности реальных

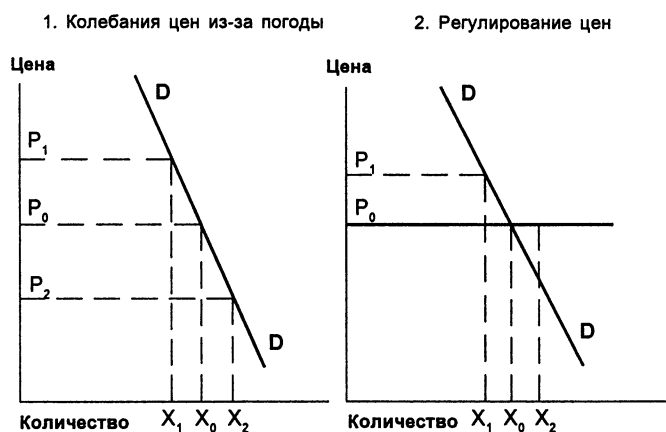


График 5.6  
Регулирование рынка  
сельскохозяйственных  
товаров

выпусков. Иначе говоря, рынок в этом случае практически не имеет состояния равновесия. Все это реально наблюдалось во время длительного аграрного кризиса 1920–1930 годов в США, приведшего к массовому разорению фермеров.

В правой части графика 5.6 изображена схема стабилизации цен, введенная в США в 1930–1940 годах (а позже в ряде других стран) для борьбы с неконтролируемыми ситуациями, возникающими при перепроизводстве сельскохозяйственной продукции. В этом случае государство гарантирует фермерам скупку их продукции по некоторой фиксированной цене ( $P_0$ ). Если цена поднимается выше гарантированной (например, до  $P_1$ ), фермер может реализовать свою продукцию на свободном рынке. Но если продукция оказалась больше  $X_0$ , соответствующего равновесию при фиксированной государственной цене, то государство берет на себя скупку излишка, составляющего  $X_2 - X_0$ . Этот излишек как бы «снимается с рынка» (складируется за счет государства) и может быть либо выпущен на рынок позже, когда цена поднимется выше гарантированной вследствие неурожая в последующие годы, либо продается на внешнем рынке по более низким мировым ценам. Такова была практика регулирования рынков пшеницы, кукурузы и некоторых других видов зерна, начиная с 1950-х годов.

Политика стабилизации цен в долгосрочном аспекте ведет к устойчивому перепроизводству, т.к. фермерам становится выгодно производить больше равновесного количества  $X_0$ . Так оно и случилось в США. В результате в дополнение к стабилизации цен стало применяться государственное регулирование посевных площадей — гарантированная цена распространялась только на урожай, полученный с максимально дозволенной площади. Фермеры и здесь нашли лазейку, вкладывая дополнительные доходы в повышение урожайности. В конечном счете государству пришлось пойти на такое регулирование, при котором гарантируется только некоторый уровень дохода фермера, независимо от засеянной площади.

**Задание.** Попробуйте графически изобразить, как выглядит регулирование посевных площадей и регулирование фермерского дохода. Обратите внимание, что при регулировании гарантированного минимального дохода допускается в определенных пределах вариация государственной цены — она меняется в обратной зависимости от количества продукции, как бы имитируя в некоторых границах свободное рыночное ценообразование.

Государственное регулирование в сельском хозяйстве стран с развитой рыночной экономикой обязательно связано с долгосрочной динамикой соотношения между ценами и издержками. Сельское хозяйство с его большим числом независимых производителей в принципе максимально приближено к модели свободной конкуренции. Вместе с тем, когда сельские производители приобретают выпускаемые промышленностью производственные товары (горючее, удобрения, сельскохозяйственные машины и т.п.), им противостоят промышленные фирмы, которые функционируют, как правило, на олигополистических началах. Цены средств производства для фермеров колеблются мало и имеют тенденцию к систематическому росту, как правило, обгоняющему рост сельскохозяйственных цен в долгосрочном аспекте. Возникают т.н. «ножницы цен».

Это вызвало необходимость регулярно корректировать гарантированные государством цены, индексируя их по т.н. «паритету». За паритет принимается некоторое исходное соотношение между сельскохозяйственными и промышленными ценами, которое полагается приемлемым, а фиксированная цена повышается по мере роста паритета.

Аналогичная система существует в рамках Европейского сообщества (ЕС), а также практически во всех развитых странах. В результате цены на продукцию сельского хозяйства повсюду оказались там существенно выше мировых цен, по которым продается более дешевая продукция менее развитых стран. Чтобы не подорвать собственное сельское хозяйство, богатые страны вынуждены, с одной стороны, поддерживать высокие ввозные пошлины на сельскохозяйственные товары, а с другой стороны, выплачивать экспортерам субсидии при вывозе отечественной сельскохозяйственной продукции за рубеж. Общая сумма субсидий на поддержание сельского хозяйства богатых стран оценивается в 100 млрд. долл.

В России также предусмотрены субсидии на сельское хозяйство. Неолиберальные экономисты и их представители в органах власти постоянно требуют ликвидации этих субсидий, утверждая, что это не соответствует рыночной практике. В действительности из-за открытости нашего внутреннего рынка (в отличие от богатых стран) российские производители поставлены в невыгодное положение, т.к. экспорт продукции из США и ЕС продолжает субсидироваться. Например, установлено, что голландское или датское сливочное масло может быть у нас в рознице дешевле вологодского только потому, что импортное масло субсидируется, тогда как наше не защищено пошлинами. Кроме того, в нашем сельском хозяйстве большинство производителей нерентабельно вследствие тех самых «ножниц» цен, против которых в развитых странах уже давно приняты необходимые меры.

Как всегда, когда речь идет о государственных гарантированных ценах, возникает проблема их правильного установления. Такие цены должны быть как можно ближе к средним ценам равновесия, с тем чтобы не допустить ни перепроизводства, ни товарных дефицитов. Но это решает проблему только с точки зрения отдельных рынков. Остаются проблемы «распределительной неэффективности». Дело в том, что даже если цены приближены к равновесному уровню (предложение равно спросу), они все равно значительно выше тех, что заплатил бы за сельскохозяйственные товары рынок при свободном ценообразовании. В отсутствие государственного регулирования ресурсы должны были бы систематически уходить из сельского хозяйства, обрекая производителей на постепенное вымирание, причем это касается не только нашего сельского хозяйства, которое запущено и отстало во многих отношениях, но и самого передового, высокопроизводительного фермерского хозяйства США и стран ЕС. И это притом, что население не может обходиться без продукции сельского хозяйства как главного источника продовольствия, необходимого для поддержания жизни.

Этот парадокс показывает, насколько условны понятия экономической эффективности в том виде, как они понимаются неоклассической теорией. Жизнь вносит поправки в теорию, делая необходимым государственное регулирование, которое противоречит теоретическим постулатам.

Но интересно, что, делая исключение для продовольствия и другой продукции сельского хозяйства, капиталистическая практика и теория не допускают такого же субсидирования для сфер духовного производства, о которых говорилось выше. Люди не могут прожить без хлеба и масла, но считается, что они могут прожить без театра, книг, журналов и т.д. Таким образом, современное общество выбирает общественные приоритеты, далеко не всегда считаясь с действительными интересами его членов. Между тем общество должно заботиться о сохранении своей национальной культуры не меньше, чем о сельском хозяйстве, даже если это противоречит рыночным установкам.

Государственное регулирование применяется, хотя и в меньшей степени, на рынках сырья, особенно там, где добывающее производство раздроблено. Например,

в течение длительного времени существовали межправительственные соглашения по стабилизации цен на натуральный каучук, олово и ряд других товаров, производимых преимущественно в бывших колониях. Для стабилизации цен заинтересованные государства договаривались о создании т.н. «буферных запасов», которые позволяли регулировать совокупное предложение на рынке, приближая его к спросу. Опять-таки необходимость в таком регулировании объяснялась тем, что промышленность развитых стран не могла обойтись без достаточного количества сырья. Развитие синтетического сырья и натуральных заменителей позволили в последние два-три десятилетия обойтись без такого регулирования. Статистика цен показывает, что мировые цены сырья колеблются значительно больше, чем цены готовой промышленной продукции. Поскольку сырье в основном добывается в развивающихся странах, неустойчивость цен способствует обогащению промышленно развитых государств. «Ножницы цен» на этих рынках действуют в пользу последних.

### 5.2.3. Государственное регулирование квартирной платы и цен коммунальных услуг

Регулирование цен с целью корректировки недостатков рыночного механизма может осуществляться на любых рынках, где государство считает это необходимым. Регулирование цен сельского хозяйства представляет собой тот случай, когда государство гарантирует **минимальные** цены товаров, с тем чтобы оградить производителей от чрезмерного понижения цен по причинам, которые от производителей не зависят и которые сам рынок не в состоянии исправить. То же относится и к регулированию цен сырьевых товаров. Но в ряде случаев государство также устанавливает и **максимальные (фиксированные)** цены, когда преследуется цель защитить потребителей от неоправданного завышения рыночных цен. В практике стран с рыночной экономикой такое регулирование в широких масштабах осуществляется в периоды, когда действуют чрезвычайные обстоятельства (например, война, стихийные бедствия, другие внезапные ограничения в снабжении товарами). Обычно же максимальные или фиксированные цены устанавливаются на отдельных рынках для того, например, чтобы сделать более доступными для бедных слоев населения базисные продукты питания (как правило, в развивающихся странах), или для того, чтобы корректировать недостатки рынков жилья и коммунальных услуг (такая практика характерна и для стран с развитой рыночной экономикой, в том числе США, Великобритании, Франции, Нидерландов).

Регулируемые цены на коммунальные услуги в значительной мере подпадают под рубрику контроля над **естественными монополиями**. Во многих странах для индивидуальных потребителей устанавливаются льготные тарифы за пользование газом и электроэнергией. Это считается нормальным, т.к. спрос индивидуальных потребителей малоэластичен по цене и у них, как правило, нет свободного выбора энергосберегающих технологий.

В России правительство и муниципальные власти пытаются отменить эти льготы, мотивируя свое решение тем, что повышенные тарифы для предприятий снижают их конкурентоспособность и ведут к образованию неплатежей в экономике. Между тем главная причина неплатежей — в общем кризисном состоянии экономики и в запоздалых действиях государства по ограничению естественных монополий (см. выше). Кроме того, неплатежи касаются также заработной платы и пенсий, из которых должны оплачиваться более высокие тарифы для индивидуальных потребителей, что представляет собой чистый вычет из их реальных доходов и ограничивает и без того невысокий платежеспособный спрос на широкий круг потребительских товаров и услуг. От этого страдает экономика в целом и прежде всего фирмы, работающие на рынках потребительских товаров.

Что касается регулирования квартирной платы, то в странах с рыночной экономикой жилища находятся чаще всего в частной собственности и не составляют естественной монополии, т.к. у потребителя в принципе имеется выбор между квартирами или домами, предлагаемыми на рынке. В ряде стран существует и муниципальное жилье, доступ к которому, однако, открыт для определенных категорий лиц или семей с ограниченными доходами, для тех, кому недоступно жилье на частных рынках.

Например, в Нидерландах муниципальное жилье предоставляется «очередникам», месячный доход которых не превышает установленного властями максимума. Квартирная плата в таких домах существенно (в 2–3 раза в расчете на квадратный метр) ниже, чем в частных домах. В США муниципальное жилье существует в больших городах и предоставляется лицам, переселяющимся из трущоб, подлежащих расчистке.

Но регулирование квартирной платы нередко распространяется также и на частное жилье. Обычно оно применяется, когда возникает дефицит жилья, предложение которого (постройка новых жилищ) не поспевает за быстро растущим спросом (повышенный приток жителей в большие города, быстро развивающиеся экономические центры). Целью такого регулирования является сдерживание роста платы за жилье в **краткосрочном аспекте**. В принципе рыночный механизм должен отреагировать на дефицит жилья, и высокие цены на него призваны вызвать значительный рост жилищного строительства и предложения жилищ, т.е. привести к рыночному равновесию. Но в силу особенностей строительной индустрии возведение жилья требует времени. Дополнительным препятствием является непомерное возрастание цен на земельные участки под строительство жилья (ограниченные по самой своей природе), что также удорожает его. Поэтому достижение равновесия возможно только в **долгосрочном аспекте**. Между тем жилье требуется немедленно, выход состоит в установлении максимума квартирной платы или в ограничениях на темп ее роста.

Например, в Нью-Йорке до сих пор существует установленное еще в 1940-х годах максимальное ограничение (10%) на ежегодный рост квартирной платы, взимаемой с жильцов, уже проживающих в своих домах. Ограничение не касается новых жильцов, а потому хозяева заинтересованы в высокой текучести квартирносъемщиков.

Разумеется, всякий контроль над ценами ведет к тому, что максимальная или фиксированная цена рано или поздно отклоняется от равновесной цены. Возникающие при этом эффекты имеют общий характер для всех рынков. В самом простом виде они иллюстрируются графиком 5.7.

В левой части графика показаны условия обмена при фиксированной цене. Как правило, последняя расходится с ценой равновесия  $P_0$ , т.е. обмен

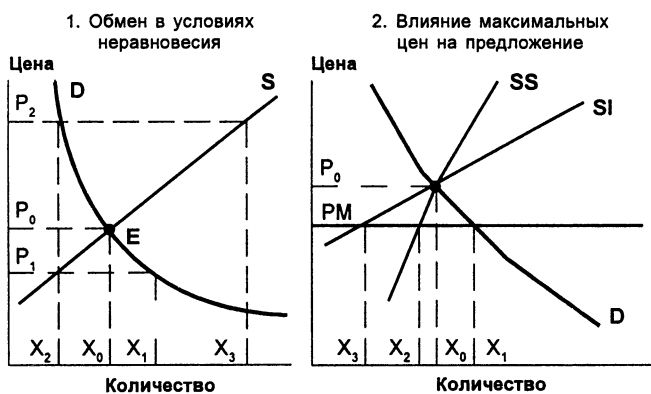


График 5.7  
Максимальные  
(фиксированные) цены

происходит в условиях **неравновесия**. Если она ниже цены равновесия (например,  $P_1$ ), то проданное количество всегда меньше равновесного ( $X_2 < X_0$ ) и еще меньше спроса по этой более низкой цене ( $X_2 < X_1$ ). Разность  $X_1 - X_2$  измеряет размер товарного дефицита при заниженных ценах. Если фиксированная цена выше равновесной (например,  $P_2$ ), то проданное количество также меньше равновесного, т.к. оно лимитируется меньшим спросом при более высокой цене. Производители готовы произвести  $X_3$ , но куплено будет только  $X_2$ . Разность  $X_3 - X_2$  измеряет размеры перепроизводства.

Итак, запомните общее правило обмена в условиях неравновесия: при цене ниже равновесной количество обмена лимитируется (определяется) предложением, при цене выше равновесной — спросом.

Второй случай (перепроизводство) мы уже рассматривали применительно к сельскому хозяйству и рынкам сырья. Рассмотрим теперь первый случай, т.е. фиксирование **максимальной** цены. В правой части графика 5.7 изображен соответствующий эффект на предложение (например, жилья). Максимальная квартплата  $PM$  установлена ниже равновесной цены  $P_0$ . Это означает, что предложение жилья будет меньше равновесного. Поскольку в краткосрочном аспекте предложение жилья мало эластично (владельцам жилья «некуда деваться»), возникающий дефицит жилья невелик ( $X_0 - X_1$ ) сравнительно с равновесными условиями. Но реальный дефицит значительно больше ( $X_1 - X_2$ ), т.к. эластичность спроса существенно выше эластичности предложения ( $SS$ ). Между тем в долгосрочном аспекте эластичность предложения еще больше ( $SL$ ), вследствие чего дефицит будет увеличиваться. Иначе говоря, максимальные цены будут ограничивать размеры жилищного строительства, что будет способствовать возрастанию дефицита жилья.

В действительности существуют различные способы, позволяющие снизить этот отрицательный эффект при установлении максимума цены. Например, в развитых рыночных экономиках стоимость квартир во **вновь построенных домах** систематически растет, что отнюдь не мешает ограничивать рост квартплаты в уже существующих домах. Законодательство позволяет уходить от максимальной квартплаты в случае перерегистрации многоквартирного дома из категории частных или муниципальных владений в категорию кондоминиумов (коллективных владений), где все жильцы выкупают свои квартиры и считаются их хозяевами. При этом сохраняется муниципальное жилье для наименее обеспеченных семей. В пореформенной Москве муниципальные власти нашли другой способ: определенная доля (например, 50%) построенных квартир продается по рыночной стоимости состоятельным лицам, что позволяет распределять на льготной основе жилье среди очередников.

Все эти решения построены на некотором сочетании свободного рынка с нерыночным распределением. Возможно, они не идеальны, однако иного способа исправить несовершенства рынка жилья, связанного с длительным сроком приспособления предложения к спросу и особенностями рынка недвижимости, по-видимому, не существует.

Мы вернемся к вопросу о регулировании цен в разделе о теневой экономике.

### 5.3. Роль государства в формировании рыночной инфраструктуры

В России государство играет также особую роль в процессе перехода от плановой к рыночной экономике. Различия между этими двумя типами экономик очень велики и требуют комплекса специальных мер, которые

ускоряли бы преобразования и по возможности сводили к минимуму издержки перехода и приспособления к новым условиям. Отвлекаясь от политической и социальной сфер, различия между плановой и рыночной экономикой можно условно разделить на четыре категории:

- различия в управлении предприятиями и их микроэкономическом поведении;
- различия в способах координации действий хозяйствующих субъектов;
- различия в структуре и динамике макроэкономики;
- различия в макроэкономическом управлении и макроэкономической политике.

Мы отложим две последние категории для рассмотрения в последующих разделах, а теперь рассмотрим первые две, непосредственно относящиеся к сфере микроэкономического регулирования.

В плановой экономике подавляющее большинство предприятий считалось государственными, но конкретные права собственности и распоряжения ими не были четко обозначены. Хотя предприятия, как правило, входили в те или иные иерархические структуры (министерство, главк, территориально-производственное объединение), которые выполняли необходимые функции управления и координации, аналогичные крупным корпорациям в странах рыночной экономики, они во многом отличались от них формально и фактически. В некоторых социалистических странах допускались и частные фирмы, однако сфера их деятельности была законодательно и административно ограничена. Государственные предприятия действовали в рамках государственного плана, их самостоятельность (хозрасчет) была сведена к минимуму, и координирующие механизмы были, как правило, административно-распределительными, а не рыночными (Госплан, Госснаб, Госстрой, Госбанк, Министерство торговли, отраслевые министерства и т.д.).

В России при переходе от этой системы к рыночной экономике, где главным хозяйствующим субъектом является частная фирма, было допущено много ошибок. В ходе приватизации в России (за некоторыми исключениями) основной хозяйственной единицей становилось предприятие, переходившее в смешанную собственность трудового коллектива, менеджеров, внешних акционеров и государства. При этом существовавшие ранее иерархические управленческие структуры распались даже там, где они должны были быть сохранены, если следовать логике современной концентрации производства. Но главное — предприятия эти не были готовы к самостоятельной деятельности в условиях рынка да и сам рынок отсутствовал в том понимании, в каком он существует в развитых рыночных экономиках.

Стандартная неоклассическая схема, положенная в основу политики перехода к рынку, исходила из достаточности двух главных предпосылок, при которых рынок должен был заработать: превратить государственные предприятия в частные и ввести свободное ценообразование. При этом далеко не полностью учитывался тот факт, что поведение предприятий не меняется автоматически при изменении собственника и что для эффективного функционирования системы свободных цен требуется создание соответствующей **рыночной инфраструктуры**. Под ней понимаются децентрализованная система оптовой и розничной торговли, посреднические фирмы, товарные и фондовые биржи, развитая система коммерческих банков и других финансовых учреждений, налаженный механизм взаимных расчетов и платежей, законодательство и система органов, которые обеспечивали бы строгое соблюдение условий хозяйственных договоров и других обязательств (т.н. «правила игры»).

В развитых рыночных экономиках умение самостоятельных фирм эффективно работать при отсутствии центрально координирующего механизма



и рыночная инфраструктура, которая помогает этому, вырабатывались и создавались десятилетиями, если не столетиями. Хотя этот процесс в значительной мере был стихийным, государство в той или иной степени всегда принимало в нем участие и помогало обеспечивать условия для развития рыночной экономики. За научное доказательство этого тезиса в 1993 году получил Нобелевскую премию в области экономики современный американский ученый Дуглас Норс.

Начнем с простых вещей. Первые рынки создавались в городах под защитой городских стен, а также княжеского или иного воинства. Для торговли выделялись городские площади, особые помещения (например, палата весов). Отчасти это делали купеческие гильдии, но и их деятельность регламентировалась государством. Разрешение торговых споров в судах — один из старейших институтов рынка. Государство регламентировало часы работы, правила поведения купцов и т.д. В XIX веке развитый капитализм потребовал максимальной свободы торговли и предпринимательства, сведения роли государства к функции полицейского. Разрушительные кризисы, наступавшие периодически, а также многочисленные злоупотребления показали, что без государственного регулирования и вмешательства не обойтись. И действительно, для упорядочения деятельности частных фирм, особенно в XX веке, потребовалась большая законотворческая и административная деятельность государства, без которой современная рыночная инфраструктура была бы невозможна.

Точно так же современная фирма — это продукт длительной эволюции, в ходе которой она приобрела тот вид и ту структуру, которые необходимы для успешного функционирования в условиях экономики, не скоординированной из одного центра. Результатом были развитие крупных корпораций, объединяющих десятки предприятий, часто в разных отраслях и сферах деятельности, поиск наиболее эффективных форм и методов внутрифирменной (нерыночной) координации, развитие науки управления и маркетинга и т.д. Предприятия, привыкшие работать в условиях плановой экономики, не прошли и не могли пройти такой школы. Без всех этих элементов их вступление в рынок было заведомо неподготовленным.

Итак, в переходной экономике государство просто обязано было позаботиться о подготовке предприятий к деятельности в условиях рынка и о создании рыночной инфраструктуры. Большинство советских экономистов понимало это и предлагало постепенное преобразование старой экономики на рыночных началах. Меньшинство считало, что это можно сделать быстро (за 400–500 дней). И наконец, считанные единицы, которым высшая власть вручила бразды преобразований, полагали, что надо начать с освобождения цен и приватизации, а уж только затем создавать рыночную инфраструктуру, предоставив предприятиям учиться рынку на практике — кто не выплывет, тот потонет.

Все это прямо относится к проблемам микроэкономической политики государства, игнорировать которую просто нельзя. Возьмем, например, освобождение цен. Очевидно, что непосредственной задачей этой меры была ликвидация товарных дефицитов и быстрейший поиск рыночного равновесия. Товарные дефициты в СССР в 1990–1991 годах действительно достигли катастрофических масштабов. Однако известно, что неконтролируемое повышение цен в таких условиях создает опасность гиперинфляции, т.е. отнюдь не гарантирует быстрого равновесия. Эта мера была оправдана, например, в Чехословакии, где товарные дефициты были небольшими и частичными, но не в России, где они были большими и общими.

Освобождение цен призвано ограничить спрос, т.е. переместить точку равновесия вверх и влево по кривой спроса. При этом предполагается, что более высокие цены будут стимулировать предложение, которое постепенно создаст новое равновесие, но уже при более низких ценах, чем сразу после их высвобождения.

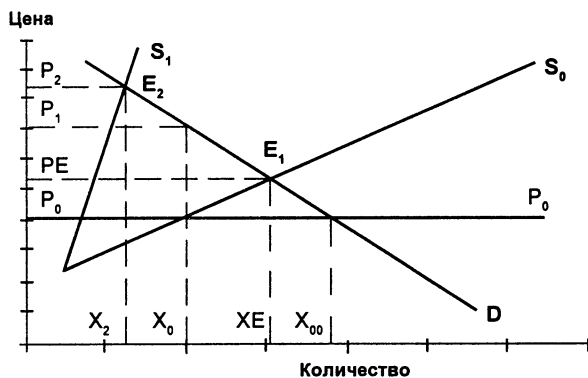


График 5.8  
Эффект высвобождения цен

На графике 5.8 иллюстрируется эта ситуация. При фиксированной государством цене  $P_0$ , которая была ниже цены равновесия  $PE$ , реальное предложение было  $X_0$ , т.е. намного меньше равновесного количества  $XE$  и тем более спроса  $X_{00}$  при фиксированной цене. Товарный дефицит составлял  $(X_{00} - X_0)$ . Предполагалось, что высвобождение цен первоначально повысит цену до  $P_1$ , что обеспечивает равновесие при старом предложении  $X_0$ , но вскоре предложение повысится до равновесного уровня  $XE$ , что позволит снизить цены до  $PE$ .

Таков был замысел, который, однако, не учитывал ни реального поведения производителей, ни отсутствия рыночной инфраструктуры. Вместо традиционно повышающейся кривой предложения  $S_0$  она преобразовалась в отрицательную (и не характерную для свободного рынка) кривую  $S_1$ , что сдвинуло цены еще выше — к  $P_2$  и еще больше сократило предложение — до  $X_2$ . Формальное равновесие («товары в магазинах») достигнуто, но не в первоначально предполагавшейся точке  $E_1$ , а совсем в другой точке —  $E_2$ , которая соответствует не только гиперинфляции, но и кризисному падению производства.

Предприятия, не зная рынка и реального спроса, сократили производство до  $X_2$ . Снижению способствовал также возникший у них дефицит оборотных средств, т.к. правительство не позаботилось об их своевременном индексировании и о соответствующем приспособлении банковского кредита к новым условиям. Часть предприятий, используя свое монопольное положение на рынке, сократили производство, т.к. это соответствовало условиям получения максимальной прибыли. **Ни одно из этих последствий не было предусмотрено правительством, хотя вытекало из детального анализа предполагаемой рыночной ситуации.** Иначе говоря, правительство допустило серьезные ошибки в микроэкономическом регулировании.

В нашей работе «Экономика России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку» («Международные отношения», 1996) дана детальная программа мер микроэкономической политики, которые государство должно осуществлять при переходе к рынку. Программа развертывает их в определенной последовательности и предполагает постепенность их осуществления. Она включает реорганизацию государственных предприятий (включая их приспособление к рыночным условиям), создание инфраструктуры рынка, в том числе специальное субсидирование малых и средних предприятий в области розничной торговли и услуг. Высвобождение цен должно было осуществляться лишь постепенно — после того, как посредством регулируемого повышения цен рыночная ситуация была бы приближена к равновесной. Реорганизация государственных предприятий предполагает высвобождение от старой бюрократической структуры при сохранении крупных объединений как костяка

автономных промышленных корпораций. Соответствующие переходные мероприятия в банковско-кредитной и финансовой сферах рассмотрены в последующих главах данного учебника. Только после тщательной подготовки допускается приватизация государственных предприятий.

#### 5.4. Государственные предприятия

Поспешная приватизация также относится к числу крупнейших просчетов микроэкономической политики в переходный период. Ни в одной стране Восточной Европы такой поспешности не было, хотя в правительствах там в то время доминировали сторонники либерального капитализма. Единственное исключение — восточные земли Германии, где государственные предприятия продавались, что называется, с ходу и в массовом порядке частным фирмам, главным образом из Западной Германии. Но в других странах готовых частных инвесторов в таких количествах не было, и потому торопиться было некуда.

В России приватизация проводилась поспешно, исходя из ложных предположений, что смена собственника заставит предприятия сразу работать более эффективно и что это «само собой» ликвидирует слой «красных директоров», не умеющих функционировать в рыночных условиях. В действительности смена кадров менеджеров была невозможна, ибо новые кадры не создаются в мгновение ока. Собственность же (или контроль) перешли главным образом к прежним руководителям, которые не были готовы к рыночным условиям работы, тем более когда экономику в целом охватил глубочайший кризис. К тому же предприятия были «освобождены» без денежного капитала (раздача предприятий коллективам, продажа в обмен на ваучеры и т.п.) и даже без оборотных фондов, необходимых для нормального воспроизводства. Такое «освобождение» напоминает дарование вольности в свое время крепостным крестьянам в России, которые были освобождены без земли. Вместе с тем государство не получило сколько-нибудь адекватной оплаты за передачу своей собственности в частную собственность, что способствовало финансово-бюджетному кризису.

Отказ от поспешной приватизации позволил бы лучше подготовить государственные предприятия к работе в новых условиях. Правильное решение вопроса о государственной собственности возможно лишь после того, как экономика войдет в фазу роста и когда большинство предприятий станут прибыльными. Только тогда можно решать, приватизировать ли данное предприятие или нет, исходя из принятых в рыночной экономике традиционных инвестиционных критериев, а именно:

— должна быть рассчитана текущая рыночная стоимость предприятия, исходя из прогноза о его будущей доходности и с учетом общественной нормы дисконтирования (см. главу 4); при этом желательно также учесть возможные другие альтернативные средства помещения вырученного государством капитала;

— если предприятие может быть реализовано по этой или более высокой цене, то его следует передать в частную собственность с соответствующими оговорками об обязанностях частного инвестора по капиталовложениям, сохранению занятости и другим социально принятым критериям.

**В противном случае приватизация предприятия явно невыгодна государству и обществу и от нее следует воздержаться.**

Обычно в пользу поспешной приватизации высказывается довод, что государству в области конкретной экономической активности делать нечего, что частные предприятия всегда более эффективны государственных и пото-

му предпочтительны. Однако это не соответствует действительности. Практика западных стран показывает, что государственные предприятия могут работать достаточно эффективно в условиях рыночной экономики. Позитивные примеры такого рода — западные фирмы с большой долей государственной собственности: «Рено», «Фольксваген», «Бритиш петролеум», «Эльф Акитэн», КЛМ и др. Есть и отрицательные примеры: британская угольная и стальная промышленность, голландские ДАФ и «Фоккер», французский «Креди Лионэ». Но все случаи неудачи и банкротств государственных предприятий в развитых рыночных экономиках порождены скорее циклическими и структурными затруднениями, а не государственной формой собственности. Например, контрольный пакет «Фоккера» был сначала отдан германской частной ДАСА, которая его в конечном счете бросила из-за отсутствия достаточных заказов на самолеты, а не потому, что голландское государство сохраняло в нем значительную долю. Вообще говоря, государственные предприятия в развитых рыночных экономиках, как правило, управляются как автономные хозяйственные единицы, которые практически действуют наравне с частными предприятиями и мало чем отличаются от них.

Венгерский экономист Янош Корнай выдвинул более конкретные аргументы против государственных предприятий, особенно в том случае, когда они составляют значительную часть экономики, как это имеет место в странах, переходящих от плана к рынку. По его мнению, права собственности не могут быть там определены так же строго, как в частных фирмах, что ведет к недостаточным стимулам для менеджеров, а главное — к постоянному вмешательству мощной, но малоэффективной правительственной бюрократии. Государственные предприятия, считает он, не могут избавиться от «мягких» бюджетных ограничений, т.е. пользуются льготами и привилегиями, что делает их частично свободными от жесткой дисциплины рынка. Сговоры между государственными предприятиями подрывают свободную конкуренцию, снижая общую экономическую эффективность. Директора государственных предприятий остаются частью государственной бюрократии и не склонны идти на риск, свойственный частным предпринимателям.

Нетрудно видеть, что эти доводы строго не доказаны, а исходят преимущественно из веры в обязательную неэффективность государства и его бюрократии. Между тем в рыночной экономике существует возможность предоставить государственным предприятиям полную юридическую и коммерческую самостоятельность, сделав их менеджеров независимыми от повседневного государственного вмешательства и подчиненными общим законам рынка, т.е. поставить их в условия «жестких бюджетных ограничений», которые действуют применительно к частным предприятиям. Что касается сговоров между предприятиями, то, как мы видели в главе 3, к ним стремятся и частные предприятия, и государственные фирмы не представляют исключения в этом смысле.

В современной российской экономике большинство бывших и нынешних государственных предприятий — это акционерные общества, в которых государство владеет акциями либо полностью, либо частично. Такие предприятия являются отдельными, независимыми юридическими лицами и в этом смысле ничем формально не отличаются от частного акционерного общества. Вместе с тем значительная часть их акций принадлежит государству, и от того, как оно ведет себя, т.е. как распоряжается своей собственностью, зависит судьба этих фирм.

Одна из возможных моделей поведения государства (назовем ее **моделью номер один**) состоит в строгом следовании правилам поведения любого крупного акционера. В качестве такового государство, например, имеет право на

получение части прибыли (дивидендов), на отчуждение (продажу своих акций), на периодический контроль над главными хозяйственными решениями менеджеров и их поведением. Если государство ограничится этими правами, то оно поведет себя как типичный «отсутствующий собственник» (absentee owner). Руководствуясь главным интересом такого собственника — получением максимального (или по крайней мере достаточного) дохода от данного предприятия, государство воздержится от активного вмешательства в дела фирмы, но в случае недовольства ее результатами продаст свой пакет акций, вложив выручку в более выгодную сферу.

Вместе с тем государство, которому принадлежит крупный пакет акций, может и активнее вмешиваться в дела предприятия, осуществлять его реорганизацию, переназначать менеджеров и принимать другие меры по «оздоровлению», руководствуясь, однако, тем же критерием получения максимального или достаточного дохода. Такое поведение предполагает отказ от предоставления специальных льгот и привилегий, т.е. поддержания заведомо убыточных предприятий.

Такая схема предполагает, что, хотя государство и является крупным держателем акций предприятия, какая-то их часть, возможно даже значительная, находится в частном владении и свободно котируется на фондовом рынке. В этом случае при нормальном функционировании биржи (об этом см. главу 8) рынок должен давать объективную, близкую к реальной оценку стоимости акций, которыми владеют и государство, и частные инвесторы. Устойчивое понижение курса акций будет сигналом неблагоприятного положения дел на предприятии, в том числе и для государства. Менеджеры находятся под двойным контролем — мажоритарного акционера и биржи. Такое соединение, как показывает практика, дает наилучшие результаты. Государству часто достаточно лишь внимательно следить за финансовыми результатами деятельности фирмы, не вмешиваясь в оперативное управление ею. Менеджеры гарантированы от вмешательства государства, если дела фирмы идут хорошо. Сами они заинтересованы в максимизации прибыли предприятия и как собственники его акций, и как наемные служащие, которым по контракту положены премиальные в зависимости от финансовых результатов.

В России поспешная приватизация сделала менеджеров многих приватизированных предприятий их мажоритарными акционерами. Казалось бы, они должны действовать по классическим схемам неоклассической теории, т.е. заботиться в первую очередь о максимизации рыночной стоимости своего акционерного капитала. Между тем реальная ситуация заставляет их вести себя иначе. Систематические неплатежи делают главным интересом таких директоров утаивание действительной прибыли и ее скрытое распределение в пользу либо самого предприятия, либо в свою личную. Вместе с тем отсутствует действенный контроль и со стороны государства (даже если оно остается крупным акционером), и со стороны фондового рынка, т.к. акции, как правило, там свободно не котируются. Пока фондовый рынок не налажен, а государство самоустраивается от контроля за своей собственностью или старается избавиться от нее как можно скорее, такие предприятия никогда не будут работать даже в слабом приближении к нормальным рыночным условиям.

В Чешской Республике приватизация проводилась не так поспешно, но также была массовой (ваучерной). Фондовый рынок работает лучше, чем в России. Но и в этой стране многочисленны жалобы на то, что ни менеджеры приватизированных предприятий, ни инвестиционные фонды, в руках которых находятся крупные пакеты акций этих предприятий, ни банки, прямо или косвенно связанные с инвестиционными компаниями, не заинтересованы в максимизации рыночной стоимости акционерного капитала, ставя во главу угла своей деятельности различные махинации по личному обогащению. В обоих случаях, и в России, и в Чехии, госу-

дарство должно вмешаться, для того чтобы исправить серьезные ошибки, допущенные при приватизации и в последующей экономической политике.

Рассмотренная выше модель номер один применима во всех случаях, когда нет иных доводов в пользу сохранения или ликвидации государственной собственности, кроме инвестиционного критерия максимизации прибыли и акционерного капитала. Но есть и такие сферы, где сохранение государственной собственности **желательно или даже необходимо, исходя из соображений экономической эффективности**. Эти случаи и сферы будем называть **моделью номер два**. Они возникают во всех случаях, когда по условиям производства или рынка свободная (близкая к совершенной) конкуренция невозможна, а максимизация прибыли собственником нежелательна, т.к. противоречит экономической эффективности.

Это относится прежде всего к отраслям, где кривые издержек производства падают на протяжении всего обозримого спектра потенциального производства. Как показано в главе 3, это крупные предприятия массового производства преимущественно однородных (недифференцированных) товаров. Поскольку на таких предприятиях предельные издержки падают по мере роста производства (в краткосрочном аспекте), не существует такой точки (в условиях совершенной конкуренции), где кривая предельных издержек пересекалась бы сверху горизонталью рыночной цены и где, согласно теории, достигалась бы максимальная прибыль. Последняя достижима только в условиях монополии или олигополии, причем в обоих случаях выпуск продукции был бы меньше оптимального, т.е. возникали бы безвозвратные потери для общества.

При наличии таких предприятий монополизация рынка при частной собственности и частном контроле практически неизбежна, т.к. в противном случае частным фирмам попросту невыгодно вкладывать капиталы. России по наследству от плановой экономики досталась масса крупных и сверхкрупных предприятий, которые целиком относятся к этой категории. Значительная часть обрабатывающей промышленности, прежде всего тяжелой, но также и легкой, состоит из таких предприятий. После приватизации они превратились в частные монополии или олигополии, что способствует завышенным ценам и поддерживает затратную инфляцию. Такие предприятия желательно либо вернуть в государственную собственность, либо, пользуясь сохранением в них позиции мажоритарного акционера, подчинить государственному управлению (или контролю) на иных началах, чем предприятия модели номер один.

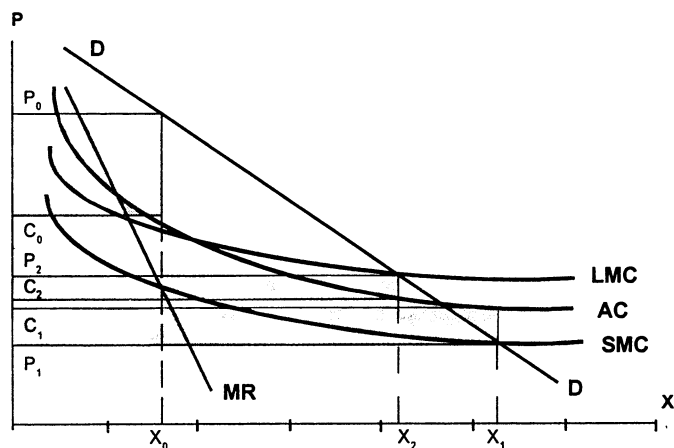


График 5.9  
Ценообразование  
на предприятиях  
массового производства

Во-первых, в таких отраслях цены, предоставленные самим себе, неизбежно устанавливались бы на монопольном или олигопольном уровне. На графике 5.9 это соответствует цене  $P_0$  и выпуску  $X_0$ . Монопольная прибыль возникает в заштрихованном прямоугольнике между  $P_0$  и  $C_0$ . Государственное управление (или контроль) должно заключаться в установлении фиксированных или максимальных цен, которые делались бы производством выгодным в краткосрочном и долгосрочном аспектах и вместе с тем обеспечивали бы максимально возможный «излишек потребителей». Но какая цена является оптимальной? При совершенной конкуренции она находится в точке пересечения снизу кривой спроса  $D$  и краткосрочной кривой предельных издержек  $SMC$ . На предприятиях массового производства такая точка может оказаться в положении  $(X_1, P_1)$ . При этом предприятие терпит убыток, измеряемый заштрихованным прямоугольником, расположенным между ценой  $P_1$  и более высокими средними издержками  $C_1$ . Долгосрочная же кривая предельных издержек  $LMC$ , включающая дополнительные капитальные затраты на увеличение производственной мощности до уровня прогнозного спроса, проходит выше краткосрочной кривой предельных издержек  $SMC$  и средних краткосрочных издержек  $AC$ . Она может пересечь кривую спроса, например, при цене  $P_2$  и выпуске  $X_2$ . Это и соответствует оптимальным условиям. Излишек над краткосрочной кривой средних издержек  $C_2$  составляет сверхприбыль, но такую, которая должна расходоваться под государственным контролем на прирост производственной мощности, реконструкцию предприятия, поддержание его долговременной конкурентоспособности.

График 5.9 дает также частичный ответ на вопрос, почему в России так резко сократились объемы производства в промышленности. Дело не только в сжатии рынков вооружения и потребительских товаров, но также и в том, что по условиям максимизации прибыли крупным приватизированным предприятиям выгодно сокращать производство до уровня, обеспечивающего монопольно высокие цены. С другой стороны, в условиях кризиса более низкие объемы выпуска для таких предприятий равносильны более высоким предельным и средним издержкам производства, т.е. служат дополнительным инфляционным фактором. При правильной государственной политике цен производство должно возрасти, а издержки — снизиться, способствуя преодолению инфляции и укреплению позиций российской промышленности перед лицом иностранной конкуренции как на мировых, так и на отечественных рынках.

Другим особым случаем модели номер два являются т.н. ресурсные монополии, т.е. предприятия, связанные с добычей минерального сырья или эксплуатацией редких природных ресурсов. Как отмечалось в главе 4, частный контроль в этой сфере не обеспечивает наибольшей эффективности с точки зрения общественных норм дисконтирования. Другая особенность этой группы отраслей состоит в том, что в ней создается сверхприбыль (рента), которая не поддается межотраслевому выравниванию как в силу различий в естественной производительности, так и вследствие препятствий для свободного доступа к эксплуатации природных ресурсов. Последние находятся в преимущественной собственности государства, и от него зависит, кого и на каких условиях впустить на рынок. В данном случае сверхприбыль является важным фактическим или потенциальным источником доходов государства, которые могут быть использованы как для развития данной группы отраслей, так и для перераспределения в пользу экономики в целом.

Из сказанного следует, что в интересах государства сохранить указанные отрасли преимущественно в своей собственности и по возможности максимизировать доходы от нее. Часто этому противостоит недостаток финансо-

вых и иных отечественных ресурсов. Поэтому в странах СНГ существует двойкий подход к судьбе таких отраслей. Если, например, власти Казахстана или Азербайджана считают возможным привлечение иностранного капитала для эксплуатации своей нефти, то в России контроль над нефтью до последнего времени сохранялся в руках российских компаний даже в том случае, когда они были приватизированы. Передача алюминиевой промышленности под контроль иностранного капитала была скорее исключением, чем правилом, для нашей страны. Подключение иностранных концернов к аукционам по продаже государственных акций в нефтяных компаниях в 1997–1998 годах свидетельствует об отходе от этой позиции.

Вместе с тем значительная часть сверхприбыли от эксплуатации ресурсов монополий достается частным акционерам, а не государству и используется отнюдь не в интересах всего общества. Например, Газпром вложил излишки своей сверхприбыли в частную телекомпанию НТВ, нефтяной концерн «Лукойл» — в акции газеты «Известия» и т.п. В интересах всей экономики — изъятие максимальной части этой сверхприбыли (сверх потребностей инвестирования в собственное производство) в казну государства.

Пределная цена такой продукции диктуется, как правило, ценами мирового рынка. С точки зрения краткосрочных фискальных интересов государства назначение таких максимальных цен кажется вполне естественным. Вместе с тем это может противоречить развитию экономики в целом, т.к. большинство других отраслей не в состоянии оплачивать отечественную нефть, газ, никель и т.д. по мировым ценам. Следовательно, и здесь необходим определенный баланс между задачей максимизации валютных и других доходов государства и необходимостью обеспечивать доступ отечественных производителей к природным ресурсам.

Особый случай представляют собой т.н. **первоначальные монополии** в обрабатывающей промышленности. Такие монополии возникли, например, в некоторых отраслях, работающих преимущественно на потребительский рынок (например, автомобильная промышленность), и в отраслях военно-промышленного комплекса, где существует монополия на некоторые виды высокой технологии и продукции, создаваемой с ее помощью. В России первая категория предприятий, как правило, приватизирована, вторая еще находится в собственности или под контролем государства.

Бедственное положение АВТОВАЗа и МЗМА, не говоря уже о ЗИЛе, характеризует ошибочную политику государства, которая колеблется от попыток защитить отечественные предприятия высокими таможенными пошлинами от иностранной конкуренции до стремления под угрозой банкротства заставить их уступить контроль иностранным инвесторам. Попытки поправить дело привлечением отечественных инвесторов («Микродин» в случае с ЗИЛом и Б. Березовского в случае с АВТОВАЗом) закончились неудачно. Чем завершаются попытки правительства Москвы поправить дело, взяв контроль над ЗИЛом и МЗМА, пока сказать трудно. Относительно успешная деятельность Горьковского автозавода объясняется его переоборудованием в конце 80-х годов, т.е. еще в советское время.

Поскольку все эти предприятия занимали монопольное или олигопольное положение при переходе к рынку, в интересах государства было сохранить в них мажоритарное владение и способствовать развитию, используя их сравнительно выгодное положение на рынке. Это требовало вложений в переоборудование предприятий и выпуск новых моделей, для чего могли бы использоваться первоначально высокие прибыли АВТОВАЗа и льготное финансирование ЗИЛа и МЗМА. Эти вложения окупились бы дополнительными доходами от продажи автомашин за счет первоначальной разницы



между рыночной ценой и издержками. Льготное положение отрасли должно было с самого начала подкрепляться жестким и эффективным таможенным протекционизмом, но таким, который уживался бы с ее реконструкцией и развитием.

В последующем государство могло бы осуществлять лидерство цен (т.е. политику высоких цен на внутреннем рынке), поощряя частный, в том числе иностранный, капитал к созданию конкурирующих предприятий в России (хотя бы в целях преодоления высокого таможенного барьера). При такой поддержке проект создания завода в Златоусте мог бы закончиться успехом, а не провалиться, как это случилось первоначально. Отсутствие определенности в государственной политике в данной отрасли привело к тому, что иностранные инвесторы не спешат брать под контроль даже АВТОВАЗ, ограничиваясь предложениями о налаживании малосерийного производства отдельных дорогостоящих зарубежных моделей. Между тем иностранный капитал скупил контроль практически над **всеми** автомобильными предприятиями в странах Восточной Европы и приступил к выпуску автомашин в некоторых бывших советских республиках (Узбекистан). Время для конструктивного развития этой отрасли в России упущено.

Активизация государственной политики в автомобильной отрасли возможна и сейчас, хотя ее содержание должно быть иным. Вместо игры на высоких ценах следовало бы, напротив, способствовать сохранению умеренных цен на отечественные автомобили даже за счет некоторых субсидий и кредитов для отрасли, сокращения налогов на ее предприятия. Такая политика цен сделала бы их продукцию более доступной для отечественных потребителей. Следовало бы также профинансировать за счет государства первоначальные затраты на создание нового автомобильного завода в Златоусте, которые быстро окупились бы доходами в бюджет. Оживление в автомобильной промышленности послужило бы мощным толчком для подъема всей экономики.

Что касается высоких технологий в военной и космической промышленности, государство должно исходить из «динамического взгляда на монополию», предложенного Шумпетером, согласно которому прибыль, полученная от эксплуатации таких технологий, может быть использована для развития экономики в целом. Без сохранения государственной собственности в этой сфере и соответствующих первоначальных вложений государства эти предприятия не могут окрепнуть после явного провала политики конверсии. В отличие от автомобильной промышленности, задача тут состоит в создании сильных фирм, которые могли бы конкурировать на мировом рынке и способствовать улучшению долговременных позиций России в мировой экономике. Передача же таких предприятий в частные руки, а тем более продажа их иностранным инвесторам привели бы к дальнейшему свертыванию этого важнейшего потенциального фактора роста экономики в целом.

Что касается той части военно-промышленного комплекса, который до сих пор безуспешно функционирует в сфере потребительских товаров длительного пользования (телевизоров, холодильников и т.п.), то эти предприятия следовало бы выделить в самостоятельные фирмы с мажоритарным государственным участием, способствуя их развитию на началах, рассмотренных применительно к автомобильной промышленности.

Особый вопрос — обеспечение наиболее рационального управления государственными или полугосударственными предприятиями в условиях рыночной экономики. В настоящее время у нас соперничают две позиции: передача предприятия в управление частным компаниям и сохранение конт-

роля со стороны государственных отраслевых органов управления. Из рассмотренного очевидно, что для модели номер один больше всего подходит первый тип управления, для модели номер два — второй. Однако более либеральная форма управления возможна и при модели номер два, если соблюдены достаточные законодательные и административные ограничения. Важно, однако, в обоих случаях **не торопиться** с окончательной передачей государственной собственности в частные руки, т.к., сохраняя государственную собственность, можно обеспечить и важные рычаги микрорегулирования, которое при отсутствии таких рычагов становится затруднительным.

## 5.5. Регулирование теневой экономики

В России теневая экономика первоначально возникла и выросла еще в условиях планового хозяйства как ее вторая, скрытая часть. Фундаментом теневой экономики было превращение части менеджеров в фактических собственников государственных предприятий в условиях ослабленного контроля со стороны соответствующих государственных органов и использование ими чужой, государственной собственности для личного обогащения. Возникнув первоначально в сфере товарного обращения (оптовая и розничная торговля), а также в строительстве, теневая экономика постепенно проникла в промышленность, в том числе и тяжелую. Сращивание теневой экономики с коррумпированным государственным аппаратом было одной из главных движущих сил разложения и гибели государственной плановой системы. К концу существования социализма в России около 20% ее ВВП приходилось на чистый продукт теневой экономики.

При переходе к рынку истинные масштабы и роль теневого сектора не были учтены ни в политике реформ, ни в государственном регулировании. Это привело сначала к «дикой приватизации» государственных предприятий, а затем к их вырождению на основе формальной приватизации. Многие из нынешних недугов российской экономики, в том числе неплатежи, укрытие от налогов, незаконное присвоение и прямое разворовывание государственной собственности, эксплуатация монопольных и инфляционных тенденций, являются продолжением традиций, возникших еще в старой теневой экономике советского периода. Многие многомиллионные состояния были нажиты бывшими теневиками на основе частных предприятий, первоначально основанных во второй половине 80-х годов в виде кооперативов, и т.н. «малых предприятий».

В современных условиях, казалось бы, надобность в теневой экономике отпала. Некоторые авторы (например, Е. Гайдар) считали, что с развитием нормальной рыночной экономики теневая сектор сам себя изживет. Но этого не случилось. Наоборот, по некоторым оценкам, нелегальный сектор составляет от 25 до 40% современной российской экономики. Почему это произошло?

**Во-первых**, потому, что, хотя значительная часть старого теневого сектора была легализована (государственное стало частным), возможность использовать слабости государства для ухода от налогов и других ограничений не только не уменьшилась, но даже возросла в новых условиях. Новое государство мало заботилось об эффективном контроле над легальным частным сектором, в результате чего стоимость наказания за обход закона стала намного меньше выгоды от его нарушения.

С этой проблемой сталкиваются и развитые рыночные экономики. Например, в США широко развиты уклонение от уплаты налогов, наем на ра-

боту нелегальных иммигрантов, которым платят по низким ставкам и за которых можно (вопреки закону) не отчислять средства на социальное страхование. По разным оценкам, потери казны от этих нарушений доходят до 10% общей суммы государственных доходов. Недавние оценки западных статистиков измеряют теневую экономику Великобритании — 7% ее ВВП, Канады — 15%, Италии — 20%, Испании — 25%, Греции — 30%. Очевидно, что России, где цивилизованная рыночная экономика находится только в зачатке, не избавиться от этой проблемы еще долгое время.

На графике 5.10 изображена ситуация, при которой монополии или олигополии на рынке противостоит не одна, а две кривые спроса —  $D_1$ , отражающая реальный платежеспособный спрос, и  $D_2$ , в которую включен дополнительный спрос, создаваемый бартером, частными векселями и другими плохо учитываемыми способами оплаты. Если предприятие имеет возможность укрывать (не показывать в отчетности) всю разницу между фактическими продажами ( $X_2$ ) и отчетными продажами ( $X_1$ ), то ее фактическая чистая прибыль превышает официальную прибыль, образующуюся за счет вычета из цены реализации  $P$  сверх средних издержек  $AC$ , т.е.  $X_1 \times (P - AC)$ , на величину  $(X_2 - X_1) \times (P - AC)$ . К тому же со скрытой прибыли налоги не взимаются, но фирма может быть подвергнута штрафам и другим издержкам, связанным с обнаружением факта обмана<sup>1</sup>. Очевидно, что фирме выгодно обманывать государство, если наказание за обман меньше выгоды от него. При слабом контроле за отчетностью со стороны государства и неудовлетворительной работе налоговых служб, налоговой полиции и т.д. фирмам имеет прямой смысл заниматься обманом, держа часть своей продукции и выручки «в тени».

Разница между  $D_1$  и  $D_2$  может возникать и путем простого сокрытия денежной выручки предприятия, что и происходит со значительной частью наших киоскеров, «челноков» и т.д. Поэтому даже при ликвидации бартера, частных чеков и других форм скрытой оплаты проблема теневого сектора останется.

**Во-вторых**, значительно расширилась сфера коррупции, т.е. возможность сокращать наказание за обман выплатой штрафа в виде взятки государствен-

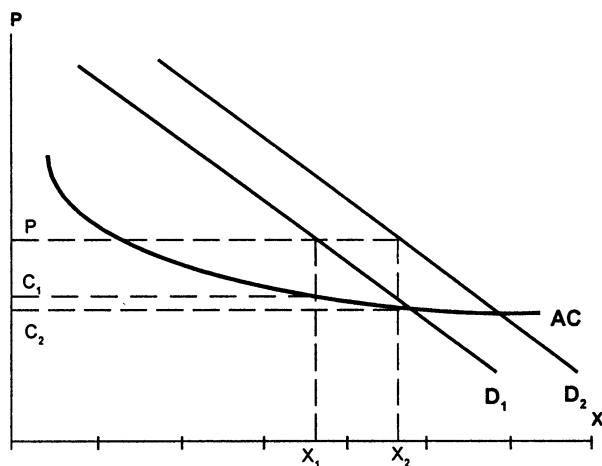


График 5.10  
Прибыль от теневых операций

<sup>1</sup> Для простоты: (а) принимаем, что цена реализации одинакова при официальных и скрытых продажах, хотя распространена и иная практика; (б) не учитываются налоги.

ным чиновникам. Фирмам, идущим на обман, всегда выгоднее уплатить взятку, которая меньше величины штрафа. В условиях России до сих пор можно, пользуясь связями, получить за определенную мзду право не платить налог вообще. У таких привилегированных фирм прибыль возрастает до  $X_2 \times (P - ATC)$ .

**В-третьих**, при легализации значительного числа частных предприятий сохранилось и даже выросло число предприятий, которые так или иначе входят в сферу деятельности или контроля организованной преступности. Теневой сектор вынужден уплачивать взятки не только государству, но также и организованным бандам вымогателей, которые нередко берут на себя «защиту» фирмы от других конкурирующих вымогателей и благодаря собственным связям с государством предохраняют от разоблачения в обмане. Некоторые фирмы считают для себя выгодным платить «мафии», а не государству, т.к. это обходится дешевле.

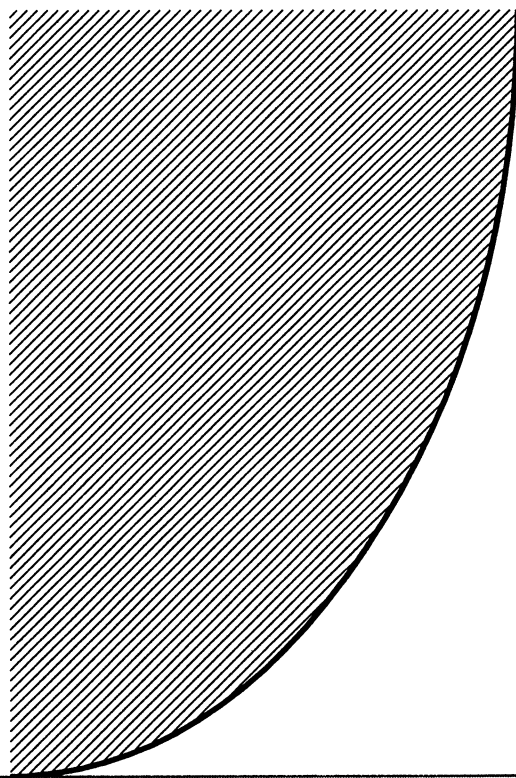
Эффективное регулирование теневого сектора возможно только при одновременном усилении финансового контроля за деятельностью фирм, ликвидации проблемы неплатежей посредством общего упорядочения расчетов, действенной защите фирм государством от вымогательств преступных организаций, а также упорядочения налоговых ставок и методов налогообложения. Стремление уйти от уплаты налогов часто вызвано их чрезмерной величиной, произволом при их начислении и неопределенностью нормативной базы. Только совокупность всех этих мероприятий позволит свести теневую экономику к минимуму. Полностью избавиться от нее вряд ли возможно в условиях либеральной рыночной экономики.



Раздел 2

---

**МАКРОЭКОНОМИКА**





# Введение

В отличие от микроэкономики, которая анализирует, как ведут себя различные хозяйственные субъекты и как они взаимодействуют на отдельных рынках и в отдельных отраслях производства, макроэкономика рассматривает законы поведения экономики в целом. Казалось бы, раз нам известно, как ведут себя отдельные элементы целого, то достаточно их сложить, чтобы получить представление о целом. Между тем, это не так. При сложении (**агрегировании**) появляются новые явления, понятия, механизмы и закономерности, которые невозможно понять, оставаясь в рамках поведения потребителей и производителей.

Например, до сих пор мы рассматривали отдельные товары, которых на рынках великое множество. Складывая нефть, уголь, овощи, зерно, обувь, одежду, банковские услуги, движение поездов и автомашин, финансовые операции и т.д., мы получаем некоторую сумму, называемую **национальным продуктом**, который не имеет никакой осязаемой формы и существует, казалось бы, только в статистике и воображении экономистов. Между тем, как мы увидим, это очень реальное понятие, причем настолько ключевое, что именно от него зависят и общий уровень жизни, и движение цен, и размер занятости и безработицы, и экономическая мощь государств, и многое другое.

Люди, занятые в отдельных фирмах и прекрасно разбирающиеся в делах своего предприятия, могут иметь очень слабое представление о том, как ведет себя экономика в целом. Между тем, именно от этого, а не только от рынка, где эти фирмы действуют, во многом зависит их судьба. Например, многие сейчас винят ту или иную отрасль, то или иное предприятие в том, что они плохо работают. Но если вся экономика находится в глубоком кризисе и стагнации, т.е. плохо работает, то винить отдельные фирмы в нерасторпности и неумении приспособливаться к новым обстоятельствам не всегда справедливо, а подчас просто нелепо. Точно так же, как винить безработного или низкооплачиваемого работника в том, что он «не желает трудиться». Лентяи, конечно, имеются повсюду, но не они делают погоду. Очень часто люди и фирмы становятся жертвой обстоятельств, от которых они никак не зависят.

Но было бы одинаково нелепо все сваливать на «судьбу», «колесо истории» и т.д. Экономическая наука дает возможность каждому образованному человеку разобраться в том, почему экономика в целом ведет себя так, а не иначе, и даже научиться предсказывать, как идут дела во всем народном хозяйстве, а не только в том секторе, который Вас непосредственно касается. Макроэкономика во многом зависит от поведения государства, его макроэкономической политики, от проводимых и задуманных реформ. В демократическом обществе граждане должны разбираться в этих вопросах, если они хотят активно влиять на свою судьбу, а не быть только пассивным объектом экспериментов неких правителей и политических деятелей.

В макроэкономике происходит сложение не только всех продуктов и услуг, но также их цен и, следовательно, доходов от факторов производства.



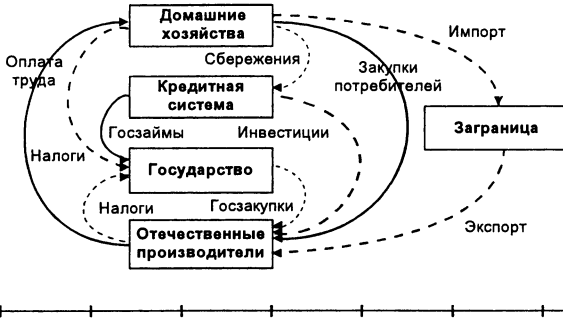


График 6.1  
Кругооборот  
национального  
дохода и расхода

И вот оказывается, что общий уровень цен определяется не только рассмотренными нами законами спроса и предложения, но также некоторыми финансовыми категориями, такими как количество денег в обращении, бюджетный дефицит, норма ссудного процента и т.п. Мы уже говорили об этих понятиях в первом разделе, но лишь мимоходом. Между тем, они заслуживают специального внимания, т.к. без них не обходится ни одна рыночная, да и вообще любая экономика.

В результате в макроэкономике образуются денежно-финансовые потоки, которые как бы противостоят материальным потокам продуктов. Они не просто пассивное отражение материальных потоков, но играют активную роль и имеют особые закономерности, без знакомства с которыми понять поведение современной экономики просто невозможно.

Короче говоря, макроэкономика — это особый механизм, который, складываясь из миллионов отдельных микроэлементов, живет своей жизнью. Можно провести некоторую аналогию с микро- и макромирами в естественных науках. Мир человека не сводится к миру составляющих его атомов, молекул, клеток, органов кровообращения и чувств и т.д., но представляет собой особую реальность, некое законченное целое, органическое и во многом гармоническое, духовное единство.

Так же, как в природе, материальные и финансовые потоки на микроуровне, преобразуясь друг в друга, находятся в постоянном кругообороте в макроэкономике. Самое общее представление об этом дает график 6.1.

Сплошными линиями изображены потоки товаров и услуг, за которые покупатели расплачиваются с производителями, а также потоки доходов, которыми производители оплачивают купленные ими факторы. Сумма общей стоимости продуктов равна сумме всех доходов.

Если бы в макроэкономике не было ни утечек, ни дополнительных вливаний, она представляла бы замкнутую систему. Однако на схеме изображены и утечки (мелким пунктиром), и вливания (крупным пунктиром). Утечки — это, например, сбережения (отказ от покупок), налоги (принудительные изъятия доходов) и импорт (т.е. плата за товары и услуги, которые в данной экономике не произведены). Вливания — это капиталовложения (затраты, которые делаются главным образом из сбережений), закупки государства (оплачиваемые главным образом из налогов) и экспорт (приток доходов от продаж товаров и услуг за пределами данной экономики).

Однако добавление утечек и вливаний не меняет принципиального равенства суммы продуктов и доходов. Вместе с вливаниями и за вычетом утечек они всегда тождественно равны друг другу. Это важное положение необходимо запомнить. Те, кто не вполне убежден в его правоте, должны подождать более подробного объяснения понятий национального продукта и национального дохода в главе 6.

# Глава 6. Национальный продукт

## 6.1. Структура национального продукта и дохода

Хотя понятия национального продукта и национального дохода употреблялись уже с конца XVIII века, их последовательное и детальное раскрытие, а также статистическое измерение — результат достижений экономической науки в середине XX века. Именно к этому времени относится формирование **статистики национальных счетов (СНС)**, которая теперь принята практически всеми рыночными экономиками и составляет основу государственной статистической отчетности по единой методологии, разработанной международными экономическими и финансовыми организациями. Знание основ СНС необходимо ныне всякому человеку, претендующему на экономическую грамотность.

Начнем объяснение этих понятий не со сложившихся определений, а со схемы, в которой показаны содержание и взаимосвязь всей совокупности продуктов и доходов в обществе.

На таблице 6.1 изображен в сжатом виде (четыре отрасли: от 1 до 4) т.н. **межотраслевой баланс** — таблица, в которой показано, из чего состоит и как распределяется совокупный продукт общества<sup>1</sup>.

Таблица 6.1

Схема баланса межотраслевых потоков

	1-й квадрант				2-й квадрант				
№ отрасли	1	2	3	4	$C$	$I$	$G$	$Y$	$X$
1	$x_{11}$	$x_{12}$	$x_{13}$	$x_{14}$	$C_1$	$I_1$	$G_1$	$Y_1$	$X_1$
2	$x_{21}$	$x_{22}$	$x_{23}$	$x_{24}$	$C_2$	$I_2$	$G_2$	$Y_2$	$X_2$
3	$x_{31}$	$x_{32}$	$x_{33}$	$x_{34}$	$C_3$	$I_3$	$G_3$	$Y_3$	$X_3$
4	$x_{41}$	$x_{42}$	$x_{43}$	$x_{44}$	$C_4$	$I_4$	$G_4$	$Y_4$	$X_4$
$D$	$D_1$	$D_2$	$D_3$	$D_4$	—	—	$D_G$	—	$D_\Sigma$
$W$	$W_1$	$W_2$	$W_3$	$W_4$	—	—	$W_G$	—	$W_\Sigma$
$P$	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	—	—	—	—	$P_\Sigma$
$VA$	$VA_1$	$VA_2$	$VA_3$	$VA_4$	—	—	$VA_G$	—	$VA_\Sigma$
$X$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$C$	$I$	$G$	$Y$	
	3-й квадрант				4-й квадрант				

<sup>1</sup> Межотраслевой баланс может быть составлен для любого числа отраслей (от 1 до  $n$ ).

Межотраслевой баланс впервые детально разработан в 1920—1930-х годах Василием Леонтьевым, русским экономистом, который тогда же эмигрировал в США и в 70-х годах стал лауреатом Нобелевской премии в основном за это открытие. Леонтьев — не первый экономист, который занимался вопросом всеобщей взаимосвязи отраслей. Еще в XVIII веке первую «Экономическую таблицу» составил француз Франсуа Кенэ, разделивший всю продукцию общества на сельское хозяйство и обрабатывающую промышленность и показавший взаимосвязь между ними. В середине XIX века Карл Маркс предложил свои «Схемы воспроизводства и реализации», где продукт общества был разделен на два подразделения — производство средств производства и производство предметов потребления, а второе подразделение в свою очередь разделено на продукты общего потребления и предметы роскоши. Заслуга Леонтьева в том, что он дал основу для объяснения всеобщей взаимосвязи между **любым, сколь угодно большим числом отраслей** и разработал также математические методы их оценок. Этот метод также носит название «затраты-выпуск» (**input-output**).

Итак, таблица Леонтьева представляет собой матрицу, в строчках которой показано, куда направляются материальные потоки каждой из рассматриваемых отраслей производства. Левая верхняя часть таблицы (1-й квадрант, представляющий собой в данном случае квадратную матрицу  $4 \times 4$ ) показывает потоки товаров и услуг, которыми отрасли обмениваются между собой. Например, отрасль номер 1 (скажем, сельское хозяйство) продает свою продукцию самой себе (клетка 11), отрасли номер 2 (например, пищевой промышленности, клетка 12), текстильной промышленности (клетка 13) и т.д. Точно так же распределяется продукция всех отраслей.

Но распределение продукции не исчерпывается межотраслевыми потоками. Часть продукции идет также в т.н. **конечное потребление (использование)**, представленное правой верхней частью таблицы (2-й квадрант, представляющий собой прямоугольник, число строк которого соответствует числу рассматриваемых отраслей, а число колонок — числу видов конечного потребления). Например, часть продукции сельского хозяйства покупается частными лицами и потребляется в домашних хозяйствах ( $C_1$ ). Другая часть накапливается (например, идет на прирост запасов зерна, увеличение поголовья скота) ( $I_1$ ). Какая-то часть закупается государством ( $G_1$ ), а еще какая-то продается за границу, т.е. уходит на экспорт (эта колонка в таблице опущена). Продукция, распределенная в межотраслевых потоках (т.е. в 1-м квадранте), называется **промежуточным продуктом**, а продукция, вошедшая в конечное потребление (использование) и представленная во 2-м квадранте, называется **конечным продуктом**.

Итак, конечный продукт состоит из товаров и услуг, идущих в личное потребление ( $C$ ), капиталовложения (в основной капитал и прирост товарных запасов,  $I$ ), государственные закупки ( $G$ ) и чистый экспорт (т.е. экспорт за вычетом импорта). Продукция большинства отраслей по своей материальной форме может быть использована и как промежуточная, и как конечная продукция. Например, топливо, идущее на производство электроэнергии, является промежуточным продуктом, топливо, которое непосредственно покупается потребителями для отопления жилищ (но не покупка его тепловыми станциями), входит в конечный продукт, как и топливо, которое экспортируется. Продукция металлургии непосредственно используется преимущественно как сырье и материалы для металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности (т.е. как промежуточный продукт), но часть ее в виде труб или металлоконструкций может идти непосредственно во вложения основного капитала. Продукция машиностроения используется в значительной мере для капитальных вложений, но часть ее в виде деталей,

компонентов и т.п. используется как промежуточный продукт в других отраслях.

Попробуйте классифицировать продукцию отрасли или фирмы, в которой вы работаете, разделив ее (по использованию) на промежуточный и конечный продукт. Все зависит от того, куда идет продукт после его продажи (с учетом посреднической деятельности).

Может возникнуть вопрос: а почему это должно интересовать вас как производителя? Разве ваше дело не исчерпывается производством и сбытом интересующего вас товара? Это верно, но если вы хотите лучше знать перспективы спроса на ваш товар, для вас структура его распределения не может быть безразлична. Если ваша продукция идет главным образом в промежуточный продукт, то ваше благополучие обязательно зависит от благополучия других отраслей. Выше мы приводили пример с автомобильной промышленностью России, которая нуждается в поддержке государства на определенном этапе своего развития. Дело тут не только в самой отрасли, но и в том, что она является важным покупателем стали, цветных металлов, стекла, резиновых изделий, моторов и т.д. Средства, вложенные в развитие автомобильной промышленности, автоматически способствуют развитию черной и цветной металлургии, химической индустрии, моторостроению, электротехнике, в конечном счете — экономики в целом.

Если же ваша продукция идет главным образом в конечное использование, то вы непосредственно заинтересованы в росте личных доходов, прибылей других предприятий, из которых оплачиваются капиталовложения, расходной части и доходов государственного бюджета. Помните: **чужие доходы — это либо непосредственно, либо в конечном счете спрос на вашу продукцию. Чем больше чужие доходы, тем в конечном счете больше спрос на ваш товар.**

Стоимость всей продукции отрасли независимо от способа ее использования называется **валовой продукцией** отрасли. Сумма валовых продукций всех отраслей экономики называется **совокупным общественным продуктом (СОП)**. Совокупный общественный продукт, по определению, есть также сумма промежуточного и конечного продукта общества. Конечный продукт есть совокупный отечественный продукт за вычетом промежуточного продукта. Эти определения крайне важны, их необходимо усвоить прочно, т.к. от них зависит понимание законов макроэкономики. Выразим их в виде формальных тождеств, которые справедливы для любой экономики, будь она плановой или рыночной:

$$\sum_i X_i = \sum_j X_j + \sum_i Y_i, \quad i = 1, \dots, n; \quad j = 1, \dots, n, \quad (6.1)$$

где  $\Sigma$  — знак суммирования по  $n$  строчкам ( $n$  — число отраслей);  $\Sigma$  — знак суммирования по  $n$  колонкам;  $X_i$  — валовая продукция  $i$ -й отрасли-строки;  $X_j$  — то же  $j$ -й отрасли-колонки;  $X_{ij}$  — матрица, распределяющая продукцию  $i$ -й отрасли-строки по  $j$ -м отраслям-колонкам; это и есть промежуточный продукт;  $Y_i$  — конечная продукция  $i$ -й отрасли.

Мы остановились на этом делении так подробно отчасти потому, что часто встречающееся в статистике и экономической литературе понятие **валового внутреннего продукта (ВВП)** есть не что иное, как конечный продукт общества. Как видно, ВВП — это не весь СОП, а лишь часть его, идущая на личное потребление, капиталовложения, прирост запасов, государственные закупки, чистый экспорт. Это т.н. **ВВП по использованию, или использованный ВВП**. Приводим основополагающее тождество ВВП по использованию:

$$GDP = C + I + G + (X - M), \quad (6.2)$$

где  $GDP$  — ВВП;  $C$  — личное потребление;  $I$  — капиталовложения и прирост запасов;  $G$  — государственные закупки;  $X$  — экспорт;  $M$  — импорт. На воп-

рос, почему валовым продуктом общества считается не весь его продукт, а только часть, мы ответим чуть позже.

Вернемся к таблице межотраслевого баланса. До сих пор мы рассматривали распределение продукции по отраслям-строчкам. Теперь же обратимся к колонкам, которые тоже отражают результат деятельности отрасли, но с другой точки зрения. Потоки продукции отрасли  $i$  в отрасль  $j$  являются в то же время затратами отраслю  $j$  продукции отрасли  $i$  на выпуск собственной продукции. Эти затраты определяются технологией отрасли  $j$ , сложившейся так, как это объяснено в главе 4. В межотраслевом балансе эти технологии предполагаются данными. В отчетных статистических таблицах они рассчитываются как средние от деления каждой клеточки 1-го квадранта на суммарный выпуск  $X_j$  соответствующей отрасли-колонки:

$$A_{ij} = X_{ij} / X_j, \quad (6.3)$$

где  $A$  — матрица **технологических коэффициентов**, каждая клеточка которой показывает, сколько продукции отрасли-строчки надо затратить на выпуск единицы продукции отрасли-колонки.

Теперь, рассматривая отрасли-колонки, мы приходим к выводу, что 1-й квадрант таблицы, который мы до сих пор рассматривали как промежуточный продукт, одновременно определяет **сумму текущих материальных затрат** каждой отрасли в отдельности и всех их, вместе взятых. Если из валовой продукции каждой отрасли-колонки вычесть ее текущие материальные затраты, то получается т.н. **добавленная стоимость** — **value added (или условно чистая продукция)**, равная амортизации, затратам на рабочую силу, и остаток, который распределяется как прибыль, дивиденды, косвенные налоги и т.д. Иначе говоря, если смотреть по колонкам, валовая продукция отрасли разделяется на текущие издержки и затраты факторов производства. **Добавленная стоимость** — это и есть **суммарные факторные доходы, созданные в данной отрасли**. Структура добавленной стоимости отражена в 3-м квадранте межотраслевой таблицы. Она представляет собой прямоугольную матрицу, в которой число колонок соответствует числу рассматриваемых отраслей, а число строк — числу компонентов добавленной стоимости, в нашем примере — амортизации  $D$ , трудовым доходам  $W$ , прибыли  $P$  (при желании можно добавить отдельную строку для косвенных налогов  $П$ ). Одна из строк квадранта суммирует стоимость, добавленную в каждой отрасли, —  $VA$ .

Тождества распределения затрат по отраслям-колонкам и структура факторных доходов представлены следующими формулами:

$$X_j = \sum_i X_{ij} + VA_j, \quad (6.4)$$

$$VA_j = D_j + W_j + P_j, \quad (6.5)$$

где  $VA_j$  — добавленная стоимость;  $D_j$  — амортизация;  $W_j$  — оплата рабочей силы;  $P_j$  — чистый доход предприятий (прибыль)  $j$ -й отрасли.

Итак, стоимость валовой продукции каждой отрасли можно рассматривать двояко: (1) как сумму промежуточного использования плюс конечное использование ее продукции; (2) как сумму промежуточных затрат плюс добавленная стоимость. Отсюда следует, что промежуточный продукт общества тождественно равен совокупным текущим материальным затратам отраслей, производящих товары и услуги:

$$\sum_i a_{ij} X_i = \sum_j a_{ij} X_j. \quad (6.6)$$

Если вычесть эти суммы, соответственно, из суммарной стоимости валовой продукции всех отраслей по строчкам и по колонкам, то получаем, что

**конечный продукт общества (ВВП) тождественно равен сумме добавленной стоимости всех отраслей.** Это важнейшее положение отражено ныне в статистике национального продукта практически всех стран, которая, различая ВВП по использованию и ВВП по отраслям, где создаются факторные доходы, признает их суммарное тождество:

$$GDP = C + I + G + (X - M) = VA_1 + VA_2 + \dots + VA_n. \quad (6.7)$$

Это тождество важно еще и потому, что оно показывает **равенство между национальным продуктом и национальным доходом.** Сумма факторных доходов (т.е. национальный доход) всегда равна конечному продукту общества.

В статистике национальных счетов это равенство скорректировано следующим образом. Поскольку амортизация и косвенные налоги, строго говоря, не считаются в теории факторными доходами, то национальным доходом считается ВВП за вычетом амортизации и косвенных налогов. Это небольшая поправка, которая существенно не меняет ни содержания, ни динамики этих величин. За вычетом амортизации и косвенных налогов продукция отраслей представлена их **чистым продуктом.** Национальный доход в строгом смысле слова равен сумме чистой продукции отраслей, или чистому национальному продукту (**продукту-нетто — net national product**).

Теперь ответим на вопрос, почему национальным продуктом (ВВП) считается только часть совокупного общественного продукта (СОП). Валовая продукция отраслей состоит, как мы видели, из стоимости сырья, материалов и т.п. и стоимости, которая вновь создана, или «добавлена». Но в стоимости сырья, материалов и т.п. уже отражена стоимость, которая создана или добавлена при их производстве. Поэтому при простом сложении валовой продукции всех отраслей стоимость, добавленная при производстве промежуточного продукта, представлена дважды. Чтобы избавиться от этого **повторного счета**, и введено понятие чистой, или условно чистой, продукции, где повторный счет устранен. Поэтому ВВП, как правило, приблизительно вдвое меньше по стоимости, чем СОП.

Счет по валовой продукции имеет тенденцию преувеличивать экономический эффект работы отраслей, в которых текущие материальные затраты особенно велики. Если отрасль не экономит сырье, топливо, материалы, ее валовая продукция возрастает, тогда как реальный выход продукции остается прежним или даже падает. Это хорошо известный негативный эффект «вала», создающий превратную заинтересованность предприятий в росте своих материальных затрат вместо их сокращения. Правильная оценка вклада отрасли или предприятия должна производиться по ее чистой, а не валовой продукции. Даже произвольно начисляемые амортизация и косвенные налоги искажают ее реальный вклад.

Как соотносится теоретическая категория добавленной стоимости с той величиной, которая служит основой для начисления налога на добавленную стоимость (НДС)? Казалось бы, такой налог должен начисляться с валовой реализации за вычетом текущих материальных издержек фирмы. Но это привело бы к усложнению расчетов, т.к. фирмы заинтересованы в преувеличении своих издержек и в уменьшении своего чистого дохода. Поэтому НДС входит в стоимость всей суммы реализации как добавление, но при уплате налога фирмой или предприятием из него вычитается сумма НДС, которая была фактически уплачена фирмой при покупке необходимых ей для производства товаров. Чистый результат при этом приблизительно такой же, как если бы специально подсчитывалась реально добавленная стоимость.

В российской экономике из-за несовершенства расчетов, сокрытия истинных сумм реализации, различных налоговых льгот и т.п. база для исчисления НДС не соответствует реальной величине добавленной стоимости, созданной в отраслях.

Сказывается и высокая инфляция, которая имеет тенденцию занижать долю материальных издержек в валовой продукции (из-за временного запаздывания между моментом закупки сырья и моментом реализации готового продукта). Отчасти по этим причинам Госкомстат до сих пор не публикует подробной разбивки ВВП по создающим отраслям, ограничиваясь самыми общими данными о его структуре по использованию. При подсчете ВВП различия между суммированием оценок конечного продукта и оценок отраслевой добавленной стоимости неизбежны. Западные статистики научились сводить их к минимуму. В России эти различия еще очень велики, приводя, например, к малонадежным оценкам остаточных (нетрудовых) доходов, исчисляемых, с одной стороны, как разность между ВВП по использованию, суммой амортизации, косвенных налогов и фонда заработной платы — с другой. В западной статистике эти данные публикуются с большими подробностями, что создает более надежную основу для оценки работы предприятий и экономики в целом, а также для прогнозирования.

Приведем данные о структуре ВВП России по использованию рядом с соответствующими данными по США и Нидерландам. Бросается в глаза значительно более низкая доля в России личного потребления и непомерно крупные расходы на прирост товарных запасов. Вложения в основной капитал у нас тоже, по-видимому, сильно завышены.

Равенство национального продукта национальному доходу было известно в экономической теории уже в начале XIX века и трактовалось некоторыми авторами (Ж.-Б. Сэй) в том смысле, что экономика всегда создает столько доходов, сколько нужно, чтобы реализовать всю сумму произведенных в обществе товаров. Это привело к необоснованным утверждениям, будто рыночная экономика всегда находится в состоянии равновесия (т.н. «закон Сэя»), что исключает кризисы перепроизводства или периоды недопроизводства (инфляции).

В действительности реализация продукции обеспечена только в том случае, когда объем производства всех товаров точно соответствует структуре спроса на них. Тожество национального продукта и национального дохода не гарантирует такого соответствия, которое достигается только в результате приспособления предложения и спроса **на всей совокупности товарных рынков**. В рыночной экономике такое приспособление, казалось бы, обеспечено, но, как мы видели, только с определенным временным лагом (т.е. равновесие достигается не моментально) и иногда требует специального вмешательства государства.

Но даже если на всех рынках товаров и услуг достигнуто равновесие спроса и предложения, это еще не значит, что соблюдены макроэкономические пропорции, например, между сбережениями и накоплениями (внутреннее равновесие), между экспортом и импортом (внешнее равновесие), меж-

Таблица 6.2

**Структура ВВП по использованию**  
(в % к итогу)

	Россия (1995 г.)	США (1993 г.)	Нидерланды (1994 г.)
Личное потребление	48	67	61
Валовые вложения в основной капитал	21	14	19
Прирост товарных запасов	5	— 0,3	1
Государственное потребление	22	20	14
Чистый экспорт	4	— 0,7	5

ду потенциальным и фактическим продуктом, между ресурсами факторов производства и их использованием. Проблемы, связанные с механизмом достижения **макрэкономического (общэкономического) равновесия (general equilibrium)** рассматриваются в следующем разделе.

Внедрение статистики национальных счетов, позволяющих представить всю экономику в целом и, главное, в сбалансированном виде — большой шаг вперед в измерении хозяйственной деятельности. До их внедрения о динамике макроэкономики судили по набору показателей, которые считались ключевыми и достаточно представительными, например по выплавке чугуна и стали, добыче угля и нефти, сбору зерновых, объему железнодорожных перевозок, числу занятых. Эти показатели часто рассматривались вне их взаимной связи, во всяком случае без учета их взаимной сбалансированности. Позже стали измерять валовую продукцию промышленности, сводя воедино данные о физических объемах выпуска различных промышленных изделий. Долгое время индекс промышленного производства (чаще всего отражавший «вал», или обобщение физических объемов разных видов продукции) служил основным показателем макроэкономической динамики. Но доля промышленности в национальном продукте редко доходила до половины, и потому индекс промышленного производства не давал полного представления о макроэкономической динамике.

Больше полутора веков экономистам было известно понятие национального продукта и национального дохода, но они не умели его измерять. Этот недостаток был в значительной мере преодолен с внедрением статистики национальных счетов. Это был большой шаг вперед, но он не решил всех проблем макростатистики. Укажем на некоторые недостатки национальных счетов.

Во-первых, статистика национального продукта не учитывает ряда важных компонентов экономической активности. За ее пределами находится большая часть активности, совершаемой вне организованных рынков, например продукция домашнего хозяйства. Поэтому существенно занижаются действительный объем затрат труда и размеры личного потребления. ВВП не измеряет стоимость досуга и отдыха потребителей, без чего трудно судить о действительном уровне благосостояния. Ряд экономистов считает, что статистика национального продукта должна быть дополнена данными о состоянии здоровья, уровне культуры и образованности населения, его культурном уровне и т.д. Другие авторы считают такие требования чрезмерными и полагают, что и без того ВВП дает сравнительно полное представление о рыночной активности.

Во-вторых, вне ВВП остается теневая экономика, т.е. продукция и доходы, сокрытые от официальных органов, а также запрещенная, т.е. нелегальная, активность (например, проституция, производство и торговля наркотиками, подпольные казино, контрабанда и т.д.).

В-третьих, само измерение легальной экономики сопряжено с большими трудностями даже при полной статистической отчетности. Казалось бы, нет ничего проще измерения конечной продукции. Ведь, например, достаточно подробные данные о личном потреблении представлены в статистике розничной торговли, бытовых и коммунальных услуг, в данных о структуре личных бюджетов населения, о пользовании транспортными средствами и т.д. И все же данные эти никогда не бывают полными, и о динамике многих из них приходится только догадываться, делая на этот счет более или менее приблизительные оценки, особенно когда требуется следить за динамикой личного потребления не только из года в год, но и из квартала в квартал.

Большие сложности связаны с измерением сферы нематериальных услуг. Возьмем такую важную и повседневную сферу, как пользование жильем.



Самым простым способом его оценки является объем квартирной платы. Но если она определяется вне рынка (а регулирование квартплаты существует даже в рыночных экономиках), то она не учитывает полной стоимости связанных с этим затрат и, следовательно, не дает полной оценки рыночной стоимости этой услуги. Далее, если жилище принадлежит самому пользователю, он вообще не платит квартплаты. Поскольку значительная доля жилищ в рыночной экономике находится в личном владении, приходится давать приблизительную оценку рыночной стоимости той услуги, которой собственники жилищ пользуются. Такого рода оценки называются **«вмененными» (imputed)**, т.е. косвенными, не отражающими реальных отношений купли-продажи.

Сфера вмененных оценок охватывает практически все финансовые услуги. Как измерить, например, стоимость банковских услуг так, чтобы они были сопоставимы (сравнимы) со стоимостью материальных продуктов, например хлеба, стали, автомобилей? Валовая продукция банков, так же как и любой отрасли, равна их текущим материальным издержкам плюс стоимость факторных услуг. Казалось бы, все просто. Но значит ли это, что продукция банков возросла, если выросли их затраты, например, на заработную плату служащим? Ответить на этот вопрос нельзя, не имея объективной единицы, измеряющей реальный объем банковской деятельности. Такого показателя не существует. Как сложить, например, стоимость услуги по приему и движению вкладов со стоимостью услуги по предоставлению информации или кредита? Как оценить производительность работников охраны в российских банках? На выручку опять-таки приходит «вменение». Например, к показателям затрат факторов применяется некоторая оценочная «производительность». Такие оценки не могут не быть условными. Между тем при значительной доле финансовых услуг в ВВП современной рыночной экономики от качества таких оценок может существенно зависеть динамика национального продукта и дохода.

Конечно, многие проблемы решаются, если оценивать продукцию всех отраслей по затратному методу и в текущих ценах, т.е. как раз в том виде, как они отражены в финансовой отчетности фирм и налогоплательщиков. Однако ВВП в текущих ценах отражает только денежные затраты на покупку продукции и ее производство. Он отражает изменение физического объема лишь в том случае, когда цены неизменны. В рыночной же экономике цены весьма подвижны, что создает особую проблему такой оценки ВВП, которая отражала бы динамику физических объемов. Эта операция осуществляется посредством **дефлятирования** ВВП по его различным компонентам, т.е. приведения к **неизменным ценам** на базе некоторого исходного периода (обычно года).

Для этого по каждому компоненту ВВП исчисляются сводные индексы цен, которые в данном случае именуются **дефляторами**. Общая формула исчисления дефляторов совпадает с формулой исчисления индексов средних цен. Например, для общего дефлятора ВВП имеем:

$$P^{GDP} = P^C.(C/GDP) + P^I.(I/GDP) + P^G.(G/GDP) + P^X.(X/GDP) - P^M.(M/GDP), \quad (6.8)$$

где надстрочные индексы обозначают компонент ВВП, к которому относится данный дефлятор  $P$ . Точно так же для дефлятора личного потребления получим:

$$P^C = P^F.(F/C) + P^{CL}.(CL/C) + P^{OND}.(OND/C) + P^{DG}.(DG/C) + P^S.(S/C), \quad (6.9)$$

где надстрочные индексы обозначают дефляторы компонентов личного потребления: *F* — продовольствия; *CL* — одежды; *OND* — других потребительских товаров кратковременного пользования; *DG* — товаров длительного пользования; *S* — услуг. Каждый дефлятор компоненты, соответственно, является сводным индексом цен, относящимся к товарам или услугам данной категории.

Дефляторы также не совершенный инструмент. Они существенно зависят от выбранной базы для сопоставления. Доли товаров и услуг в общем обороте меняются от периода к периоду. Поэтому, например, даже при сравнении физических объемов ВВП за два последовательных периода дефляторы могут отличаться в зависимости от того, какой период брать за основу при определении долей товаров и компонентов. Эти различия, как правило, невелики, если цены и доли мало меняются. Если же эти сдвиги значительны, то целесообразно брать средние результаты от двух дефляторов, измеренных на двух различных базах. Наибольшие отклонения от реальной динамики возникают по мере отдаления от исходной базы. Поэтому, например, динамика за 1996 год, измеренная на базе цен и долей 1990 года, может существенно отличаться от фактической. В последнее время для минимизации погрешностей пользуются т.н. «цепными» дефляторами, у которых база меняется от периода к периоду, отражая новейшие сдвиги в структуре. Тем не менее при сопоставлениях за длительные исторические периоды (т.е. при использовании длинных временными рядами) следует помнить о несовершенствах любых сводных статистических показателей. Лучше всего при этом сделать несколько расчетов, пользуясь разными базами, а затем сопоставить полученные результаты и оговорить масштабы возможных погрешностей.

В таблице 6.3 приведены данные о движении ВВП России за 1990 — 1994 годы в текущих и неизменных ценах, а также дефлятор ВВП за этот период.

За это время ВВП в текущих ценах вырос почти в тысячу раз. Поскольку цены росли в среднем почти вдвое быстрее (т.е. в 1,9 тыс. раз), тот же ВВП в неизменных ценах сократился на 47 %.

В последующем эти официальные данные были пересмотрены рабочей группой, состоящей из представителей Госкомстата и Всемирного банка. Этот пересмотр практически не изменил оценки ВВП в текущих ценах. Однако были сделаны существенные изменения в оценке динамики физических объемов и дефлятора. В результате сокращения ВВП в неизменных ценах за 1990 — 1994 годы уменьшилось с 47 до 35 %. Соответственно уменьшились оценки общей инфляции.

Насколько достоверными являются новые данные? Как признают сами авторы пересчета, статистика реформенных лет крайне ненадежна. Производители часто занижали продукцию и доходы, многие частные предприятия вообще не отчитывались. Особенно затруднен учет частной розничной торговли и услуг. За некоторые годы отсутствует достаточная информация о военных расходах, других государственных затратах, о банковских операциях. Применявшиеся в это время множественные и постоянно менявшиеся валютные курсы не позволяют точно определить объемы и динамику экспорта и импорта. Все это относится не только к первоначальным

Таблица 6.3

**ВВП России (в млрд. рублей в текущих и неизменных ценах;  
индекс физического объема и дефлятор имеют базу 1990 г. = 100)**

	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
В текущих ценах	644	1300	18 093	162 300	635 500
В неизменных ценах	644	567	459	404	343
Индекс физического объема	100	88	71	63	53
Дефлятор	100	229	3 940	40 194	185 169

данным Госкомстата, но и к скорректированным данным совместной комиссии экспертов РФ и Всемирного банка.

В основу новых исчислений ВВП был положен отраслевой метод, опирающийся на оценку физического объема отраслевой добавленной стоимости. Но такие данные имелись лишь по ряду отраслей материального производства. По другим отраслям в основу были положены либо затраты труда, либо (как в строительстве) затраты строительных материалов, либо некие «вмененные» показатели. Поскольку общая оценка ВВП в текущих ценах не менялась, очевидно, что такая методология так или иначе сводилась к перераспределению продукта между отраслями в соответствии с новыми отраслевыми оценками. При этом была существенно увеличена оценка физического объема услуг, где, как мы видели, точные оценки сделать труднее всего. Согласно прежней статистике, физический объем торговли и общественного питания сократился за указанный период на 32 %, а по новой статистике — лишь на 6 %. Объем финансовых услуг вырос по старой статистике на 10 %, а по новой — на 56 %.

Вообще говоря, относительный рост сферы услуг, сильно отстававшей в плановой экономике, явление положительное. Вместе с тем эффективность посреднических услуг в теории определяется тем, насколько они способствуют развитию реальной экономики. В России сфера услуг росла при сокращении реальной экономики и в значительной мере за ее счет. Следовательно, пересмотренная оценка их реального вклада в ВВП является весьма спорной, и к пересмотренным данным следует относиться крайне осторожно.

Может возникнуть вопрос: какое практическое значение имеют оценки ВВП в текущих ценах? Разве недостаточно оценок динамики физического объема ВВП? Во-первых, оценки в текущих ценах всегда надежнее, т.к. они исчислены непосредственно по отчетным данным фирм и на них не сказываются условности, применяемые при построении дефляторов и «вменении» физических объемов. Во-вторых, именно данные о ВВП в текущих ценах прямо сопоставимы с данными о доходах, которые в своем исходном виде всегда измеряются в текущих ценах. Например, статистики всегда приходят к оценкам реальной заработной платы, начиная с данных о том, сколько ее начислено и выплачено, и только потом корректируют эти данные индексом потребительских цен и услуг. Оценка прибыли также начинается с данных в текущих ценах, причем оценка ее в неизменных ценах вообще весьма условна, т.к. структура использования прибыли сложна и ведет к сложным комбинациям розничных и оптовых цен. В западной статистике сводные дефляторы для прибыли считаются ненадежными и не публикуются.

Наконец, в-третьих, в ряде случаев в экономических расчетах нужен именно обобщающий показатель в текущих ценах. Например, ВВП в текущих ценах характеризует весь стоимостной оборот рыночного хозяйства за данный период, и именно он используется для сравнения с денежной массой в обращении и другими финансовыми показателями, которые весьма трудно, а иногда и невозможно измерять в неизменных ценах.

Закончим данный раздел замечанием о понятии **валовой национальный продукт (ВНП)**, который часто встречается в статистике рядом с ВВП. Сопоставляющая их общая формула такова:

$$GNP = GDP + NPIA, \quad (6.10)$$

где  $GNP$  — это ВНП, а  $NPIA$  — чистые доходы от зарубежной собственности. В современной рыночной экономике возросла роль транснациональных корпораций, т.е. предприятий, собственность на которые не совпадает со страной их местонахождения. Страна с большими капиталовложениями за рубежом получает от них значительные доходы, которые могут превышать

доходы других стран от инвестиций в ней. С точки зрения такой страны эти доходы — чистое добавление к ее ВВП. Валовой внутренний продукт измеряет национальный продукт, созданный всеми предприятиями страны на ее территории, независимо от их принадлежности.

Разница между ВВП и ВВП может быть значительной по абсолютным размерам, но в крупных промышленных странах она относительно невелика. Все же в последние десятилетия большинство стран перешло к измерению своей макроэкономической динамики по темпам прироста ВВП, а не ВВП, т.к. последний частично отражает зарубежную экономическую активность, а не только отечественную.

## 6.2. Формирование общественного спроса и взаимосвязь макроэкономических показателей

Как внимательный читатель, должно быть, уже заметил, в сфере макроэкономики мы часто рассматриваем национальную продукцию, как если бы она представляла собой некий один обезличенный товар, не имеющий какой-то конкретной формы. Мы говорим о продукции отрасли, но не о товаре. Отрасль производит несколько или много товаров, и с точки зрения макроэкономики это просто некая величина, измеряемая по стоимости, в денежных единицах. В лучшем случае мы можем различать товары и услуги личного потребления от товаров и услуг, используемых для капиталовложений или же для закупок государства, экспорта, импорта. Но во всех случаях это все тот же обезличенный товар, выраженный в стоимостных единицах. Это позволяет сравнивать такие, казалось бы, несравнимые и взаимозаменяемые вещи, как хлеб, промышленное оборудование, оружие. При этом, как оказывается, они вполне взаимозаменяемы. Известная формула «пушки вместо масла» — это из области макроэкономики. В микроэкономике превратить пушки в масло или наоборот никак невозможно, а в макроэкономике возможны и не такие превращения. К этому надо привыкнуть и не удивляться. Макроэкономика ведет себя так, как будто национальный продукт состоит только из одного товара. Поэтому макроэкономические модели часто бывают **однопродуктовыми**, хотя собирают воедино совместную динамику многих продуктов. Казалось бы, мы при этом теряем огромное богатство и разнообразие товарного мира. Да, но мы приобретаем знания о таком механизме, постигнуть который иначе просто невозможно.

В этом новом мире макроэкономики появляются и новые переменные, которые должны, так же как и в микроэкономике, находиться в равновесии друг с другом, чтобы обеспечить гладкое развитие экономики в целом и отдельных рынков. В большинстве случаев речь идет о соблюдении пропорций между частями национального продукта и национального дохода. **Макроэкономические пропорции** — это прежде всего определенные соотношения между продуктом и доходом.

Нетрудно заметить, что конечный продукт — это наиболее обобщенное выражение совокупного, или агрегатного, общественного спроса. В самом деле, он складывает воедино все категории спроса, которые мы рассматривали в главе 2 в разделе Микроэкономики. Промежуточный же продукт соответствует промежуточному спросу, который целиком зависит от конечного спроса. Спрос на уголь или сталь чаще всего возникает не сам по себе, а потому, что кто-то предъявляет спрос на изделия из стали или энергию и тепло, получаемые из угля. Промежуточный спрос — это спрос, производный от конечного. Итак, **ВВП по использованию есть не что иное, как агрегатный конечный спрос общества.**

Между тем, тот же ВВП по отраслям производства или факторам производства есть самое обобщенное выражение совокупных доходов общества. Главный предмет макроэкономики — это и есть анализ механизма превращения продукта в доходы, методов в спрос и спроса в продукт. Иначе говоря, речь идет о формах и методах соединения 2-го и 3-го квадрантов экономической таблицы Леонтьева. **Чтобы развитие экономики шло гладко, надо, чтобы для каждой части 2-го квадранта нашлась соответствующая и по возможности приблизительно равная ей часть третьего квадранта.**

Чтобы продемонстрировать, каков механизм этих взаимосвязей, будем для начала исходить из следующих упрощающих предположений:

— выпуск продукции в целом в экономике и в отдельных отраслях не лимитирован наличными производственными мощностями; в краткосрочном плане всегда имеется некоторый резерв капитала, труда и природных ресурсов для того, чтобы в случае надобности немного увеличить производство; иначе говоря, исходный ВВП меньше потенциального. Это выражается в формуле:

$$GDP < GDP_{max}; \quad (6.11)$$

— в краткосрочном плане технология не меняется, так что технологические коэффициенты, трудоемкость и другие удельные затраты остаются неизменными;

— поскольку имеются неиспользованные резервы факторов производства, а их производительность предполагается данной, не меняются также цены и выпусков, и факторов; если и меняется общий уровень всех цен, то соотношение между ними в краткосрочном плане меняется мало или не меняется вовсе.

Эти упрощающие предположения нужны для того, чтобы рассмотреть сначала процесс достижения общего равновесия в его самом простом виде — без участия цен.

Допустим, что такое исходное равновесие имеется. Что произойдет, если в какой-то одной клеточке конечного продукта произойдет рост на одну единицу, например спрос на одежду вырастет на 1 млн. руб.? Чтобы удовлетворить этот новый спрос, валовая продукция одежды должна увеличиться на 1 млн. руб. Это непосредственный результат, но на нем реакции в экономике не закончатся. Для роста производства одежды придется соответственно увеличить все материальные затраты на нее (в соответствии с матрицей технологических коэффициентов), а также затраты труда. Для этого, в свою очередь, необходимо увеличить продукцию всех отраслей, которые снабжают швейную промышленность промежуточной продукцией, а также тех отраслей, которые удовлетворяют возросший за счет дополнительной заработной платы спрос на потребительские товары и услуги. В итоге, как показывают эмпирические исследования, общая сумма выпусков как промежуточного, так и конечного продукта возрастет на 4–5 млн. руб., причем из этого прироста приблизительно по 2–2,5 млн. придется на промежуточный и конечный продукт в отдельности.

В. Леонтьев дал классическую формулу для исчисления этого прироста. Если ограничиться только текущими материальными затратами, отвлекаясь от дополнительных затрат труда, то валовая продукция всех отраслей возрастет следующим образом:

$$\Delta X = \Delta Y \cdot (E - A)^{-1}, \quad (6.12)$$

где  $E$  — единичная матрица,  $A$  — матрица межотраслевых (технологических) коэффициентов.

Итак, прирост вектора валовых продуктов равен приросту вектора конечного продукта, умноженного на обратную матрицу  $(E - A)^{-1}$ . Матрица  $(E - A)^{-1}$  в экономической науке носит также название **матрицы полных затрат** и обычно публикуется рядом с таблицами межотраслевых потоков и технологических коэффициентов. Сумма элементов этой матрицы по столбцам показывает, на сколько вырастет суммарный СОП, если ВВП по использованию увеличится на единицу. Леонтьевым доказано, что матрица  $(E - A)$  всегда является продуктивной (т.е. невырожденной), т.е. данная задача имеет решение.

Чтобы учесть дополнительный рост, вызванный соответствующим приростом затрат труда и фонда заработной платы, эту формулу необходимо дополнить уравнением, показывающим зависимость прироста личного потребления в зависимости от прироста личных доходов, и решать эти два уравнения совместно. Такие расчеты проделаны автором данной книги в ряде его предшествующих работ<sup>2</sup>.

Явление кратного прироста СОП и ВВП при единичном приросте  $Y$  называется мультипликацией («умножением»), а коэффициент  $\mu$ , показывающий соотношение между итоговым и первоначальным приростами, — **мультипликатором**. Мультипликаторы (множители) применяются и в других разделах макроэкономики для количественной характеристики происходящих в ней **цепных реакций**. Они отражают всеобщую систему взаимосвязей в макроэкономике и показывают реакцию всей системы на изменения в отдельных ее клеточках. В данном случае мультипликаторы СОП и ВВП равняются, соответственно:

$$\mu^{GDP} = \Delta GDP / \Delta Y; \mu^{COP} = \Delta COP / \Delta Y. \quad (6.13)$$

Разумеется, анализ реакций в макроэкономике можно начать с изменений в любой клеточке межотраслевой таблицы, причем вовсе не обязательно с конечного спроса. Например, допустим, что какая-то достаточно крупная фирма в пищевой промышленности решила увеличить свою продукцию на 10 млн. руб., не будучи полностью уверена в том, как это скажется на ее реальных продажах. Первое предположение — продать дополнительную продукцию будет сложно, т.к. конечный продукт остался прежним. Но это не совсем так. Чтобы увеличить свое производство, фирме придется закупить больше самых разных промежуточных продуктов и заплатить больше заработной платы. То же произойдет в смежных отраслях, т.е. в экономике в целом. В результате возрастет и общий спрос на товары личного потребления, в том числе на продукт, выпускаемый данной фирмой. Будет ли этот прирост спроса достаточным для того, чтобы обеспечить реализацию ее продукта, зависит от сложного взаимоотношения структур материальных затрат и структур личного потребления. Если доля данного продукта в общих расходах потребителей достаточно высока, прирост его предложения может вызвать адекватный рост спроса. В противном случае нереализованный продукт будет представлен в квадранте конечного продукта в столбце «прирост запасов». Запасы продукции всегда возрастают, если прирост конечных продаж меньше, чем прирост конечного продукта. Прирост запасов в текущем периоде отразится на запланированном объеме продукции в следующем периоде.

Из сказанного ясно, какую существенную роль в общей динамике ВВП и СОП играет личное потребление, на которое в развитых рыночных экономиках приходится наибольшая часть ВВП. Соответствующая ей часть в 3-м квадранте — это, конечно, не только заработная плата (как в только что рассмотренных примерах), но и другие факторные доходы, часть которых тоже расходуется на покупку товаров личного потребления.

<sup>2</sup> См. Динамические модели экономики / Под ред. С. Меншикова. — Наука, 1972; Моделирование американской экономики / Под ред. С. Меншикова. — Наука, Новосибирск, 1975.

Статистика национальных счетов специально выделяет в составе национального дохода категорию **располагаемого личного дохода**, который непосредственно определяет размер закупок потребительских товаров и услуг. Чтобы определить его величину, надо сначала распределить национальный доход по всем составляющим его категориям первичных доходов. Национальный доход — это сумма следующих основных компонентов: компенсация лиц наемного труда, т.е. фонд заработной платы, доход независимых предпринимателей, прибыль корпораций, подразделяемая на дивиденды и реинвестируемую прибыль, арендная плата за недвижимость, ссудный процент от кредитных операций. Такому распределению национального дохода соответствует формула

$$NI = W + EI + DIV + RP + R + INT, \quad (6.14)$$

где  $NI$  — национальный доход,  $W$  — фонд заработной платы,  $EI$  — доход независимых предпринимателей,  $DIV$  — дивиденды,  $RP$  — реинвестированная прибыль корпораций,  $R$  — арендная плата за недвижимость,  $INT$  — ссудный процент. Это т.н. **первичные доходы**, из которых часть в виде налогов уплачивается государству.

Только часть национального дохода преобразуется в **личные доходы**. Это фонд заработной платы, доходы предпринимателей, дивиденды и та часть арендной платы и процентов, которая идет в доход физическим лицам. Но к ним надо добавить и социальные пособия и пенсии, которые выплачиваются частным лицам государством в порядке перераспределения первичных доходов. Следовательно, формула личных доходов выглядит так:

$$PI = W + EI + DIV + R + TP, \quad (6.15)$$

где  $PI$  — личные доходы,  $TP$  — социальные пособия, пенсии и другие трансфертные (переводные) платежи.

Личные доходы составляют основу спроса на товары и услуги личного потребления. Но для этого они должны быть предварительно очищены от налогов. После их уплаты получаем категорию **располагаемых доходов**:

$$DPI = PI - PT, \quad (6.16)$$

где  $DPI$  — располагаемый личный доход,  $PT$  — налоги на личные доходы, имущество и т.д. (но не косвенные налоги).

Теоретически располагаемый доход может быть больше, равен или меньше личного потребления. Последнее состояние — неустойчивое и может продолжаться лишь временно. Потребители могут тратить больше своих доходов только на величину полученных кредитов и сделанных ранее сбережений. Но кредиты требуют возврата, а накопленные сбережения не безграничны. Поэтому рано или поздно располагаемый доход должен оказаться равен или больше личного потребления:

$$DPI \geq C. \quad (6.17)$$

В экономической науке зависимость между располагаемым доходом и личным потреблением называется **потребительской функцией (consumption function)**. Ее исследованием занимались многие видные ученые. В самом простом виде потребительская функция анализировалась знаменитым английским экономистом первой половины XX века Дж. М. Кейнсом (1883—1946), который ставил потребительские расходы в прямую зависимость от располагаемого дохода в том же периоде. Последующие теоретические и эмпирические исследования показали, что в действительности эта зависимость много сложнее. Было установлено, что потребители ведут себя дос-

таточно осторожно, ориентируясь не только на свои текущие доходы, но также на доходы предыдущих периодов и прогнозы будущих доходов. Немалую роль играют и накопленные потребителем запасы, особенно товаров длительного пользования. Многие потребители планируют свои расходы, исходя из представлений о своих будущих потребностях (например, на образование детей, на самообеспечение в старости и т.д.). Отчасти мы уже рассматривали эти вопросы в главе 2 при анализе потребительских предпочтений. Здесь мы ограничимся рассмотрением простой потребительской функции, которую использовал Кейнс. Для первоначального анализа она достаточно реалистична, т.к. большинство потребителей, живущих на заработную плату, действительно расходуют свои денежные доходы в том же периоде, в каком они их получают, или вскоре после. В простом линейном варианте функция выглядит так:

$$C = C_{\text{const}} + c \cdot \Delta DPI, \quad (6.18)$$

где  $C_{\text{const}}$  — более или менее постоянные расходы на покрытие минимальных текущих потребностей,  $c$  — предельный потребительский коэффициент (в терминологии Кейнса — **предельная склонность к потреблению**). Содержание последнего понятия лучше всего уяснить, рассмотрев следующую таблицу.

Таблица составлена из предположения, что предельная склонность к потреблению в данной стране ( $MPC$ ) равняется 0,9, т.е. что каждый прирост располагаемого дохода на единицу ведет к росту расходов на личное потребление на 0,9 единицы. Это не значит, что все потребители расходуют одинаковую часть своего дохода. У беднейшей части (до 1000 единиц дохода) потребление даже превышает доход, как видно из средней склонности к потреблению для данной категории ( $> 1$ ).

Разность между располагаемым доходом и личным потреблением (т.е. не расходуемую часть дохода) экономисты называют **сбережениями (savings)**, независимо от формы, в какой они существуют, и обычно обозначаются значком  $S_v$ . Соответственно частное от деления сбережений на доход называется средней склонностью к сбережению (или средней нормой сбережения), а разность между единицей и предельной склонностью к потреблению — **предельной нормой сбережения**, или предельной склонностью к сбережению:

$$S_v = DPI - C; \quad S_v/DPI = APS_v; \\ 1 - MPC = MPS_v = \Delta S_v/\Delta DPI. \quad (6.19)$$

Если дополнить таблицу 6.4 данными о сбережениях, то получим предельную норму сбережений, равную 0,1, а среднюю норму сбережений — от

Таблица 6.4

## Средняя и предельная склонность к потреблению

$DPI$	$C$	$APC=C/DPI$	$\Delta DPI$	$\Delta C$	$c=MPC=\Delta C/\Delta DPI$
0	100	—			
100	190	1,9	100	90	0,9
500	550	1,1	400	360	0,9
1 000	1000	1,0	500	450	0,9
3 000	2800	0,93	2000	1800	0,9
10 000	9100	0,91	7000	6300	0,9



1. Функция личного потребления

2. Функция личных сбережений

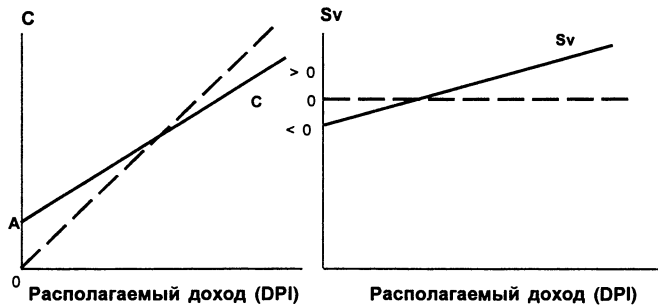


График 6.2  
Функции  
личного потребления  
и личных сбережений

минус 0,9 до плюс 0,91. Те же результаты можно изобразить графически (см. график 6.2).

В левой части графика изображена линия потребления  $C$ , а в правой — линия сбережений  $S_v$ , в обоих случаях в зависимости от располагаемого дохода  $DPI$ . Обе линии растут по мере роста дохода, отражая абсолютный рост потребления и сбережений. Наклоны линий отражают предельные нормы потребления и сбережения (тангенсы их углов наклона равны, соответственно,  $MPC$  и  $MPS_v$ ). Обратите внимание, что линия  $C$  начинается с отметки  $A$  на вертикальной координате. Это минимальное, т.н. «автономное потребление», не зависящее от величины дохода. Если бы весь доход расходовался на потребление, то оно составляло бы столько, сколько показывает изображенная в левой части графика прямая линия с наклоном в 45 градусов. Когда линия  $C$  проходит выше ее, потребление превышает доходы, и наоборот. Разница — это сбережения, положительные или отрицательные. В правой части графика нулевая линия сбережений изображена горизонтальной прямой. Линия сбережений сначала проходит ниже ее, а затем выше.

В пореформенной России частные сбережения составляют значительную часть располагаемого дохода (см. таблицу 6.5).

Таблица 6.5

**Располагаемый доход, личное потребление и сбережения в России**  
(в % к личным доходам, 1996 г.)

Совокупный доход в домашнем хозяйстве	100,0
минус: Налоги и другие обязательные платежи	6,0
равно: Располагаемый личный доход	94,0
минус: Личное потребление товаров и услуг	70,0
равно: Личные сбережения	24,0
в т.ч. : Прирост банковских вкладов и ценных бумаг	4,0
Прирост денежной наличности на руках	1,0
Покупка иностранной валюты	19,0

Расчет, скорректированный на челночную торговлю:

Совокупный доход в домашнем хозяйстве	100,0
минус: Незарегистрированный импорт	4,5
минус: Продажи иностранной валюты	9,0
равно: Скорректированный личный доход	86,5
Совокупные личные сбережения	24,0
минус: Незарегистрированный импорт, продажа иностранной валюты и личные расходы за границей	15,1
равно: Скорректированные личные сбережения	8,9

Итак, при одном расчете средняя норма сбережений составляет 25,5 %, а с учетом корректировки на «челночные» операции — 10,3 %. Вторая цифра, видимо, ближе к реальности, но и в этом случае она отражает крупные сбережения более богатых слоев населения.

Предельные нормы потребления и сбережения играют важную роль в макроэкономической динамике. Их можно использовать для ориентировочного, приблизительного прогнозирования некоторых изменений в ВВП, даже не обращаясь к полной экономической таблице Леонтьева. Допустим, известно, что располагаемый доход составляет приблизительно три четверти от национального продукта и что эта пропорция практически неизменна в краткосрочном плане. Тогда функцию  $C = C_{\text{const}} + c \cdot \text{DPI}$  можно преобразовать в более общую функцию зависимости потребления от ВВП, т.е.

$$C = C_{\text{const}} + c^Y \cdot \text{GDP}, \quad (6.20)$$

где  $c^Y = c \cdot (\text{DPI}/\text{GDP}) = 0,67$ .

Соединяя формулу ВВП по использованию (6.7) и (6.20), получаем самую простую макроэкономическую модель, состоящую из двух уравнений:

$$\begin{aligned} (1) \quad \text{GDP} &= C + I + G + (X - M) = C + A; \\ (2) \quad C &= C_{\text{const}} + c^Y \cdot \text{GDP}, \end{aligned} \quad (6.21)$$

где  $A = I + G + (X - M)$  — автономная часть ВВП, независимая от его текущего объема. Это система из двух уравнений с двумя неизвестными (зависимыми переменными) —  $C$  и  $\text{GDP}$ , а также независимой переменной  $A$ , которая является суммой капиталовложений, государственных закупок и чистого экспорта. Компоненты  $A$  мы (времененно) полагаем известными и задаваемыми извне. Решая эту систему относительно  $\text{GDP}$ , получаем:

$$\Delta \text{GDP} = \mu \cdot \Delta A, \quad (6.22)$$

где множитель  $\mu = \{1 / (1 - c^Y)\}$  — мультипликатор конечного продукта. Поскольку по определению  $c^Y = 1 - s^Y$ , где  $s^Y$  — предельная норма сбережения относительно ко всему ВВП, то  $\mu = 1/s^Y$ . Если  $c^Y$  в нашем числовом примере равняется 0,67, то мультипликатор равен 3,0, т.е. каждое увеличение (или уменьшение) автономных (независимых) компонентов конечного продукта на единицу приводит к увеличению конечного продукта в целом на три единицы.

Мы уже видели экономическую логику мультипликации, рассматривая экономическую таблицу Леонтьева. Неформальную логику действия мультипликатора Кейнса (который впервые ввел его в широкое употребление в 1930-х гг.) можно лучше понять, если рассматривать его как бесконечный процесс, порождаемый первоначальным импульсом увеличения автономного потребления и стремящийся к некоторому пределу, зависящему от величины мультипликатора.

В самом деле, попробуем решать ту же систему (6.21) последовательно, как если бы изменения в ВВП происходили постепенно, шаг за шагом. Начнем с первоначального прироста автономных переменных на 10 единиц. Это ведет к росту ВВП на 10 единиц и личного потребления на 6,66 единиц. Проследим за ходом вычислений по шагам и представим результаты в виде таблицы 6.6.

Этот процесс можно представить себе как растянутый во времени на несколько дней, недель, месяцев, в зависимости от скорости реакции (приспособления) экономики к первоначальному толчку-импульсу, который как бы приходит извне. В экономической науке такие импульсы принято называть **экзогенными** (внешними).

Таблица 6.6

Действие мультипликатора

Шаг	$\Delta A$	$\Delta GDP$	$\Delta C=c \Delta GDP$	$\Delta GDP=\Delta A + \Delta C$
1	10	10	6,(66)	16,(66)
2	10	16,(66)	11,(11)	21,(11)
3	10	21,(11)	14,074	24,074
4	10	24,074	16,049	26,049
5	10	26,049	17,366	27,366
6	10	27,366	18,244	28,244
7	10	28,244	18,829	28,829
8	10	28,829	19,219	29,219
9	10	29,219	19,48	29,48
10	10	29,48	19,653	29,653
$\infty$	10	30	20	30

Поскольку предельные склонности потребления всегда представляются положительными величинами, меньшими единицы ( $0 < c < 1$ ), то и мультипликаторы конечного продукта всегда больше единицы. Теоретически они могут приближаться к бесконечности, но реальные их величины (в пределе неограниченного числа шагов), как правило, не превышают 2,5 — 3. Это действие может быть растянутым, но в пределах достаточно длительных периодов (например, года) представляться ментальным.

Считается, что макроэкономика находится в **общем равновесии**, когда действие всех экзогенных импульсов исчерпано. Это можно изобразить графически (см. график 6.3).

Линии  $Y_1$  и  $Y_2$  отражают различные уровни конечного продукта  $Y$  в зависимости от размеров автономного спроса ( $AD = A + C_{const}$ ) и мультипликатора, обозначенного на графике  $m$ . Иначе говоря,  $Y = m \cdot AD$ . Линии  $Y$  ( $Y_1$  и  $Y_2$ ) пересекают вертикальную ось в точках, равных данному автономному спросу  $AD$ , и растут с наклоном, равным коэффициенту предельного потребления  $c$ . Обозначенная пунктиром линия с наклоном 45 градусов отражает ситуацию, при которой агрегатный спрос  $AE$  всегда равен  $Y$  и находится с ним в равновесии. Поскольку  $c < 1$ , линия  $Y$  всегда пересекает линию  $AE=Y$  в какой-то точке  $E$ , которая и является состоянием общего равновесия.

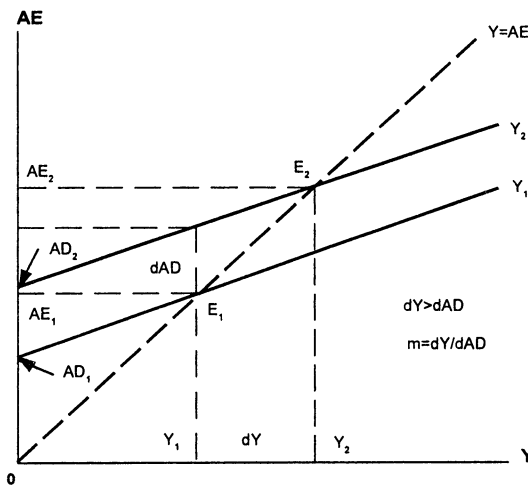


График 6.3  
Мультипликатор конечного спроса

Это означает, например, что при автономном спросе  $AD_1$  агрегатный спрос равен  $AE_1$  и, следовательно, конечный продукт должен составить  $Y_1$ , чтобы прийти с ним в равновесие. При возрастании автономного спроса с  $AD_1$  до  $AD_2$  линия  $Y$  сдвигается вверх в положение  $Y_2$ , при этом точка общего равновесия перемещается в  $E_2$ . Конечный продукт должен вырасти, чтобы достигнуть нового равновесия.

Разумеется, это приспособление происходит не сразу, а постепенно, через серию шагов, упрощенно описанных выше. В действительности происходит постоянный сдвиг кривой  $Y$  под влиянием различной серии импульсов, состоящих то в увеличении, то в уменьшении  $AD$ , так что итоговый вектор этих изменений представляется весьма сложным и состоящим из совокупности незаконченных изменений. Поэтому сказать, когда именно экономика находится в состоянии общего равновесия, трудно, можно лишь констатировать масштабы неравновесия и скорость приспособления.

Обратимся теперь к другим важнейшим компонентам конечного продукта. До сих пор мы условно считали их экзогенными, автономными величинами, независимыми от динамики ВВП. Но это — упрощение, необходимое только для первоначального анализа. Вторая важная часть ВВП — капитальные вложения — также является величиной, зависимой от общего экономического состояния, по крайней мере в рыночной экономике. Об этом много говорилось уже в разделе микроэкономики при анализе капитала как важнейшего фактора производства. Более детально этот аспект анализируется в исследованиях **инвестиционных функций**, которые в макроэкономике устанавливают зависимость объема капитальных вложений от динамики ВВП, его составных частей и ряда других макроэкономических показателей.

Самые простые инвестиционные функции предполагают прямую зависимость капиталовложений от объема текущего ВВП (наподобие кейнсової потребительской функции). Однако это большое упрощение, т.к. игнорирует основные теоретические положения о поведении хозяйственных субъектов. Когда речь идет о потребительской функции, то предположение о ее прямой зависимости от личных доходов вполне закономерно — ведь потребители осуществляют свои решения о приобретении товаров, руководствуясь своими доходами, т.е. бюджетным ограничением. Но когда речь идет о капитальных вложениях, осуществляемых не потребителями, а фирмами, главным критерием становится максимизация либо прибыли, либо рыночной стоимости акционерного капитала, либо доли фирмы на рынке и т.п.

Простейшими выражениями инвестиционной функции, зависящей от прибыли, является формула вида

$$I = f(P), \quad (6.23)$$

где капитальные вложения зависят от текущего, прошлого или прогнозного (ожидаемого) значения прибыли либо от ее прироста за какой-то период  $\{I = f(\Delta P)\}$ , либо от ее отношения к вложенному капиталу  $\{I = f(P/K)\}$ , (т.е. от рентабельности). Более сложные функции этого класса могут включать и другие независимые переменные, имеющие отношение к прибыльности и рентабельности, в частности установленную законом предельную норму амортизации, уровень ссудного процента и т.д.

Другая группа инвестиционных функций строится на принципе приспособления фактического капитала к потребному. Общий их вид:

$$I = f(K - K^0), \quad (6.24)$$

где  $K^0$  — фактический капитал,  $K$  — потребный. Величина последнего определяется ожидаемым уровнем продукции и его удельной капиталоемкостью.

Чем больше потребный капитал опережает фактический, тем больше размер инвестиций, т.е. прирост капитала. Если ожидается падение производства, фактический капитал оказывается в избытке и чистые капиталовложения могут составить отрицательную величину (т.е. валовые инвестиции меньше амортизации). Коэффициент реагирования в функции указывает на скорость, с которой происходит приспособление фактического капитала к потребному. Этот коэффициент, который мы в дальнейшем будем обозначать  $v$ , как, например, в функции  $I = v (K - K^0)$ , называется **акселератором** (т.е. ускорителем). Вместе с мультипликатором акселератор играет важную роль в некоторых теоретических моделях экономического цикла (см. раздел 6.4).

Как бы ни формировались валовые капиталовложения, они всегда финансируются из одного источника — **национальных сбережений** ( $NS$ ), которые состоят из суммы личных сбережений ( $Sv$ ), накоплений корпораций ( $CSv$ ) и государственных сбережений ( $GSv$ ):

$$NSv = Sv + CSv + GSv. \quad (6.25)$$

Накопления корпораций складываются из их амортизации и чистой прибыли (после вычета налогов и дивидендов), а сбережения государства тождественно равны сальдо государственного бюджета.

Экономика находится в общем равновесии, если национальные сбережения равны сумме внутренних и чистых внешних капиталовложений (приросту зарубежных инвестиций  $\Delta FI$ ):

$$NSv = I + \Delta FI. \quad (6.26)$$

Это еще одно основополагающее тождество системы национальных счетов. Если отвлечься от государственного бюджета и внешних инвестиций, то можно утверждать, что внутренние инвестиции должны в равновесии равняться сумме личных сбережений и сбережений корпораций. Если это тождество не выполняется, система либо не находится в равновесии, либо разница между ними покрывается сальдо государственного бюджета (дефицитом или излишком), либо чистым притоком (оттоком) капитала из-за рубежа (за рубеж). Возможные при этом ситуации в упрощенном виде изображены на графике 6.4.

Линия  $NSv$  отражает уровень национальных сбережений, зависящий от уровня располагаемого дохода, доходов корпораций и государства. Чем выше уровень дохода (откладываемого по горизонтальной оси координат), тем больше (при прочих равных условиях) национальные сбережения. При доходах, меньших определенного уровня, сбережения падают ниже нуля. Прямая линия  $I$  отражает уровень внутренних капиталовложений, соответствующих данному уровню национального продукта (и дохода). Общее рав-

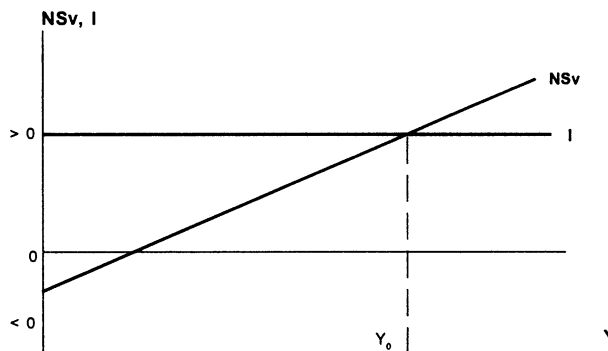


График 6.4  
Национальные  
капиталовложения  
и сбережения

новесие достигается в точке  $Y_0$ . Слева от этой точки национальные сбережения недостаточны для осуществления запланированных капитальных вложений. В этом случае придется либо сократить объем производства и, следовательно, размер потребных капиталовложений, либо, если этого недостаточно, потребуются привлеченные необходимые средства из-за рубежа за счет кредитов или прямых инвестиций. Справа от точки  $Y_0$  сбережений более чем достаточно для намеченных инвестиций, так что излишние сбережения можно направить в виде зарубежных инвестиций.

В современной России личные сбережения довольно велики (см. выше), сбережения фирм находятся, как правило, в депрессионном состоянии, а государственный бюджет показывает крупный дефицит, что уменьшает общий размер национальных сбережений. Кроме того, наблюдается крупный отток финансовых накоплений за рубеж, который вряд ли перекрывается притоком иностранного капитала и кредитов. В итоге при наличии крупных личных сбережений средств для инвестиций оказывается недостаточно.

В 1930-х годах, наблюдая тогдашнюю ситуацию в экономике западных стран, Кейнс отмечал, что капиталовложения были существенно ниже сбережений. Капитал отказывался идти в реальную экономику, не видя достаточно прибыльных сфер помещения. Низкие капиталовложения способствовали сокращению национального продукта, т.е. были одной из причин глубокого экономического кризиса. Кейнс рекомендовал стимулировать капиталовложения, сокращая для этого ставку ссудного процента, и увеличивать государственные закупки, чтобы стимулировать совокупный конечный спрос.

Ситуация в современной России напоминает положение, которое анализировал Кейнс. Личные сбережения превысили капитальные вложения в реальную экономику. Для выхода из глубокого кризиса требуются специальные государственные меры по стимулированию конечного спроса и инвестиций в реальную экономику.

Именно изучение Кейнсом свойств мультипликатора натолкнуло его на мысль, что увеличение **государственных расходов** можно использовать (в определенных пределах) для стимулирования конечного спроса в целом и помощи оживлению экономики, находящейся в кризисе. До Кейнса считалось, что государственные расходы могут осуществляться только из собранных налогов при жестком соблюдении баланса государственного бюджета. Пока государственные расходы не занимали большого места в национальном продукте, их роль игнорировалась большинством экономистов. Когда после первой мировой войны их роль в ВВП возросла, стала преобладать **догма обязательной сбалансированности бюджета**. В годы Великой депрессии 1930-х годов это создало заколдованный круг: с сокращением ВВП резко уменьшились налоговые поступления государства, которые, как правило, прямо зависят от динамики доходов. В соответствии с указанной догмой некоторые политики того времени требовали соответственно сократить государственные расходы, утверждая, что именно это приведет экономику в равновесие и даст ей возможность выйти из кризиса. Но такого рода меры еще больше углубили кризис, вызвав экономическую катастрофу невиданных масштабов.

Положение в современной экономике России повторяет ситуацию 1930-х годов США. Экономический кризис вызвал сокращение производства и доходов, что резко сузило налоговую базу. Вместо того, чтобы отказаться от сокращения государственных расходов, правительство старалось их еще больше сокращать (в реальном выражении). В результате производство продолжало падать. Экономика попала в заколдованный, порочный круг, из которого она не вырвется, пока правительство не откажется от догмы, взятой из устаревшего арсенала докейнсовской экономической теории.

Суть «кейнсово́й революции», как ее называют, состоит из трех основных положений:

(1) в отличие от других компонентов конечного спроса, каждый из которых жестко связан с тем или иным компонентом национального дохода или продукта, государственные закупки такой жесткой связи не имеют;

(2) если в тождестве сбережения-инвестиции преобладают частные сбережения, которых больше, чем необходимо для оплаты валовых капиталовложений, государство имеет возможность заимствовать этот излишек для покрытия превышения своих расходов над доходами. При этом не только не нарушается макроэкономическое равновесие, но и возникают условия, способствующие восстановлению нарушенного равновесия;

(3) государственные закупки, осуществляемые за счет бюджетного дефицита, способны увеличивать совокупный конечный спрос, компенсируя недостаток частного спроса государственным; при этом государственные закупки имеют свойство увеличивать частный спрос в большей степени, чем возрастает государственный спрос (рассмотренный выше механизм мультипликатора).

Вернувшись к графику 6.3, мы убеждаемся, что всякое увеличение автономного спроса (в данном случае государственных закупок) ведет к кратному увеличению конечного спроса. И наоборот, всякое уменьшение государственных закупок ведет к кратному сокращению конечного спроса. Именно поэтому в период кризиса, когда общественный спрос и без того недостаточен для оплаты предложения, ни в коем случае нельзя идти на еще большее сокращение государственных закупок.

Для того чтобы использовать государственные закупки для рационального регулирования макроэкономики, необходимо более детально представлять себе их конкретное воздействие на различные отрасли экономики, доходы, занятость и т.д. Для этого упрощенный мультипликатор Кейнса не годится. Такие расчеты лучше всего производить, пользуясь экономической таблицей Леонтьева, дополняя известные из нее данные о полных материальных затратах соответствующим увеличением доходов и спроса на потребительские товары. Исходя из этих преобразованных леонтьевских мультипликаторов, можно варьировать государственными расходами так, чтобы в первую очередь помогать тем отраслям, которые находятся в наибольшем упадке.

Не вдаваясь в подробности, отметим, что существуют и весьма подробные **межрегиональные балансы**, пользуясь которыми можно также направлять государственные расходы и производные от них частные расходы в регионы, более всего страдающие от кризиса и безработицы. Все эти балансы — межрегиональные и межотраслевые — были подробно разработаны еще в советское время. Обновив их, можно успешно пользоваться ими для макроэкономического регулирования в условиях рыночной экономики.

Рассмотрим несколько вопросов, возникающих в связи с использованием государственных закупок для регулирования общественного спроса. Первая группа вопросов связана с недостаточным пониманием действительного соотношения между государственными доходами и расходами. Доходы государства образуются главным образом за счет налогов, взимаемых, как правило, в определенной пропорции к компонентам национального дохода (подходный налог, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы и т.д.). Поскольку каждый из таких налогов — вычет из соответствующего дохода, это влечет за собой **уменьшение конечного спроса**. Иначе говоря, государство автоматически сокращает общественный спрос, взимая и увеличивая налоги, и, наоборот, увеличивает совокупный спрос, сокращая налоги.

Всякое изменение налогов влияет на величину мультипликатора ВВП. Напомним, что в нашем числовом примере предельная склонность к по-

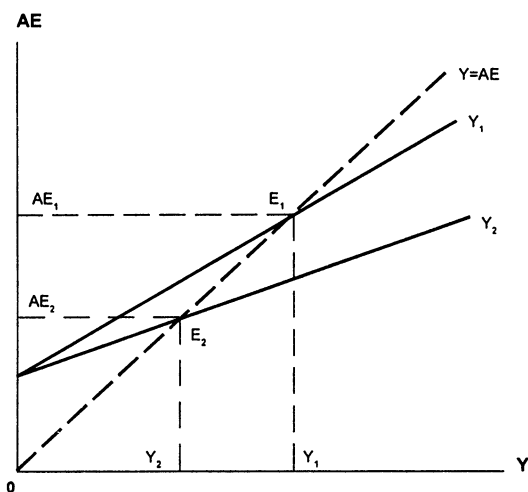


График 6.5  
Мультипликатор при изменении  
налоговой ставки

треблению из национального дохода составляла 0,67, а мультипликатор автономного спроса  $\mu = 1/(1 - 0,67) = 3,0$ . Если повышение ставки какого-то налога представляет собой, например, 3 % от национального дохода, то это означает, что располагаемый доход уменьшится на 3 %, а предельная склонность к потреблению — на 2 % — с 0,67 до 0,6566. Следовательно, это вызовет соответствующее сокращение мультипликатора до  $\mu = 1/(1 - 0,6566) = 2,91$ . В результате произойдет уменьшение агрегатного спроса  $AE$ . Графически это изменение равносильно повороту прямой мультипликативного спроса по часовой стрелке вниз, как это показано на графике 6.5.

При этом объем равновесного ВВП уменьшится от исходного  $Y_1$  до нового  $Y_2$ . Обратный эффект имеет уменьшение ставки налога. Общая формула мультипликатора (с учетом изменения ставки налога) такова:

$$\mu = 1 / (1 - c \cdot (1 - \Delta T)), \quad (6.27)$$

где  $\Delta T$  — процентное изменение налога к национальному доходу.

Итак, допустим, что некое правительство, одержимое идеей сбалансирования бюджетного дефицита во что бы то ни стало, пожелало бы полностью покрыть рост своих закупок соответствующим ростом налогов. Для этого потребовалось бы одновременно увеличить расходы и повысить налоги так, чтобы прирост налогов равнялся росту государственных закупок.

На первый взгляд, одновременное увеличение государственных расходов и налогов на одну и ту же величину полностью исключит стимулирующее воздействие на конечный спрос. Но это не так. В действительности совместное воздействие этих мер будет все же иметь стимулирующее воздействие, хотя и меньшее, чем показывает простой мультипликатор. Это вытекает из **теоремы сбалансированного бюджета**, доказанной несколько десятилетий назад.

Убедимся в ее справедливости, пользуясь формулой мультипликатора ВВП и приравнивая прирост налоговых поступлений к приросту автономных (в данном случае государственных) расходов  $G$ . Из (6.22) и (6.27) имеем:

$$\mu = \Delta GNP / \Delta G = 1 / (1 - c \cdot (1 - \Delta T)). \quad (6.28)$$

Из условия сбалансированности расходов и налогов:

$$\Delta G - \Delta T \cdot GNP = 0 \quad (6.29)$$



получим:

$$GNP = \Delta G / \Delta T. \quad (6.30)$$

Подставляя в  $\Delta GDP / GDP$  соответствующие выражения из (6.28) и (6.30), имеем:

$$\Delta GNP / GNP = \Delta T \Delta GNP / \Delta G = \Delta T / (1 - c \cdot (1 - \Delta T)). \quad (6.31)$$

Нетрудно видеть, что, поскольку числитель и знаменатель правой части выражения (6.31) положительны, то и прирост ВВП является положительной величиной.

Таким образом, **обычное возражение: «откуда взять деньги на прирост государственных закупок», само собой отпадает.** «Деньги» появляются как результат расширения налоговой базы вследствие прироста ВВП. **Всякое правильное употребление государственных средств дает приростный результат.**

Разумеется, прирост реального ВВП возможен только тогда, когда экономика в целом и большая часть ее отраслей имеют излишек неиспользуемых ресурсов. Поэтому все вышеприведенные рассуждения о мультипликаторе справедливы только по отношению к экономике, у которой конечный спрос меньше оптимального предела загрузки производственных мощностей, или **фактический ВВП меньше оптимального.** Оптимальный ВВП — это национальный продукт, который может быть произведен при использовании всех факторов, в особенности капитала и труда в соответствии с их оптимальной степенью загрузки (средние издержки находятся на минимуме). Разница между оптимальным и фактическим ВВП называется **дефицитом ВВП, дефицитом продукции, или кризисным разрывом.** В отличие от товарного дефицита (когда предложение меньше спроса при неравновесных ценах), дефицит ВВП возникает, когда спрос меньше потенциального предложения. Иначе говоря, это как бы «дефицит со знаком минус». Произведено меньше, чем экономика может дать, но не потому, что не хватает ресурсов, а потому, что недостаточен спрос. Российская экономика сейчас находится именно в таком состоянии, когда существует возможность применить незанятые факторы производства. Различное соотношение между оптимальным ВВП и фактическим спросом проиллюстрировано на графике 6. 6.

В левой части графика изображен кризисный разрыв. Точка равновесия  $E_0$  соответствует продукту  $Y_0$ , который меньше оптимального  $Y_P$ . Равновесие устанавливается в точке, где кривая конечного спроса ( $GDP$ ) пересекается кривой **совокупного предложения ( $AS$ )**. Мы еще вернемся к тому, как формируется совокупное предложение, теперь же отметим только, что точка его пересечения с кривой совокупного спроса находится **левее** вертикальной линии оптимального продукта. Разность  $Y_P - Y_0$  равна кризисному разрыву.

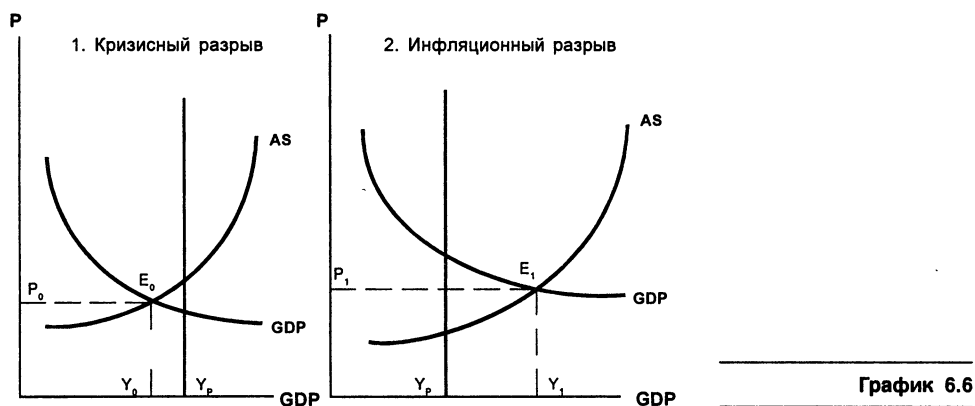


График 6.6

В правой части графика 6.6 изображена обратная ситуация: точка равновесия находится правее оптимального ВВП. Это возможно потому, что оптимальный продукт — это ВВП при **нормальной** загрузке факторов, а не при физически возможном максимуме. При работе экономики сверх нормальной загрузки (при т.н. «перегретой экономике») фактический продукт  $Y_1$  больше  $Y_P$ . Спрос уравнивается увеличенным предложением, но равновесие наступает за пределами нормальной загрузки. Разность  $Y_P - Y_1$  называется **инфляционным разрывом**.

До сих пор мы рассматривали взаимосвязи между национальным продуктом и национальным доходом, исходя из предположения, что общий уровень цен меняется мало или совсем не меняется. Но это справедливо только для экономики, которая работает при некоторой недогрузке факторов производства. Рассмотрим теперь ситуации, складывающиеся при изменении цен. Начнем с более традиционного случая в рыночной экономике, когда цены растут не вследствие **инфляционной инерции** (об этом позже, в главе 8), а из-за определенных соотношений между совокупным спросом и совокупным предложением.

Совокупное предложение — это конечный продукт в физическом измерении, который произведен всей совокупностью фирм в расчете на реализацию при данном общем уровне цен. Хотя каждая фирма исходит из собственных критериев, определяющих ее выпуски, сумма всех произведенных продуктов в обществе считается величиной, зависящей от общего уровня цен. Чем выше средний уровень цен, тем больше совокупное предложение (при прочих равных условиях). Маржиналистская теория объясняет это тем, что при большем объеме выпусков предельный расход факторов на единицу продукции увеличивается, что делает производство, ориентированное на максимальную прибыль, возможным только при повышении цен. Уже в главе 3 мы показали необоснованность этого общего утверждения, которое справедливо только в частных случаях, т.е. при определенных, достаточно жестких предположениях. Кривая совокупного предложения должна (при неизменных ценах факторов) расти только в том случае, когда загрузка факторов превышает нормальную (оптимальную).

Следовательно, на отрезке, расположенном левее оптимального ВВП, кривая совокупного предложения не должна обязательно расти, если цены факторов неизменны, а их производительность либо остается неизменной, либо падает. Из этого предположения исходил Кейнс в своем анализе совокупного спроса и предложения. Он считал, что в краткосрочном плане кривая совокупного спроса представляет собой горизонтальную прямую, т.е. рост общественного спроса никак не влияет на общий уровень цен.

Но дело в том, что по мере приближения к оптимальному ВВП цены факторов начинают расти, даже если не падает их производительность. Поддерживать неизменные ставки заработной платы и неизменные ставки ссудного процента невозможно в условиях, когда спрос на труд и капитал начинают приближаться к их оптимальной загрузке. Вблизи оптимального ВВП кривая совокупного предложения начинает расти, причем особенно быстро тогда, когда ВВП превышает оптимальный уровень и возникает инфляционный разрыв. Эмпирически исследованная кривая совокупного предложения изображена в левой части графика 6.7.

Начинаясь как кейнсова горизонтальная линия при значительной недогрузке факторов производства, кривая совокупного предложения ( $AS$ ) начинает расти сначала медленнее, потом быстрее в окрестностях оптимального ВВП ( $Y_P$ ). В правой части графика показано, как влияет на объем предложения и цены последовательный прирост конечного спроса, например

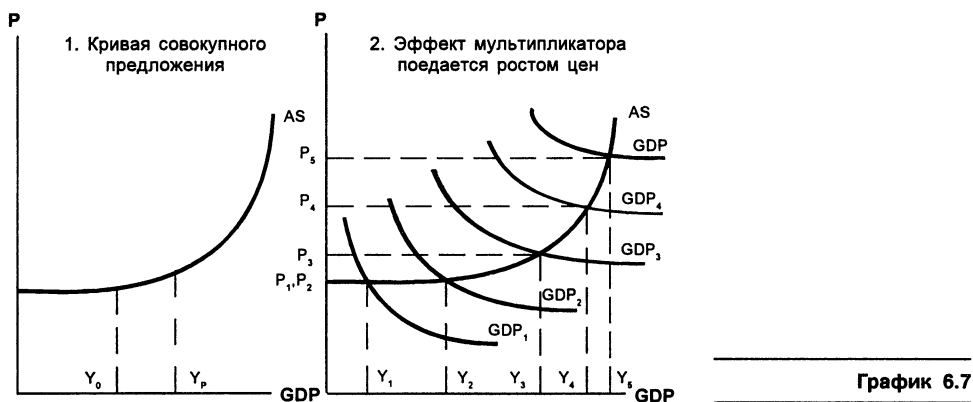


График 6.7

вследствие увеличения государственных закупок на одинаковую величину. На горизонтальном отрезке  $AS$  мультипликатор государственных закупок действует полностью — весь прирост конечного спроса приходится на рост величины ВВП. По мере того как кривая  $AS$  начинает расти, эффект мультипликатора начинает делиться между ростом величины ВВП и ростом общего уровня цен. Чем дальше, тем больше приходится на долю роста цен и тем меньше — на рост продукции. Таким образом, **эффект мультипликатора постепенно уходит исключительно в рост цен**. Это происходит потому, что совокупное предложение перестает положительно реагировать на прирост спроса и рост спроса преобразуется в рост цен.

Именно этот аргумент обычно выдвигается против использования кейнсового мультипликатора для стимулирования российской экономики. Но экономическая ситуация в современной России отличается от классической рыночной ситуации. В России падение совокупного предложения до последнего времени (до 1997 г.) происходило при постоянном росте совокупного спроса, выраженного в растущих текущих ценах, который, однако, сокращался в физическом объеме. Иначе говоря, **рост общего уровня цен обгонял рост денежного спроса**. Но это не эффект чрезмерных расходов государства, а результат инфляционной инерции, начавшейся в предыдущие годы, и продолжающейся **затратной инфляции**, но отнюдь не результат повышения совокупного (в том числе государственного) спроса. Полное объяснение того, как сочетать государственные меры по стимулированию спроса с борьбой против инфляции, мы даем в главе 9, где макроэкономическая политика рассматривается во всех ее сложностях.

### 6.3. Экономический рост и циклы

#### 6.3.1. Экономический рост

В предыдущем разделе мы рассматривали национальный продукт и национальный доход в **сравнительной статике**, т.е. анализировали механизм перехода от одного состояния макроэкономики к другому. При этом мы не обращали внимание на то, сколько времени занимает такой переход, и не выясняли, а как же он вообще становится возможным. Мы говорили о воздействии **экзогенных, т.е. внешних факторов**, особенно выделяя государственный спрос. Но экономическое развитие вовсе не обязательно зависит только от внешних толчков или импульсов извне. По большей части рыночная экономика развивается под действием **внутренних сил**. Мы переходим

сейчас к изучению этих внутренних сил, т.е. **внутренней экономической динамики**.

Экономическая динамика также складывается из взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения, но только такого их взаимодействия, которое происходит **на некотором, достаточно длительном временном интервале**. Понять такие зависимости можно на примере любой из рассмотренных нами ранее экономических функций — производственной, потребительской, инвестиционной, как только мы начинаем глубже вдумываться в то, как они действуют.

Возьмем для начала уже известную нам функцию Кобба—Дугласа, где выпуск продукции, независимо от того, когда она производится, поставлен в зависимость от вклада капитала ( $K$ ), труда ( $L$ ) и природы (земли —  $N$ ):

$$X = \phi K^\alpha L^\beta N^\gamma. \quad (6.32)$$

Но ведь для выпуска  $X$  требуется время, в течение которого используется запас капитала, труда и земли, возникшие **до того**, как началось производство, т.е. в предыдущий период времени. Поэтому правильнее было бы записать:

$$X_t = \phi K_{t-1}^\alpha L_{t-1}^\beta N_{t-1}^\gamma, \quad (6.33)$$

где подстрочник  $t-1$  означает ресурсы факторов производства в период, предшествующий периоду производства.

Сделав еще один шаг, мы узнаем, что каждый из этих факторов есть результат процессов, происходивших в еще более ранние периоды времени. Например, запас капитала — это итог предшествующих капиталовложений, запас труда — итог длительных демографических процессов и ряда экономических факторов, которые создали данное предложение рабочей силы. Даже запас земли и других природных факторов — это результат сочетания многих факторов в предшествующие годы (вспашка целины, история обработки данной пахотной земли, геологическая разведка, доведение разведанных запасов полезных ископаемых до стадии добычи и т.д.). В свою очередь, каждый из последних приведенных факторов есть также итог сложного взаимодействия более ранних процессов. Выстраивается длинная временная цепочка взаимосвязанных экономических переменных. Если к ним добавить еще один фактор — технический прогресс как самостоятельную переменную, также подверженную многим влияниям во времени, то картина того, что определяет рост совокупного предложения в масштабах макроэкономики, становится очень сложной.

А нужно ли нам все это знать? Да, нужно, если мы хотим знать, что происходило, происходит и будет происходить с экономикой в целом. Например, мы слышим от министерства экономики, что в ближайшие несколько лет предполагается средний прирост ВВП России на 5 % ежегодно. Но возможно ли это? И почему не взят более быстрый рост? Ответ на эти вопросы должен быть не результатом гадания на кофейной гуще, а результатом знания теории **экономического роста**.

Неоклассическая теория экономического роста имеет дело прежде всего с закономерностями роста потенциального ВВП, отвлекаясь от отклонений от него фактического ВВП. Следовательно, она имеет дело со **среднегодовыми темпами роста** за какой-то достаточно длительный период (среднесрочный, если речь идет о росте за 5—10 лет, и долговременный, если имеются в виду периоды более 10 лет).

Дальнейшее упрощение состоит в том, что в самом первом приближении теория абстрагируется от природных факторов, считая их сравнительно по-

стоянными и потому мало влияющими на темпы роста. Это, конечно, допущение, которое не годится для анализа темпов роста стран с крупным сельским хозяйством и значительной добывающей промышленностью. Например, объяснить высокие темпы экономического роста СССР до начала 1980-х годов невозможно, не учитывая колоссального размера минеральных ресурсов, поставленных на службу этому росту в советское время.

Далее, неоклассическая теория постулирует падающую предельную производительность капитала и труда и неизменную их совместную производительность. Это предполагает, что коэффициенты  $\alpha$  и  $\beta$  в функции Кобба–Дугласа положительны, но меньше единицы каждый (падающие предельные производительности), а в сумме составляют единицу (неизменная совместная производительность). Заметим, что для содержательных исследований экономического роста эти ограничения вовсе не обязательны, но они соответствуют догматическим представлениям данной теории о распределении национального дохода (см. главу 4). В некоторых вариантах функции Кобба–Дугласа допускается первоначальный рост предельной производительности факторов прежде, чем она начинает падать.

Американский ученый Роберт Солоу, впоследствии получивший Нобелевскую премию за свои работы, в 1957 году впервые произвел расчеты факторов роста для этой простой неоклассической модели, взяв за основу статистику США за 1909–1949 годы. Он пришел к выводу, что только половину среднего прироста ВВП за этот период можно объяснить совместным увеличением труда и капитала. Остаток (названный по его имени «остатком Солоу») он отнес на счет технического прогресса, т.е. роста совместной производительности обоих факторов вследствие их качественного совершенствования.

В последующем ученые той же школы выделили **два вида технического прогресса — воплощенный (материализованный) и невоплощенный.**

Воплощенный прогресс — это тот, что воплощается в физическом капитале: новых машинах и другой технике, в новых материалах и их свойствах и т.п. Невоплощенный прогресс — это новые формы организации труда, достижения науки управления, маркетинга, накопление опыта. Постепенно даже ученые неоклассического направления стали понимать, что технический прогресс не есть что-то внешнее по отношению к макроэкономическому механизму и что вложения в капитал и труд, а также затраты на исследования и опытно-конструкторские разработки не являются экзогенными факторами, а обусловлены внутренними силами самой экономики и ведут к **росту предельной производительности факторов.** О том же писали Маркс в прошлом веке и Ленин в начале XX, но их труды были проигнорированы неоклассическими экономистами, которые заново открыли то, что было известно задолго до них.

Англичанин Харрод предложил другое решение — считать основным фактором роста не просто количество труда, а его количество, поправленное на средний рост его производительности. В модели Харрода этот фактор, а также капитал и продукт растут одинаковым темпом. Такой рост в теории известен как **нейтральный по Харроду.**

Дальнейшие исследования неоклассической школы связаны с детализацией различных факторов роста, в том числе расходов на образование, научные исследования и разработки. Примеры такого статистического анализа приведены нами в главе 4.

Слабость неоклассических теорий роста в том, что они отказываются от исследования факторов роста во всем их сложном взаимодействии и пыта-

ются вместо этого находить формальные способы вычисления средней доли каждого фактора в общем росте. При этом прогнозы неизбежно строятся только на экстраполяции прошлого и потому далеко не всегда отличаются достоверностью.

Если положить в основу прогноза серьезный анализ демографических сдвигов и капитальных вложений, то можно существенно улучшить результаты таких прогнозов. Прогнозы роста народонаселения, его возрастного состава, а следовательно, и рабочей силы в настоящее время делаются довольно точно. Сравнительно достоверные прогнозы роста капитала возможны на основе подробных данных о составе основного капитала в экономике, темпов их списания и обновления, а также обоснованных данных о планируемых капитальных вложениях. Например, в новосибирском Институте экономики и организации промышленного производства еще в 60-х годах была построена многоотраслевая модель, в которой продукция каждой отрасли прогнозировалась на очередной год по запланированному приросту основных фондов и наблюдаемым устойчивым коэффициентам фондоотдачи.

Однако общий недостаток всех этих моделей в том, что они отвлекаются от влияния совокупного спроса на потенциальный продукт. Из предыдущих глав мы знаем, что рыночная экономика ориентирует свою продукцию прежде всего на спрос. Капитальные вложения определяются либо перспективной рентабельностью, либо капиталом, потребным для удовлетворения спроса. Особенность капитальных вложений в том, что они являются **одновременно компонентом конечного спроса общества и приращением основного капитала (за вычетом износа)**. Следовательно, они одновременно определяют как спрос, так и потенциальное предложение, а темпы роста в конечном счете зависят от соотношения между совокупным спросом и предложением.

Рассмотрим следующую модель с пятью переменными (все они рассматривались ранее в данной главе), которая совмещает обе эти важнейшие движущие силы макроэкономики<sup>3</sup>:

$$\begin{aligned}
 1. \quad GDP_t &= C_t + I_t + G_t; \\
 2. \quad C_t &= a + c \, GDP_t; \\
 3. \quad I_t &= d \, GDP_t; \\
 4. \quad YP_t &= m \, K_{t-1}; \\
 5. \quad K_t &= K_{t-1} + I_t,
 \end{aligned}
 \tag{6.34}$$

где  $K_{t-1}$  относится к предыдущему периоду времени и называется лаговой (или запаздывающей) переменной, а все другие переменные (с подстрочным индексом  $t$ ) относятся к данному периоду времени. Такая система позволяет рассматривать закономерности в их динамике. Подставляя уравнения 2 и 3 в уравнение 1, а уравнения 3 и 4 в уравнение 5, получаем:

$$\begin{aligned}
 6. \quad \Delta YP/YP &= md \, (GDP/YP); \\
 7. \quad \Delta GDP &= \mu \, \Delta G, \text{ где } \mu = 1/(1 - c - d).
 \end{aligned}
 \tag{6.35}$$

Из выражения 6 видно, что темп прироста потенциального (оптимального) продукта определяется долей капиталовложений в ВВП ( $d$ ), коэффициентом капиталотдачи ( $m$ ), а также соотношением фактического и потенци-

<sup>3</sup> В отличие от уравнения (6.2), для ВВП мы в (6.34) опускаем показатели внешней торговли.

ального ВВП. При равенстве последних (т.е. когда экономика работает в оптимальном режиме) темп прироста национального продукта ( $y'$ ) равен доле чистых инвестиций ( $d$ ), деленной на капиталоемкость ( $k=1/m$ ), т.е.

$$y' = d/k. \quad (6.36)$$

Чем выше доля накопления и чем ниже капиталоемкость, тем выше темпы роста. Однако это равновесное соотношение нарушается, если фактический ВВП отклоняется от потенциального ( $GDP/YP < 1$ ). Чем больше недогрузка основного капитала, тем ниже последующий темп роста. Инфляционный излишек ВВП, напротив, временно способствует более быстрому росту, но долго это продолжаться не может, т.к. экономика вынуждена функционировать выше своих оптимальных возможностей. Перенапряжение ресурсов рано или поздно заставит вернуться на оптимальную траекторию роста (иногда именуемую **магистральной траекторией**).

Таким образом, из модели (6.34) видно, что динамика совокупного спроса существенно модифицирует общий темп роста экономики. Государственная политика стимулирования спроса способствует и ускорению роста инвестиций, а следовательно, и потенциального продукта. Даже в экономике, имеющей благоприятные ресурсы факторов производства (как в России), темп роста может быть очень низким, если конечный спрос недостаточен.

Существует ли механизм саморегулирования роста, который позволял бы преодолевать замедление роста потенциального продукта помимо государственного стимулирования спроса, капиталовложений и расходов на образование, науку и технику? Такой механизм связан с периодическими взлетами темпов технического прогресса, которые позволяют повысить предельную **физическую** производительность факторов производства. С долговременным увеличением темпов роста национального продукта связано также относительное удешевление факторов производства по сравнению с рыночными ценами продукции, что увеличивает **стоимость** их предельных продуктов и тем самым создает дополнительные стимулы для их использования. Это только два из механизмов **саморегулирования**, которые свойственны рыночной экономике и проявляются в экономических циклах разной продолжительности.

### 6.3.2. Экономические циклы

Экономисты впервые обратили внимание на циклический характер макроэкономических процессов, сталкиваясь с периодическими **кризисами перепроизводства** в Англии в 20-х годах XIX в. и регулярно повторявшимися после того со средним промежутком 8–10 лет. Статистически эту закономерность впервые заметил в 60-х годах прошлого века французский статистик К. Жуглар, а попытку теоретического их объяснения в то же время первым сделал К. Маркс. С тех пор периодические кризисы, выражающиеся в общем спаде (рецессии) национального продукта, особенно промышленного производства и многих других экономических показателей, повторяются приблизительно с той же периодичностью, хотя и с разной интенсивностью. В XIX веке наиболее глубоким и продолжительным был кризис 1870-х годов, а в XX веке — кризис 1929–1933 годов.

Выражаясь современной терминологией, кризисы являются особенно значительными проявлениями отрицательного разрыва между фактическим и потенциальным продуктом, когда все главные факторы производства значительно недогружены из-за резкого сжатия совокупного спроса. В прошлом

кризисы обычно начинались с внезапно обнаруживавшегося разрыва между чрезмерным совокупным предложением и недостаточным совокупным спросом, в результате чего резко падали цены и прибыли, увлекая за собой производство и капиталовложения.

Маркс объяснял кризисы присущим капиталистической экономике противоречием между общественным характером производства, т.е. всеобщей взаимосвязью и взаимозависимостью процессов в макроэкономике, и частным характером присвоения результатов производства, т.е. автономными, независимыми друг от друга решениями фирм, стремящихся к максимизации прибыли. Фирмы, руководствуясь только своими интересами, принимают решения, которые не соответствуют условиям частного и общего равновесия на рынках. Хотя каждая фирма старается в той или иной мере корректировать собственные ошибки на своих рынках, несоответствия постепенно накапливаются в масштабах всей экономики, приводя к общему дефициту спроса, т.е. к перепроизводству. Кризис — это период насильственного возврата к общему равновесию, раскрывающему путь к новому периоду роста производства.

Многие экономисты считали, что ошибки фирм возникают только в силу их недостаточной информированности о рынках. Так оно и было в прошлом, когда макроэкономическая статистика была в зачаточном состоянии, а средства связи, сбора и обработки информации были столь слабы, что о возникавших крупных неравновесиях фирмы узнавали слишком поздно, чтобы успеть своевременно скорректировать свои решения. Но постепенно экономическая информация расширялась, а периодические кризисы не исчезали, хотя их размах снизился. Это объясняется тем, что многим фирмам присуще стремление к максимизации прибыли в краткосрочном аспекте, что неизбежно заставляет их совершать крупные ошибки и скачкообразно корректировать их, усугубляя общую нестабильность. Чем лучше фирмы следят за спросом, учатся предсказывать его и чем более равномерно распределяют свои решения во времени и пространстве, ориентируясь на долгосрочные интересы, тем стабильнее и менее скачкообразным становится развитие рыночной экономики.

Но информационный прогресс и индивидуальные усилия фирм не устранили периодичности общих спадов производства, хотя в отдельные периоды кризисы становились настолько слабыми, что торжественно объявлялось об их преодолении. Однако обычно они вскоре возвращались, как некое привидение, как бы для того, чтобы отомстить скептикам за неверие. Всякий, кто анализирует рыночную экономику или действует как предприниматель на свой риск, должен считаться с этой реальностью, рискуя в противном случае столкнуться с непреодолимыми трудностями. Лучше действовать, исходя из вероятности периодического наступления кризиса через некоторые, известные из опыта, сроки, и исподволь готовить против него «заграждения», чем дать себя застигнуть врасплох.

Маркс считал, что в основе периодичности кризисов лежит периодическое массовое обновление основного капитала, соответствующее по срокам средней продолжительности жизни промышленного оборудования, т.е. наиболее активной части основного капитала (около 7–10 лет). Этот механизм он назвал **материальной основой экономического цикла**. В дальнейшем ученые заметили существование циклов иной продолжительности, связанных с периодическим обновлением различных составных частей основного капитала и товарных запасов. Так, в 1920-х годах были открыты циклы малой продолжительности (т.н. «циклы Китчина»), связанные с периодическим колебанием вложений в товарные запасы каждые 3–4 года. Позже этот «малый цикл»



стал также ассоциироваться с периодическим обновлением легковых автомобилей и других потребительских товаров длительного пользования (т.н. «основные фонды домашнего хозяйства»). В это же время русский экономист Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) обнаружил т.н. «длинные волны экономической активности» средней продолжительностью в 40–50 лет, названные «циклами Кондратьева». Они связаны с периодическим обновлением основного капитала промышленной инфраструктуры, но главным образом с периодическими революциями в техническом способе производства. В 1940-х годах австрийский экономист Джозеф Шумпетер, эмигрировавший в США (1883–1950), создал общую картину циклов разной продолжительности, которые, сочетаясь друг с другом, то усиливают, то ослабляют общий размах макроэкономических колебаний.

С развитием экономико-математических методов появились и попытки создания **теоретических моделей цикла**. Одной из первых и наиболее известной из них была модель Самуэльсона–Хикса, названная по имени двух экономистов — американского и британского. Эта модель была построена на соединении идей мультипликатора и акселератора, о которых говорилось выше. Простейшая модель Самуэльсона–Хикса состоит из трех уравнений, но на ее примере легко понять принципы построения и более сложных моделей такого рода, состоящих из сотен уравнений и используемых для прогнозирования колебаний в макроэкономике.

$$\begin{aligned} 1. \quad GDP_t &= C_t + I_t + G_t; \\ 2. \quad C_t &= c \, GDP_{t-1}; \\ 3. \quad I_t &= v \, (GDP_{t-1} - GDP_{t-2}). \end{aligned} \tag{6.37}$$

Коэффициент  $c$  обозначает предельную склонность к потреблению и служит основой для исчисления мультипликатора. Коэффициент  $v$  — это акселератор инвестиционной функции, который в данном случае ставит текущие капиталовложения в зависимость от прироста ВВП в предшествующий период. Итак, (6.37) — динамическая модель, которой достаточно задать первоначальные цифровые значения переменных, чтобы затем однозначно определять траекторию движения в последующие годы.

В математике такие системы называются конечно-разностными и обладают свойством генерировать динамику в зависимости от соотношения между коэффициентами уравнений, в данном случае между  $c$  и  $v$ . Динамические свойства модели можно изучить при решении системы относительно одной из переменных, например  $GDP$ . Для этого подставляем уравнения 2 и 3 в уравнение 1 и получаем:

$$GDP_t - (c+v) \, GDP_{t-1} + v \, GDP_{t-2} = d \, G. \tag{6.38}$$

Если  $(c+v)^2 < 4v$ , то модель дает циклические колебания с периодичностью, равной  $2\pi/\omega$ , где  $\pi=3,1415\dots$ ,  $\omega = -\sqrt{(4v - (c+v)^2)/(c+v)}$ . Если  $v = 1$ , то колебания равномерны (их амплитуда не меняется), если  $v < 1$ , то колебания затухают, если  $v > 1$ , то колебания взрывные, их амплитуда возрастает и, как говорят математики, система идет вразнос. Например, зададим  $c = 0,7$  и  $v = 1$ . Тогда имеют место равномерные колебания с частотой, равной одному полному циклу приблизительно за 10 периодов.

Содержательный смысл данной модели заключается в том, что она показывает неизбежность периодических колебаний совокупного спроса при реальных, взятых из жизни, значениях коэффициентов, характеризующих принципиальные взаимосвязи в макроэкономике. Циклический механизм образуется только благодаря их сочетанию. Главное в этом механизме — **эндогенное (внутреннее) определение** размеров текущих инвестиций и мультипликативное распространение их воздействия на экономику в целом.

Уравнение 3 имитирует решения фирм, которые делают капиталовложения, ориентируясь на изменения в сбыте. Если сбыт (ВВП) растет, то вслед за этим растут капиталовложения. Чем больше рост продукции, тем больше капиталовложения. Новые инвестиции добавляются к конечному спросу, увеличивая его размеры, причем благодаря мультипликатору растет и личное потребление. Это вызывает потребность в новых капиталовложениях и т.д.

Этот процесс мог бы продолжаться бесконечно и стать взрывным, если бы акселератор стал чересчур сильным, т.е. если бы фирмы увеличивали капиталовложения несоразмерно возможностям сбыта. В этом случае спрос вышел бы за пределы потенциального ВВП. Но при средних по интенсивности реакциях фирм на изменения сбыта капиталовложения делаются обычно в границах возможного.

Но даже в этом случае рано или поздно прирост ВВП начинает замедляться. Это замедление сказывается на уменьшении капиталовложений, а следовательно, ведет к еще большему замедлению роста ВВП. После определенного времени совокупный спрос начинает сокращаться, что ведет к сокращению инвестиций и к еще большему сокращению продукта. Но постепенно темпы падения начинают ослабевать, что создает основу для поворота экономики вверх.

**Задание.** Проследите за работой этой модели. Для этого составим таблицу, исходя из заданных коэффициентов:  $c = 0,7$ ;  $v = 1,0$ , а также указанных в таблице начальных значений зависимых переменных  $GDP$ ,  $C$ ,  $I$  и начальных и прогнозных значений независимой переменной  $G$  (государственные закупки). Обратите внимание на то, какая переменная является ведущей, т.е. начинает повороты раньше других.

Как и было установлено математически, модель рождает равномерные циклы продолжительностью около 10 периодов (точнее — 9,6). Ведущей переменной являются чистые капиталовложения, которые достигают пика (или минимума) за два периода до ВВП. Пики и минимумы личного потребления совпадают с поворотными точками в динамике ВВП.

Попробуйте самостоятельно проделать расчеты, меняя значения коэффициентов и начальные значения переменных. Попробуйте также посмотреть, как модель

Таблица 6.7

Динамика макропоказателей в модели цикла

t	$GDP=C+I+G$	$C=0,7 GDP_{t-1}$	$I=1,0 \Delta GDP_{t-1}$	$G$
- 2	100			
- 1	110			
0	112	77	10	25
1	105,4	78,4	2	25
2	92,18	73,78	- 6,6	25
3	66,306	64,526	- 23,22	25
4	46,414	32,49	- 19,89	25
5	37,59814	26,32	- 8,816	25
6	42,502638	29,752	4,904	25
7	59,6563346	41,759	12,008	25
8	78,767	55,137	3,378	25
9	93,515	65,46	10,323	25
10	100,783	70,548	5,078	25
11	100,626	70,438	- 0,11	25
12	95,328			

реагирует на изменения государственных закупок. Убедитесь, что приспособление идет медленно и также через колебательное движение.

Простую модель цикла можно видоизменить, введя, например, инвестиционную функцию вида  $I = v \Delta P_{t-1}$ . Произведя расчеты, убедитесь в том, что механизм модели меняется только в деталях, но не в своих главных чертах.

В других наших книгах приведены примеры более сложных моделей, имитирующих циклы разной продолжительности, в том числе малых циклов и длинных волн<sup>4</sup>. Существуют модели, позволяющие имитировать одновременно спектр всех возможных колебаний (всевозможный набор циклов разной продолжительности). Все эти модели рассчитываются на конкретном статистическом материале и воспроизводят реальную динамику стран с рыночной экономикой.

Главный недостаток простых моделей в том, что они сосредоточиваются лишь на одном аспекте циклического механизма, игнорируя другие, например колебательные движения цен, заработной платы и прибыли, кредита, денежного обращения. Чрезмерное сосредоточение на каком-то одном аспекте циклического механизма неправомерно обедняет анализ циклических колебаний. Например, монетаристская теория склонна объяснять циклы исключительно колебаниями в денежной сфере, возникающими под воздействием денежной политики государства. Монетаристы отрицают внутреннюю нестабильность реальной экономики и объясняют кризисы исключительно ошибками в политике регулирования денежной сферы. Хотя денежные и другие финансовые кризисы играют большую роль, связывать происхождение циклов в макроэкономике только с денежными факторами неправильно.

Другая крайность — сосредоточение на эмпирическом изучении динамики самых различных статистических рядов без попытки теоретического обобщения полученных результатов. Этим недостатком грешила школа Национального бюро экономических исследований в США. Но ученые этого направления сумели собрать огромную статистику циклов за длительное время в США и других странах, большая часть которой ранее не существовала и систематически не публиковалась. В этом их немалая заслуга.

Еще одна школа теории циклов восходит к открытию, сделанному еще в 1920-х годах российским экономистом Е. Слуцким, который доказал, что циклические процессы в экономике могут быть результатами **случайных шоков**, если они накладываются на определенную экономическую структуру. Хотя это утверждение само по себе правильно, оно несколько не исключает **детерминированной части циклического механизма**, а лишь дополняет последний. Вместе с тем некоторые авторы склонны полностью игнорировать детерминированную часть циклического механизма и сводить все к сочетанию случайных шоков.

Новую концепцию цикла предложил в последнее десятилетие американский экономист Роберт Лукас, один из лауреатов Нобелевской премии. Подобно монетаристам, он считает, что циклы вызваны денежными шоками, но не всякими, а только неожиданными. Если фирмы, потребители, инвесторы и т.д. предвидят, например, увеличение количества денег в обращении, это приводит только к повышению цен, но не национального продукта в физическом выражении. Хотя неожиданность не тождественна слу-

<sup>4</sup> См. **Меньшиков С.** Политэкономия современного капитализма. — М., Мысль, 1974; **Меньшиков С.** Инфляция и кризис государственного регулирования. — М., Мысль, 1979; **Меньшиков С.** и **Клименко Л.** Длинные волны в экономике. — М., Международные отношения, 1989.

чайности (неожиданность предполагает невыполнение рациональных ожиданий, тогда как случайность исключает самую возможность осуществления рациональных ожиданий), эта теория ведет к практическому отрицанию детерминированной компоненты в циклическом механизме. Другой парадоксальный вывод Лукаса состоит в том, что государственная экономическая политика не может реально влиять на экономику в долгосрочном аспекте, т.к. хозяйственные субъекты заранее предвидят ее результаты и своими приспособляющимися действиями сводят ее эффективность к нулю.

Ценность подхода Лукаса в том, что не следует считать хозяйственные субъекты пассивными пешками в государственной политике. Необходимо учитывать, что их поведение меняется не только исходя из прошлого опыта, но и как превентивное приспособление к возможным действиям государства с целью воспользоваться ими или же, наоборот, нейтрализовать. Но из этого следует, что и государство может предвидеть, как поведут себя экономические агенты. По существу, речь идет о сложной игровой ситуации, в которой обе стороны просчитывают возможные ответные ходы «противника». В главе 9 мы вернемся к тому, как государственная макроэкономическая политика в России может учитывать эти игровые ситуации.

В качестве реакции на рост влияния монетаристской школы и работ Лукаса в США появилась также новая теория «реальных экономических циклов», предложенная Аланом Стокменом. Она сосредоточивается на механизме колебаний потенциального ВВП, а не совокупного спроса или монетарных величин. Эти колебания, согласно данной концепции, вызваны техническими сдвигами, изменением моды и вкусов, ценовыми шоками и т.д. Если такие изменения и шоки имеют постоянный характер, они воздействуют на долговременные темпы экономического роста. Если же они имеют временный характер, то вызывают циклические колебания. Отрица важность спросовых факторов, эта теория не оставляет места для активного воздействия государства ни на цикл, ни на рост. Вместе с тем, значение внешних шоков не следует недооценивать. Например, роль распада СССР и СЭВ в возникновении современного кризиса российской экономики очень велика.

Существуют также различные теории, объясняющие циклы периодическими колебаниями в экономической политике. Например, некоторые крупные меры государственного воздействия определенно связаны с периодическими выборами в демократических государствах, т.е. выполнением обещаний избирателям в предвыборных программах. Другие колебания в политике возникают как реакция на макроэкономическое неравновесие. Например, если существует опасность инфляции, правительство стремится принять меры, ведущие к охлаждению экономической конъюнктуры. Это может привести к спаду, вызывающему, в свою очередь, серию стимулирующих мер со стороны государства. В сущности государство, стремясь избежать циклических крайностей, само способствует раскачиванию экономики. Например, в России правительство способствовало углублению кризиса, продолжая проводить жесткую денежную политику, направленную против инфляции, уже после того, как инфляция сократилась до минимума. Вместе с тем оно отказывается от мер активного стимулирования, опасаясь возобновления серьезной инфляции, и потому способствует затягиванию кризиса.

## Глава 7. Внутренняя и внешняя экономика

До сих пор мы рассматривали макроэкономику страны вне ее связей с зарубежными государствами. Это было необходимо, чтобы понять механизм функционирования отечественной экономики, который является **главным и определяющим**. Но все страны в той или иной мере участвуют в обмене товарами, услугами, деньгами, капиталами, рабочей силой с зарубежными государствами. Чем меньше страна, тем больше, как правило, ее относительная зависимость от внешнего рынка, и наоборот — чем больше страна, тем эта зависимость меньше. Но и большие страны могут иметь значительный оборот с внешним миром.

Характер и структура этих взаимоотношений могут быть различными. Страны различаются по степени открытости к внешнему миру. **Открытые экономики** имеют минимальные препятствия (барьеры) для обмена с внешним миром (стран, которые таких барьеров не имеют вовсе, практически не существует). **Закрытые экономики** имеют значительные (иногда запрети-тельные) препятствия для такого обмена. Чаще всего это делается для защиты отечественных предпринимателей от более сильных конкурентов внешнего рынка, но нередко и для создания более благоприятных условий для выхода предпринимателей данной страны на внешние рынки. Наибольшей закрытостью отличались страны с централизованно планируемой экономикой, в которых обмен с внешним миром находился под значительным, иногда все-объемлющим контролем государства.

Закрытость не означает полной изоляции экономики от внешнего мира. Даже страны с плановой экономикой поддерживали весьма интенсивные экономические связи с внешним миром. Например, в Советском Союзе экспорт товаров составлял до 13% от чистого национального продукта (1985 г.), а в Венгрии превышал 40% ВВП. Данные о доле (квоте) экспорта или импорта в национальном продукте свидетельствуют лишь об относительной зависимости от внешней торговли. О степени открытости или закрытости можно судить главным образом по режиму обмена, регулируемому государством.

С переходом к рынку степень открытости экономики России существенно возросла. Государство сократило до минимума осуществляемый им централизованный импорт, приватизировало большинство ранее принадлежавших государству внешнеторговых объединений. Возникло большое число частных фирм, занятых в сфере внешнего обмена, относительно уменьшились таможенные барьеры для торговли и другого обмена с капиталистическими странами. Вместе с тем стали более сложными экономические взаимоотношения с бывшими советскими республиками вследствие возникновения не существовавших ранее таможенных барьеров, введения различных национальных валют, ликвидации многих производственных и управленческих связей нерыночного характера. Но тенденция к росту открытости все же в целом преобладала. В 1995 году квота товарного экспорта России от ВВП

составила 23%, т.е. почти удвоилась сравнительно с 1985 годом. При этом следует учесть, что объем ВВП сократился по сравнению с дореформенным периодом в значительно большей мере, чем внешняя торговля. Эта высокая квота экспорта вряд ли сохранится по мере восстановления экономики.

Надо подчеркнуть, что экономические взаимоотношения с внешним миром не исчерпываются торговлей. В следующих трех разделах мы остановимся прежде всего на обмене товарами и его взаимодействии с внутренним механизмом экономики. В разделе 7.4 будет рассмотрена взаимосвязь международного перелива капитала с внутренней экономикой.

## 7.1. Экспорт и импорт

В таблице затрат-выпусков, рассмотренной ранее, в главе 6, внешнеторговый обмен может быть отражен двояким образом:

1. Вектор-колонка экспорта располагается в крайней правой части квадранта конечного спроса, тогда как вектор-строка импорта находится в крайней нижней части квадранта чистого продукта (добавленной стоимости). В этом случае экспорт представляет собой добавление к внутреннему спросу (промежуточному и конечному), тогда как импорт есть дополнение к внутреннему предложению, распределяемому по отраслям-потребителям. Такой подход является наиболее содержательным, т.к. дает максимально приближенное к действительности отображение реального движения экспортных и импортных товаров в экономике.

2. Экспорт представлен так же, как в первом случае, однако импорт является во втором квадранте (конечный спрос) в виде вектора-колонки со знаком минус. Таким образом, в этом случае конечный спрос включает не весь экспорт, а только **чистый экспорт**, рассматриваемый либо как чистое добавление к внутреннему спросу, если экспорт превышает импорт, либо как чистый вычет из него. В математическом смысле этот подход равнозначен первому, но он обедняет анализ, т.к. упрощенно рассматривает лишь конечный результат, но не весь механизм взаимодействия.

Оба подхода применимы и к анализу ВВП в целом, т.е. отвлекаясь от его отраслевой структуры. Во втором, крайне упрощенном случае чистый экспорт рассматривается как внешняя (экзогенная) переменная, не зависящая от динамики внутренней экономики и мирового рынка. При этом воздействие чистого экспорта аналогично воздействию любого автономного спроса — при росте чистого экспорта происходит мультипликативное увеличение ВВП, при падении чистого экспорта — его сокращение.

В СССР экспорт и импорт товаров и услуг, как правило, уравнивали друг друга, т.е. чистый экспорт был близок к нулю. Начиная с 1992 года резкое падение ВВП привело к значительному сокращению импорта и образованию значительного чистого экспорта: 14% к ВВП в 1992 году, 8% в 1993 году, и по 4% в 1994, 1995 и в 1996 годах. Таким образом, внешняя торговля хоть и сократилась, но ее чистый эффект на экономику продолжал быть стимулирующим (по сравнению, например, с нулевым или отрицательным чистым экспортом).

Но в действительности эффект воздействия экспорта и импорта на ВВП различен. Величина экспорта (при достаточных ресурсах) определяется спросом мирового рынка, т.е. прямо не зависит от отечественного ВВП, тогда как величина импорта при прочих равных условиях как раз и определяется динамикой внутреннего спроса: чем больше ВВП, тем больше импорт (и наоборот). По мере роста внутреннего производства готовой продукции растет зависимость от импортного сырья, оборудования, материалов, топлива.

Рост покупательной способности населения влечет за собой больший спрос на импортные товары.

В плановых экономиках эта зависимость обратная, т.е. чем больше необходимых товаров экономика в состоянии сама произвести, тем меньше ее потребность в импорте. В переходной экономике большую роль играет ее возросшая открытость, т.е. доступность импортных товаров, их более высокая конкурентоспособность по качеству, внешнему виду и т.д. Импорт ряда товаров может расти даже и при сокращении ВВП.

Если (в открытой рыночной экономике) рассматривать экспорт как величину постоянную (независимую), а импорт как долю ВВП:

$$IM = a \text{ GDP}, \quad (7.1)$$

то общая формула для чистого экспорта выглядит так:

$$NX = X - a \text{ GDP}, \quad (7.2)$$

где  $NX$  — чистый экспорт,  $X$  — экспорт,  $IM$  — импорт,  $a$  — предельный коэффициент зависимости импорта от ВВП. Построим таблицу зависимости импорта и чистого экспорта от меняющейся величины национального продукта.

Итак, общая закономерность состоит в том, что при росте ВВП чистый экспорт имеет тенденцию к сокращению (см. колонку с номером 1). Даже если первоначально чистый экспорт был положительной величиной, он по мере роста ВВП вполне может стать величиной отрицательной. Очевидно, что при прочих равных условиях сокращение чистого экспорта будет оказывать сдерживающее воздействие на рост ВВП, т.е. тормозить его. При падении ВВП чистый экспорт имеет тенденцию к росту и сдерживает общее падение национального продукта. Именно этот случай проиллюстрирован выше на примере России в переходный период.

Однако отрицательное воздействие импорта может полностью или частично компенсироваться динамикой экспорта. Допустим, что в таблице 7.1 экспорт будет возрастать на 75 единиц ежегодно, увеличившись с 300 единиц в начальной точке до 675 в конечной. Тогда чистый экспорт останется неизменным на всем протяжении рассматриваемого периода (см. колонку, обозначенную цифрой 2).

Рост экспорта России зависит от динамики зарубежных экономик. При росте их ВВП спрос на наши товары, а следовательно, и наш экспорт будут возрастать. Благоприятная экономическая конъюнктура в зарубежных странах при прочих равных условиях положительно действует и на нашу экономику. И напротив, спад в экономике западных стран в начале 90-х годов отрицательно повлиял и на экономику России.

Таблица 7.1

Зависимость импорта от ВВП

ВВП	Экспорт		Импорт = 0,15 от ВВП	Чистый экспорт	
	(1)	(2)		(1)	(2)
1000	300	300	150	150	150
1500	300	375	225	75	150
2000	300	450	300	0	150
2500	300	525	375	— 75	150
3000	300	600	450	— 150	150
4000	300	675	600	— 300	150

Соответственно, макропоказатели будут меняться и при изменении предельного коэффициента импорта. При большем предпочтении импортных товаров чистый экспорт падает, и наоборот. Это зависит и от сравнительной динамики внутренних и мировых цен. Рост внутренних цен при прочих равных условиях отрицательно воздействует на экспорт отечественных товаров и способствует росту импорта. Сравнительные цены зависят от соотношения в темпах инфляции в разных странах и от того, как меняется валютный курс. Более высокая внутренняя инфляция ведет к снижению конкурентоспособности отечественных товаров. Снижение курса отечественной валюты, наоборот, способствует повышению их конкурентоспособности<sup>1</sup>.

В России в начале переходного периода внутренние цены многих отечественных товаров значительно отставали от мировых (кроме ряда крайне дефицитных товаров, которые в СССР выпускались в недостаточном количестве или полностью отсутствовали). В последующие годы внутренние цены росли очень быстро и, несмотря на падение обменного курса рубля, опережали рост мировых цен. Это способствовало росту импорта и некоторой стагнации отечественного экспорта.

Мы видели, как меняются импорт и чистый экспорт под влиянием изменения национального продукта. При этом делалось упрощающее предположение, что объем ВВП сам по себе не зависит от изменений во внешней торговле. Это, конечно, не так. Чтобы увидеть это **двустороннее взаимодействие**, приведем следующие простые рассуждения.

Во-первых, имеем:

$$GDP = C + I + G + X - IM. \quad (7.3)$$

Во-вторых, учитывая зависимость потребления, инвестиций и импорта от ВВП, получаем:

$$GDP = (c + m - a) GDP + X + G, \quad (7.4)$$

где  $c$  — предельный коэффициент потребления,  $m$  — предельный коэффициент инвестиций (без учета лага). Тогда, полагая государственные закупки неизменными, получаем:

$$\Delta GDP = \Delta X \cdot \chi, \quad (7.5)$$

где  $\chi = 1/(1-c-m+a)$  — совокупный мультипликатор экспорта. Поскольку предполагается, что  $0 < c+m < 1$ , то значение мультипликатора без учета импорта всегда  $> 1$ . Однако поскольку также  $0 < a < 1$ , то величина мультипликатора может существенно уменьшаться за счет предельного коэффициента импорта. Например, если  $c+m=0,66$  и, следовательно, общий мультипликатор (без учета импорта и налогов) = 3,0, то при  $a = 0,2$   $\chi = 1,16$ . Мультипликатор экспорта может оказаться и меньше единицы, если импортная зависимость экономики достаточно велика, например в нашем примере, если  $a > 0,34$ . В этом случае рост экспорта по-прежнему вызывает рост ВВП, но только его прирост меньше прироста экспорта.

Выражаясь языком макроэкономики, чем больше импортная зависимость, тем больше «утечка» агрегатного спроса. При более детальном анализе важно определение т.н. **импортной компоненты** каждой части автономного спроса. Например, если рост экспортной продукции определенного вида имеет значительный импортный компонент, то увеличение экспорта мало что добавляет к ВВП. Это относится к малым странам, живущим в значи-

<sup>1</sup> Более подробно соотношение между внутренним и внешним обесценением отечественной денежной единицы рассматривается в разделе 8.5.



тельной мере обработкой импортного сырья. Но и для больших стран величина импортной компоненты имеет большое значение.

Например, при толлинговых операциях<sup>2</sup> наших алюминиевых заводов (когда производимый для экспорта алюминий вырабатывается из импортных бокситов) положительный эффект для российской экономики в целом сравнительно невелик. Если государство увеличивает расходы, идущие на закупку импортных самолетов или другого оборудования, то мультипликатор таких дополнительных затрат для внутреннего спроса резко снижается.

### 7.2.1. Выгоды от внешней торговли

Если выгоды от внешней торговли рассматривать с точки зрения отдельных фирм, то решающим критерием, разумеется, служит извлекаемая при этом прибыль то ли от производства, то ли от посредничества при торговле, транспортировке, финансировании и т.д. В этом (микроэкономическом) смысле внешний рынок ничем не отличается от внутреннего, разве что приходится делать корректировки на дальность перевозок, стоимость прохождения таможенных границ, знакомство с иностранной спецификой, колебания валютных курсов и т.д. В данном разделе нас будут интересовать прежде всего **макроэкономические выгоды** от внешней торговли, т.е. выгоды для экономики в целом.

Эти выгоды проистекают от разделения труда, которое существует внутри стран, регионов и т.д. и основано на специализации каждой хозяйственной единицы в сфере той экономической деятельности, которая дает наивысшую производительность и наименьшие издержки. Участие в свободном рыночном обмене через международную торговлю дает возможность участвующим в ней странам в принципе достигать максимально возможной для себя эффективности, т.к. они могут наиболее эффективно производить те товары, в которых они имеют преимущество по производительности и издержкам, и покупать у других стран те товары, в которых сами уступают по этим критериям. Эта общая концепция международной торговли называется **теорией сравнительных преимуществ**.

Преимущества, реализуемые в международной торговле, могут быть **абсолютными** и **относительными**. Абсолютное преимущество — это способность производить данное количество товара при наименьшем расходовании ресурсов (факторов производства). Простейшим случаем является положение, при котором страна А имеет абсолютное преимущество перед страной Б в производстве одного товара, тогда как страна Б обладает таким же преимуществом в производстве другого товара. Если каждая из них будет специализироваться на товаре, в котором она имеет преимущество, и обмениваться этими товарами между собой, то обе страны могут совместно произвести большее количество двух товаров, чем если бы они производили оба товара в изоляции друг от друга. Это положение иллюстрируется следующим упрощенным и условным примером применительно к России и Японии.

В этом примере у России имеется абсолютное преимущество в производстве алюминия перед Японией. Хотя и той и другой стране приходится ввозить бокситы для его выплавки, Россия имеет крупную экономию на заработной плате и дешевой гидроэлектроэнергии. Япония же обладает

<sup>2</sup> Под толлинговыми операциями понимается импорт сырья с целью его переработки и обязательного последующего реэкспорта в обработанном виде. Такие операции освобождаются от обложения таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость.

Таблица 7.2

## Выгоды при абсолютных преимуществах

	Алюминий (тонн)	Автомобили (штук)
Выпуск в расчете на единицу совокупных затрат ресурсов		
Россия	8	3
Япония	5	12
Прирост производства вследствие добавления единицы ресурсов в производство алюминия в России и в производство автомобилей в Японии		
Россия	+ 8	— 3
Япония	— 5	+ 12
Итого	+ 3	+ 9

абсолютным преимуществом в производстве автомобилей за счет более высокой производительности труда, лучшей организации производства, развитого производства специальных сортов металла, стекла, лучших кадров конструкторов и т.д. В результате совокупные затраты ресурсов на производство алюминия на 38% ниже в России, а на производство автомобилей — вчетверо ниже в Японии. Поэтому если Россия переместит ресурсы из производства автомобилей в производство алюминия и производство алюминия в Японии уменьшится, они смогут совместно выпускать больше и того и другого и выгадывать на обмене алюминий — автомобили.

Очень важно, рассматривая этот пример, помнить, что указанные преимущества временные и могут меняться, что речь идет не о бартере, а о полноценном торговом обмене и что вовсе нет необходимости сводить к нулю производство, в котором страна в данный момент не имеет абсолютного преимущества. Лучше всего рассматривать этот пример для показа преимуществ **новых вложений** ресурсов и с учетом возможностей обмена. Японии может хватить алюминия и без дополнительного импорта из России, а Россия может не иметь достаточного спроса на японские автомобили. Этот пример просто показывает, почему Россия, несмотря на свои проблемы, продолжает производить много алюминия и испытывает трудности с производством и продажей своих автомобилей, тогда как Япония (в отличие от Западной Европы) отказалась от выплавки собственного алюминия, но наращивает выпуск автомобилей. Выгоды специализации и международной торговли дают о себе знать несмотря на все рогатки и препоны.

В приведенном примере каждая страна имеет абсолютное преимущество в чем-то. Этот случай идеален. В действительности по многим причинам — климатическим, историческим и т.п. — есть страны, которые имеют абсолютное преимущество по многим товарам, а другие не имеют его практически ни по каким. Неравномерность развития стран и регионов, длительная эксплуатация одних стран другими — все это факты, с которыми надо считаться. Например, страны плановой экономики вследствие разорительной гонки вооружений и относительной экономической изоляции существенно отстали от развитых индустриальных стран в производстве многих продуктов сельского хозяйства, обрабатывающей промышленности и услуг. Как тут быть? Откатываться на положение сырьевого придатка развитых стран? Посмотрим, что говорит на этот счет теория международной торговли.

Таблица 7.3

## Выгоды при относительных преимуществах

	Телевизоры (штук)	Компьютеры (штук)
Производство на единицу совокупных затрат		
США	21	99
Россия	10	20
Эффект перемещения ресурсов		
США ( $1/3$ единицы)	- 7	+ 33
Россия (1 единицы)	+10	- 20
Итого	+ 3	+ 13

Оказывается, для рациональной международной специализации наличие абсолютных преимуществ вовсе не обязательно. Рассмотрим следующий пример (цифры, как и в предыдущем примере, произвольные).

США имеют абсолютное преимущество перед Россией по производству как телевизоров, так и компьютеров. Однако этот разрыв существенно меньше по телевизорам, чем по компьютерам. Поэтому частичное сокращение ресурсов на производство телевизоров в США в пользу России и противоположное перемещение ресурсов в производство компьютеров также дадут совокупный рост производства обоих товаров. В этом случае считается, что, несмотря на абсолютное преимущество США по обеим позициям, Россия все же имеет **сравнительное преимущество** по телевизорам. Теория международной торговли гласит, что выгоды от торговли для стран проистекают от их сравнительных, а не абсолютных преимуществ.

**Задача.** Что происходит в том случае, если у одной из стран имеется абсолютное преимущество по обоим товарам, но разрыв в эффективности по ним одинаков в обеих странах? Покажите на цифровом примере, что в таком случае совместной выгоды от специализации и взаимной торговли нет, т.к. отсутствуют сравнительные преимущества.

Те же примеры можно обобщенно изложить, используя рассмотренное в предыдущих главах понятие **альтернативной стоимости (стоимости замены — opportunity cost)**, или сокращенно **СЗ**. Например, в таблице 7.3 СЗ одного телевизора в США =  $99/21 = 4,71$  компьютера, а СЗ одного компьютера =  $21/99 = 0,212$  телевизора. В России, соответственно, СЗ телевизора =  $20/10 = 2$  компьютерам и СЗ компьютера =  $10/20 = 0,5$  телевизора. Стало быть, СЗ телевизора в России значительно меньше, чем в США, а СЗ компьютера в США существенно ниже. Напомним, что СЗ показывает, во сколько обойдется замена одной единицы ресурса в случае альтернативного (замещающего) использования при условии полной загрузки ресурсов. На этом основании делается вывод, что выгоды от международной торговли возникают вследствие различий в стоимости замены товара в разных странах. Обратите внимание, что речь идет не об абсолютных издержках производства (абсолютной стоимости), а о стоимости замены.

**Задача.** Покажите на числовом примере, что при отсутствии различий в СЗ между странами выгоды от международной торговли невозможны.

Поэтому следует воспринимать крайне осторожно рассуждения о неконкурентоспособности российских товаров в принципе — только потому, что при нынешних ценах на топливо и энергию издержки их производства велики. Как показывает теория международной торговли, важны не абсолютные, а относительные издержки.

В этих рассуждениях не учитывается еще одно потенциальное преимущество России, которое пока плохо реализуется, а именно тот факт, что это большая страна, предприятия которой в состоянии работать на огромный внутренний рынок и потому могут резко снижать издержки производства, пользуясь выгодой от **масштаба производства**. Конечно, распад СССР неслыханно сократил размеры этого рынка, но и оставшегося достаточно, чтобы реализовать это преимущество. Им хорошо пользуются США и страны Европейского сообщества.

Все эти преимущества могут реализоваться в полной мере лишь при восстановлении российской экономики. Вот почему так важно государственное стимулирование экономического роста, о котором говорится в главе 6.

Наконец, выявлению преимуществ от масштабов производства способствовало бы восстановление единого экономического пространства стран СНГ. В этом случае преимущества выявились бы не только в отношениях с бывшими республиками, но и в торговле с западными странами. У предприятий, работающих на большой внутренний рынок, всегда имеется большая свобода маневра, чем у предприятий, ограниченных узким внутренним рынком.

### 7.2.2. Условия торговли

Выгоды от международной торговли не получаются автоматически. Предприятиям, работающим на внешний рынок, необходимо завоевать себе место в острой конкурентной борьбе, причем существует немало барьеров для свободного входа на рынок. Их преодоление требует специальных знаний, опыта и умения, которого нашим предпринимателям часто не хватает.

Но даже и при завоевании такого доступа возникает проблема т.н. **условий торговли**, как в специальной литературе именуется соотношение между экспортными и импортными ценами для данной страны.

**Условия торговли = индекс экспортных цен/индекс импортных цен · 100.**

Это соотношение показывает, как меняется «покупательная способность» данной страны на мировом рынке, т.е. ее возможность приобрести некоторое количество импортных товаров на единицу доходов от экспорта. Чем выше этот индекс, тем больше поток дополнительных материальных ценностей, привлекаемых в экономику, и тем больше ее выгоды в целом от внешней торговли.

В приведенных выше примерах мы молчаливо исходили из того, что обмен между странами производится по ценам, отражающим стоимость замены товаров. В действительности мировые цены могут отличаться от стоимости замены в ту или иную сторону. Например, если в нашем гипотетическом примере с телевизорами и компьютерами Россия должна платить за американские компьютеры больше, чем их стоимость замены в телевизорах, то она явно теряет от такого обмена. Точно так же цена российского алюминия на мировом рынке должна быть не меньше, чем стоимость замены товаров, которые она покупает по импорту, но могла бы производить сама.

Ясно, что такие соображения не всегда соответствуют непосредственным интересам фирм, торгующих на внешнем рынке, да и реальным обстоятельствам на рынках. Некоторые фирмы прибегают к демпингу, т.е. к продажам по низким ценам, т.к. могут нуждаться в быстрой выручке или по другим причинам. Тайные или явные картельные соглашения между зарубежными фирмами могут заставлять идти на неоправданные уступки в экспортных ценах. Транснациональные корпорации могут пользоваться своей олигопо-

лией на рынках для навязывания российским фирмам невыгодных условий. Во всех этих случаях возникает вопрос о том, что выгоднее не только для данной фирмы или группы фирм, но и для страны в целом. Это вопрос внешнеэкономической политики государства (см. раздел 7.3).

Но существуют некоторые общие закономерности ценообразования на мировых рынках, которые определяют сравнительную выгодность внешней торговли в зависимости от ее структуры. Страна, которая, как Россия, экспортирует преимущественно сырьевые товары и импортирует преимущественно готовую промышленную продукцию, находится, как правило, в невыгодном положении по трем причинам. Во-первых, цены сырьевых товаров подвержены весьма сильным колебаниям, тогда как цены готовой продукции более устойчивы и меняются мало от периода к периоду. Во-вторых, на рынках многих сырьевых товаров существует **монополия покупателя** (называемая также **монополией**): крупные покупатели, господствующие на рынке и пользующиеся разрозненностью экспортеров (во многих случаях из развивающихся стран), часто имеют возможность назначать более низкие цены, чем те, которые сложились бы при свободной конкуренции. В то же время импортеры готовых изделий часто беспомощны перед **монополией продавцов**, которыми также являются крупные корпорации промышленно развитых стран.

В-третьих, чем ближе экспортируемый продукт к стадии конечной обработки и чем больше он отдален от первоначальной добычи в качестве минерального или сельскохозяйственного сырья, тем выше в цене товара доля **добавленной стоимости**, которая присоединяется к материальному содержанию продукта в ходе последующей обработки в целом ряде промежуточных отраслей. Таким образом, экспортируя готовую продукцию, страна продает не только сырье, но и труд своих работников, а также реализует увеличившуюся в ходе обработки прибавочную стоимость. В то же время страна, продающая сырье, фактически уступает импортеру право на его переработку и, следовательно, на присвоение всей добавленной при этом стоимости. Поэтому индустриально-развитые страны всегда извлекают намного больше выгоды из международной торговли, чем страны аграрно-сырьевые. Еще большие выгоды имеют те страны, которые, к тому же, пользуются своими особыми преимуществами, в частности продавцы банковских, страховых, торговых и иных посреднических услуг. Сюда относятся не только США, Великобритания, Германия, Япония, но также Гонконг и Сингапур. Российские банки и торговые фирмы пока в этом деле отстают, т.к. свои услуги они продают пока почти исключительно внутри страны.

Поскольку потери от недостаточного развития обрабатывающей промышленности и сферы услуг (с ориентацией на мировой рынок) наносят серьезный ущерб национальным интересам страны, страдающей от этого, исправление указанных недостатков входит в обязанности правительств и определяет содержание его внешнеторговой политики.

### 7.3.1. Теория внешнеторговой политики

Как уже было сказано, степень открытости национальной экономики определяется наличием или отсутствием у нее барьеров для торгового и иного экономического обмена с другими странами. В принципе полная свобода торговли (отсутствие барьеров), казалось бы, обеспечивает наибольшие выгоды от торговли для всех стран, даже тех, кто по разным причинам не обладает абсолютными преимуществами в производительности и эффек-

тивности. Но на практике международная торговля осуществляется по ценам, которые отличаются, иногда сильно, от стоимости замены, т.е. приносит убытки одним странам и дополнительные преимущества другим. Давно замеченки экономистами и подтвержденное статистикой отклонение мировых цен от стоимости замены получило в литературе наименование **неэквивалентного обмена**. В масштабах всего современного торгового оборота он достигает десятков, если не сотен миллиардов долларов.

Как правило, жертвами неэквивалентного обмена являются страны, которые отстали по своему промышленному развитию, а сверхприбыли от него достаются наиболее индустриально развитым странам. Поэтому неудивительно, что сильные страны исторически всегда проповедовали необходимость **свободной торговли**, тогда как страны слабые или догоняющие стремились оградить себя от сильных конкурентов политикой **протекционизма**. В XIX веке за свободу торговли выступала Англия — промышленная мастерская мира того времени, заинтересованная в ликвидации барьеров для своих товаров в других странах. Другие страны, например Германия и США, заинтересованные в защите своей еще слабой промышленности, проводили до 40-х годов XX в. политику протекционизма, ограждая себя высокими таможенными пошлинами. Только после второй мировой войны, когда США сочли себя достаточно сильными для конкуренции на мировых рынках, они провозгласили себя знаменосцем свободной торговли и через международные организации (Генеральное соглашение о тарифах и торговле — ГАТТ, Международная торговая организация — МТО) стали настойчиво требовать от других стран снижения или полной ликвидации их таможенных барьеров.

С переходом России к рынку была ликвидирована государственная монополия внешней торговли, и страна стала более открытой для экономического общения с капиталистическими странами. Таможенные барьеры для многих иностранных товаров были снижены, а в некоторых случаях полностью ликвидированы. Это вызвало значительное увеличение в структуре российского импорта товаров, которые при плановом хозяйстве Россия не покупала или покупала мало (продовольствие, другие потребительские товары, предметы роскоши и т.д.). Наряду с этим доля отечественных товаров на внутреннем рынке России значительно сократилась.

Доля товаров из дальнего зарубежья, составлявшая небольшой процент нашей розничной торговли до 1992 года, выросла до 37–40% и вместе с товарами из ближнего зарубежья превысила долю отечественных товаров. Аналогичная ситуация сложилась с импортом многих производственных товаров, особенно промышленного и транспортного оборудования.

В связи с этим остро встал вопрос о защите российской промышленности от иностранной конкуренции. Хотя против такого протекционизма резко возражают, ссылаясь на экономическую теорию, и Международный валютный фонд, и Европейское сообщество, и наши отечественные сторонники либерализации импорта, давление в пользу протекционизма растет в связи с экономическим кризисом и стагнацией производства.

Таблица 7.4

Доля импорта в розничной торговле России (% к итогу)

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Отечественные товары	86	77	71	52	46	48
Импортные товары	14	23	29	48	54	52
в т.ч. из стран СНГ	...	14	15	14	15	...
из других стран	...	15	33	40	37	...

Надо отметить, что экономическая теория, обосновывая желательность свободной торговли как идеала, вместе с тем выдвигает ряд важных доводов в пользу протекционизма. Специализация экономики исключительно на производствах, в которых страна имеет сравнительные преимущества, может противоречить национальному интересу в развитии более разнообразной экономики, в которой у граждан был бы более широкий выбор профессий, занятий, сфер приложения своих способностей. Эта социальная выгода могла бы перекрывать возможные потери, связанные с отказом от узкой специализации.

Аналогичный аргумент вполне применим к России, у которой исторически сложилась определенная структура экономики, далеко не всегда соответствующая классическим выгодам от международной специализации, но создающая занятость для сотен тысяч и миллионов трудящихся. Даже если радикальное изменение ее экономической структуры в конечном счете дало бы положительные результаты, социальные издержки, связанные с потерей работы и снижением доходов для значительных масс населения, были бы несравненно больше таких потенциальных выгод. Поэтому разумный протекционизм необходим хотя бы для того, чтобы оградить население от чрезмерных социальных потерь и жертв, связанных со слишком радикальными структурными изменениями. При этом в безусловном протекционизме нуждаются традиционные отрасли, связанные с сохранением уникального культурного и духовного богатства страны. Например, Большой театр, а также многие другие театры и иные учреждения национальной культуры никак не укладываются в упрощенную схему международной специализации. Уникальность многих культурных богатств вообще исключает их из объектов стандартного подхода к международному обмену ценностями.

Чрезмерная специализация также увеличивает риск для страны оказаться жертвой неэквивалентного обмена (например, если сравнительные преимущества диктуют специализацию на сырье) или потери рынка в результате технических сдвигов, которые могут привести к устойчивому падению мирового спроса на данный вид продукции. История знает много таких случаев, связанных, например, с развитием синтетических заменителей натурального сырья, синтетических текстильных изделий и т.д. Если чрезмерная специализация (монокультура) еще возможна для небольших стран, то для больших стран она вообще неприемлема.

Представьте себе, например, Россию, которая отказалась бы от развития практически всех своих производств и сосредоточилась бы на добыче и экспорте нефти, газа, некоторых цветных металлов (именно такую перспективу для нашей страны нарисовал лондонский журнал «Экономист» в одном из номеров за 1992 г.). Такой вариант нереален хотя бы потому, что невозможно найти рабочие места для всех или большинства россиян в указанных экспортных отраслях. Кроме того, доходы от экспорта данного узкого набора сырьевых товаров были бы недостаточны, чтобы оплатить импорт потребительских товаров для нужд населения России. Заметьте, что ни одна западная страна, даже небольшая, будучи в принципе открыта для международной торговли, никогда не идет на ликвидацию производств, непосредственно обслуживающих ее население потребительскими товарами и услугами. Причина простая — при анализе сравнительных преимуществ часто не учитываются преимущества близкого расположения отечественных производителей к потребителям их продукции, что дает им явные конкурентные выгоды в сравнении с импортными товарами, которые требуют больших транспортных расходов для доставки к местам потребления и часто расхо-

дятся с местными вкусами и потребностями. Эти дополнительные факторы служат как бы тем «трением», без которого невозможно реалистически анализировать экономические процессы. Без учета такого «трения» теория сравнительных преимуществ явно недостаточна.

Некоторые отрасли отечественной экономики нуждаются в защите по соображениям национальной безопасности. Если трактовать национальную безопасность достаточно широко, то сюда относятся не только военная промышленность и связанная с ней индустрия высоких технологий, но и сопряженные с ними отрасли промышленности и науки, а также сельское хозяйство, промышленность потребительских товаров, транспорт, система образования, медицина, системы жизнеобеспечения и т.д. Все они нуждаются в защите со стороны государства.

Не случайно, что в России даже при резком сокращении военных расходов поддерживается на минимальном уровне госзаказ на некоторые перспективные военные исследования, позволяющие избежать полной ликвидации жизненно важных направлений военных исследований и производств. Существует также государственный план перестройки военно-промышленного комплекса, который предполагает его координацию с топливно-энергетическим комплексом и их взаимодополняемость. На практике это означало бы дополнительное субсидирование военной промышленности за счет доходов от нефти и газа.

Наконец, некоторые отрасли нуждаются в защите вследствие того, что они в данный момент отстают по производительности вследствие особой ситуации в экономике, но могли бы, воспользовавшись временной защитой, приобрести преимущества сравнительно с иностранными конкурентами в обозримом будущем и перестать пользоваться защитой. Поэтому даже если в данное время они не обладают сравнительными преимуществами и в краткосрочном плане их поддержка кажется невыгодной с точки зрения международного разделения труда, этот недостаток может быть с лихвой компенсирован дальнейшим общим возрастанием доходов.

Исторически все страны, которым пришлось догонять временных мировых лидеров в экономическом развитии, прибегали к защите своей промышленности. Результат — значительный подъем экономики этих стран, а также рост благосостояния их фирм и граждан, причем далеко не в ущерб международной торговле. Представьте себе, что бы случилось, если бы Германия и Япония после второй мировой войны не прибегли к мерам защиты своей промышленности от США. Всемирная экономика несомненно потеряла бы, а не выиграла от этого, не говоря о безнадежном отставании этих стран в своем развитии.

Все это означает, что сложившееся в каждый данный момент разделение труда между странами не является чем-то застывшим, а подвержено постоянным изменениям. Отсутствие сравнительных преимуществ в данный момент может смениться их появлением в недалеком будущем в результате технологических прорывов в тех или иных странах и отраслях, открытия новых месторождений минерального сырья и топлива, смены потребительских предпочтений и т.д.

До второй мировой войны в Японии была очень слабая металлургия и вовсе неразвитая автомобильная промышленность. После войны Япония не пошла по линии ввоза стали и автомобилей, а создала эти отрасли заново, причем стала также крупным экспортером. Тот же путь прошла и Южная Корея. Все это примеры того, как меняются со временем сравнительные и даже абсолютные преимущества благодаря протекционистской политике.



Существуют и другие аргументы в пользу протекционизма:

— Возможность изменить неблагоприятные условия торговли. Страна, на которую приходится значительная доля международного производства какого-то товара, может принять меры для повышения цен на них на внешних рынках. Например, Россия, обладающая значительной долей в мировом производстве никеля, могла бы воспользоваться этим для повышения его цены на мировом рынке, ограничивая свои поставки на внешний рынок. Она могла бы также увеличить вложения в нефтеобработку с тем, чтобы экспортировать больше нефтепродуктов, сокращая свои потери от экспорта сырой нефти.

— Необходимость защиты от демпинга и дискриминации в ценах со стороны зарубежных государств. Известно, например, что для стимулирования сельскохозяйственного экспорта страны Европейского сообщества выплачивают своим экспортерам значительные субсидии, позволяющие им продавать свою продукцию в России по ценам ниже себестоимости. Точно так же не оправдана дискриминация российских товаров на рынках ЕС под разными предлогами. Все эти случаи относятся к разряду нечестной конкуренции и требуют от России принятия мер для защиты своих производителей.

— Необходимость защиты новых отраслей. Отрасли, которые только начинают свое существование в обстановке рыночной конкуренции, испытывают первоначальные трудности и даже кажутся беспомощными перед лицом сильных зарубежных конкурентов. Это не значит, однако, что они обречены. Постепенно развиваясь под защитой таможенных барьеров, они приобретают необходимый опыт, учатся конкурировать. По мере увеличения производства они сокращают свои удельные издержки (экономия от масштабов) и становятся вполне конкурентоспособными. И Япония, и молодые «тигры» из Юго-Восточной Азии — Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Таиланд шли таким путем.

Защиты требует и производство принципиально новых видов продукции, которым трудно пробиться без поддержки на внешних рынках, где господствуют олигополии, отказывающиеся пускать этот продукт на рынок, т.к. удовлетворены своими высокими прибылями. Если благодаря защите такое производство развивается в третьей стране, то протекционизм себя оправдывает, т.к. подрывается сложившаяся монополия производителей старых продуктов. Например, находясь несколько лет в Нидерландах, автор этих строк поражался, что на здешней крупнейшей европейской речной трассе Рейн—Маас курсирует только одна российская «Ракета». Здешние судостроители по-прежнему отказываются выпускать корабли на подводных крыльях и не хотят закупать их в России, несмотря на явный успех одной прогулочной российской «Ракеты» у местных жителей. Фирма, эксплуатирующая «Ракету», даже усиленно скрывает ее российское происхождение. Спрос на нее был бы значительно большим, если бы производство и экспорт таких современных видов продукции пользовались защитой и поддержкой нашего государства.

Аргументация против протекционизма часто строится на том, что в производстве некоторых видов продукции, требующих огромных первоначальных затрат на разработку и внедрение, имеется место только для нескольких гигантских фирм, пользующихся выгодами от масштаба производства. Раз место есть только для немногих, остальным надо уходить или не пытаться даже начинать производство. Этот аргумент выдвигается, например, в пользу существующего господства в мировом производстве гражданских самолетов нескольких крупных корпораций США. Естественно, что при этом для самолетостроительной промышленности Японии, не говоря уже о России или Китае, места не находится, и ее предлагают сворачивать.

Между тем нынешнее положение авиационных компаний США является результатом американского протекционизма в развитии военной авиации в период холодной войны. В аналогичном положении находится авиастроение в России, которое тоже развилось благодаря военным заказам государства, а теперь страдает от их отсутствия. Однако это не довод в пользу того, что русские самолеты должны исчезнуть, полностью уступив место самолетам американского производства. Просто наша авиационная промышленность нуждается в большей защите и поддержке со стороны государства, для того чтобы она могла успешно конкурировать с американской.

Характерен пример промышленности полупроводников. До поры до времени в ней господствовали фирмы США, имевшие абсолютное и относительное преимущество над всеми остальными. Однако благодаря защитительным мерам японское правительство способствовало развитию собственной промышленности полупроводников, которая не только встала на ноги, но в конечном счете практически вытеснила американских производителей. Этот поворот в судьбах важнейшей отрасли современной индустрии произошел буквально за два десятилетия.

В пользу протекционизма в России говорит и то, что за несколько десятилетий в ней создан такой большой научно-технический потенциал, что он может превратиться в решающий фактор конкурентоспособности российской индустрии, если будет поддержан государством. Во всяком случае, уничтожение такого потенциала явилось бы огромной потерей не только для России, но и для мира в целом.

### 7.3.2. Методы протекционизма

Наиболее старым и традиционным методом защиты внутреннего рынка являются **таможенные пошлины**, главным образом импортные, но также (в некоторых случаях) и экспортные. По своему экономическому назначению различаются пошлины **фискальные** и **ограничительные**.

Фискальными пошлинами облагаются товары, которые либо практически не производятся в данной стране, либо не составляют угрозы для местных производителей, либо их неограниченное потребление по некоторым причинам нежелательно (алкоголь, табачные изделия). Вместе с тем их ввоз в принципе разрешен и способен принести дополнительный доход в государственный бюджет. Фискальное значение могут иметь и экспортные пошлины (экспортные налоги), которые служат для изъятия в пользу государства разницы в цене между более низкой внутренней ценой экспортируемого товара и его ценой на мировом рынке (например, в России экспортный налог на нефть).

Ограничительные пошлины преследуют цель повышения цены импортного товара на внутреннем рынке, с тем чтобы создать более благоприятные условия для конкуренции такого же товара отечественного производства.

На графике 7.1 показан эффект ограничительной таможенной пошлины. Изображена типичная ситуация, при которой мировая цена  $P_w$  существенно ниже гипотетической цены равновесия, которая установилась бы, если бы предложение данного товара обеспечивалось только отечественными производителями. При отсутствии таможенной пошлины внутренняя цена регулировалась бы мировой ценой, при которой отечественные производители были бы в состоянии выпустить только  $X_1$  товара, т.е. существенно меньше, чем в закрытой экономике. Многие производители просто разорились бы и были вытеснены с рынка.

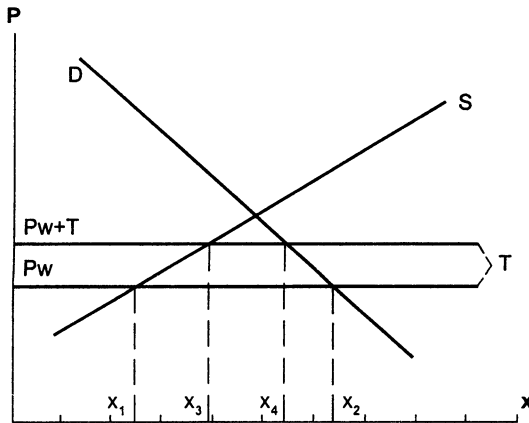


График 7.1

Эффект таможенной пошлины

Введение пошлины  $T$  приводит к повышению внутренней цены, по которой реализуется импортный товар, до  $P_w + T$ . Это дает возможность отечественным производителям выпустить  $X_3$  товара, несколько больше, чем при отсутствии пошлины. Заметьте, что в обоих случаях потребители имеют выигрыш по сравнению с полностью закрытой экономикой, в первом случае они могут купить  $X_2$ , в том числе  $X_2 - X_1$  импортного товара, во втором случае —  $X_4$ , в том числе  $X_4 - X_3$  импортного товара. При введении импортной пошлины потребитель теряет, но зато увеличивается отечественное производство, в том числе растут занятость и доходы производителей. Вопрос о том, компенсируется ли в данном случае отрицательный эффект для потребителя положительным эффектом для труда и капитала, должен решаться государством. Некоторое значение при этом решении будет играть получение государством дохода от таможенной пошлины, равно  $T \cdot (X_4 - X_3)$ .

Разумеется, можно было бы ввести и более высокую пошлину, равную разнице между мировой и гипотетической внутренней ценой равновесия. В этом случае отечественные производители имели бы возможность еще больше увеличить производство, а импорт свелся бы к минимуму или вовсе исчез. Такие **запретительные** пошлины в принципе возможны. Их положительный эффект для производителей очевиден. Однако в этом случае к обычному негативному эффекту для потребителя прибавилось бы сокращение таможенного дохода государства и психологический эффект исчезновения импортных товаров с рынка, сокращение разнообразия в торговой сети, искусственно благоприятный конкурентный режим для отечественных производителей. Все эти побочные эффекты необходимо учитывать при принятии мер протекционистского характера.

Распространенным методом, который применяют иностранные государства для проникновения на рынки других стран, в том числе и защищенных пошлинами, служат **экспортные субсидии**, позволяющие осуществлять экспорт по низким, демпинговым ценам.

На графике 7.2 показано, как осуществляется такое проникновение. Мировые цены  $P_w$  (соответствующие сравнительно высоким издержкам производства в зарубежных странах) в данном случае существенно превышают гипотетическую равновесную внутреннюю цену. При таком соотношении цен импортный товар был бы неконкурентоспособен. Но при вычете из мировой цены экспортной субсидии (экспортной премии) цена импортного товара снижается до  $P_w - S_u$ . Если защитная пошлина  $T$  недостаточно велика, то фактическая импортная цена составляет лишь  $P_w - S_u + T$ , т.е. недостаточна для полного ограждения от демпинга.

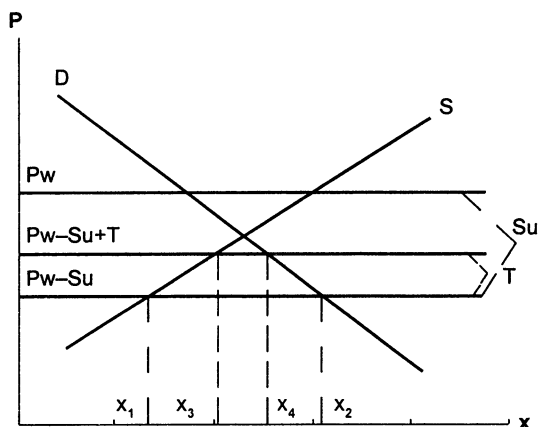


График 7.2  
Совместный эффект пошлины  
и экспортной субсидии

В данном случае введение защитной пошлины полностью оправдано даже с точки зрения теории сравнительных преимуществ. Очевидно, что данная страна имеет преимущество в производстве данного товара и вполне может рассчитывать на то, чтобы внутренний спрос целиком покрывался отечественным производством. Иностранная субсидия, разумеется, соответствует интересам потребителей, но она наносит ущерб занятости и доходам производителей. Однако с точки зрения общей выгоды от специализации защитные пошлины в данном случае выполняют полезную функцию. Стремление иностранного государства поддержать своих менее эффективных производителей за счет нанесения ущерба более эффективным производителям в другой стране противоречит их общим интересам.

Нетрудно догадаться, что более сильное государство, обладающее широкими бюджетными возможностями, в состоянии назначить экспортные субсидии, которые превышали бы любые таможенные пошлины, вводимые слабой страной. Чтобы оградиться от такой нечестной конкуренции, используется более сильное средство защиты — **импортные квоты** и другие формы **количественных ограничений**.

Импортная квота — это максимальное количество товара, разрешенное к ввозу.

На графике 7.3 импортная квота  $Q$  установлена в количестве  $X_2 - X_1$ . Без нее субсидируемый товар, продаваемый по цене  $P_w - S_u$ , займет на внут-

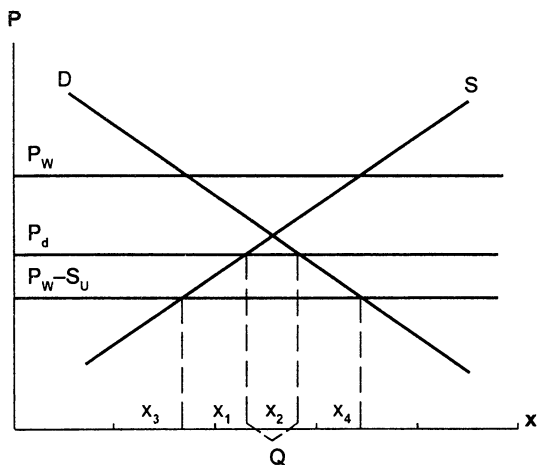


График 7.3  
Эффект импортной квоты

реннем рынке пространство  $X_4 - X_3$ , сократив отечественное производство до  $X_3$ . Ограничив импорт квотой, государство позволяет отечественному производству вырасти на  $X_1 - X_3$ . При этом цена может возрасти до  $Pd$ , т.е. будет по-прежнему более выгодной для потребителя, чем равновесная цена в закрытой экономике. Обратите внимание на две особенности этого регулирования: государство не получает дополнительного дохода от таможенных сборов, зато никакое увеличение зарубежных экспортных субсидий не позволит обойти эту меру защиты.

Количественные ограничения могут быть введены по взаимной договоренности сторон. Например, между Японией и США существует соглашение, по которому Япония обязуется ограничить свой экспорт легковых автомобилей и электроники в США определенной максимальной долей от общих продаж на внутреннем американском рынке. Несколько лет назад Россия и другие страны СНГ по договоренности с ЕС согласились ограничить свой экспорт алюминия в страны Сообщества.

Приведенные выше положения, иллюстрированные графиками 7.1 и 7.2, основаны на жестком предположении о положительном наклоне кривой издержек. Однако, как показано в главе 3, типичным случаем кривой издержек при больших размерах предприятий, работающих на широкий рынок, является U-образный характер (издержки снижаются вплоть до достижения оптимальной точки и только затем растут). Именно такой почерк кривой издержек характерен для сегодняшней российской экономики, работающей при низкой загрузке производственных мощностей. Это положение иллюстрируется графиком 7.4.

Начальное положение характеризуется кривой издержек  $D_1$ , что соответствует угнетенному состоянию спроса. При отсутствии пошлины внутренний спрос устанавливается в точке  $X_1$  (в соответствии с мировой ценой  $Pw$ ), причем любой уровень внутреннего производства убыточен для отечественных производителей (при малых объемах спроса не существует таких предприятий, которые могли бы работать рентабельно). Введение пошлины  $T$  в краткосрочном аспекте повысит внутреннюю цену, но при этом отечественные производители обретут минимальную рентабельность даже при депрессивном спросе. Это позволило им пережить кризис и по мере восстановления экономики постепенно увеличить производство до уровня  $X_3$ , соответствующего новому положению кривой спроса  $D_2$ . В этом положении внутреннее производство конкурентоспособно и рентабельно даже при отсутствии защитной пошлины, которую теперь можно отменить. Этот пример

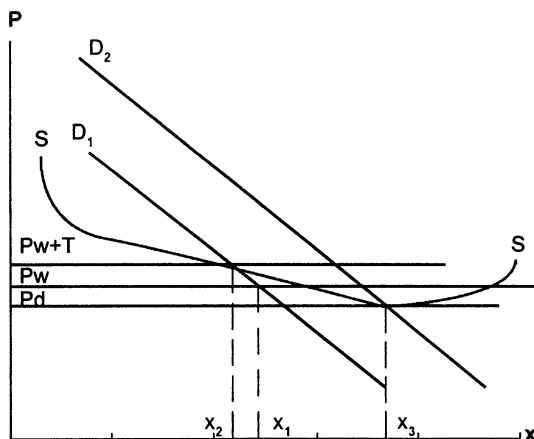


График 7.4

Эффект пошлины  
при падающих издержках

показывает преимущества политики **временного протекционизма** для экономики с крупными предприятиями, издержки которых падают с ростом продукции. Для России такая политика является желательной на весь период кризиса и депрессии.

В рамках Международной торговой организации (МТО), созданной в 1995 году, происходят начатые еще при ее предшественнике — Генеральном соглашении о тарифах и торговле (ГАТТ) — многосторонние переговоры о взаимном сокращении таможенных пошлин и ликвидации других таможенных барьеров. Россия может выгадать от вступления в МТО после того, как произойдет восстановление ее экономики и она сможет пойти на снижение своих таможенных барьеров в обмен на уступки других стран.

В рамках ЕС взаимные таможенные пошлины последовательно снижались с момента его создания в 1957 году, и теперь они уничтожены. При этом сохранен общий **таможенный тариф** (свод пошлин) в отношении третьих стран. По мере восстановления российской экономики она сможет вести переговоры с ЕС о взаимном снижении пошлин. Существуют и другие «зоны свободной торговли», например североамериканская (НАФТА), включающая США, Канаду и Мексику. В перспективе экономические отношения России с этой зоной тоже могут стать существенными.

До распада СССР на всей его территории существовало единое экономическое пространство, в котором не было таможенных границ между республиками. После возникновения СНГ такие границы появились, что способствовало сокращению в несколько раз товарооборота между бывшими частями СССР. Вопрос о взаимной экономической интеграции не раз ставился на заседаниях глав государств — членов СНГ, однако, за исключением экономического союза между Россией и Беларусью, дело продвигается медленно. Главная проблема здесь в том, что полностью восстановить отношения в прежнем виде невозможно, т.к. разрушена система плановой иерархии и плановых связей между ними. В условиях рынка и суверенности государств отношения восстанавливаются на иной основе. Кроме того, бывшие республики стали более открытыми в своих экономических отношениях с третьими странами, что требует интеграции на новой основе. Самый процесс перехода к рынку еще не закончен, что осложняет взаимные отношения. К этому добавляются трудности, связанные с новой структурой цен, создающей взаимные небалансы ввиду медленных перестроек в реальной экономике.

Другие вопросы внешнеэкономической политики в их комплексе рассмотрены в разделе 9.4.

## 7.4. Внутренние и иностранные капиталовложения

Вторым по значению компонентом международного экономического обмена является движение капитала. Постепенно оно приобретает все большее значение, особенно в связи с ростом **транснациональных корпораций** и поддерживаемого ими курса на **глобализацию экономики**. При этом лозунг свободной торговли уже недостаточен и сменяется лозунгом свободы любой внешнеэкономической деятельности.

Влияние международного движения капитала на макроэкономику видно из формулы, входящей в систему национальных счетов и показывающей **тождество национальных сбережений национальным капиталовложениям**:

$$GS = GI + SD, \quad (7.6)$$

где  $GS$  — валовые национальные сбережения;  $GI$  — валовые национальные капиталовложения;  $SD$  — статистическая погрешность, возникающая вследствие несовершенств учета движений капитала.

Чтобы убедиться в справедливости данного тождества, раскроем его составные части, отвлекаясь при этом от статистической погрешности, т.е. полагая ее равной нулю.

$$GS = PS + GBS + GSD; \quad (7.7)$$

$$GI = GDI + GIA - GFI, \quad (7.8)$$

где  $PS$  — личные сбережения;  $GBS$  — валовые сбережения предприятий;  $GSD$  — излишек или дефицит государственного бюджета;  $GDI$  — валовые внутренние капиталовложения;  $GIA$  — экспорт капитала за границу;  $GFI$  — приток иностранных капиталовложений в национальную экономику.

Валовые национальные сбережения — это сумма всех ресурсов, которые в данном году не потреблены в экономике и могут быть использованы для накопления. Сюда входят прежде всего сбережения частного сектора, т.е. личные сбережения граждан (во всех формах), а также валовые сбережения предприятий (фирм), т.е. прибыль за вычетом налогов и дивидендов, а также амортизация основного капитала. Кроме того, к ним прибавляется излишек консолидированного государственного бюджета (федерального, местного и внебюджетных фондов государства), если он имеется, либо же из них вычитается бюджетный дефицит.

Валовые национальные сбережения могут быть израсходованы исключительно на капиталовложения и потому тождественны им. Валовые национальные капиталовложения равны прежде всего валовым внутренним вложениям в основной капитал и приросту запасов. К ним добавляется приток иностранных капиталовложений, и из них вычитаются национальные капиталовложения за границей.

Рассмотрим сначала пример конкретных данных за 1990 год из статистики США.

Баланс сбережений и капиталовложений в США складывался в этот год следующим образом. Валовые частные сбережения составили 784 млрд. долл., из которых на долю сбережений предприятий приходилось 77%, а на долю частных лиц — только 23%. Из этой суммы пришлось вычесть 126 млрд. долл. — чистое заимствование государства у частного сектора (дефицит государства). Оставшихся средств не хватило для того, чтобы финансировать полностью валовые внутренние капиталовложения, составившие 745 млрд. долл., тем более что потребовалось еще экспортировать капитал за рубеж на сумму в 50 млрд. долл. Недостающие средства поступили в виде притока капитала из-за границы на сумму в 140 млрд. долл. (вложения в

Таблица 7.5

## Баланс сбережений и капиталовложений США

	млрд. долл.	% ВВП
Личные сбережения	179,1	3,3
Валовые сбережения предприятий	604,8	11,1
Итого валовые частные сбережения	783,9	14,4
Дефицит государственного бюджета	— 126,0	— 2,3
Итого валовые национальные сбережения	657,9	12,1
Валовые внутренние капиталовложения	745,0	13,7
Чистый экспорт капитала	— 90,1	— 1,6
Итого валовые национальные инвестиции	654,8	12,1
Ошибки и пропуски	— 3,1	— 0,0

Таблица 7.6

## Баланс сбережений и капиталов России

	млрд. руб.	% ВВП
Личные сбережения	90,2	4,0
Сбережения предприятий и фирм	507,6	22,5
Итого валовые частные сбережения	597,8	26,5
Дефицит госбюджета	169,2	7,5
Итого валовые национальные сбережения	428,6	19,0
Валовые внутренние капиталовложения	361,0	16,0
Чистый экспорт капитала	67,7	3,0
Итого валовые национальные инвестиции	428,6	19,0

предприятия США, в недвижимость и ценные бумаги). Итак, хотя США по-прежнему считаются международным кредитором, их внутренние капиталовложения приблизительно на 12% финансировались чистым притоком капитала из-за рубежа.

Аналогичный баланс для России, основанный на достоверных данных, составить трудно. Приведем одну из попыток, сделанную для 1996 года группой зарубежных статистиков, работающих при правительстве России (данные приводятся в деноминированных рублях).

Сравнение России и США показывает, что богатейшей стране в мире «не хватает» собственных сбережений, тогда как у обедневшей нашей страны деньги «куры не клюют», т.к. главные источники сбережений — предприятия и фирмы — значительную часть своих ресурсов либо вкладывают в гособлигации, либо вывозят (в том числе и нелегально) за границу. Россия, которая старается привлечь иностранные инвестиции для вложений в реальную экономику, получает их в действительности много меньше, чем сама экспортирует капитала.

Чистый приток капитала в страну оказывает на ее экономику различное влияние в зависимости от формы, в которой этот приток осуществляется. Приток капитала может быть в виде:

- увеличения иностранных вкладов на счетах местных банков;
- предоставления иностранных кредитов местным фирмам;
- покупки иностранными инвесторами акций и других ценных бумаг местных фирм;
- покупки иностранными инвесторами облигаций государства или муниципальных органов;
- покупки иностранными инвесторами физического имущества в данной стране;
- вложения капитала в строительство новых предприятий, в расширение или реконструкцию существующих предприятий.

Хотя в принципе любой приток капитала расширяет ресурсы для внутренних капиталовложений, он не обязательно ведет к приращению реального капитала в данной стране. Например, приток иностранных денежных капиталов на счета в отечественные банки непосредственно увеличивает денежную массу в обращении и в зависимости от дальнейшего использования может способствовать либо инфляции, либо, наоборот, приросту предложения товаров и услуг. Финансовые кредиты, предоставляемые России для покрытия ее бюджетного дефицита, служат формальным основанием для дополнительной денежной эмиссии и не имеют прямого отношения к формированию реального капитала. Аналогичный характер имеют облигации российского правительства, деноминированные в твердой валюте и раз-



мещаемые на иностранном денежном рынке (т.н. еврооблигации). Однако кредиты Всемирного банка чаще всего предоставляются под целевые программы капиталовложений в производство, инфраструктуру и т.д.

Если иностранные инвесторы покупают акции отечественных фирм на вторичном рынке<sup>3</sup>, то происходит лишь замена прежнего (возможно, отечественного) собственника на иностранного. При этом непосредственного прибавления реального капитала не происходит. Другое дело, если покупаются акции **новых выпусков**, предназначенные непосредственно для финансирования дополнительных капиталовложений данной фирмой.

Например, РАО «Газпром» выделило максимум 9% от общего числа акций для продажи иностранным инвесторам. Их продажа на иностранных рынках в 1996 году осуществлялась по ценам, которые существенно превышали их рыночную котировку на российских биржах. Часть акций скупалась иностранными инвесторами на внутреннем рынке через подставных лиц. Хотя при легальных продажах новые акции не выпускались, выручка от их реализации использовалась для нужд самой компании, в том числе и для капиталовложений. При этом не имеет значения то обстоятельство, что для многих инвесторов акции Газпрома служили объектом биржевой спекуляции. Этот пример иллюстрирует положение о том, что в каждом конкретном случае влияние притока капитала на экономику зависит от его конкретного использования.

Иностранные инвестиции обычно делятся на **прямые** и **портфельные**. Прямые инвестиции предполагают такое помещение капитала иностранным инвестором, при котором он приобретает **контроль** над отечественным предприятием. Обычно это бывает в тех случаях, когда иностранная компания собирается эксплуатировать данную фирму в своих интересах (получение большей прибыли, проникновение на внутренний рынок в обход высоких таможенных пошлин, перемещение собственного производства в район более низкой заработной платы или близкий к объемным рынкам сбыта или источникам сырья, материалов). При портфельных инвестициях их владельца интересует только доход, но контроль для него не имеет значения. Большой доход могут давать и высокие дивиденды от акций данной фирмы, а также прирост ее капитальной стоимости на фондовом рынке и биржевая спекуляция акциями.

Отношение в данной стране к иностранным инвестициям зависит от тех целей, которые она при этом ставит. Например, правительство России считает, что кредиты МВФ не только служат своему непосредственному назначению — финансированию бюджетного дефицита, но и укрепляют престиж России как заемщика на мировых финансовых рынках. Прямые инвестиции иностранных фирм рассматриваются не только как дополнительный источник для внутренних капиталовложений, но и как способ получения доступа к новой, более совершенной технологии, к системе сбыта на внешних рынках, которой пользуется головная фирма, к новым источникам финансирования. Иностранные инвестиции могут содействовать ускорению создания новых производств. Вместе с тем имеются и серьезные опасения, что передача иностранным корпорациям контроля над российскими минеральными ресурсами может привести к их оттоку за рубеж по необоснованно низким ценам, негативно скажется на потенциале собственного развития российской экономики и т.д. Реальная политика в отношении иностранных инвестиций должна строиться, исходя из трезвой оценки полного баланса всех их плюсов и минусов.

<sup>3</sup> О рынках капитала см. раздел 8.2.

При этом надо учитывать, что для современной мировой экономики рост **транснациональных корпораций (ТНК)** — это вполне нормальное явление, которое укладывается в тенденцию к интеграции национальных экономик и интернационализации (теперь еще говорят — **глобализации**) хозяйственных связей. В начале 90-х годов в мире насчитывалось около 40 тыс. ТНК, которые контролировали до 200 тыс. предприятий в разных странах. Штаб-квартиры ТНК, как правило, расположены в промышленно развитых капиталистических странах, причем больше половины — в пяти странах: США, Германии, Японии, Великобритании и Франции. Подавляющая часть ТНК — 60% их общего числа — занята преимущественно в обрабатывающей промышленности, 37% — в торговле и услугах и только 3% — в добывающей промышленности. Для 100 крупнейших ТНК больше трети их глобальных активов приходилось на зарубежные предприятия.

Хотя глобализация производства дает немалые экономические выгоды как самим ТНК, так и экономике различных стран, в экономической литературе высказываются серьезные опасения, связанные с непомерным ростом влияния ТНК на правительства, особенно небольших и слабых стран. У крупнейших ТНК размеры оборотов превышают ВВП многих стран мира. Вместе с тем конкретные действия ТНК могут негативно влиять на экономическое развитие стран, особенно в тех случаях, когда непосредственные социально-экономические интересы ТНК и страны расходятся. Сочетание этих интересов — проблема сложная и часто связанная с серьезными политическими конфликтами в обществе.

## Глава 8. Деньги, банки, инфляция

До сих пор мы рассматривали макро- и микроэкономические процессы так, как если бы деньги присутствовали в них лишь как пассивный элемент, который отражает стоимостные величины, например служит для измерения цен, но сам не оказывает на них существенного обратного воздействия.

Это, конечно, противоречит бытовой мудрости, которая гласит, что все мы «гоняемся за деньгами», что богаты те, у кого «денег много», а бедны те, у кого «денег нет». Часто встречаются глубокомысленные суждения типа «у государства нет денег» или что «заработал печатный станок инфляции». Все эти суждения отражают поверхностное видение экономической жизни, которое кажется бесспорным рядовому наблюдателю и участнику, но которое, строго говоря, неверно отражает то, что в действительности происходит в экономике и в жизни.

Часто в обиходе слово «деньги» — это просто краткое обозначение доходов или сбережений. «Денег много» может означать либо, что текущие доходы данного лица, фирмы, банка, государства велики, но точно так же это может относиться к сбережениям любого вида, денежным накоплениям, капиталу. Но о чем конкретно идет речь, когда кто-либо употребляет выражение «денег много», обычно не задумываются. Мысленному воображению при этом могут представляться мешки с деньгами, бронированные грузовики, развозящие из монетных дворов напечатанные купюры, сейфы, набитые золотом или «зелеными». С точки зрения профессионального экономиста выражения «много денег», «мало денег» и т.п. бессодержательны.

Деньги имеют различные формы и выполняют различные функции. Поэтому если говорить серьезно, то надо всякий раз точно обозначать, какая форма и какое назначение денег имеются в виду.

Но отвлекаясь на минуту от этих терминологических деталей, отметим, что через все приведенные выше обыденные суждения проходит вполне здравая мысль — деньги играют самостоятельную и активную роль, это не просто средство для измерения цен или богатства, а нечто существенно более важное.

Казалось бы, об этом можно было бы не говорить, если бы контрастирующие взгляды на деньги не были характерны и для экономической теории. В классической политэкономии, господствовавшей до середины XIX века, преобладал взгляд, согласно которому количество денег в обращении не меняет ни общего объема национального продукта, ни распределения ресурсов по видам использования. При увеличении количества денег растет **общий уровень цен**, но распределение ресурсов и доходов зависит лишь от соотношения между ценами, т.е. от **относительных цен**, а они определяются в реальной экономике, т.е. в производстве, а не в сфере денег. Эти положения соответствуют классическому положению о **нейтральности денег** применительно к реальным процессам, рассмотренным нами в предыдущих разделах. Нейтральность денег и есть то, что мы несколькими строками выше обозначили как пассивную роль денег.

В современных представлениях большинства экономистов это положение сохраняет силу лишь в долгосрочном аспекте, т.е. при условии, что экономика находится в состоянии долгосрочного равновесия или вблизи него. Но если долгосрочное равновесие нарушено, деньги становятся весьма активным фактором, при посредстве которого (наряду с другими факторами) происходит возврат к равновесной траектории. Например, в российской переходной экономике, которая отошла от старого равновесия планового хозяйства, но еще не обрела устойчивого долговременного роста, деньги играют далеко не пассивную роль.

Но прежде чем перейти к более детальному анализу роли денег в переходной экономике, необходимо выяснить основополагающие факты о природе, видах и роли денег.

### 8.1. Природа, виды и роль денег

В классической политэкономии природа денег определяется как особый товар, полезность которого заключается прежде всего в том, что они обслуживают в качестве посредника взаимный обмен обычных товаров и услуг. В примитивной экономике, где имеются, например, только два вида продукции, обмен может осуществляться непосредственно, без посредничества денег. Такой примитивный **непосредственный продуктообмен** в более поздние времена получил наименование **бартера**. По мере увеличения товарного разнообразия прямой продуктообмен затрудняется, т.к. для получения нужного продукта приходится пройти через множество промежуточных актов обмена другими товарами, прежде чем приобретешь то, что требуется. Это огромная растрата сил и средств. Поэтому со временем из всей разновидности товаров выделялись особые товары, служившие преимущественно средством обмена. Обменяв свою продукцию на этот особый товар, можно было затем обменять его на любой другой товар. При наличии такого особого товара обмен становится более легким и требующим минимума затрат. Этот особый товар и есть в самом упрощенном виде то, что мы сейчас называем деньгами. Первоначальная функция денег — это и есть их назначение служить **средством обмена, или средством обращения**.

Уже в этой своей простейшей форме видна активная роль денег. В самом деле, наличие **всеобщего эквивалента** (по выражению Маркса), за который могут обмениваться любые товары, ускоряет процесс разделения труда и специализации производства. Без денег становление и развитие многоотраслевой экономики было бы просто невозможно. И поскольку такое развитие отражает также рост производительности труда и других факторов, деньги являются весьма важным средством подъема производительных сил, технического прогресса.

Заметим, что появление денег исторически было в значительной мере стихийным процессом, а не изобретением государства или банков. Первые деньги появились в результате естественного отбора между товарами. Постепенно ими становились благородные металлы — серебро и золото, которые обладали рядом физических и эстетических свойств, необходимых для выполнения этой функции. Они были однородны, делимы, сохранны (слабо подвержены естественному разрушению, коррозии), сравнительно редки и потому содержали больше стоимости на единицу веса, причем их стоимость в древние времена менялась мало, т.е. обладала устойчивостью. Они были легко узнаваемы и внешне привлекательны.

Конечно, для выполнения функции средства обмена далеко не все эти качества были необходимы. Но по мере развития обмена товарами люди

убедились, что акт продажи может и часто должен быть отделен от акта покупки. Продукция, например, земледельца продается после сбора урожая, а его покупки должны совершаться в течение всего года. Следовательно, деньги должны обладать еще одной функцией — быть **средством накопления, или средством сбережения**. Вот для этого-то нужны были их особая прочность, высокая степень природной сохранности, стоимостная стабильность. Что касается эстетических свойств благородных металлов (внешний блеск, привлекательность), то они позволяли также использовать деньги как **сокровище**, т.е. для долгосрочного сбережения и накопления богатства.

С этой же функцией связано и развитие роли денег как **средства платежа**. Часть товаров отдавалась в долг, за которым через какое-то время следовала расплата. Часть денег-сокровищ предоставлялась займы, что также требовало встречных платежей, растянутых во времени. С развитием государства и крупного землевладения дань и налоги нередко собирались не только в товарной, но и в денежной форме. Для всего этого требовались наличные деньги.

Интересно, что все эти функции денег сохранились и в наше время, несмотря на то что металлические деньги (кроме разменных монет) ушли в далекую историю. Как же происходила эволюция денег?

Первый шаг был сделан много веков назад, когда государство стало чеканить монеты из благородных металлов<sup>1</sup>. В сущности говоря, это было присвоение государством монопольного права на выпуск денег. Своей печатью на кусочках металла государство удостоверяло их стоимость и делало их обязательными к приему на территории данной страны. Тем самым вводилась в употребление и национальная денежная единица, равная некоторому стандартному весовому количеству (содержанию) благородного металла. Появление монет было огромным шагом вперед в развитии денег. Монетам придавалось значение инструментов легального обмена, который намного облегчал расчеты по сравнению с неоформленными кусками металла, требующими при каждой операции взвешивания. Это еще одна иллюстрация активной роли денег в долговременном развитии экономики и технического прогресса.

Но именно в этой форме металлические деньги проявили и свое несовершенство. При всей своей высокой сохранности монеты от долгого употребления снашивались, теряя заключенную в них и удостоверенную государством стоимость. Появились фальшивомонетчики, чеканившие тонкие подделки под истинные монеты. Некоторые правители шли на подлог, разбавляя благородный металл в монетах сплавами или иными путями уменьшая их реальную стоимость. Поскольку золото и серебро свободно продавалось в виде слитков и предметов роскоши, эти подделки встречались не часто. Но временами они приводили к массовому обесценению поддельных монет и, соответственно, к росту товарных цен, выраженных в этих монетах (но не в металле как таковом). Доход, получаемый государством от чеканки денег, назывался **сеньоражем** (т.е. доходом сеньора, господина, властителя). Со временем наряду с платой за чеканку сеньораж стал включать и доход

<sup>1</sup> Историки утверждают, что первые монеты появились на Ближнем Востоке в IV веке до н. э. Ко времени Древней Греции и Древнего Рима они уже были широко распространены. Потонувшие корабли с сокровищами в виде старинных монет до сих пор находят в глубинах Средиземного моря. Как известно, Иуда Искарот за свои услуги был награжден тридцатью сребрениками, т.е. серебряными монетами того времени. Как сказано в приложении к изданию Библии Московской Патриархией, «по тогдашним ценам это была достаточная сумма, чтобы купить небольшой участок земли даже в окрестностях Иерусалима».

государства от выпуска всяких монет. В наши дни при печатании бумажных денег государство получает доход в виде разницы между их номинальной стоимостью и намного меньшими затратами на их изготовление. Этот доход по традиции все еще называется сеньоражем.

Особенно широко подделка монет распространилась в средние века. Тогда же было замечено, что с распространением поддельных монет полноценные монеты из обращения исчезали. Сэр Томас Грешэм, советник королевы Елизаветы I (английской), сформулировал это как закон, названный его именем: «Плохие деньги всегда вытесняют хорошие». **Закон Грешэма** констатировал наблюдаемые эмпирические факты: при расплате люди всегда предпочитают отдать поддельную, стертую, поврежденную монету, нежели хорошую. Переплавляя же хорошие в плохие, они всегда получают прибавление своего номинального богатства. Это, казалось бы, частное наблюдение в последующем было одной из причин перехода от металлических денег (имеющих внутреннюю ценность) к бумажным (практически не имеющим внутренней стоимости).

Другой причиной перехода к бумажным деньгам была физическая нехватка золота и серебра. Движимым мотивом захвата первых колоний Испанией и Португалией было получение доступа к легендарным залежам и россыпям этих металлов и других драгоценностей в заморских странах<sup>2</sup>. Королям Испании золото нужно было для оплаты войн за покорение европейских стран. Открытие новых запасов благородных металлов и их появление в большом количестве в Европе в результате великих географических открытий способствовали значительному повышению товарных цен в XVI веке. Причина была не в количестве золота и серебра, а в снижении стоимости их добычи, т.е. обесценении их внутренней стоимости сравнительно с товарами.

Позже новые торговые лидеры — Англия и Голландия — обнаружили, что есть и другой путь накопления золота: поддержание активного торгового баланса. Тогдашняя политика этих стран, ориентированная на превышение экспорта над импортом, называлась **меркантилизмом**. Ей соответствовала и экономическая теория того времени, считавшая активный торговый баланс источником национального богатства<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Не счесть алмазов в каменных пещерах,  
Не счесть жемчужин в море полуденном,  
В далекой Индии чудес.

Так поет русский купец Садко, у которого до Центральной Америки с ее запасами серебра руки не дошли. Аляска же была продана Россией Америке до того, как в ее недрах нашли золото. Американские конгрессмены ругали свое правительство за то, что оно купило никчемный «колоссальный ледник».

<sup>3</sup> Классической политэкономии пришлось преодолеть меркантилизм, чтобы показать, что истинное богатство нации заключено в товарной массе, а не в массе денег. На этой почве выросли Адам Смит, Давид Рикардо и Карл Маркс. Отсталая Россия тех времен констатировала последние сражения этой теоретической войны в стихах А.С. Пушкина, рассказавшего о дискуссии Евгения Онегина со своим дядей-помещиком:

... И был великий эконоом,  
То есть умел судить о том,  
Как государство богатеет,  
И почему не надо золота ему,  
Когда простой продукт имеет.  
Старик понять его не мог  
И земли отдавал в залог.

Но с промышленной революцией конца XVIII — начала XIX века объем товарной продукции и товарного обращения стал расти значительно быстрее, а количества добываемого золота и накапливаемых в меркантилистских странах его запасов стало не хватать для потребностей обращения. Еще до этого было замечено, что простые бумажки — расписки ювелиров и ростовщиков, бравших золото на хранение, с успехом заменяли собой и слитки, и золотые монеты при условии, что данный ювелир-ростовщик был известен и надежен. При расплате бумажками металл не изнашивался понапрасну, а расписки ходили наравне с золотом и серебром.

На государственном уровне эту практику одним из первых применил Банк Англии (ее центральный банк), который в конце XVII века выпустил в обращение свои банкноты (долговые обязательства), разменные на золото по фиксированному курсу<sup>4</sup>. Это положило начало **золотому стандарту**, существовавшему до 30-х годов XX в. Практику разменных на металл банкнот постепенно перенимали и другие передовые страны того времени. Высшего развития золотой стандарт достиг в конце XIX — начале XX века, когда его использовали практически все страны мира.

В России золотой стандарт был введен в 1897 году по реформе министра финансов С.Ю. Витте. До того с 1768 года (т.е. со времен Екатерины II) использовались бумажные деньги (ассигнации), временами резко обесценивавшиеся, а временами приравняемые к фиксированным количествам серебра и сравнительно устойчивые. До Екатерины в стране хождение имели лишь металлические деньги.

Устойчивость банкнот поддерживалась двумя способами: (1) наличием золотого запаса, достаточного для обмена некоторой части выпущенных банкнот в случае возникновения массового бегства от банкнот в золото; и (2) законодательно закрепленным лимитом выпуска банкнот в соответствии с установленными нормами обеспечения. Обычно эти нормы устанавливались на уровне 40 % и более к общей стоимости банкнот. Это считалось достаточным для поддержания устойчивости денежной единицы. Такая система давала огромную экономию благородных металлов, позволяя расширять денежное обращение далеко за пределы физической наличности денежного металла.

Переход к бумажным деньгам был возможен и потому, что они выполняют еще одну важнейшую функцию — служат **мерой стоимости, т.е. средством учета, сопоставления и контроля**. С развитием капитализма и рынка первостепенную роль стало играть постоянное сопоставление предпринимателями своей деятельности с ее результатами, сопоставление различных технологий и их выгоды, систематический контроль за финансовым состоянием предприятий. Вся эта новая деятельность могла осуществляться только в деньгах как реальной и универсальной учетно-расчетной единице. Разумеется, можно принимать для таких расчетов любой общий знаменатель<sup>5</sup>, но деньги — это не искусственный общий измеритель, а такой, кото-

<sup>4</sup> Несколько позже, в 1717 году, тогдашний глава Британского монетного двора знаменитый физик Исаак Ньютон приравнял фунт стерлингов к 7,322 г чистого золота. При тогдашнем соотношении стоимости золота и серебра (15:1) фунт был равен 109,83 г серебра. Это в 3 с лишним раза меньше монетарного (тройского) фунта чистого («стерлингового») серебра, чему фунт стерлингов был первоначально равен, что указывает на степень обесценения фунта в доньютоновскую эру. Но после 1717 года установленное им соотношение продержалось более двух веков и было изменено только в 1926 году. Как видно, Ньютон был не только гениальным физиком.

<sup>5</sup> Например, одно время предлагалось заменить деньги «трудовыми единицами».

рый соответствует реальной деятельности предпринимателей и служит для всех признанным всеобщим эквивалентом.

Однако используя деньги в качестве всеобщего знаменателя, предприниматель не расходует реальных денег. Они присутствуют, но только как некий идеальный ориентир, как «идеальные деньги» (по выражению Маркса). Осуществление этой функции делает присутствие денежного металла ненужным. Важна лишь стабильность денежной единицы, т.е. **масштаба цен**. В условиях золотого стандарта такая стабильность в немалой степени обеспечивалась свободным разменом банкнот на золото и жесткими лимитами на количество выпускаемых банкнот.

Но полной стабильности золотое обеспечение дать не могло. Дело в том, что общий уровень цен товаров и услуг определяется не только количеством денег в обращении, но прежде всего реальной ситуацией на рынках товаров, услуг, факторов. В условиях свободной конкуренции господствуют равновесные цены, отражающие уровень полных издержек производства при свободной игре спроса и предложения. Если растут равновесные цены в соответствии с ростом средних издержек, никакое золотое обеспечение и осторожный выпуск банкнот не могут предохранить деньги от относительного обесценения.

С постепенной монополизацией рынков, распространением олигополий и несовершенной конкуренции цены имели тенденцию расти выше своего равновесного уровня, определяемого свободной конкуренцией. Это подтверждается всеобщим ростом цен в начале XX века, хотя именно в это время золотой стандарт стал всеобщим явлением. Рост цен шел параллельно со значительным ростом объемов выпускаемой продукции. Потребность в деньгах для обслуживания этой товарной массы постоянно увеличивалась.

Известна простая формула потребности товарного обращения в деньгах, приведенная еще Марксом в I томе «Капитала» и никем не оспариваемая:

$$M = Y \cdot P/V, \quad (8.1)$$

где  $M$  — масса денег в обращении (спрос на деньги);  $Y$  — масса товаров и услуг (ВВП);  $P$  — общий уровень цен;  $V$  — скорость обращения денег.

При данной скорости обращения денег спрос на них всецело определяется уровнем ВВП и общим уровнем цен.

Относительная устойчивость общего уровня цен в XIX веке позволяла использовать золотой стандарт, т.к. спрос на деньги рос лишь пропорционально росту производства. В XX веке к этому прибавился и рост общего уровня цен, что уже к 20–30-м годам создало физическую нехватку золота, необходимого для покрытия банкнот. Непосредственной причиной отказа от золотого стандарта был мировой экономический кризис начала 30-х годов, когда общее недоверие к бумажным деньгам сделало невозможным продолжение свободного размена на золото.

Тем не менее золото еще долгое время оставалось **конечным резервом денег**, да и сейчас в некоторой степени выполняет свою роль денежного металла. Это объясняется тем, что при потере золотого обеспечения внутренние денежные единицы не могли служить всеобщим **средством международных расчетов, мировыми деньгами**, тогда как золото эту роль могло играть, ибо было признанным средством окончательных расчетов во всех странах. Это еще одна из главных функций денег. Британский фунт и доллар США выполняли тогда эту роль лишь в ограниченных пределах соответствующих валютных зон. Если в повседневных расчетах имело место постоянное превращение одной валюты в другую в соответствии с рыночным **валютным курсом** (подробнее см. раздел 8.5), то урегулирование сальдо платежных ба-



лансов могло производиться только золотом. На этом же принципе была построена Бреттон-Вудская система, существовавшая в 1946—1974 годах.

В отличие от других валют, доллар США после 1934 года сохранял свободную обратимость в золото, но только для **внешних операций**. Это выделяло его из числа других валют и позволило стать центральной валютой капиталистического мира. Такое положение доллара сохранилось и после того, как в 1971 году его ограниченная свободная обратимость в золото была отменена, а также позже, начиная с 1974 года, когда в рамках Международного валютного фонда было принято решение об отмене даже формально фиксированных золотых паритетов валют (т.е. весового содержания их денежных единиц) и валюты пустились в «свободное плавание».

Решение о **демонетизации золота** превратило его формально в обычный товар, цена которого свободно устанавливается на главном рынке золота в Лондоне. Нынешняя цена золота колеблется в пределах 300—370 долл. США за тройскую унцию (около 31 г), т.е. выросла в 9—11 раз по сравнению с фиксированной ценой, сохранявшейся до начала 70-х годов. В какой-то степени это свидетельствует о размерах обесценения бумажного доллара в последние десятилетия.

Тем не менее до настоящего времени все государства мира сохраняют у себя официальные резервные запасы золота, которые учитываются в составе их совокупных золотовалютных запасов. В России такие запасы имеются отдельно в Министерстве финансов (25 т на март—апрель 1997 г.) и в Центробанке (397 т) общей стоимостью в 4,5 млрд. долл. по текущей мировой рыночной цене. Они невелики сравнительно с запасами золота в СССР, что объясняется, в частности, значительным сокращением добычи золота в нашей стране в последние годы. С лета 1997 года официальная политика Центробанка состоит в том, чтобы допускать экспорт золота только из текущего производства, но так, чтобы наращивать монетарный запас. Неизменное отношение к доллару как особому товару сохраняется вследствие общей неустойчивости валютных курсов. Официальные запасы золота в США превышают 100 млрд. долл. по рыночной цене. Во внутреннем обращении запасы золота никакой практической роли не играют.

Итак, в настоящее время денежные системы потеряли прямую связь с золотом. Бумажные деньги, стоимость которых произвольно определяется государством, называются «**декретными деньгами**» (“**fiat money**”). Реальная ценность бумажных денег целиком определяется фактическим движением цен в экономике. Поскольку выпуском бумажных денег занимается государство (или его центральный банк), их реальная ценность также зависит от государственной кредитно-денежной политики. Об этом более подробно см. в следующих разделах. Здесь же вернемся к дальнейшей истории развития денег.

Введение бумажных денег было, конечно, большим достижением, которое преодолело узкие рамки, устанавливаемые количеством денежного металла. Однако помимо внутренней неустойчивости, которая определяется разрывом между их действительной и официальной стоимостью, у бумажных денег есть и другие недостатки, роднящие их с металлическими деньгами. Бумага, на которой печатаются деньги, как бы прочна она ни была, тоже снашивается. Частное хранение таких денег опасно — никто не застрахован от краж. Расчеты в миллионах и миллиардах денежных единиц громоздки, и, кроме того, перевозка больших сумм требует времени. Отсутствие наличных денег в данный момент сдерживает оборот товарной массы. Все эти недостатки бумажных денег преодолеваются (хотя и не полностью) внедрением их более совершенных заменителей.

В России отношение к **заменителям (суррогатам)** бумажных денег довольно скептическое. Раздаются требования (даже в законодательных и финансовых органах) запретить их вовсе. Все это — свидетельство неразвитости рыночных и товарно-денежных отношений в нашей стране, что не удивительно после десятилетий центрально планируемой экономики.

Современная экономика без заменителей денег обойтись не может, причем некоторые из них возникли еще в XVIII веке и даже раньше. При отсутствии наличных денег предприниматели часто расплачивались **векселями**, простыми и переводными (**траттами**), т.е. долговыми документами, составленными по строго установленной законом форме. Прямой вексель — это беспорочное обязательство одного лица заплатить другому фиксированную документом сумму. Переводной вексель (тратта) выставляется кредитором (**трассантом**) заемщику (**трассату**) с указанием **ремитента** (получателя денег) и должен быть акцептирован (подтвержден) должником прежде, чем стать действительным. Векселя намного облегчили обмен, т.к. сделали его возможным и при отсутствии в данный момент наличных денег у покупателя. Поскольку при этом возникают кредитные (долговые) отношения, векселя еще в XIX веке получили название **кредитных денег**. Процент по кредиту заведомо включался в сумму долга. Как правило, таким способом оформлялись **краткосрочные сделки** на срок в 3–6 месяцев. Векселя получили тогда широкое хождение и в международной торговле, причем валютный курс одно время назывался **вексельным курсом**<sup>6</sup>.

Весьма рано была установлена и непосредственная связь векселей с собственно деньгами. Она осуществлялась путем **учета (дисконта)** векселей банками. Банки покупали векселя у частных лиц и фирм, вычитая свой ссудный процент из их номинала (отсюда и «учет», т.е. вычет, скидка, дисконт). При этом банки либо оплачивали купленные векселя наличными банкнотами или декретными деньгами, либо записывали эти суммы на текущий счет (депозит) предпринимателя.

Разновидностью кредитных денег стали (особенно в США и Великобритании) **чеки**, т.е. выпускаемые банком стандартные формы-приказы владельца депозита банку уплатить некоторую сумму другому лицу или фирме за полученные им, как правило, товар или услугу. Получатель чека депонирует его на свой счет в банке и просит свой банк востребовать эти суммы со счета должника в соответствующем банке. В середине XX века расплата чеками получила в США широкое распространение. До сих пор чеками производятся там выдача фирмами и учреждениями заработной платы, пенсий, оплата за квартиру, коммунальные услуги, покупка товаров в розничной торговле. Экономика от этой формы безналичной оплаты в масштабах экономики велика.

Со временем стало ясно, что расчеты между фирмами могут осуществляться через банки и без кредитных денег — векселей, чеков и т.д. Для этого достаточно словесно, по телефону или с помощью телеграфа, факса, электронной почты или каким-либо иным способом дать приказ перевести нужную сумму со счета покупателя на счет продавца. Появление такой возможности превратило деньги на счетах в банках в разновидность реальных денег, которые за рубежом называются **депозитными деньгами**, а у нас — **безналичными деньгами**.

<sup>6</sup> Немецкое слово «Wechsel» означает также «обмен». Вексель выдавался в обмен на товар, в уплату за него. Хотя в других языках термин «вексельный курс» давно заменен термином «валютный курс», или «курс обмена» (exchange rate), в немецком языке термин «Wechselkurs» остается главным. До сих пор в германогворящих странах на пунктах обмена валюты висит надпись с этим словом.

Отличие «нала» от безналичного оборота хорошо известно нашим хозяйственникам с советских времен. В то время возможность получения наличных денег предприятиями строго ограничивалась предусмотренными суммами на выплату заработной платы. Все прочие затраты предприятия должны были оформляться через банк, за исключением небольших сумм на приобретение канцелярских товаров и другие мелкие расходы.

Поскольку «нал» был малодоступен, он и ценился больше, чем деньги на текущих счетах, которые, к тому же, имели строго определенное назначение. При переходе к рынку это различие у нас не полностью преодолено. Поскольку безналичные расчеты контролируются властями в налоговых целях, расчеты «налом» в рублях или инвалюте считаются предпочтительными. С полным переходом к рынку, упорядочением расчетов между предприятиями и государством эти различия должны со временем исчезнуть.

Огромным шагом вперед в дальнейшем развитии денежных систем было внедрение **пластиковых и электронных денег**, ставшее возможным благодаря широкому применению компьютерно-информационных технологий. В странах Запада подавляющая часть расчетов населения в розничной торговле, предприятиях общественного питания, гостиницах и т.д., а также получение наличных денег из кассовых автоматов осуществляются теперь **кредитными, или дебетовыми, карточками**<sup>7</sup>. Все это значительно повышает универсальность и доступность депозитных денег, стирает чуть ли не все грани между ними и наличными деньгами.

При этом не следует забывать, что истинными деньгами остаются только декретные деньги. Депозитные деньги зависят от кредитоспособности данного банка. При банкротстве или других неладах в данном банке использование средств как на депозитах, так и карточек может быть прекращено. Вот почему сохраняется недоверие ко многим российским банкам, которые еще не имеют проверенной десятилетиями безупречной репутации.

В заключение раздела приведем данные о составе денежной массы в России и двух государствах Запада — США и Нидерландах.

Таблица 8.1

Состав денежного обращения в России, США и Нидерландах  
(в % к итогу =  $M_2$ , данные за 1995 г.)

	Россия	США	Нидерланды
$M_0$ = наличные деньги	36,6	9,8	15,0
$M_1 - M_0$ = чековые депозиты	...	22,0	44,8
$M_1 = M_0 +$ чековые депозиты	...	31,8	59,8
$M_2 - M_0 = M_0 +$ чековые и сберегательные вклады	63,4	91,2	85,0
$M_2 = M_1 +$ сберегательные вклады	100,0	100,0	100,0

Как видно, почти две трети денежной массы в России приходится на безналичные деньги, т.е. вклады населения и предприятий в банках. Это

<sup>7</sup> Разница между ними в следующем. По кредитным карточкам пользователю предоставляется кредит, который им погашается, как правило, в конце очередного месяца без начисления процентов, тогда как при задержке с оплатой взимаются проценты. По дебетовым карточкам уплачиваемая сумма непосредственно снимается с банковского счета пользователя, и никаких кредитных отношений не возникает. Оплата по дебетовым карточкам возможна только в пределах соответствующего банковского счета.

отнюдь не свидетельствует о развитости нашей денежной системы. В США на наличные деньги приходится **менее 10%** всей массы, а в Нидерландах — 15%. Мало или почти не развиты у нас чековые депозиты, по которым выплачивается минимальный процент (в США — 1% годовых в 1997 г.), но по которым можно выписывать чеки и использовать кредитные карточки. В США на такие вклады приходится 32% всей массы денег. Остальное — «медленно» обращающиеся сберегательные вклады, по которым выплачивается более высокий процент (4 % и более годовых). С них можно снимать наличные без ограничений, но они лишены автоматизированного доступа.

Как видно, центром современного движения денег являются банки, к рассмотрению которых мы и переходим.

## 8.2. Банки, рынок капиталов, биржа

**Виды банков.** Термин «банк» применяется к довольно широкому кругу **финансовых институтов (финансовых посредников — financial intermediaries)** — частных фирм и государственных учреждений, которые заняты в сфере движения финансовых, т.е. денежных, потоков. Но понятие финансового института шире понятия банка; туда входят и пенсионные и инвестиционные фонды, страховые, трастовые, биржевые и иные компании, которые к категории банков не относятся. Под банком же в строгом смысле слова понимается фирма или учреждение, которое наряду с собственным капиталом привлекает внешний капитал путем принятия денежных депозитов (вкладов) и получает доходы предоставлением денег в ссуду, в кредит под проценты. Это — основной отличительный признак банка. Наряду с этим банк может заниматься и другими функциями, но все это деятельность дополнительная, тоже финансовая, но все же не характерная исключительно для банка.

Современные банки различаются по характеру принимаемых депозитов и типу предоставляемых ссуд. **Коммерческие банки** принимают самые различные депозиты от фирм и частных лиц и предоставляют кредиты, как правило, краткосрочные (до одного года), фирмам и частным лицам. **Сберегательные банки** принимают вклады почти исключительно у населения и предоставляют, как правило, долгосрочные кредиты под залог недвижимости или иное обеспечение. Различие между этими двумя формами развилось исторически: коммерческие банки обслуживали почти исключительно фирмы, предпринимателей и зажиточных частных лиц (т.н. **оптовое банкирство**), тогда как сберегательные банки ориентировались на низко- и среднеоплачиваемые слои населения (т.н. **розничное банкирство**). Со временем (т.е. с ростом доходов в обществе) коммерческие банки в передовых странах развили у себя и розничные операции, с тем чтобы привлечь как можно больше частных сбережений. Поэтому строгое разделение между оптовыми и розничными операциями со временем стерлось. Но сберегательные банки, например в США, в основном сохранили свою особую специализацию.

В России в наследство от социализма осталась разветвленная система сберегательных касс, которая при переходе к рынку была объединена в Сберегательный банк РФ. Несмотря на попытки его приватизировать, контрольный пакет акций остался у Центробанка России, т.е. государственная собственность и государственный контроль над Сбербанком сохраняются.

Наряду со своими основными операциями коммерческие банки со временем стали заниматься также **инвестиционной деятельностью**, т.е. вкладывать средства в ценные бумаги частных фирм и государства, а также выпол-

нять функцию посредника в размещении ценных бумаг. Кроме того, коммерческие банки развили и **трастовую** деятельность, т.е. управление по доверенности чужим имуществом (как правило, богатых людей). Поскольку эта дополнительная деятельность неизбежно сопряжена с участием в биржевой спекуляции, положение коммерческих банков стало неустойчивым и служило причиной их массовых банкротств в периоды кризисов. По законодательству 30-х годов в США коммерческим банкам было запрещено заниматься инвестиционной деятельностью, за исключением операций с государственными (т.е. безрисковыми) ценными бумагами. В то время прежние инвестиционные отделения коммерческих банков были выделены в особые, самостоятельные фирмы, которым запрещалось принимать депозиты и давать ссуды, но которые могли размещать ценные бумаги и торговать ими. Такие фирмы получили название **инвестиционных банков**. Слово «банк» здесь относится только к их происхождению, но не к характеру их основной деятельности. Великобритания последовала американскому примеру.

Однако в Западной Европе такого разделения произведено не было, и коммерческие банки там продолжали совмещать депозитно-ссудные операции с инвестиционными. С тех пор за таким совмещением закрепилось название **германской модели банковской организации**, а за разделением — **американской модели**.

В России в последние годы шла борьба за выбор между германской и американской моделями банков. При этом Государственная комиссия по ценным бумагам отстаивала американскую модель, запрещающую коммерческим банкам спекулятивную активность и гарантирующую большую стабильность кредитно-банковской системы. Сами банки, поддержанные Центробанком, отстаивали германскую модель, которая меньше сковывает их деятельность. В 1997 году победила вторая точка зрения: банкам разрешено заниматься инвестиционной деятельностью. На практике в ряде банков такая деятельность перенесена в особые филиалы, функционирующие как самостоятельные юридические лица.

Название банка закреплено и за **центральными банками** стран, что связано и с историей, и с практикой. Исторически функции центрального банка закреплялись за каким-то одним или несколькими наиболее солидными банками<sup>8</sup>, которым разрешалось выпускать банкноты, официально признанные в качестве легального средства обращения и платежа. Со временем центральные банки стали государственными, хотя, в зависимости от законодательства страны, они могут функционировать как самостоятельные единицы. Практически же это учреждение подпадает под категорию банка по чисто формальным критериям: его капитал частично складывается из депозитов государства и частных банков, и он также занимается операциями по кредитованию государства и банков. Основных отличий от обычных банков — три: (1) центральному банку принадлежит исключительное право на эмиссию банкнот (кредитных денег); (2) его депозитно-ссудные операции ограничены государством и коммерческими банками (он не может принимать депозиты от частных лиц и частных небанковских фирм или выдавать им ссуды); (3) ему предоставлено право контролировать деятельность частных банков и осуществлять от имени государства политику по регулированию кредитно-

---

<sup>8</sup> В большинстве стран имеется лишь один центральный банк. В США такими функциями формально наделены 12 федеральных резервных банков, расположенных в основных регионах страны и объединенных в Федеральную резервную систему (ФРС). Фактически эмиссия банкнот осуществляется от имени всей ФРС, причем на банкнотах стоит подпись министра финансов США, хотя формально ФРС независима от правительства.

денежной системы и денежного обращения<sup>9</sup>. Более подробно о функциях и деятельности центрального банка см. разделы 8.3 и 8.4.

**Функции и операции коммерческих банков.** Как и всякая фирма, банк функционирует прежде всего как частное предприятие, которое стремится к максимизации (или сатисфакции) своей полезности, чаще всего прибыли. С этой точки зрения он подчиняется тем экономическим законам, о которых говорилось в разделе Микроэкономика. При этом, разумеется, деятельность банка отличается от производства, торговли, предоставления обычных услуг. **Банк торгует деньгами** — в этом его главная особенность. Это отражается прежде всего на балансе банка, счете его доходов и расходов, составе издержек, особом характере присущего ему «ценообразования» и т.д.

Доходы банка образуются главным образом за счет процентов, взимаемых по ссудам клиентам, а также процентов, получаемых от вложений в ценные бумаги. Это **активные** операции банка. Соответственно, его **активы** — это средства, помещенные в ссуды или ценные бумаги. Расходы банка состоят из двух совершенно разных категорий: (1) расходы на факторы производства — здания, сооружения, автомобили, компьютеры, заработную плату — все, что составляет обычные затраты любой фирмы; (2) расходы по выплате процентов вкладчикам. Это **пассивные** операции банка. Соответственно, его **пассивы** — это сумма собственного капитала банка и привлеченного капитала (т.е. главным образом депозитов). Структура активных и пассивных операций коммерческих банков России и США показана в таблице 8.2.

Таблица 8.2

**Активные и пассивные операции коммерческих банков России и США**  
(1995 г.)

	Россия		США	
	млрд. руб.	% к активам	млрд. долл.	% к активам
Кредиты	217,8	40,8	2096,7	66,3
Инвестиции в ценные бумаги	79,8	14,9	623,1	19,7
в т.ч. государственные	55,8	10,4	447,7	14,2
прочие	11,7	2,2	175,4	5,5
Итого: кредиты и инвестиции	297,6	55,7	2719,8	86,0
Кассовая наличность и т.д.	236,5	44,3	442,8	14,0
<b>Итого активы (на конец периода)</b>	<b>534,1</b>	<b>100,0</b>	<b>3162,6</b>	<b>100,0</b>
Депозиты	195,4	36,6	2688,2	85,0
в т.ч. счета предприятий	120,4	22,5	...	...
счета частных лиц	75,0	14,0	...	...

<sup>9</sup> В СССР существовал Госбанк, который сочетал в себе функции как центрального банка, так и коммерческих банков. В конце 80-х годов эти функции были разделены. Эмиссионные и другие аналогичные функции выполняет Центробанк России, тогда как обычная банковская деятельность перешла к многочисленным приватизированным и новым частным банкам. Существовавшие ранее специальные банки для долгосрочного кредитования (Промышленный, Строительный, Сельскохозяйственный и др.) были реорганизованы и в своей большей части приватизированы. Сберегательный банк объединил ранее существовавшую систему сберегательных касс и находится под контролем государства. Общее число банков в России сейчас составляет около 1,5 тыс.

Структура активов и пассивов банков США дает классическую картину этих операций в промышленно развитой капиталистической стране. Кредиты составляют две трети от общей суммы активов, а вместе с инвестициями — 86%. Приблизительно столько же приходится в пассивах на долю депозитов разного рода. В российских банках только 40% активов составляют ссуды, еще 15% — инвестиции, а в итоге — лишь 55–56%, т.е. существенно меньше, чем за рубежом.

Зато непомерно большое место (44–45%) занимает кассовая наличность и «деньги в пути» (используемые для получения быстрой спекулятивной прибыли, не учитываемой в банковской отчетности). В принципе же кассовая наличность должна служить резервом для выдачи наличных по депозитам, и дохода она не приносит. В операциях банков США эта статья занимает скромное место (14%), хотя при огромной скорости перевода денежных средств они также используют для спекуляции (**арбитража**) колоссальные остатки на конец делового дня<sup>10</sup>. Но в России эти операции переходят все допустимые рамки нормальной коммерческой практики.

Отвлекаясь от этих различий, можно сказать, что банки служат в экономике любой страны **резервуаром денежных средств**, которые совершенно необходимы для обслуживания потребителей, производителей и посредников во всем разнообразии их взаимного общения. Без банков такой обмен в столь развитом виде был бы невозможен.

В макроэкономике банки выполняют как минимум две главные функции: (1) они являются **организаторами и основным каналом взаимных платежей** между агентами рынка; (2) они же служат одним из важнейших механизмов **перераспределения денежных ресурсов** всей экономики между ее отдельными подразделениями, отраслями, рынками и т.д.

**Организация платежей.** В современной экономике редкий платеж (т.е. движение денег от одного агента к другому) осуществляется помимо того или иного банка. Безналичные расчеты преобладают, т.к. являются наиболее экономной формой использования денег как средства обращения. При этом деньги переводятся со счета покупателя (должника) на счет продавца (кредитора).

Что касается предприятий, то источником его текущих платежей являются **оборотные средства**, которые находятся, как правило, на текущих счетах в банке (банках) и пребывают в постоянном движении из-за бесконечного прихода-расхода средств, получаемых от сбыта продукции и идущих на оплату труда и промежуточных затрат. Что касается частных лиц, то эта часть их вкладов представляет не собственно сбережения, а средства, используемые для текущих нужд (например, из заработной платы, переводимой на такие счета, через короткое время мало что или ничего не остается).

Таково нормальное движение текущих взаимных платежей в рыночной экономике. Да и в плановой экономике СССР они осуществлялись в основном гладко вследствие строгого контроля отделений Госбанка над счетами предприятий и более или менее автоматической оплаты товаров, поступаю-

---

<sup>10</sup> В литературе описано в подробностях, как крупнейшие банки мира манипулируют с такими остатками, пользуясь разным временем начала и завершения рабочего дня в различных финансовых центрах планеты. Например, пока закрыты двери швейцарских банков, их кассовая наличность может участвовать в многомиллиардных арбитражных операциях в Нью-Йорке, Токио, Сингапуре. Как отмечал один из наших ведущих банкиров, приобретая контроль над бывшим государственным банком с большой сетью филиалов и отделений по всей России, «они растянулись на десяток часовых поясов». Это само по себе представляет большое достоинство в глазах арбитражера. Впрочем, в России под разными предлогами суммы задерживаются «в пути» намного дольше, а иногда и вовсе не доходят до адресата.

щих в соответствии с планом. В России этот процесс в переходный период оказался нарушенным по многим причинам: низкая рентабельность или убыточность значительной части предприятий из-за всеобщего экономического кризиса; обесценение оборотных средств из-за сильной инфляции; невозможность восстановления недостаточных оборотных средств из-за чрезмерно высокого процента по банковским кредитам; уход «в тень», т.е. стремление уклониться от совершения платежей через банки и таким образом уменьшить налоговое бремя; неудовлетворительная работа банков и финансовых органов по организации взаимного зачета межфирменной задолженности. По имеющимся данным, в 1996 году 62% продаж промышленных предприятий России оплачивались либо бартером (31%), разного рода денежными суррогатами без участия банков (11%), либо «налом» в рублях или инвалюте и без отчета перед финансовыми службами (20%). Проблема взаимных платежей является ключевой, без ее решения восстановление экономики и финансовая стабилизация невозможны. В значительной мере решение этой проблемы упирается в реформу банков (см. раздел 9.2) и налоговой системы (см. раздел 9.1).

**Распределение денежных ресурсов.** Помимо текущих денежных средств с их быстрым оборотом предприятия и частные лица имеют денежные поступления и затраты более длительного характера. У предприятий это амортизационные отчисления и прибыль, у частных лиц — сбережения. Между получением этих средств и их конечным использованием (например, у предприятий — на капитальные вложения, у частных лиц — на приобретение недвижимости или товаров длительного пользования) может проходить достаточно длительный срок, в течение которого эти денежные средства **временно свободны**. В современной экономике владельцы, как правило, вкладывают (инвестируют) их в банки на свои депозиты и приобретают различные **ценные бумаги** или иные **денежные инструменты**, например **деPOSITНЫЕ сертификаты**, которые сходны с ценными бумагами в том, что приносят владельцу некоторый процент. Это еще одна **функция денег** — **служить капиталом, приносить доход**. Конечно, надо различать деньги, которые выполняют роль средства обращения или платежа, от тех, что используются как денежный капитал. В наше время функция денег как средства сокровища чаще всего превращается именно в функцию денежного капитала.

Иногда приходится слышать, что некоторые наши предприятия выплачивают заработную плату «из прибыли или из амортизации». Это, конечно, либо вопиющая неграмотность, либо обман и намеренное смещение денег в их различных функциях. Когда те или иные предприятия ссылаются на нехватку средств для зарплаты и налогов, а сами тем временем держат крупные средства на счетах в инвалюте или покупают гособлигации (ГКО), то это типичный случай заведомого обмана. Такая практика не только недопустима с точки зрения законов отчетности и налогообложения, но и нерациональна с точки зрения долговременных интересов самих фирм.

Разумеется, границы между расходами на разные цели достаточно подвижны. Например, возмещение затраченного сырья — это типичная статья затрат оборотных средств. Но расходы на прирост оборотного капитала относятся к капиталовложениям.

Для иллюстрации в таблице 8.3 сведены данные о движении долговременных денежных потоков в нефинансовых корпорациях США. К сожалению, аналогичными данными по России мы не располагаем. Типичным для развитой рыночной экономики является положение, когда наибольшая часть долговременных потоков предприятий формируется за счет внутренних источников. В США на их долю приходится около 70%. За счет кредитного



Таблица 8.3

**Долговременные денежные потоки в нефинансовых корпорациях США**  
(данные за 1988 г.)

	млрд. долл.	% к итогу
<b>Источники</b>		
<b>Итого</b>	548,1	100,0
в т.ч. внутренние источники	391,4	71,4
амортизационные отчисления	295,3	53,9
нераспределенная прибыль	83,3	15,2
прочие	12,8	2,3
внешние источники	156,8	28,6
средства кредитного рынка	55,1	10,1
коммерческая и налоговая задолженность	101,6	18,5
<b>Использование</b>		
<b>Итого</b>	494,6	90,2
в т.ч. капиталовложения	378,3	69,0
прирост денежных активов	116,3	21,2
Ошибки и пропуски (неучтенная разница между источниками и использованием)	53,5	9,8

рынка привлекается только 10–12% и еще 15–18% образуется за счет текущей коммерческой и налоговой задолженности. Но хотя собственно кредиты банков в капиталовложениях играют малую роль, значительная часть всех долговременных денежных потоков так или иначе проходит через банки и другие финансовые институты или инструменты. На один только прирост свободного денежного капитала приходится 20% и более всего их долговременного денежного потока. Это и дополнительный источник доходов для предприятий, и резерв для капиталовложений в реальную сферу.

В главе 6 мы уже приводили данные о структуре денежных сбережений частных лиц в России. Повторим, что только небольшая часть их приходится на вклады в банки, еще меньше — на вложения в ценные бумаги. Как это сопоставляется с предпочтениями частных лиц в США? Об этом дает представление таблица 8.4. На прирост наличности и чековых депозитов приходится лишь 10% денежных сбережений индивидуумов. Однако больше половины сбережений откладывается в виде сберегательных вкладов, приносящих хотя и небольшой, но гарантированный процент. От 35 до 40% приходится на ценные бумаги, в большей степени государственные, также дающие гарантированный процент, и в меньшей степени — на вложения в акции

Таблица 8.4

**Использование частных денежных сбережений в США**  
(данные за 1989 г.)

	млрд. долл.	в % к итогу
<b>Итого личные сбережения</b>	229,0	100,0
Прирост чековых депозитов и наличности	24,3	10,6
Прирост сберегательных депозитов	117,0	51,1
Вложения в ценные бумаги	87,7	38,3

и облигации частных корпораций. Все же собственно банки привлекают почти две трети всех долговременных сбережений американских граждан.

Разумеется, средства банковской сферы втуне не лежат и, в свою очередь, используются в различных сферах экономической деятельности. Как было показано в таблице 8.2, в США 86% всех активов банков размещаются в виде инвестиций и кредитов. При этом только 5–6% идет на приобретение негосударственных ценных бумаг, зато 20–21% используется для кредитования промышленности и торговли, 26–27% — для кредитования недвижимости (т.е. главным образом строительства) и 12–13% идет на займы частным лицам.

Распределение активных операций банков диктуется единственным предпочтением — получением наивысшего процента. Последний, в свою очередь, определяется в конечном счете спросом и предложением денежного капитала. Так банки служат средством распределения свободных денежных средств в экономике по их назначению, определяемому рынком.

**Другие финансовые институты.** В современной экономике коммерческие банки — далеко не единственные учреждения, которые занимаются аккумуляцией денежных ресурсов и их предоставлением в кредит или вложением в ценные бумаги. В числе других учреждений такого рода — страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды. В России эти формы относительно неразвиты, но в капиталистических странах, особенно в США, на них приходится значительная часть всего долговременного потока денежных средств. Естественно, они являются серьезными конкурентами банков в борьбе за привлечение свободных денежных ресурсов.

**Страховые компании.** Наибольшую роль играют компании страхования жизни, которые теперь осуществляют не только обычное страхование на случай фатального исхода, но также и широкий круг операций, связанный с медицинским страхованием. В отличие от банков, главным источником их денежных средств являются постоянные отчисления (премии) от доходов фирм и частных лиц. Хотя по своей экономической природе эти отчисления играют роль сбережений, они в макроэкономической статистике обычно проходят по категории текущих затрат. Резкое отличие их от депозитов состоит в том, что страховые премии можно вернуть только при наступлении страхового случая. Поэтому приток средств в эти компании является устойчивым, а их активы возрастают постоянно, при этом лишь в самой малой степени зависят от текущей экономической конъюнктуры. В США компании страхования жизни занимают второе место по величине финансовых активов, уступая банкам приблизительно втрое.

По своим активным операциям страховые компании больше всего походят на банки долгосрочных вложений. Около половины их активов приходится на облигации или акции и еще 40% — на ипотечные и иные кредиты, связанные с недвижимостью.

Разумеется, ликвидность страховых полисов крайне низка, поэтому ни теоретически, ни практически их пассивы нельзя считать деньгами. Тем не менее страховые компании своими пассивными операциями аккумулируют значительную часть денежных средств, которые могли бы уйти в банки и пополнить денежную массу в обращении. Прирост денежных резервов страховых обществ в США приблизительно равен приросту сберегательных депозитов частных лиц в банках. Своими активными операциями страховые компании непосредственно участвуют в процессе распределения денежных ресурсов, т.е., наоборот, пополняют денежную массу. Поскольку эти потоки разнонаправленны, а по величине близки друг другу, их общее влияние на денежную массу можно считать нейтральным.

**Пенсионные фонды.** Государственные и частные пенсионные фонды быстро развивались в последние десятилетия. Их операции во многом совпадают с деятельностью страховых компаний. Пассивы складываются из регулярных отчислений от заработной платы, возвратных лишь после наступления пенсионного возраста. Активы состоят их ценных бумаг и долгосрочных кредитов и используются для текущей выплаты пенсий. В настоящее время пенсионные фонды превратились в крупнейших операторов на рынках кредита и ценных бумаг.

В России частные пенсионные фонды сравнительно неразвиты, хотя уже существуют правительственные распоряжения, регулирующие их деятельность. Государственный пенсионный фонд, если судить по его бюджету, при общей колоссальной величине (163 млрд. денонмированных руб. в 1996 г.) практически не расходует свои средства на вложения в ценные бумаги, и его доходная часть не растет за счет прироста стоимости таких инвестиций. Между тем на Западе значительная часть активов пенсионных фондов растет вместе с увеличением рыночной капитализации ценных бумаг на бирже.

**Инвестиционные фонды** бывают двух видов — закрытые (с фиксированным максимумом активов) и открытые (с нефиксированным максимумом). Последние получили наибольшее развитие в США и носят название «**взаимных фондов**» (“**mutual funds**”). Их пассивы складываются из продажи собственных акций, число которых в принципе не ограничено. Активы фондов — это вложения в чужие ценные бумаги. Цена акций фондов — это просто совокупная стоимость в миниатюре диверсифицированных вложений фонда. Диверсификация придает акциям фондов большую стабильность, что, разумеется, зависит от структуры их портфеля. Она же помогает привлечь инвесторов из среды лиц с небольшими или средними доходами, которые не располагают крупными суммами для игры на бирже. К тому же «взаимные фонды» обязуются выкупать свои акции по их рыночной цене в любое время. Поэтому они успешно выступают в качестве конкурентов розничной деятельности коммерческих банков. Впрочем, банки часто создают зависимые от себя «взаимные фонды» для того, чтобы не терять потенциальных клиентов.

В России первые инвестиционные фонды были созданы в 1993 году для операций с инвестиционными чеками (ваучерами), с помощью которых распределялась часть акций государственных предприятий на первом этапе приватизации. Первоначально инвестиционные фонды сосредоточили в своих руках значительную часть ваучеров. Впоследствии они перешли к отдельным частным инвесторам, в связи с чем ваучерные фонды потеряли свое значение. Претензию на роль инвестиционных фондов сыграли также «пирамиды» типа МММ, фактическое банкротство которых серьезно дискредитировало самую идею фондов. Новые организации вида зарубежных «взаимных фондов» еще только становятся на ноги.

**Рынок капиталов (финансовый рынок).** Обозначив основные виды банков и других финансовых институтов, мы тем самым назвали большинство участников современного рынка капиталов, или, как его также называют, финансового рынка. Основные его подразделения:

**1. Денежные рынки,** где производятся краткосрочные операции сроком от нескольких часов до девяти месяцев. Тут и межбанковские кредиты, которые предоставляют друг другу коммерческие банки в зависимости от временного избытка или недостатка средств, и торговля краткосрочными обязательствами самых различных предприятий и фирм, и операции с краткосрочными векселями и ценными бумагами государства, казначейства.

В России к ним относится пока и рынок ГКО (государственных краткосрочных бескупонных облигаций), ОФЗ (облигаций государственного федерального займа с переменным купоном)<sup>11</sup> и других государственных ценных бумаг, которые первоначально выпускались на срок три и шесть месяцев, но и теперь чаще всего не превышают девять месяцев. Этот рынок стал быстро расти начиная с 1995 года — после того, как законодательством было запрещено финансировать дефицит федерального бюджета прямыми займами Центробанка государству. К сентябрю 1997 года общая стоимость ГКО и ОФЗ, находящихся на руках инвесторов, достигла 350 млрд. руб. (деноминированных), или 15% ВВП. Поскольку этот рынок непосредственно относится к денежному обращению и федеральному бюджету, о нем говорится также в разделах 8.3 и 9.1. Со временем, когда сроки погашения ГКО и др. превысят девять месяцев, операции с ними перейдут на собственно рынок ценных бумаг, но и сейчас разделение между ними достаточно условно.

**2. Рынки ценных бумаг**, где производится торговля среднесрочными и долгосрочными ценными бумагами частных фирм, местных властей, государства. Как правило, это облигации частных компаний и государства со сроками погашения от пяти до тридцати лет или же акции частных корпораций (акционерных обществ). Различие между этими кредитными инструментами объяснено в главе 3 при характеристике состава акционерного капитала. Для всех указанных **эмитентов**, т.е. агентов, выпустивших такие бумаги, они являются средством привлечения долгосрочных денежных ресурсов для нужд собственного развития. Традиционно наибольшую роль играла торговля акциями частных фирм, но с развитием экономических функций государства в XX веке и особенно с колоссальным ростом государственного долга практически во всех странах не меньшую роль стал играть и рынок государственных облигаций. К нашему времени относится трактовка рынка государственных бумаг как **основы** всего рынка ценных бумаг, поскольку доходность по безрисковым бумагам стала точкой отсчета минимальной прибыли, на которую может рассчитывать любой владелец капитала (т.н. «натуральный доход» на капитал).

Рынки ценных бумаг делятся на первичный и вторичные. **Первичный рынок** — это первоначальное размещение ценных бумаг после их выпуска. Занимаются этим **инвестиционные банки**, о которых речь шла выше, либо инвестиционные отделения коммерческих банков в тех странах, где закон разрешает совмещение этих видов деятельности. Доход инвестиционных банков образуется из **комиссии**, которая взимается за размещение (оформляемую как разница между ценой покупки у фирм-эмитентов и ценой продажи инвесторам), а также **учредительской прибыли**, которую банк получает, оставляя себе некоторый пакет акций (или облигаций), приобретенных по льготной цене, которыми позже можно играть на вторичном рынке.

Первичный рынок корпоративных ценных бумаг представляет собой типичную олигополию, т.е. господство небольшого числа банков, между которыми закреплены крупнейшие корпоративные клиенты. Как правило, для размещения крупных сумм образуются **консорциумы (синдикаты)**, в которых комиссия распределяется по квотам между несколькими или многими банками, но учредительскую прибыль, как и наибольшую комиссию плюс особую **плату за управление консорциумом**, получают один или максимум два **головных банка**. Они же, как правило, являются доверенными лицами круп-

<sup>11</sup> Бескупонные облигации, подобно векселям, включают ссудный процент в номинал, т.е. первоначально эмитируются со скидкой. Купонные облигации предполагают регулярную выплату процентов по отрывным купонам.

нейших корпораций, оказывая им различные услуги финансового и иного рода. Имена этих банков-лидеров широко известны в финансовом мире — Дж.П. Морган, Морган Стенли, Креди Сюис-Ферст Бостон, Лазар фрэр, Мэррилл Линч, Лимен Бразерс, Дойче Банк—Морган Гренфелл, Голдмен-Сакс и ряд других. Их контроль над первичным рынком сохраняется уже много десятиков лет. Через них, в частности, реализует выпуски еврооблигаций российское правительство.

Первичные эмиссии ценных бумаг (особенно облигаций) часто размещаются напрямую среди крупнейших финансовых институтов — страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных фондов. Как правило, инвестиционные банки находятся с ними в таких же тесных связях, как и с крупнейшими корпорациями.

Хотя на первичном рынке государственных бумаг участвуют все те же мощные посредники, этот рынок считается менее монополизированным вследствие того, что олигополии банков противостоит один продавец — государство.

**Вторичный рынок** — это торговля уже выпущенными и первоначально размещенными ценными бумагами. Занимаются такой торговлей специализированные отделения инвестиционных банков, особые посредники — **брокеры или брокерские фирмы**, выступающие по поручению индивидуальных или корпоративных инвесторов и получающие за это комиссионные, а также **дилеры**, которые совершают эти операции и за свой собственный счет, и по поручению других агентов.

Сама торговля ценными бумагами производится либо на специально организованных «торговых площадках», обычно именуемых **фондовыми биржами**, либо во **внебиржевой торговле**. Фондовые биржи — это ассоциации финансовых фирм (обычно в форме акционерных обществ), которые организуют торги определенного набора ценных бумаг с исключительным участием своих членов. Разумеется, члены биржи — дилеры и дилерские организации — ведут торговлю на бирже и за свой счет, и по поручению брокеров и их клиентов. Дилерами могут выступать и инвестиционные банки, и брокерские фирмы, и отдельные лица. Из реальных покупателей на долю т.н. корпоративных инвесторов — банков и других финансовых институтов — приходится теперь больше половины всего торгового оборота бирж США. Они-то в основном и «делают рынок», т.к. их продажи и покупки носят массовый характер.

**Внебиржевая торговля** также организована по соглашению между банками и брокерами, но, в отличие от фондовых бирж, не пользуется для этого ни каким-то одним специальным помещением для торгов, ни сессиями в строго определенные часы. Первоначально такая торговля называлась в США «через прилавок» (**over the counter**), т.е. как в обычном магазине, с той разницей, что купля-продажа чаще всего совершалась по телефону или телефаксу. Сейчас это высококомпьютеризованная организация, на которую приходится весьма значительный оборот ценных бумаг. Удобство здесь в том, что для торговли «через прилавок» не нужно официально котировать («листовать») ценную бумагу на той или иной бирже, что требует определенной законом значительной информационной открытости (без чего акции или облигации к котировке не допускаются).

В ведущих капиталистических странах, как правило, существует одна главная биржа, где котируются акции избранного круга корпораций, пользующихся достаточно высокой репутацией. В США это знаменитая «Уолл-стрит», т.е. Нью-Йоркская фондовая биржа, названная так по имени улицы, на которой она находится по соседству с небоскребами крупнейших банков и зданием Федерального казначей-

ства. Вторая по величине Американская фондовая биржа находится отсюда менее чем в километре. Там котируются акции корпораций поменьше. Существуют и небольшие региональные биржи — в Филадельфии, Сан-Франциско, Чикаго. Внебиржевая торговля организована Национальной ассоциацией дилеров ценными бумагами (НАСД), а система оповещения о курсах называется Автоматизированными котировками НАСД, сокращенно НАСДАК (NASDAQ). В Великобритании абсолютно доминирует Лондонская биржа, в Германии — Франкфуртская, во Франции — Парижская, в Нидерландах — Амстердамская. Всемирное значение имеют также Токийская, Сингапурская и Гонконгская биржи. Внебиржевая торговля в этих странах играет значительно меньшую роль.

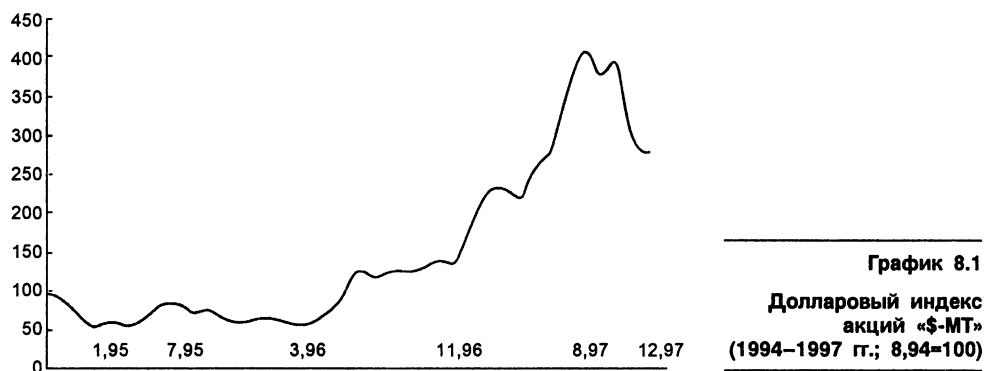
В России имеется несколько фондовых бирж (в Москве, Петербурге, Новосибирске, Владивостоке и т.д.). Хотя оборот московских бирж больше других, ни одна из них пока не обладает безусловным приоритетом. Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), возникшая по образу и подобию американской НАСДАК, создала Российскую торговую систему (РТС), т.е. электронную систему торговли ценными бумагами. С середины 1995 года эта система из чисто московской стала общероссийской. В конце 1996 года через РТС совершалось от 55 до 65% всех сделок с корпоративными ценными бумагами российских фирм. С конца 1996 года существует также РТС-2 для торговли корпоративными ценными бумагами с меньшей ликвидностью.

По состоянию на февраль 1997 года капитализация рынка бумаг российских частных компаний (т.е. совокупная рыночная стоимость) оценивалась в 357 млрд. руб. (деноминированных), т.е. почти в полтора раза превышала тогдашнюю капитализацию рынка ГКО—ОФЗ. Тем не менее фондовый рынок в России сравнительно неразвит. Более 80 трлн. (более 20%) приходилось только на одну компанию — Газпром, значительная часть остатка — на нефтяные компании.

Изначальное назначение рынка ценных бумаг — сводить между собой потенциальных инвесторов и фирмы, нуждающиеся в привлечении внешних финансовых ресурсов. Эту роль рынок, разумеется, выполняет, служа достаточно важным средством межотраслевого перелива денежного капитала. Для инвесторов приобретение ценных бумаг вызвано ожиданием получения дохода в троякой форме — процентов, дивидендов, а также **прироста их капитальной стоимости**. Между этими формами существует некоторое противоречие: чем устойчивее доход и чем менее он сопряжен с риском потери капитала, тем меньше шансов рассчитывать на удачу в приращении их стоимости.

**Курс (цена)** ценной бумаги постоянно колеблется под влиянием многих факторов: спрос и предложение, данные и слухи о финансовом состоянии и перспективах данного эмитента, разного рода экономические и политические события, прямо не связанные с эмитентом, но влияющие на психологию инвесторов. Курсы акций отражают движение общей экономической конъюнктуры — имеют тенденцию расти в циклических фазах оживления, падать (иногда резко) в фазах кризиса и депрессии. Динамика среднего курса акций используется как один из **лидирующих показателей** в прогнозировании общеэкономической конъюнктуры.

Между курсом акций, облигаций и банковским процентом существует тесная связь: повышение ссудного процента вызывает (при прочих равных условиях) перемещение инвесторов из акций в облигации, ведет к снижению курсов акций, и наоборот. Важны и представления инвесторов о том, как соотносится стоимость акций данной фирмы (ее **рыночная капитализация**) с реальной стоимостью капитала, которой она обладает. Обесценение акций фирмы отрицательно влияет на ее общий **финансовый имидж**, может вызвать либо их массовую распродажу инвесторами, либо, наоборот, скупку т.н. **недружественным покупателем**, стремящимся установить контроль и сме-



нить руководство компании. Пакеты акций могут служить залогом для банковских займов. Следовательно, чем выше их стоимость, тем выше кредитные позиции данной фирмы.

Таким образом, курс ценной бумаги — это важнейший индикатор финансового положения эмитента, сигнал к ее купле или продаже (в зависимости от ожиданий инвестора). Поскольку число котирующихся ценных бумаг великое множество, для ориентировки инвесторов наряду с подробными ценниками ежедневно публикуются обобщенные индексы, базирующиеся на ограниченном числе бумаг.

В США таким показателем служит, например, «индекс Доу-Джонса», который сводит воедино курсы акций 30 крупнейших промышленных компаний, котирующихся на Нью-Йоркской бирже. Другой индекс, публикуемый фирмой «Стандард энд Пурс», охватывает 500 ведущих компаний. Аналогичные индексы публикуются в Великобритании (ФТСЕ), Германии (ДАКС), Японии («Нikkeи») и других странах. В России с 1995 года публикуется «Индекс РТС», построенный на курсах 23 наиболее ликвидных акций российских компаний, а также «индекс МТ» (газеты «Москоу таймс»), который дается в рублевом и долларовом измерении. На графике 8.1 изображена помесечная динамика индекса «\$-МТ». Обращает на себя внимание неустойчивость и отсутствие повышательной динамики до весны 1996 года. Последующую повышательную динамику связывают с переизбранием Б. Ельцина Президентом РФ и резким снижением доходности ГКО—ОФЗ, что определило возросший интерес банков и иностранных инвесторов к российским акциям. В конце 1997 — начале 1998 года произошло резкое снижение курсов акций под влиянием финансового кризиса в странах Азии.

Постоянное колебание курсов ценных бумаг — широкое поле для спекулятивной торговли, вполне легальной, если она не переходит установленные законом границы. Например, в странах Запада уголовным преступлением считается игра на бирже с использованием внутренних (закрытых) данных компаний, опережающих информацию о событиях, которые могут повлиять на рынок. Это не значит, что нарушений не бывает (за ними внимательно следят, например, в США и сами биржи, и федеральная Комиссия по ценным бумагам и биржам). Наиболее распространенные формы легальной спекуляции — это **арбитраж**, т.е. улавливание разницы между курсами бумаг в разных финансовых центрах в одно и то же время; и **игра на срок**, т.е. улавливание разницы в курсах бумаг во времени — игра на повышение или понижение (т.н. рынок **фьючерсов**). Профессионалы, играющие на повышение, на биржевом жаргоне известны как «**быки**», а играющие на понижение — как «**медведи**».

Биржевая спекуляция наряду с ее недостатками (растрата ресурсов, обворывание мелких инвесторов и т.п.) имеет и позитивное значение. Арбит-

раж способствует выравниванию курсов в разных точках планеты и сокращает курсовую неустойчивость. Игра на срок позволяет финансовым менеджерам фирм и достаточно опытным индивидуальным инвесторам создавать для себя определенные гарантии против чрезмерных потерь от скачков курсов (т.н. **хеджирование**). В данном учебнике мы не можем остановиться на всех деталях, для этого существует большая популярная и специальная литература. Для правильного расчета риска и выбора между многочисленными вариантами инвестиционных решений широко используется теория вероятности и другие достаточно сложные математические методы.

**3. Валютные рынки** служат для обмена национальными валютами. При этом возникает и валютная спекуляция, имеющая много общего с биржевой. Курсы валют тесно связаны с покупательной силой денежных единиц, что определяется сравнительным экономическим положением стран, особенностью их денежного обращения, силой инфляционных процессов, динамикой внешней торговли и международных расчетов, состоянием денежных и фондовых рынков. В современной экономике оборот валютных рынков необычайно вырос вследствие глобализации национальных экономик. Обо всем этом подробнее в разделе 8.5.

### 8.3. Денежное обращение и его регулирование

В предыдущих разделах уже была дана характеристика состава и основных инструментов современного денежного обращения, а также краткое описание основных функций центральных банков. Но остается интереснейший вопрос: как деньги поступают в обращение, как наличные деньги превращаются в кредитные и обратно, какую роль в этом играют центральные банки и государство? Вот об этом механизме и пойдет речь в данном разделе, причем более конкретные аспекты денежной политики, в том числе и применительно к России, мы оставим до главы 9.

**Роль центрального банка.** Чтобы лучше представить себе этот механизм, начнем со специфического баланса центрального банка, который отличает его от коммерческих банков. При всех национальных различиях, связанных с местным законодательством, основные черты балансов повторяются от одной страны к другой (см. таблицу 8.5).

Таблица 8.5

Примерный баланс центральных банков  
(по образцу США и Великобритании, цифры в % к итогу)

	США	Великобритания
<b>Пассивы:</b>		
Банкноты и монеты в обращении	58,6	75,6
Депозиты банков и государства	31,1	10,7
Капитал центрального банка	1,6	13,7
<b>Итого пассивы или активы:</b>	100,0	100,0
<b>Активы:</b>		
Государственные облигации	72,3	55,7
Другие облигации	—	25,1
Кредиты	0,3	19,2
Резерв	12,2	...



Пассивы центральных банков в своей основной массе состоят из банкнот и монет в обращении. Под термином «в обращении» понимается, что они находятся вне банка: у частных лиц, фирм, предприятий, государства и т.д. Деньги в обращении — это как бы задолженность банка перед обществом, которому он обязуется отдать все, что можно купить на деньги. Депозиты коммерческих банков и государства присутствуют в пассивах, но играют второстепенную роль. Активы центрального банка состоят преимущественно из облигаций (главным образом или исключительно государственных) и в меньшей степени из кредитов (как правило, государству и коммерческим банкам).

В России в 1993—1994 годах Центробанк предоставлял значительные кредиты непосредственно государству, государственным организациям и предприятиям. С 1995 года эта практика была прекращена, как способствующая инфляции. В настоящее время ЦБ выдает коммерческим банкам в целях поддержания их ликвидности краткосрочные **залоговые кредиты (Lombard credits)** в сравнительно небольших размерах (13 трлн. руб. в 1996 г.) под обычные (не льготные) проценты.

Обычный (классический) механизм вливания наличных денег в экономику заключается в следующем. Центральный банк покупает государственные или частные облигации, уплачивая за них банкнотами, например, на сумму в 1 млрд. руб. Это увеличивает пассив банка на указанную сумму по статье «деньги в обращении» и одновременно на ту же сумму увеличивает его активы по статье «облигации». Если куплены государственные облигации, то государство увеличивает на ту же сумму свой счет либо в центральном банке, либо в некоем коммерческом банке (или банках), в зависимости от того, каким финансовым институтом оно пользуется в своих расчетах. С этих счетов средства затем переводятся на счета соответствующих бюджетных организаций, которые их частично превращают в наличные для оплаты заработной платы, пенсий и т.п., а частично следуют дальше по безналичной цепочке в соответствии с назначением<sup>12</sup>.

Часто центральные банки покупают государственные облигации у частных компаний или банков. В этом случае средства поступают на счета продавца в коммерческих банках или на счета последних в центральном банке. Если у коммерческих банков недостает наличности, они пополняют ее, снимая со своих счетов в центральном банке. В обоих случаях происходит прирост как наличных денег в обращении, так и депозитов коммерческих банков.

Сокращение денежной массы возникает в случае, когда центральный банк **продает** облигации из своего актива. В этом случае из обращения изымается соответствующее количество банкнот и банковских депозитов.

Все это предполагает, что центральный банк вливает в экономику ровно столько денег, сколько та в них нуждается, т.е. в строгом соответствии со спросом на деньги. Это, конечно, нисколько не гарантирует от инфляции, вызванной неденежными факторами, о чем говорилось и будет подробно сказано ниже. И конечно, центральные банки отнюдь не играют столь пассивную роль и не ограничиваются ролью покупателя и продавца ценных бумаг в обмен на деньги. Тем не менее описанный механизм показывает, что не следует поддаваться обывательским взглядам, согласно которым «печатный станок» пускается в ход по усмотрению государства. Это возможно только в том случае, когда не соблюдается законодательство о порядке денежной эмиссии.

---

<sup>12</sup> Все это, конечно, идеальная схема, предполагающая, что средства не «теряются» по дороге.

Например, допустим, что государству дано право занимать у центрального банка деньги без предоставления соответствующего эквивалента в виде облигаций, благородных металлов, иных валютных ценностей. В этом случае центральный банк также является кредитором государства, но его кредиты не обеспечены реальными ценностями и главное — для них не существует строгого законодательного максимума. Обычно государство избегает такой практики, которая легко ведет к денежной инфляции, а использует ее только в случае крайней необходимости (например, во время войны или послевоенной разрухи), когда обеспеченные внутренние займы невозможны, а рост товарной массы тормозится общим расстройством экономики. Более подробно о соотношении между государственным бюджетом и денежным обращением сказано в разделах 9.1 и 9.2.

**Денежный мультипликатор.** Увеличивая количество наличных денег в обращении, центральный банк одновременно открывает возможность для еще более значительного роста кредитных (безналичных) денег. Дело в том, что коммерческие банки, как правило, не держат у себя кассовую наличность в количестве, равном их депозитам (т.е. обязательствам перед вкладчиками). Для того чтобы обезопасить себя от внезапных «набегов» вкладчиков, как показала практика, требуются значительно меньшие кассовые резервы. Такие **минимальные обязательные резервы** устанавливаются для коммерческих банков центральным банком.

Центробанк России в последние годы устанавливает такие резервы по рублевым вкладам от 8 до 20% в зависимости от срочности депозита (чем меньше предельный срок вклада, тем меньше обязательный лимит). По депозитам в иностранной валюте минимальный резерв значительно меньше, т.е. составляет 1,5–6%. В США эти лимиты мало отличаются от наших по депозитам до востребования, зато по срочным и сберегательным вкладам составляют лишь 3–5%. Поскольку на чековые и другие депозиты до востребования приходится за рубежом лишь малая часть общих депозитов (около 25%), обязательные резервы в среднем тяготеют к 4–5%.

Из этого следует очень важный вывод: **коммерческие банки могут принимать и создавать депозиты в значительно больших размерах, чем их кассовая наличность.** Происходит это следующим образом. Допустим, что вы внесли в банк на свой счет 10 тыс. руб. Для банка это означает увеличение его общих депозитов на указанную сумму, а также активов по статье «кассовая наличность». Если банк руководствуется правилом минимального резерва (например, в 20%), то он может на основании прироста своих резервов предоставить новых займов на сумму 50 тыс. Поскольку займы предоставляются клиентам того же банка, они первоначально начисляются им в качестве дополнительных депозитов. Следовательно, вместе с этим дополнением общий прирост депозитов составит 60 тыс. руб. (10 тыс. — это ваш депозит, а еще 50 тыс. — это чужие, «производные» депозиты). Прирост активов составит те же 60 тыс. Из них 10 тыс. — это обязательный минимум (касса) плюс 50 тыс. — новые займы.

Но расходование вновь выданных кредитов предполагает массовый перевод средств из данного банка в другие. Поэтому неизбежно сокращение его активов и пассивов после первоначального значительного расширения. Но этот банк — не единственный. Такими операциями занимаются **все банки.** Поэтому на смену депозитов, отозванных из одного банка, в него поступают депозиты из других банков. Баланс притока и оттока депозитов может не совпасть по каждому отдельному банку, но обязательно совпадет по всем банкам в совокупности. Поэтому при нормальном развитии событий произойдет общее увеличение массы депозитов, равное пятикратной величине суммы первоначального депозита наличных денег. Это произойдет неизбежно в силу того факта, что неиспользованная возможность расширения кре-

дита будет чистой потерей для банков, а это немыслимо в условиях конкуренции между ними.

**Вопрос:** Происходил ли аналогичный кратный рост депозитов, когда в СССР существовал один банк-монополист — Госбанк? Какие поправки следует внести в рассуждения с учетом: строгой регламентации в плановой экономике кредитной деятельности? Отсутствия минимальных резервных лимитов? Существования сети государственных сберегательных касс?

Итак, возможности создания огромных масс кредитных денег действительно велики. Но следует иметь в виду и такое существенное ограничение, как **предпочтение ликвидности** у населения и экономических агентов вообще. Если в среднем население предпочитает держать значительную часть своих сбережений на руках, а предприятия — в собственных сейфах, а не на вкладах в банках, то это окажется прямым вычетом из возможности прироста кредитных денег.

**Общий закон образования кредитных денег (прироста банковских депозитов)** решающим образом зависит от величины двух макроэкономических коэффициентов:

$$x = R/D, \quad (8.2)$$

где  $R$  — минимальные резервы банков,  $D$  — сумма депозитов,  $x$  — норма минимальных резервов; и

$$b = C/D, \quad (8.3)$$

где  $C$  — наличные на руках у населения,  $b$  — предпочтение ликвидности, т.е. отношение наличности к депозитам.

Считается, что общая сумма «денежной базы» (или «**весьма сильных денег**» — **high-powered money**), обычно обозначаемая как  $H$ , равна сумме наличных денег в обращении плюс минимальные резервы банков. Это — основа, фундамент денежного обращения, над которым возвышается все его здание. Таким образом,

$$H = C + R. \quad (8.4)$$

Подставляя значения  $C$  и  $R$  из (8.2) и (8.3) в последнее уравнение, получаем:

$$D = H/(b + x). \quad (8.5)$$

Если предпочтение ликвидности равно нулю, то депозиты больше денежной базы на обратную величину нормы минимальных резервов (в нашем примере — впятеро). Чем выше предпочтение ликвидности, тем меньше возможность роста депозитов (и кредитов).

Теория предлагает и формулу зависимости денежного обращения в целом ( $M$ ) от рассмотренных показателей и коэффициентов. По определению, денежное обращение равно сумме наличных и кредитных денег:

$$M = C + D. \quad (8.6)$$

Подставляя в аналогичное тождество для прироста денежной массы  $\Delta M$  полученные выше выражения для приростов  $C$  и  $D$ , получаем:

$$\Delta M = \Delta H \cdot (b + 1)/(b + x). \quad (8.7)$$

Выражение  $(b+1)/(b+x)$  называется **денежным мультипликатором** (не путать с мультипликатором спроса в моделях национального продукта, см. главу 6). Денежный мультипликатор показывает, на сколько увеличива-

ется общая масса денег в обращении, если количество наличных денег увеличивается на единицу. Поскольку в макроэкономике  $b$  и  $x$  не отрицательны и всегда меньше единицы, причем  $x$  — значительно меньше единицы, то денежный мультипликатор всегда **больше единицы**. Это означает, что увеличение наличных денег в обращении ведет к кратному увеличению (мультиплицированию) общей денежной массы.

Мы уже отмечали, что в США норма минимальных резервов составляет около 5%, доля же наличных денег ( $M_0$ ) от общей суммы депозитов ( $M_2 - M_0$ ) — 8%. Соответственно, денежный мультипликатор достигает  $1,08 / 0,13 = 8,3$ , что свидетельствует о колоссальной развитости банковской системы и гибкости денежного обращения.

Для сравнения: в России денежный мультипликатор, рассчитанный официальными статистиками, в 1995—1997 годах составлял лишь 2,1 — 2,3, т.е. **вчетверо меньше**, чем в США. Эти расчеты нетрудно проверить, т.к. средний минимальный резерв по депозитам составлял у нас 0,2, а предпочтение ликвидности — около 0,5. Согласно формуле:  $1,5 / 0,7 = 2,14$ .

Неразвитость нашей банковской системы проявляется прежде всего в том, что она очень слабо привлекает массовые сбережения населения (исключая Сбербанк), практически не развито чековое обращение, доверие к обычным коммерческим банкам невелико. Дело, конечно, не только в банках, но и в низком доверии к рублю. При преодолении этого недостатка и понижении, например, предпочтения ликвидности до 0,3 денежный мультипликатор при тех же минимальных нормах резервов вырос бы до  $1,3 / 0,5 = 2,6$ . Прирост на целую четверть, но, конечно, до США еще очень далеко.

**Спрос и предложение денег.** Из сказанного может возникнуть представление, что денежное обращение целиком находится в руках центрального банка, который может, манипулируя количеством наличных денег, увеличивать или сокращать общую денежную массу по своему усмотрению. Это, конечно, не так. В действительности денежный мультипликатор лишь показывает соотношение, в котором меняются эти величины. Однако какая из них является активной переменной, а какая следует за ней, зависит от конкретной ситуации. В своей деятельности коммерческие банки активно ищут клиентов для получения кредитов. На конкурентном рынке **спрос на кредиты** решающим образом зависит от величины ссудного процента. Для обеспечения спроса на кредиты требуется соответствующая депозитная база. Та, в свою очередь, определяет **предложение кредитов**. Поэтому центральный банк может влиять на состояние кредитного рынка через устанавливаемую им **учетную ставку (ставку рефинансирования)**. Если депозитная база оказывается чересчур велика, банки используют ее для некредитных операций (например, для покупки государственных облигаций). Если же она чересчур мала, они могут ее увеличить продажей тех же облигаций. Поскольку **фактическая ставка** банковского процента по ссудам отличается от учетной ставки, реальная величина суммарных депозитов также отличается от той, которую хотел бы поддерживать центральный банк. Вместе с тем потребность в наличных деньгах ориентируется на динамику депозитов.

Итак, в макроэкономике существует постоянное динамическое взаимодействие между **спросом на деньги** (на  $M_0$  и на  $M_2$ )<sup>13</sup> и **предложением денег**. Предложение денег — это их количество, которое реально находится в обращении в каждый данный момент времени. Независимо от того, регулируется ли эта величина через «денежную базу» (т.е. куплю-продажу облигаций или

<sup>13</sup> Напомним, что содержание показателей  $M_0$ ,  $M_1$  и  $M_2$  приводится в таблице 8.1.

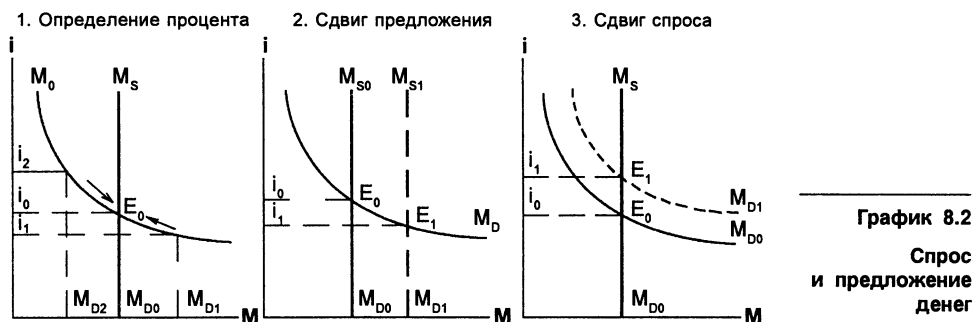
других валютных ценностей) или через учетную ставку, количество денег в каждый данный момент есть величина конкретная и вполне осязаемая.

Теперь уточним, что имеется в виду под спросом на деньги. Ранее была приведена простая формула, которая ставит спрос на деньги в зависимость от объема национального продукта (в реальном измерении), уровня цен и скорости обращения денег. Но эту формулу необходимо скорректировать и дополнить. Из обзора функций денег мы видели, что реальные деньги — наличные и кредитные — требуются в двух случаях: (а) как деньги в функции средства обращения и платежа; (б) как денежный капитал для инвестиций (мы отвлекаемся от функции мировых денег, оставляя их анализ до раздела 8.5). Поскольку одни и те же деньги могут использоваться для обеих целей, между ними существует конкуренция. Деньги как капитал приносят доход (в виде процентов, дивидендов и прироста капитальной стоимости). Деньги как запас наличных не приносят дохода, но имеют иные компенсирующие полезности. Они служат источником расплаты по текущим закупкам или долгам, которым наступает срок платежей, а также средством страхования от неожиданных событий, имеющих отрицательные финансовые последствия. Резерв наличных денег увеличивается при нежелании идти на риск возможных потерь от сомнительных инвестиций и при стремлении осуществлять расчеты наличными для сокращения налогового бремени. В современной российской действительности существует и «отрицательная полезность» рублей, которые могут обесцениться от инфляции, быть заменены бартером, суррогатами, иностранной валютой. Все это сокращает стимулы к поддержанию кассовой наличности в рублях.

Если для простоты предположить, что деньги, включая чековые депозиты, процентов не приносят (или дают лишь номинальный процент), а деньги-капитал используются лишь для вложения в безрисковые государственные облигации или депозиты, приносящие сходный по уровню процент, то **спрос на деньги является падающей функцией от уровня ссудного процента**. Чем выше ссудный процент, тем больше вероятности, что выгода от использования денег как капитала превосходит выгоды от сохранения их в качестве запаса.

Отвлекаясь от динамики национального продукта и цен, посмотрим, как взаимодействуют между собой спрос и предложение денег.

В первой части графика изображена стандартная ситуация, описанная ранее. При фиксированном количестве денег в обращении  $M_s$  только один объем спроса на деньги  $M_{D0}$  дает равновесие  $E_0$ , которому соответствует уровень процента  $i_0$ . Допустим, что спрос на деньги выше предложения, например равен  $M_{D1}$ . Этот избыточный спрос сам по себе не изменит предложения денег, т.к. для этого потребовалось бы понизить норму процента, что зависит от государства и от ситуации на кредитном рынке. Излишек спроса в



данном случае вызовет рост продаж облигаций в целях увеличения запаса денег. Повышенное предложение облигаций вызовет падение их рыночной цены, а следовательно, — повышение фактического процента. Повышение уровня процента будет происходить до старой точки равновесия. При недостатке спроса на деньги произойдут усиленные покупки облигаций, повышение их цены и снижение процента. Обратите внимание, что речь тут все время идет о разном спросе при данном, неизменном **положении линии спроса**, характеризующем данный уровень национального продукта и цен.

Во второй части графика показан эффект сдвига линии предложения. Количество денег возрастает вследствие, например, продажи центральным банком облигаций или понижения им уровня процента. При этом точка равновесия сдвигается влево и вниз по данной кривой спроса. Объем спроса автоматически приспособится к предложению (при неизменном продукте и ценах).

В третьей части графика показан эффект сдвига линии спроса, например, в результате роста национального продукта или повышения цен. Если предложение денег останется неизменным, то это приведет к повышению уровня процента, но количество денег в обращении при этом не увеличится. Конечно, центральный банк может решить, что надо увеличить денежную массу, чтобы удовлетворить спрос на деньги. Тогда сдвинется вправо и вертикальная линия предложения, как во второй части графика.

Нечто аналогичное происходило в 1996—1997 годах в России. Между декабрем 1995 и декабрем 1996 года месячный ВВП увеличился (в текущих ценах) на 25,1%, хотя реальный ВВП (в неизменных ценах) сократился за это время на 3,2%. Таким образом, кривая спроса на деньги сдвинулась вправо и вверх, как это изображено на графике 8.2. Центральный банк отреагировал увеличением предложения денег. «Денежная база» при этом возросла на 27,1%, а совокупная масса денег ( $M_2$ ) — на 33,9%. Отчасти опережающий рост  $M_2$  объяснялся некоторым повышением денежного мультипликатора (с 2,13 до 2,25). Но и денежная база также опережала в росте стоимость национального продукта. Не удивительно, что за то же время существенно снизился ссудный процент — с 8,4 до 2,6 месячных по ГКО (фактическая доходность на вторичном рынке). В результате падения процента предпочтение ликвидности несколько увеличилось (с 1,02 до 1,18), отношение денежной массы к ВВП увеличилось, хотя и ненамного.

Действительно, трудно ожидать, что в условиях сравнительно большой инфляции (134% в 1995 г. по дефлятору ВВП) и очень высокого уровня доходности по ГКО (160% годовых) население и предприятия стали бы держать большие запасы денег. За 1996 год темп инфляции снизился до 29,3%, а доходность ГКО — до 36,1%. Все это не могло не сказаться на отношении населения и предприятий к запасу денег. Тем не менее решающего поворота к лучшему не произошло. На годовом уровне соотношение  $M_2$ /ВВП по-прежнему удерживалось на уровне 13,4%. Это в 4,3 раза меньше, чем в США.

**Обратите внимание: отставание  $M_2$  сокращает возможности кредитования экономики банками.** С одной стороны, процент по ГКО все еще выше ожидаемой рентабельности инвестиций в большинстве отраслей реальной экономики. С другой стороны, и депозитная основа для этого отсутствует. Наконец, и кредит остается весьма дорогим для большинства предприятий.

**Влияние денежной массы на национальный продукт.** Поскольку рост предложения денег при прочих равных условиях способствует снижению уровня процента, он также (в теории) содействует капитальным вложениям в экономику, а следовательно, в соответствии со спросовым мультипликатором увеличивает агрегатный спрос и национальный продукт. Как показано в главе 6, реальная продукция при этом растет в большей степени при нали-

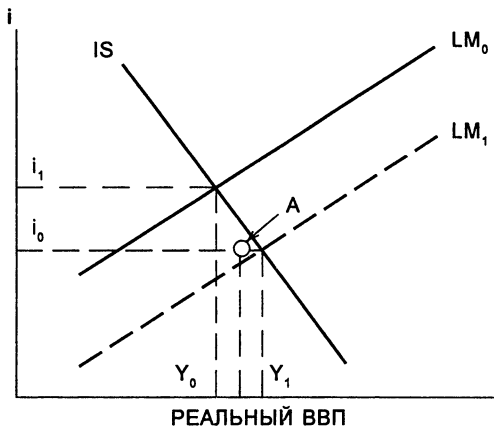
чи в экономике резервных мощностей и в меньшей степени при уровне загрузки мощностей, близком к оптимальному.

Обобщение этого взаимодействия было сделано в 50-х годах британским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Джоном Хиксом (в развитие более ранних разработок Дж. М. Кейнса). Проиллюстрируем это обобщение на графике 8.3.

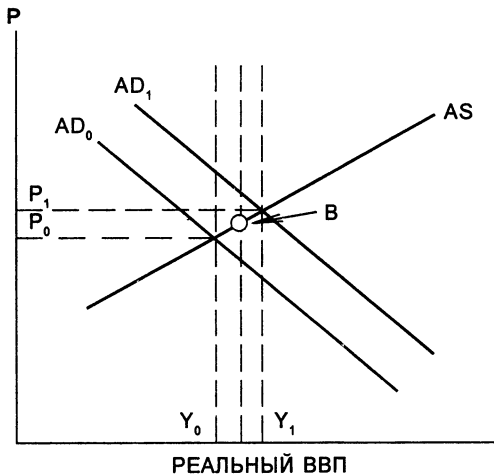
Линия *IS* (сокращение от «*investment-savings*», т.е. «капиталовложения — сбережения») характеризует соответствие реального ВВП различным уровням процентной ставки в условиях равенства (равновесия) капиталовложений и национальных сбережений. Чем ниже уровень процента, тем больше капиталовложения и, следовательно, национальный продукт.

Линия *LM* (сокращенно от «*liquidity preference-money supply*», т.е. «предпочтение ликвидности — предложение денег») характеризует соответствие между национальным продуктом и уровнем процента в условиях равенства (равновесия) спроса и предложения денег. Чем выше ВВП, тем больше спрос на деньги и тем выше уровень процента.

В верхней части графика 8.3 исходное положение денежной массы  $LM_0$  соответствует уровню капиталовложений *IS* и процента  $i_0$ . На нижней части графика при исходном положении кривой агрегатного спроса  $AD_0$  этому соответствуют объем национального продукта  $Y_0$  и уровень цен  $P_0$ .



Далее происходит увеличение денежной массы и перемещение кривой *LM* вправо, что вызывает снижение нормы процента и рост капиталных вложений. По мультипликатору ВВП это ведет к сдвигу кривой агрегатного спроса *AD* также вправо, а следовательно, к росту производства и цен. Но рост цен несколько сокращает реальный прирост денежной массы, поэтому ее новое равновесие достигается в точках *A* и *B*, т.е. масштабы роста реального продукта и цен несколько сокращаются.



Этот классический механизм в России пока не действует. Снижение процентной ставки при росте денежной массы в 1995–1997 годах не привело к росту капиталовложений и производства. Причина в том, что уровень процента все еще превышал рентальность вложений в реальную экономику, находящуюся в кризисе. Чтобы вывести ее из коллапса, требуются значительно более сильные средства (см. главу 9). Из

График 8.3  
Кривые IS–LM

сказанного следует важный вывод, который необходим для понимания следующего: **количество денег в обращении не тождественно агрегатному денежному спросу**. Это видно даже из простейшей формулы спроса на деньги, где масса денег меньше агрегатного спроса на скорость обращения денег. Но в действительности, как мы видели, между агрегатным спросом и денежной массой существует и более сложное взаимодействие, включающее спрос и предложение на деньги, уровень ссудного процента, соотношение капиталовложений и национальных сбережений. Поэтому ни в коем случае нельзя считать, что увеличение количества денег в обращении равносильно **такому же** увеличению совокупного денежного спроса. Ведь последний непосредственно зависит от уровня национального дохода (совокупных доходов), а вовсе не от количества денег.

При этом верно и то, что **рост денежной массы** (при прочих равных условиях) **действительно способствует росту агрегатного спроса**. Но рост последнего может быть вызван также и другими факторами, например ростом государственных закупок, автономных капиталовложений, автономного потребления, не говоря уже о сдвигах во внешней торговле. Количество денег — не единственный и не обязательно наиболее важный фактор, воздействующий на совокупный спрос в экономике.

Это можно также видеть из следующего рассуждения. Рост денежной массы увеличивает совокупные депозиты и способствует экспансии банковского кредита. Последний же расширяет денежный спрос за пределы текущих доходов. Но в масштабах макроэкономики увеличение спроса за счет кредита тождественно равно вычету из спроса за счет больших сбережений. Таким образом, масса денег не может вывести агрегатный спрос за пределы совокупных доходов общества. Но она может изменить соотношение между потреблением и накоплением.

После того как мы освоили основные закономерности денежного обращения и его взаимодействия с агрегатным спросом, можно перейти к весьма животрепещущей проблеме инфляции.

## 8.4. Инфляция

Наиболее крупный монетарист XX века американец Милтон Фридман как-то сказал, что **всякая инфляция (т.е. общее повышение цен) имеет денежные корни**. Большинство современных экономистов считают это утверждение тавтологией: действительно, всякое повышение цен, выраженных в деньгах, означает падение покупательной силы денег. Но в реальной жизни нетрудно отделить такие повышения цен, которые вызваны **денежными причинами (т.е. собственно обесценением денег)**, от общего роста цен, вызванного **причинами, связанными с товарами и их вздорожанием**.

**Виды инфляции.** В самом деле, если причиной общего повышения цен является, например, внезапное резкое удорожание нефти (как это было в 1973 г. в результате решения ОПЕК — Объединения стран — экспортеров нефти — повысить цены на нефть, вывозимую из этих стран), то при чем тут деньги? Разумеется, общий рост цен (через межотраслевые связи, ведущие к всеобщему росту удельных издержек) вызовет и в данном случае соответствующее увеличение денежного обращения и падение покупательной способности денег. Но в этом случае отнюдь не они повинны в инфляции. Когда общее повышение цен вызвано ростом издержек производства, независимо от того, идет ли речь об удорожании промежуточных товаров или факторов производства (например, заработной платы или капитальных товаров), оно называется **инфляцией издержек (cost-push inflation)**.



Другой пример — общий рост цен, вызванный их либерализацией (например, в России в январе 1992 г.). В данном случае толчок был дан изначальным дефицитом товаров, цены на которые в плановой экономике были зафиксированы ниже равновесного уровня. Даже если бы не было т.н. **денежного навеса (money overhang)**, т.е. значительного изначального превышения денежной массы (включая личные сбережения) над товарной массой, цены обязательно выросли бы вследствие приспособления спроса к предложению. Налицо типичная **спросовая инфляция (demand-pull inflation)**, которая порождена общим первоначальным избытком спроса над предложением. Избыток спроса был вызван неравновесием между номинальными доходами и национальным продуктом. **Излишек доходов породил излишек денег, а не наоборот.** Ведь деньги выпускались в соответствии с доходами, но не в большей мере, чем доходы. Денежная масса стала чрезмерно большой потому, что большие доходы не могли быть полностью реализованными ввиду фиксированных, относительно низких цен. Это неравновесие было быстро ликвидировано вследствие резкого повышения цен.

Чтобы разобраться в этом тонком различии, вспомним графики спроса и предложения из раздела Микроэкономики. Если на графике цена зафиксирована на уровне ниже равновесной цены, то в этом случае создается разрыв между спросом и предложением — спрос опережает предложение. Когда цены высвобождаются, происходит их сдвиг вверх по уже существующим кривым спроса и предложения, положение которых не меняется. Цена вырастает до равновесного уровня, спрос уменьшается, предложение увеличивается. Здесь нет никаких изменений, вызванных самими деньгами. Количество денег вырастет из-за роста предложения и цен, т.е. в соответствии со спросом на деньги, но не потому, что выросла денежная масса.

Другой вариант спросовой инфляции — сдвиг спроса вследствие роста доходов. Опять-таки растут цены и спрос на деньги, но предложение денег не является активным элементом. Весь анализ обходится без денег, они не нужны для понимания такого рода роста цен. Нарисуйте графики, изображающие эти две ситуации, и убедитесь в правильности сказанного.

Если же первоначальной причиной является рост предложения денег, влекущий за собой рост совокупного спроса, то налицо общий рост цен, вызванный денежными причинами, т.е. денежная инфляция.

Из классических **денежных инфляций** прошлого выделяется колоссальный рост цен в XVI — начале XVII века в Европе, вызванный главным образом **падением стоимости золота и серебра** благодаря открытию их крупных месторождений в Центральной Америке. В то время бумажных денег еще не было и цены отражали сравнительные издержки обычных товаров и денежных металлов. Некоторую роль играла и фальсификация монет государством, о чем рассказано выше. За полтора века цены потребительских товаров в Англии выросли вчетверо, что для тех времен было невиданным обесценением денег.

Денежные инфляции XVIII — начала XX века были эпизодическими и вызывались почти исключительно кратковременным отходом от металлического (золотого или серебряного) стандарта и выпуском в обращение большой массы бумажных денег для оплаты военных расходов во время крупных войн. Разумеется, при этом немалую роль играли и вызванные войнами товарные дефициты, ограниченное производство товаров гражданского назначения. Но главный разрыв между спросом и предложением в те времена был вызван необычайно высокими военными расходами и связанной с ними чрезмерной эмиссией денег.

Например, во время второй мировой войны в США дефицит федерального бюджета достигал 25,6% ВВП. Военные закупки в 1944 году были вдесятеро больше внутренних капитальных вложений и приблизительно равны совокупным закупкам потребительских товаров. Во время войны цены регулировались государством и росли умеренно. Но когда после войны цены были вновь либерализованы, они очень быстро выросли — вдвое по сравнению с довоенным уровнем. Сжатие потребления и денежная эмиссия были относительно много больше в Европе и Азии, особенно в Германии, Японии и СССР. Соответственно, больше была там и инфляция, в значительной мере вызванная именно денежными причинами.

Однако инфляция последних десятилетий в странах рыночной экономики, во-первых, превзошла предыдущие по продолжительности и масштабам и, во-вторых, не укладывается четко ни в одну из указанных выше категорий. Например, в США в 1950—1990 годах (за 40 лет!) цены выросли в 5,5 раза. При этом несмотря на гонку вооружений, военные расходы лишь в отдельные короткие отрезки (войны в Корее и во Вьетнаме) составляли 10% и более ВВП, а дефицит федерального бюджета ни разу не превышал 5%. Товарных дефицитов в этот период в США не наблюдалось вовсе. Некоторые вспышки усиленной инфляции были явно вызваны давлением издержек (например, «нефтяной шок» 70-х годов). Отнести эту длительную инфляцию к разряду денежных вряд ли возможно. Приблизительно так же обстояло дело в Западной Европе и Японии (об инфляции в России — позже).

**Монетаризм.** Тем не менее именно в последние два десятилетия на Западе, особенно в США и Великобритании, получила распространение **количественная теория денег (монетаризм)**, которая сводит причины инфляции преимущественно к денежным факторам. В простейшем изложении эта теория отталкивается от уже известного читателю уравнения спроса на деньги, согласно которому он является растущей функцией национального продукта, умноженного на цены:

$$M_d = \theta PY. \quad (8.8)$$

Считается также, что предложение денег определяется центральным банком:

$$M_s = M. \quad (8.9)$$

Условие равновесия формулируется как равенство спроса и предложения денег:

$$M_d = M_s. \quad (8.10)$$

Таким образом, в условиях равновесия денежная масса тождественно равна спросу на деньги:

$$M_d = M_s = M = \theta PY. \quad (8.11)$$

Далее идет основное рассуждение, которое отличает монетаризм от всех других концепций. Постулируется, что при макроэкономическом равновесии национальный продукт неизменен, ибо все факторы производства полностью загружены. Следовательно, изменение массы денег в ту или другую сторону не может повлиять на объем продукта и потому ведет только либо к общему повышению цен, либо к их понижению, т. е.:

$$\Delta P = \theta \Delta M. \quad (8.12)$$

Все это — при предположении о неизменной скорости обращения денег, которая тем самым в расчет не принимается.

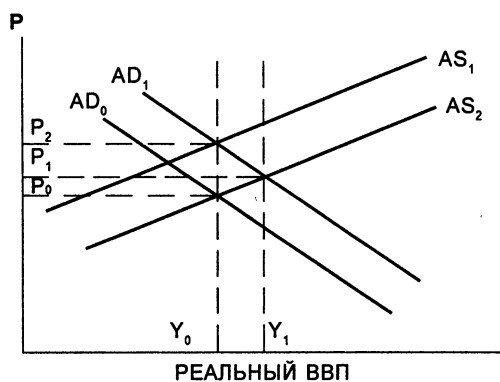
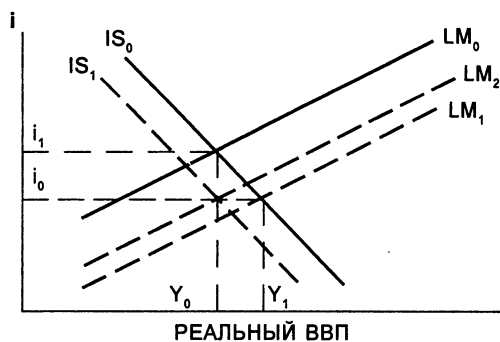
Мы уже видели в предыдущем разделе, что это весьма упрощенное изложение механизма связи денег с реальной экономикой. Но главное, что оспа-

ривается большинством экономистов, это постулат о неизменности производства. Ведь если рост массы денег вызывает рост агрегатного спроса (что однозначно следует из приведенных уравнений), а рост спроса не ведет к росту производства (предложения), то **отрицаются основы теории микроэкономики**, в которой рыночное равновесие достигается свободной игрой спроса и предложения, и цены — результат такого равновесия. Нечувствительность предложения к спросу и ценам — лишь частный случай, относящийся к редким проявлениям полной неэластичности предложения.

Современная монетаристская теория обходит эту коренную теоретическую неувязку следующим рассуждением. Допустим, что в **краткосрочном аспекте** рост денежной массы действительно ведет к росту реального ВВП через описанный в предыдущем разделе механизм понижения процента, роста капиталовложений и агрегатного спроса. Но это, в свою очередь, вызывает рост заработной платы и, следовательно, — удельных издержек, что сдвигает вверх кривую предложения, возвращая реальный ВВП к исходной точке. Это рассуждение иллюстрируется графиком 8.4, который является повторением графика 8.3, с той существенной разницей, что в нижней части изображен сдвиг кривой предложения.

В верхней части графика сдвигается влево также кривая  $LM$  (из положения  $LM_1$  в положение  $LM_2$ ), т.к. из-за роста цен уменьшается реальная стоимость денежной массы. Процент, первоначально возросший, возвращается к первоначальным значениям.

Это доказательство неизменности реального ВВП в долгосрочном аспекте весьма спорно и противоречит наблюдаемым фактам. Главный аргумент против этой концепции сводится к тому, что она предполагает рост заработной платы, обязательно соразмерный росту цен, но без учета роста производительности труда. Поскольку речь идет о достаточно длительном периоде,



рост продуктивности труда почти неизбежен и, следовательно, возрастание удельных издержек либо не происходит вовсе, либо является не столь большим. Если так, то получится что-то вроде первоначального (немонетаристского) варианта, при котором прирост агрегатного спроса вызовет одновременно и рост продукта, и рост цен, причем в пропорции, которая зависит от близости экономики к точке оптимальной загрузки. В реальной рыночной экономике некоторый рост удельных издержек вовсе не препятствует систематическому росту производства, притом что растут также и цены.

График 8.4  
Кривые IS-LM  
(монетаристский вариант)

К экономике с большой недогрузкой (например, к современной России) эти рассуждения вообще не применимы, т.к. в ней заработная плата всегда отстает от производительности труда. Кроме того, в экономике России доля трудовых издержек в общих издержках сравнительно невелика. Поэтому утверждения, что рост денежной массы здесь автоматически вызывает инфляцию, весьма сомнительны и не подтверждаются фактами.

**Монетаризм и кейнсианство: теория и практика.** Почему, несмотря на свою явную спорность, монетаризм все же остается на Западе весьма модным течением, а его представители оказывают существенное влияние на выработку экономической политики? Это связано с историческими обстоятельствами. В 40-х годах первенство в англосаксонской теории (и в правительственных инстанциях) захватили кейнсианцы, которые зачастую в своих трактатах и в практике регулирования либо игнорировали роль денег и цен в макроэкономике, либо отводили им второстепенное место. До поры до времени это удовлетворяло политиков и деловые круги, т.к. кейнсианское регулирование способствовало ускорению экономического роста при относительно небольшой инфляции (в период между 1950 и 1970 гг. среднегодовая инфляция в США составляла 2,8%). Но в 70-х годах рост цен значительно ускорился, дойдя до среднегодового темпа в 7,1%. Хотя этот результат был во многом связан с «нефтяным шоком» (см. выше), основная вина была возложена именно на кейнсианство.

Действительно, кейнсианское регулирование, опиравшееся на бюджетную и кредитную политику, было приспособлено к экономике, в которой цены реагируют классически — т.е. растут во время циклических подъемов и падают во время кризисов. Но начиная с 60-х годов в экономике появилась тенденция к росту цен также и в периоды кризисов. Сочетание кризисов и инфляции получило название **стагфляции**. Кейнсианское регулирование знало, как бороться отдельно с инфляцией и с кризисами, но как бороться с обеими сразу оно не предусматривало.

Пришедшие на смену кейнсианцам монетаристы утверждали, что надо вовсе отказаться от бюджетного регулирования и целиком сосредоточиться на **регуливании денежного обращения**. По Фридману, рост цен всегда ускоряется через 3–6 месяцев после роста денежной массы. Если сделать темп роста денежной массы относительно стабильным, это обеспечит и стабильный рост экономики при умеренной инфляции. Для этого денежная масса должна расти темпом, лишь немного опережающим рост реального ВВП.

За десятилетие между 1980 и 1990 годами среднегодовая инфляция в США сократилась до 4,3%, но все же была существенно выше, чем в предыдущие два десятилетия, т.е. в 1950-х и 1960-х годах. В 1980–1990 годах для т.н. «рейганомики» (по имени президента США Рональда Рейгана) было характерно декларативное применение монетаризма с фактическим использованием кейнсианства: резко выросли государственные (главным образом военные) закупки, уменьшились налоги. При значительном возрастании дефицита федерального бюджета и денежной массы следовало бы ожидать (в соответствии с прогнозами монетаристов) значительной вспышки инфляции. Но этого не произошло. Наоборот, темп роста ВВП ускорился, а инфляция замедлилась.

В таблице 8.6 сведены данные, которые (по американской методологии) показывают отправные компоненты, определяющие динамику цен в макроэкономике. Интересно, что именно они, а не масса денег в обращении, используются для этих расчетов. Два десятилетия 50–60-х годов отличались завидной стабильностью и схожестью друг с другом. При среднегодовом росте номинальной зарплаты на 5 с лишним процентов и стоимости жизни

Таблица 8.6

**Заработная плата, производительность и удельные издержки в США**  
(среднегодовой рост в %)

	1950—1960 гг.	1960—1970 гг.	1970—1980 гг.	1980—1990 гг.
Номинальная почасовая зарплата	5,4	5,5	8,4	4,8
Стоимость жизни	2,0	2,6	7,5	4,6
Реальная зарплата	3,3	2,8	0,8	0,2
Почасовая производительность труда	2,7	2,8	1,3	1,2
Номинальные удельные затраты на труд	2,7	2,7	7,1	3,6
Реальные удельные затраты на труд	0,6	0,0	— 0,5	— 1,0
Оптовые цены	2,4	2,6	7,0	4,0

на 2 с лишним процента реальная зарплата ежегодно росла приблизительно на 3%. В 70-х годах (при кейнсианцах) несколько увеличился темп прироста номинальной зарплаты, но усилившаяся (по преимуществу затратная) инфляция свела прирост реальных заработков к минимуму — менее 1%. При монетаристах (в 80-х годах) замедлились и рост номинальной зарплаты, и рост стоимости жизни, но так, что прирост реальных заработков сократился практически до нуля. И так, **результатом правления монетаристов в США была приостановка роста заработной платы**. При кейнсианцах такого не было ни разу за предшествовавшие три десятилетия, даже в самые тяжелые времена «нефтяного шока».

Десятилетия 50-х и 60-х похожи друг на друга и по другим показателям. При среднегодовом росте производительности труда на 2,7—2,8% прирост номинальных удельных затрат на труд составлял тоже 2,7%, что позволяло держать среднюю инфляцию в оптовых ценах на уровне 2,5%. При этом реальные удельные затраты практически не росли, т.е., говоря языком только что приведенных графиков, **кривая реального предложения вверх не сдвигалась**. Это важно, т.к. опровергает рассуждения о поведении этой кривой в долгосрочном аспекте.

В тяжелые 70-е годы прирост производительности труда сократился более чем вдвое, отражая длительную волну спада послевоенной технической революции. Соответственно этому резко возросли номинальные издержки на труд — почти втрое. Это и определило ускорение инфляции в оптовых, а еще больше в розничных ценах. Но реальные удельные издержки (т.е. главный показатель стоимости рабочей силы для капитала) не только не возросли, но, наоборот, упали впервые за послевоенный период. Этим воспользовались монетаристы: в 80-х годах при столь же низком, как и в 70-х годах, росте производительности труда удалось сбить удельные затраты на труд, а следовательно, и инфляцию цен. Реальные издержки на труд вновь упали, на этот раз вдвое быстрее прежнего. Иначе говоря, при монетаристах **кривая предложения сдвигалась вниз вопреки их теории** (денежная масса при этом все время росла).

В 90-х годах монетаристы в США оставались у власти, и те же тенденции продолжались, с той лишь разницей, что новая волна повышения производительности труда не привела к соответствующему росту реальной заработной платы. Благодаря этому средние реальные издержки продолжали падать,

что способствовало продолжительному буму как в производстве, так и на бирже.

**Кривая Филипса.** Мы только что видели, что монетаризм как теория не выдержал проверки временем в том, что касается динамики производства и удельных издержек. Более того, исследования многих экономистов показали решающую зависимость современной инфляции от динамики издержек (спросовая инфляция!), а не от денежных величин. Это побудило обратиться к разработкам, связанным со знаменитой в западной теории «кривой Филипса».

В 50-х годах австралийский экономист А.У.Филипс (1914–1975 гг.), работавший в то время в Лондоне, исследовал функциональную зависимость заработной платы от уровня безработицы. В качественном плане тут никакого открытия не было, т.к. на этой зависимости построен знаменитый **всеобщий закон капиталистического накопления** К.Маркса (рост безработицы ведет к сокращению доходов рабочих, и наоборот). Заслуга Филипса состояла в том, что он эту закономерность подтвердил на статистике, охватывавшей столетний период.

Строго говоря, кривая Филипса соотносила **прирост** заработной платы к уровню безработицы:

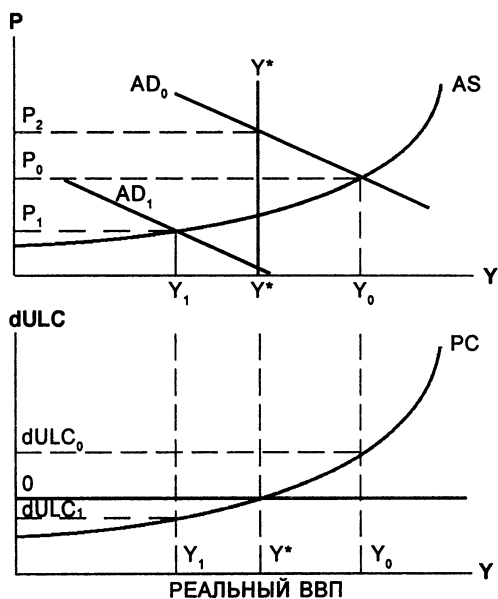
$$\Delta W / W = f(U), \quad (8.13)$$

где  $W$  – ставка заработной платы, а  $U$  – уровень безработицы. Если предположить темп прироста производительности труда неизменным, то эта функция легко преобразуется в кривую, связывающую с уровнем безработицы не заработную плату, а удельные издержки на труд ( $ULC$ ):

$$\Delta ULC / ULC = f(U). \quad (8.14)$$

Если же полагать уровень безработицы функцией от реального ВВП, то кривая преобразуется дальше в функцию зависимости удельных издержек от национального продукта:

$$\Delta ULC / ULC = f(Y). \quad (8.15)$$



Еще один шаг: превращая номинальные удельные издержки в реальные (с учетом индекса цен), можно связать кривую Филипса с соотношением агрегатного спроса и предложения, а следовательно, и с общим уровнем цен. Это несколько более сложная зависимость иллюстрируется графиком 8.5.

В нижней части графика изображена преобразованная кривая Филипса  $PC$ . Поскольку зависимость от реального ВВП (в отличие от уровня безработицы) положительна, кривая  $PC$  в этом

График 8.5

Удельные издержки и цены  
(превращенная кривая Филипса)

варианте возрастает, а не падает. На отрезке левее линии  $Y^*$  издержки растут медленно, т.к. здесь безработица и недогрузка основного капитала велики. Правее  $Y^*$  издержки растут с ускорением, т.к. безработица падает ниже некоторой «натуральной нормы» и загрузка мощностей приближается к оптимальной.

Свойства кривой  $PC$  передаются в верхнюю часть графика, где кривая агрегатного предложения  $AS$  дублирует ее форму. Уровень инфляции зависит от спроса. При малых размерах спроса, не позволяющих полностью использовать факторы производства, инфляция отсутствует или невелика. При значительных размерах спроса темпы роста цен возрастают. Если удерживать экономику правее линии  $Y^*$ , то давление издержек будет нарастать, а следовательно, и темпы инфляции будут увеличиваться.

Хотя схемы, построенные на кривой Филиппа, обычно имеют дело с зарплатой и удельными затратами труда, аналогичные кривые можно использовать и для изучения динамики удельных издержек в целом.

Этот механизм интересен и для анализа инфляции в России. Дело в том, что, начавшись как преимущественно спросовая, наша инфляция со временем превратилась в основном в инфляцию издержек, причем главным образом **издержек на промежуточные товары**, а не издержек на рабочую силу. Так, оптовые цены на электроэнергию опережали среднее повышение цен по промышленности в целом в 1994 году на 38%, в 1995 году — на 50%, в 1996 году — на 61%. Соответствующее опережение цен на топливо составляло 24, 30 и 45%, на черные металлы — 32, 36 и 26%. Как видно, давление затрат на электроэнергию, топливо и на цены всей прочей промежуточной продукции с годами росло и отражалось на ценах конечной продукции. В то же время индекс реальных удельных издержек на рабочую силу (по экономике в целом и с учетом только начисленной, а не выплаченной зарплаты) упал в 1990—1996 годах на 23%.

**Инфляционная инерция.** Независимо от того, какими непосредственными причинами порождена (или усилена) инфляция — резким увеличением спроса, внезапно возникшим товарным дефицитом, давлением издержек, необоснованной эмиссией бумажных денег, — она **может продолжаться и после того, как первоначальная причина прекратила свое действие**. Тут надо различать две фазы:

1. Непосредственное действие первоначального толчка (возмущения) растягивается на несколько шагов из-за временного запаздывания и вторичного воздействия. Мы уже видели этот эффект на примере мультипликатора спроса, действие которого, проходя через длинную цепочку межотраслевых связей, полностью исчерпывает себя в течение ряда месяцев, а то и больше. То же происходит и с первоначальными инфляционными импульсами.

Например, трехкратное повышение цен на нефть в 1973 году сразу же отразилось на цене нефтепродуктов и продукции нефтехимии. Потом началось повышение цен на другие виды топлива, а также на продукцию отраслей, больше всего потребляющих нефтяное топливо и нефтесырье, в частности на электроэнергию. Постепенно эта волна коснулась практически всей совокупности товаров и услуг.

Вернитесь к таблице межотраслевого баланса и введите в него цены, умножая на них физические потоки (выраженные в неизменных ценах). Теперь представьте себе, что при неизменных объемах физических потоков цены выросли на продукцию одной только отрасли. Решая новую систему уравнений, убедитесь в том, что **возросли все цены**, а не только цены одной отрасли. Обратите внимание на то, что общий средний уровень цен вырос относительно меньше, чем цены отрасли, где

цены первоначально повысились. Эффект внешнего возмущения, как в случае со спросовым мультипликатором, постепенно затухает.

Однократное действие таких импульсов (внешних шоков, или возмущений) имеет тенденцию затухать, как только экономика в целом приспосабливается к импульсу. Иногда это происходит быстрее, иногда медленнее, но затухание неизбежно, оно вытекает из внутренне присущего системе стремления обрести новое состояние равновесия.

2. В ходе приспособления появляется **инерция, вызванная инфляционными ожиданиями**. Предприниматели, фирмы и потребители строят свои действия, исходя из прогнозов на будущее. Например, план выручки на следующий месяц строится из ожидаемого объема продаж плюс **будущие (ожидаемые) цены**, а не цены сегодняшнего дня. Те, кто строит планы только на основании текущих цен, наверняка обречены на потери, от которых они могут себя защитить, лишь стараясь правильно предвидеть будущее. Но прогнозы в большой мере строятся на экстраполяции недавнего прошлого. Если цены выросли в прошлом месяце, то при прочих равных условиях они с большой вероятностью вырастут приблизительно на столько же в будущем месяце. Если большинство фирм исходит из таких ожиданий, то они скорее всего и осуществляются. Осуществление общих прогнозов создает уверенность в правильности подобных ожиданий. Если это находит соответствующее закрепление в поведении регулирующих органов, допускающих соответствующий рост денежной массы, то возникает инфляционная инерция, которая **не дает первоначальному импульсу полностью затухнуть** и которая может продолжаться неопределенное время.

Например, общее повышение цен вызывает рост спроса на деньги. Если он удовлетворяется соответствующим увеличением массы денег в обращении (предложением денег), зависящим в первую очередь от центрального банка, то тем самым происходит **закрепление инфляции государством**. Обратите внимание на причинно-следственную связь в этом механизме: **сначала** выросли цены и только **потом** произошла эмиссия. Впрочем, эти процессы тесно взаимосвязаны. Центральные банки в странах Запада заранее устанавливают свои **наметки (лимиты) денежного обращения**, на которые они будут ориентироваться в предстоящий период. Если эти наметки заведомо превосходят предполагаемый рост реального ВВП, то общий рост цен практически предопределен.

Российское правительство, внося федеральный бюджет в парламент, каждый раз прогнозирует и размеры инфляции, а следовательно, и предполагаемый прирост денежного обращения. Тем самым заранее дается ориентировка предпринимателям и обществу на инфляционные ожидания. В прошлые годы правительство иногда делало заведомо заниженные прогнозы инфляции в расчете на то, что фактическое превышение роста цен даст больше доходов в казну и позволит получить более благоприятные показатели выполнения бюджета. Разумеется, эта хитрость была вскоре замечена, и инфляционные ожидания соответственно повышены.

Существуют и другие **встроенные инерционные механизмы**. К ним относится, например, **индексация доходов по ценам**. Если индексация составляет 100%, то всякий рост цен автоматически вызовет рост доходов, которые будут способствовать новому росту цен. Аналогичный механизм создается долгосрочными контрактами, имеющими специальное условие о росте цен от периода к периоду, трудовыми договорами, предусматривающими компенсацию рабочим роста стоимости жизни, системой паритетных цен в сельском хозяйстве, которая требует повышения закупочных цен фермерской продукции, если растут цены на товары, покупаемые фермерами.



Казалось бы, систематический рост производительности труда в современной экономике должен вызывать постоянное снижение общего уровня цен. Между тем в высокопроизводительных экономиках Запада происходит прямо противоположное. Разгадка содержится отчасти в данных таблицы 8.6. Номинальная зарплата призвана компенсировать работникам как минимум повышение стоимости жизни. В какое-то время американские профсоюзы даже добились условия, по которому зарплата должна была покрывать рост производительности труда плюс прирост стоимости жизни. Позже от этого правила пришлось отойти, когда рост цен стал непомерно большим. Но если номинальная зарплата превышает рост производительности труда, то удельные затраты на рабочую силу автоматически возрастают, что ведет к росту цен (через механизмы предложения и спроса).

Даже если рост заработной платы в отраслях материального производства не превышает роста производительности труда в этих же отраслях, инфляционная инерция создается благодаря отставанию роста производительности в сфере услуг. Рынок труда не элиминирует абсолютные различия в оплате труда на производстве и в сфере услуг, но он имеет тенденцию поддерживать сложившиеся соотношения в оплате. Если производственным работникам увеличивают заработную плату в среднем на  $\psi$  процентов, то и работники в сфере услуг рано или поздно также получают такое же увеличение. Но если при этом производительность труда на производстве также растет на  $\psi$  процентов, что позволяет обеспечивать нулевой прирост удельных затрат на труд, то в услугах производительность, как правило, растет на величину, меньшую  $\psi$ , например на  $\delta$ . Это ведет к систематическому росту удельных издержек на труд в сфере услуг, создавая соответствующее инфляционное давление, которое распространяется на всю экономику.

Например, в США за длительный период с 1950 по 1990 год цены на услуги возросли в 7,7 раза, тогда как цены на товары увеличились в 4,1 раза. Если бы сфера услуг в экономике была невелика, это не создавало бы большого давления на общий уровень цен. Но доля услуг в экономике за это время сильно выросла — с 31 до 52%, т.е. услуги превысили по стоимости материальный продукт. Ясно, что общий уровень цен стал все больше тяготеть к динамике цен и удельных издержек в области услуг.

Схожие процессы происходят и в экономике России. В 1990 году услуги составляли 32,4% от ВВП, а в 1996 году — 53%. За это время дефлятор услуг вырос в 7000 раз, тогда как дефлятор товарной части ВВП — в 4700 раз. Давление удельных издержек и цен в сфере услуг очевидно. Интересно, как схожи (с поправкой на несравнимые масштабы нашей инфляции) процессы, которые в России проходят за считанные годы, но которые в США совершались десятилетиями.

**Преодоление инфляционной инерции.** Можно ли преодолеть инфляционную инерцию в современной рыночной экономике? Применимы ли для этого обычные средства фискальной и кредитной рестрикции?

Экономическая теория исследовала этот вопрос применительно к ситуации, когда устойчивая инфляция сложилась в экономике, работающей **выше своего оптимального уровня**. Это понятно, т.к. представить себе инфляцию при огромной недогрузке капитала и массовой безработице западные теоретики, разумеется, не могли. Исследовалось преодоление инфляционной инерции методами денежной политики, т.е. ограничения денежной массы в обращении. В результате получилась **модель трехфазовой стабилизации**:

В первой фазе осуществляется замедление роста денежной массы до темпа, который меньше темпа роста цен. В крайнем варианте рост денежной массы был полностью приостановлен. В результате кривая спроса передвигается

нулась вниз. Казалось бы, должно наступить новое равновесие на уровне оптимального ВВП с минимальной инфляцией.

Но во второй фазе продолжала действовать инфляционная инерция (инфляционные ожидания). Поэтому кривая предложения продолжала расти. В результате возникла **стагфляция** — реальный продукт падал при продолжающемся росте цен. Реальный ВВП падал ниже оптимального уровня (ситуация кризиса, или рецессии).

В третьей фазе под влиянием спада производства и безработицы инфляционные ожидания постепенно преодолеваются, и экономика восстанавливается до равновесного уровня.

Общий вывод западных теоретиков: без спада свести устойчивую инфляцию к минимуму или совсем ликвидировать ее невозможно. При этом монетаристы полагают, что приспособление пройдет достаточно быстро и что спад не будет глубоким. Кейнсианцы, напротив, полагают, что инфляционная инерция быстро не исчезнет и что кризис скорее всего будет глубоким. Хотя опыт России не является классическим, он скорее подтверждает правильность мнения кейнсианцев и ошибочность монетаристских взглядов. Действительно, т.н. стабилизация в России оказалась намного длительнее и болезненнее, чем ожидали осуществлявшие ее сторонники монетаристских рецептов (мы вернемся к анализу российской инфляции в главе 9).

## 8.5. Платежный баланс и валютный курс

Современные национальные экономики взаимосвязаны и взаимозависимы. Эти зависимости рассматривались нами в главе 7 главным образом с точки зрения материальных потоков (международная торговля) и потоков капитала. Но существует также и такая сфера, как обмен национальных валют, в ходе которого устанавливаются обменные соотношения денежных единиц разных стран, т.е. валютные курсы. При этом как бы взвешиваются на рыночных весах сравнительные силы национальных экономик. В свою очередь, процессы, происходящие на валютных рынках, оказывают сильное обратное действие на функционирование национальных экономик. Чем дальше в современном мире идет глобализация и чем глубже интегрируются национальные экономики, тем большее значение имеет сфера **международных финансовых потоков**.

Обобщенное представление об этих потоках для каждой страны дает ее **платежный баланс**, который отражает все виды платежей и денежных поступлений — той части ее доходов и расходов, которая переходит национальные границы. Категория платежного баланса является ключевой для понимания валютных вопросов. Его ни в коем случае нельзя путать с другими **национальными балансами**, например с государственным бюджетом, счетом национального продукта и дохода, балансом национальных сбережений и инвестиций.

Начнем с суммарного представления о платежном балансе России (см. табл. 8.7). По своему составу он мало чем отличается от платежного баланса любой другой страны и складывается из следующих главных компонентов:

**Торговый баланс**, показывающий соотношение между валютными доходами по экспорту товаров и валютными платежами по товарному импорту. Это соотношение может не соответствовать реальным перемещениям товаров через таможенную границу, т.к. сроки физического передвижения товаров и их оплаты часто не совпадают.

**Баланс нефакторных услуг** (их часто называют также **невидимым экспортом и импортом**) включает доходы от фрахта (транспортировки иностранных товаров на отечественных судах, поездах, самолетах, грузовиках) и отечественных товаров на зарубежных транспортных средствах. Сюда же относятся доходы и платежи по страхованию товаров, услуг и людей, пересекающих национальные границы.

**Баланс факторных доходов** — соотношение валютных доходов и платежей, полученных в данный период от труда и капитала, ранее вывезенных за границу или ввезенных оттуда. Что касается труда, то этот баланс включает только ту часть доходов российских граждан, проживающих за границей, а также эмигрантов (лиц, принявших иностранное гражданство), которые они переводят на родину (например, для поддержания своих семей). Соответственно, часть доходов иностранных граждан, работающих по найму в России, переводится ими за рубеж. Доходы от капитала — это переводимая за границу (или получаемая из-за границы) часть прибыли от ранее сделанных иностранных капиталовложений в нашей стране и от российских инвести-

Таблица 8.7

**Платежный баланс России**  
(1996 г., в млрд. долл. США)

	Поступления (+)		Платежи (-)
Экспорт товаров	88,5	Импорт товаров	— 67,6
<b>Торговый баланс</b>	<b>20,9</b>		
<b>Баланс нефакторных услуг</b>			— 6,5
Трудовые доходы (сальдо)			— 0,4
Доходы от капитала (сальдо)			— 4,8
<b>Баланс факторных доходов</b>			— 5,2
<b>Баланс некоммерческих трансфертов</b>			<b>0,2</b>
<b>Итого, текущие статьи (сальдо)</b>	<b>9,3</b>		
Прямые инвестиции в Россию	2,5	Прямые инвестиции из России	— 0,3
Портфельные инвестиции в Россию	7,5	Портфельные инвестиции из России	— 0,1
Другие инвестиции (сальдо)			— 34,2
<b>Движение капиталов (сальдо)</b>			<b>— 24,6</b>
<b>Ошибки и пропуски</b>			— 7,4
<b>Платежный баланс (итого)</b>			<b>— 22,6</b>
Расходование валютных резервов			2,8
Кредиты МВФ			3,8
Чрезвычайное финансирование			16,1
в т.ч. отложенные долги			8,4
просроченные долги			2,7
другие международные институты (ВБ, ЕБРД, ЕС и т.п.)			1,2
двусторонние соглашения			3,5
<b>Финансирование дефицита (итого)</b>			<b>22,6</b>

ций за рубежом. Доходы по инвестициям не следует путать с самими инвестициями. Разница между ними та же, что между прибылью на капитал и самим капиталом.

**Баланс некоммерческих трансфертов.** Здесь главное движение денег связано с расходами иностранных туристов в нашей стране (доходы) и российских туристов за рубежом (расходы). Еще одна статья — расходы иностранных посольств у нас и наших посольств, миссий, представительств и т.п. за рубежом.

Вместе все указанные выше доходы и платежи относятся к категории **текущих статей**. Баланс по этим статьям (**balance on current account**) традиционно считается основополагающим, его часто в обиходе и газетных статьях путают с общим платежным балансом. Но это, конечно, неправильно, поскольку при этом не учитывается **баланс движения капиталов**, значение которого в современной экономике не только не уступает, но в значительной мере превосходит совокупную роль текущих статей.

**Движение капиталов** включает приток и отток **прямых инвестиций** (дающих право контроля над объектом вложения), **портфельных инвестиций** (меньших по размеру, рассредоточенных и не дающих права контроля) и «прочих» инвестиций, куда входит **перемещение краткосрочного капитала** (с банковских счетов одной страны на счета в других странах), краткосрочные банковские и торговые кредиты, приобретение непроизводственной недвижимости и т.п.

Сюда же примыкает довольно значительная статья **«ошибки и пропуски»**, которая образуется, когда суммируются все статьи доходов и платежей (с учетом финансирования дефицита). В принципе эти суммы должны сходиться, но учет валютных операций государством несовершенен и многие из них по тем или иным причинам не учитываются. Традиционно принято считать, что «ошибки и пропуски» — это неучтенное или нелегальное перемещение капиталов.

**Суммарный платежный баланс** имеет либо положительное, либо отрицательное сальдо, которое традиционно «финансируется» (компенсируется) экспортом золота или сокращением резерва иностранной валюты. В случае дефицита происходят экспорт золота и сокращение официальных запасов инвалюты, в случае же активного сальдо — импорт золота и прирост запасов инвалюты. В странах с крупной внешней задолженностью (к ним относится и Россия) финансирование дефицита включает также кредиты международных финансовых институтов (Международного валютного фонда — МВФ, Всемирного банка — ВБ, Европейского банка реконструкции и развития — ЕБРД, Европейского Союза — ЕС и т.д.), а кроме того, соглашения с внешними кредиторами по поводу отсрочки платежей по долгу. **Финансирование дефицита** должно точно соответствовать дефициту общего платежного баланса и фигурировать в отчетных данных со знаком плюс (т.е. доходы от финансирования равны полученным средствам).

Рассмотрим теперь эти основные блоки платежного баланса России за 1996 год по данным отчетной статистики. Торговый баланс в последние годы показывает постоянное превышение экспорта над импортом приблизительно в 20 млрд. долл. Хотя это дает стране значительные валютные доходы, активный торговый баланс отнюдь не обязательно свидетельствует о благополучном положении экономики.

У страны, находящейся в кризисе, импорт, как правило, всегда меньше экспорта. Это объясняется тем, что импорт товаров зависит от объема внутреннего платежеспособного спроса, который в сумме равен ВВП. Кризисный уровень ВВП России определяет и сравнительно низкий уровень импорта. Это утверждение может показаться странным в связи с известным

фактом вытеснения импортными товарами отечественных, особенно в сфере розничной торговли. Но импорт потребительских товаров — лишь часть общего импорта. Россия традиционно ввозила значительные количества производственных товаров, особенно промышленного, транспортного и иного оборудования. В годы реформ резко упали внутренние капиталовложения, а с ними — и импорт товаров производственного назначения.

Другая причина — страны-должники всегда вынуждены экспортировать больше для того, чтобы иметь резерв для выплаты задолженности и процентов по нему. Это объясняет, почему развивающиеся страны, как правило, имеют активные торговые балансы, тогда как крупные страны-кредиторы, такие как США и Великобритания, — пассивное сальдо по торговле (исключение составляет Япония, что создает для ее торговых и финансовых партнеров дополнительные трудности).

Что касается России, то больше половины ее активного торгового сальдо «съедается» пассивным сальдо по услугам — платежами за пользование иностранными транспортными средствами и переводом за границу прибылей от иностранного капитала, вложенного в России. Это включает и фактические платежи по внешнему долгу. В результате общее сальдо по всем текущим статьям показывает все же активное сальдо в 9–10 млрд. долл. Казалось бы, этого должно быть достаточно, чтобы быть спокойным за финансовое положение страны во внешнем мире.

Однако серьезные поправки вносит баланс движения капиталов. У большинства развитых стран при пассивном торговом балансе баланс текущих статей активен за счет «невидимых» доходов — главным образом от колоссальных инвестиций за границей. Страны-кредиторы могут жить безбедно, даже систематически ввозя больше товаров, чем они вывозят, т.е. в какой-то мере жить за счет должников. И излишек по текущим статьям у них достаточен, чтобы финансировать большой новый экспорт капитала за границу, который приносит растущие доходы.

Но у России, которая сама является крупным должником, ситуация несколько иная. Вместо чистого экспорта прямых и портфельных инвестиций происходит их чистый приток — почти 10 млрд. долл. в 1996 году. Для страны, страдающей от нехватки капиталовложений, это неплохо, хотя объем инвестиций мог бы быть значительно больше. Наибольшая часть этого притока — портфельные инвестиции, т.е. вложения иностранных инвесторов в российские ценные бумаги. В какой-то мере это акции наших предприятий, но большая часть приходится на покупку ГКО—ОФЗ, т.е. идет на финансирование нашего **внутреннего** бюджетного дефицита. Иностранные вложения производственного характера — в реконструкцию существующих и в создание новых предприятий — пока невелики.

Что касается «прочих инвестиций», то они дают в итоге большое минусовое сальдо (больше 30 млрд. долл.), которое делает общий платежный баланс России пассивным. Что скрывается за этой статьей? Прежде всего, приток иностранной валюты. Долларизация внутреннего денежного обращения, недоверие к рублю, крупные покупки иностранной валюты частными лицами — все это требует крупного завоза иностранной валюты коммерческими банками (как и всякий импорт, приток инвалюты регистрируется в платежном балансе со знаком минус, в данном случае -8,5 млрд. долл.). Приток краткосрочных торговых и иных кредитов с лихвой перекрывается погашением текущей и задолженности по старым долгам (еще минус 16 млрд. долл.). Добавим к этому невозвращенную часть дохода от экспорта, которая помещена в иностранных банках, прирост прочих заграничных ак-

тивов наших фирм и граждан, например покупка ими недвижимости за рубежом (еще 4,6 млрд.), неучтенный и нелегальный вывоз капитала («ошибки и пропуски» — 7,4 млрд.), и получается общий **чистый отток капитала в 32 млрд. долл.** Разумеется, никакие доходы торгового баланса и приток долгосрочных иностранных инвестиций не в состоянии закрыть эту «черную дыру» российской экономики.

Официальный дефицит общего платежного баланса России покрывается прежде всего продажами золота и других валютных резервов Минфина и Госбанка (2,8 млрд.). Но на этом далеко не уедешь. Поэтому требуется дополнительное вливание кредитов международных финансовых институтов (5 млрд.). Очень важно отметить: эти займы нужны не столько для того, чтобы помочь покрыть дефицит нашего внутреннего бюджета, сколько для того, чтобы частично профинансировать **внешнюю «черную дыру»**.

Но и этого недостаточно. Значительная часть остатка покрывается отсрочкой платежей по внешней задолженности, накопившейся за предыдущие годы. Эта задолженность на начало 1997 года составила 127,4 млрд. долл. Из них большая часть осталась еще от СССР (102,3 млрд.), но растущая доля приходится на новую задолженность, образовавшуюся после 1991 года (25,1 млрд.). Задолженность других стран (главным образом развивающихся) России также превышает 100 млрд., но по ним должники пока платить отказываются.

Вместе с тем по задолженности России другим странам отказ платить кредиторами не принимается. По соглашению с ними платежи процентов и возврат самого долга удалось отложить на длительные сроки (около 25 лет). Такие соглашения заключены с т.н. Парижским клубом (объединением стран, предоставивших нам кредиты по государственной линии) и с Лондонским клубом (объединение зарубежных банков, которым Россия задолжала). Это позволило значительно уменьшить бремя фактических выплат по российской задолженности. Например, из общей суммы расчетных платежей, приходившихся на 1996 год, — 18,1 млрд. долл. фактически выплачено только 7,1 млрд. Хотя даже уменьшенные выплаты остаются большими, но это позволяет отложить основные платежи на последующие два десятилетия. В середине 1997 года Россия была принята в Парижский клуб в качестве страны-кредитора, что позволяет ей надеяться вернуть хотя бы часть задолженности развивающихся стран. Перспективы такого возврата весьма проблематичны.

**От платежного баланса к валютному курсу.** Все доходы и платежи, рассмотренные выше, так или иначе требуют обмена национальной валюты на иностранную, или наоборот. Если российское предприятие продало товар за границей и получило за это выручку, например, в долларах (марках и т.д.), то после вычета каких-то расходов в валюте, которые предприятие делает за границей (например, приобретает нужное ей сырье, оборудование, откладывает средства на свои депозиты в зарубежных банках), вся прочая выручка возвращается в Россию и депонируется на счета предприятия в наших коммерческих банках. При этом рублевая часть образуется там путем обмена инвалюты на рубли. Наоборот, при покупке товаров за рубежом российские фирмы должны обменять соответствующие рублевые суммы на доллары, марки и т.д., поскольку рубли за рубежом в уплату, как правило, не принимаются.

Эти примеры относятся к внешней торговле, но их можно умножить применительно ко всем другим частям платежного баланса. Иностранное предприятие, функционирующее в России, получает выручку в рублях, зна-

чительную часть которых оно расходует на оплату текущих издержек. Если оно хочет часть своей прибыли перевести за границу, то эти средства должны быть превращены в иностранную валюту. Для покупки российских облигаций и акций на российском рынке капиталов иностранные инвесторы должны свои средства в инвалюте перевести в рубли.

Не будем продолжать эти примеры. Читатель сам может потренироваться, представив себе, какой валютный обмен требуется при других операциях, связанных с заграницей. Для нас важен общий вывод, следующий из приведенных примеров: **совокупность всех доходов платежного баланса приблизительно отражает предложение иностранной валюты и, соответственно, спрос на рубли; совокупность всех платежей в том же балансе приблизительно отражает спрос на иностранную валюту и, соответственно, предложение рублей.** Таким образом, движение валюты из страны в страну образует валютный рынок, на котором **спрос и предложение валюты определяются платежным балансом.**

Уточним, что для валютного рынка в каждый данный торговый день важно не общее состояние платежного баланса за целый год, а его состояние на данный момент. Иначе говоря, важно соотношение взаимных долгов, срок уплаты которых наступает сегодня. Ни в какой отчетности этот моментальный баланс не фигурирует, но сумма их за все торговые дни года и составит отчетный платежный баланс за год. Последний (он составляется также за месяц и квартал) характеризует среднесрочную тенденцию изменения состояния валютного рынка.

В реальных расчетах важен не столько общий платежный баланс, сколько баланс расчетов с отдельными странами, а еще важнее — с валютными зонами, в которых доминирует та или иная иностранная валюта. Например, российская нефть или алюминий, экспортируемые в Западную Европу, чаще всего доставляются в голландский порт Роттердам для последующей переправки в пункты назначения. Однако независимо от страны-покупателя базисные цены реализации нефти по установившейся традиции определяются в долларах США, а цены алюминия, который должен быть продан через Лондонскую биржу металлов, — в британских фунтах или долларах. Торговля с развивающимися странами чаще всего ведется в долларах или другой «твердой», т.е. относительно устойчивой и свободно обратимой, валюте одной из ведущих промышленно развитых стран.

**Валютный курс** — это цена одной национальной денежной единицы, выраженная в денежных единицах другой страны. Например, взглянем на очередную сводку «Результаты торгов на валютных биржах России», регулярно публикуемую в газете «Финансовые известия». В номере от 15 января 1998 г. читаем, что курс главных валют мира на ММВБ (Московской международной валютной бирже) составил на 12 января того же года (в рублях за валютную единицу):

доллар США	6,010
немецкая марка	3,0375
английский фунт стерлингов	9,7249
французский франк	0,9999
швейцарский франк	4,0700
японская иена	0,433

Это — **курсовой бюллетень**, или, попросту говоря, прейскурант цен на разные валюты.

На свободном валютном рынке цены валют, как и на обычном рынке, определяются спросом и предложением. Кривая спроса имеет отрицательный наклон: чем ниже стоит валютная единица, тем, при прочих равных условиях, больше на нее спрос. Предложение валюты имеет традиционный

положительный наклон: чем выше валютный курс, тем выше его предложение. Точка равновесия определяется пересечением двух кривых, где и фиксируется рынком равновесный валютный курс на каждый данный момент. Наклоны кривых характеризуют **эластичности** спроса и предложения по валютному курсу, но не их размеры. Объемы спроса определяют положение кривых. При росте спроса или предложения кривые сдвигаются вправо, при падении спроса — влево.

Все это нами уже изучено на примере товарных рынков в главах о микроэкономике. Пользуясь материалом этих глав, читатель сможет самостоятельно нарисовать соответствующие графики и уяснить себе, как меняется валютный курс в зависимости от сдвигов обеих кривых. При этом надо помнить, что спрос и предложение валюты определяются прежде всего состоянием общего баланса доходов и платежей в этой валюте в данной стране и на данный момент времени.

Наиболее быстро меняющимися элементами платежного баланса являются потоки международной торговли и движения капитала. Они же — и наиболее крупные компоненты по стоимостному объему. Поэтому все, что меняет стоимость этих потоков, влияет на изменение валютного курса. Допустим, например, что повысилась цена на товар, экспортируемый данной страной. Если товар обладает уникальными свойствами и у него нет конкурентов, стоимость экспорта вырастет и соответственно вырастет спрос на валюту страны-экспортера. Если же цена повысилась на товар, который легко можно купить в другой стране, то повышение цены может привести даже к сокращению экспорта данной страны и падению ее валютного курса. Для такой страны, как Россия, у которой для экспорта практически нет уникальных товаров, действует общее правило: **чем выше цены данной страны по сравнению с ценами других стран, тем ниже ее валютный курс**. Это прямо относится к темпам инфляции: у страны с большей инфляцией, при прочих равных условиях, валютный курс падает. Но будьте осторожны. Дальше мы увидим, что падение валютного курса отнюдь не пропорционально темпу инфляции. Из-за разницы в темпах внутреннего и внешнего обесценения возникают интересные эффекты.

**Фундаментальные основы валютного курса.** Когда речь шла о товарных рынках, нам было ясно, что за равновесной ценой стоит нечто более глубокое и весомое, чем просто случайное равенство спроса и предложения. Равновесная цена соответствовала положению, при котором предельные издержки производства равны предельной полезности товара. Это придает товарным ценам некий материальный фундамент, оторваться от которого нелегко. Существует ли такой или аналогичный фундамент у валютных курсов?

Вернемся мысленно к временам золотого стандарта. Он предполагал не только свободный обмен банкнот на золото по фиксированной цене, но также свободу его вывоза за границу и ввоза оттуда, а также свободу чеканки, т.е. превращения слитков золота в золотые монеты, и наоборот. В те времена соотношение между весомым содержанием золота в двух национальных денежных единицах называлось **золотым паритетом**. Как это влияло на валютные курсы? Ведь никто не заставлял купцов менять валюту строго по паритету. Закон спроса и предложения, определяемых платежным балансом, действовал и тогда. Купцы имели выбор, чем расплачиваться — валютой или золотом. Расплачивались по «закону Грэшема» — чем дешевле.

Чтобы расплатиться золотом, надо было купить золото на свою валюту и переправить за границу металл продавцу, который был волен распоряжаться им по своему усмотрению. Общие издержки при такой расплате были равны золотому паритету плюс затраты на перевозку золота и его страхование в



пути, т.е. расплата золотом обходилась дороже золотого паритета. Но если курс иностранной валюты поднимался еще выше этой стоимости, то было выгодно расплачиваться именно золотом, а не покупать иностранную валюту. Проще говоря, валютный курс иностранной валюты не мог подняться выше золотого паритета больше, чем на величину издержек по переправке золота в другую страну. Этот предел получил название **золотой точки**. Поскольку решения о том, чем платить, делались с обеих сторон, то золотых точек у каждой валюты было две — верхняя и нижняя. За их пределы валютный курс выйти не мог. Золотой паритет был **прочным фундаментом** системы тогдашних валютных курсов.

Механизм золотого стандарта обеспечивал их устойчивость. Но с его отменой первоначально было сохранено формальное весовое содержание золота в денежных единицах, а следовательно, и паритеты валют относительно друг друга. Эти паритеты (фиксированные валютные курсы) страны — члены МВФ обязались поддерживать по соглашению от 1946 года и менять их только по взаимной договоренности. Были установлены узкие пределы допустимых отклонений от паритета, которые государства должны были обеспечивать **валютной интервенцией**, т.е. куплей-продажей иностранной валюты из национальных валютных резервов.

Читателю, знакомому с микроэкономикой, легко представить, что происходило дальше. Из-за постоянных изменений в платежных балансах спрос и предложение на валютных рынках постоянно менялись. Следовательно, фиксированные паритеты систематически переставали соответствовать равновесным курсам. Это требовало периодических **девальваций валют**, т.е. официального понижения их фиксированного курса и официального весового содержания золота в денежных единицах (в некоторых случаях, например, с немецкой маркой и голландским гульденом, производилась и **ревальвация**, т.е. повышение официального курса), и создавало неустойчивость и дополнительные трудности в отношениях между странами, взаимные обвинения в ведении **валютной войны**.

Система фиксированных курсов просуществовала почти 30 лет и была отменена в начале 70-х годов. С тех пор западный мир перешел к системе **плавающих валютных курсов**, при которой нет ни фиксированных курсов, ни официального золотого содержания денежных единиц, ни строгого обязательства государств их поддерживать. Тем не менее по Вашингтонскому соглашению 1985 года между министерствами финансов и центральными банками ведущих промышленно развитых стран стали проводиться регулярные закрытые встречи для координации валютной политики. Благодаря совместным мерам в последующие три года курс доллара по отношению к другим главным валютам был снижен приблизительно в полтора раза. С тех пор курсы этих валют продолжают колебаться относительно друг друга в пределах 20—30% в ту или другую сторону.

Существуют ли теперь **новые фундаменты**, на которых базируется эта «свободно плавающая» система? Строгого фундамента в виде золотого паритета с золотыми точками, конечно, более не существует. Принято считать, что новая ось, вокруг которой происходят колебания курсов, — это **паритеты покупательной силы (ППС) денежных единиц (Purchasing Power Parities — PPP)**. Под покупательной силой понимается средний набор товаров и услуг, который можно купить в данной стране на заданное число ее денежных единиц. Считается, что в долгосрочном аспекте свободные рыночные отношения должны приводить к выравниванию покупательной силы валют в разных странах, т.е. цены, выраженные в валюте одной страны, должны быть приблизительно равны ценам в той же валюте в других странах.

Такого рода сопоставления в быту делаются неоднократно. Турист, прибывающий в чужую страну, сразу же интересуется, чего стоят товары и услуги в этой стране не столько в ее собственных денежных единицах, сколько в некоторых стандартных единицах, к которым он привык. Например, всякий россиянин, побывав в Нидерландах, знает, что цены на продукты питания там приблизительно одинаковые с московскими (если мерить в долларах), исключая фрукты и овощи, которые в Голландии стоят дешевле. Несколько ниже там цены на одежду и другие товары, однако несравнимо выше на жилье. А вот тюльпаны и розы здесь баснословно дешевы. А в среднем? Расчетами сравнительной средней покупательной силы (т.е. ППС) занимаются статистики, т.к. круг товаров и услуг широк и на глазок подвести под них общий знаменатель с какой-либо точностью невозможно.

Российские статистики посчитали, что, например, в октябре 1997 года ППС деноминированного рубля к доллару США составляла 4,304 (по кругу потребительских товаров и услуг). В то же время обменный валютный курс составлял 5,887. Иначе говоря, средние цены в Москве были ниже средних американских в 1,37 раза, т.е. валютный курс занижен по сравнению с ППС. Это расходится, притом сильно, с наблюдениями иностранцев, прибывающих в столицу России. Для них Москва — один из самых дорогих городов в мире. Почему? Потому, что за жилье, гостиницы, рестораны они платят много больше, чем у себя в стране. Для многих же российских товаропроизводителей валютный курс представляется завышенным, т.к. он существенно выше реального соотношения цен на товары, фигурирующие во внешней торговле. Это делает отечественные товары менее конкурентоспособными по ценам сравнительно с аналогичными товарами на мировом рынке.

Итак, можно коротко подвести следующие итоги. Динамика валютного курса в долгосрочном аспекте ориентируется на **сравнительный уровень инфляции** в странах, валюты которых сопоставляются. Разумеется, это относится только к тем товарам и услугам, которые активно фигурируют в международном обмене. При растущей глобализации в этот круг втягивается все больше товаров и услуг, например земля, здания и сооружения, которые при этом физически не меняют места нахождения, но являются объектом купли-продажи. Тем не менее степень активности, например, в международном обмене нефти, сырья, оборудования и других обычных товаров намного выше, чем при торговле недвижимостью. Кроме того, из круга активного обмена практически выпадает широкий круг медицинских, образовательных и других услуг. Поэтому валютные курсы ориентируются не столько на сравнительную инфляцию вообще, сколько на сравнительные цены в международной торговле.

Поскольку никто официально не фиксирует ППС и о них можно только догадываться (или ориентироваться по справочникам), на практике, как правило, существуют немалые **расхождения между валютными курсами и ППС**. Такие расхождения оказывают большое влияние на обмен товарами и услугами между странами. Общее правило таково: **если внешнее обесценение валюты происходит быстрее внутреннего, т.е. если валютный курс падает быстрее внутреннего роста цен, то это выгодно экспортерам товаров и невыгодно импортерам.**

Проиллюстрируем следующим условным числовым примером. Допустим, что в равновесной ситуации российский алюминий продается на экспорт по цене, которая с учетом валютного курса и стоимости транспортировки до Роттердама приблизительно равна внутренней цене в России с учетом издержек и нормальной прибыли, т.е., например, 1700 долл. за тонну. При курсе в 4700 руб. за доллар на январь 1996 года равновесная внутренняя цена составляла 7990 тыс. рублей (до деноминации). Но к январю 1997 года курс рубля упал до 5600, или на 16,1%. Допустим, что за это же

время внутренние цены алюминия в России выросли только на 12% — до 8949 тыс. руб. Чтобы не потерять на прибыли, экспортеру теперь придется продавать алюминий в Лондоне как минимум за 1598 долл. Это на 6% ниже старой долларовой цены в Лондоне. Разница равна единице минус произведение внутреннего обесценения, умноженного на внешнее обесценение ( $1,12 \cdot 0,84 = 0,94$ ;  $1 - 0,94 = 0,06$ ). Экспортеру, безусловно, выгодно, если цена в Лондоне не изменилась или понизилась меньше, чем на 6%. В этом случае, даже продавая свой товар дешевле прежнего, он сможет выручить дополнительную прибыль.

Для импортера, например, кофе ситуация будет противоположной. При исходной равновесной цене в 1800 долл. за тонну на лондонской международной бирже он должен был продавать кофе оптовикам в Москве в январе 1996 года по цене 8460 тыс. руб. (с учетом всех издержек и прибыли). Допустим, что внутренняя цена кофе в Москве повысилась на те же 12% и в январе 1997 года составила уже 9475 тыс. руб. Выгодно? Оказывается, нет. Ведь чтобы не потерять в прибыли, импортер должен купить кофе в Лондоне не дороже, чем за 1,692 долл. Если цена в Лондоне осталась прежней, он потеряет 108 долл. на каждой тонне. Свои прибыли он сохранит, только если внутренняя цена в Москве повысится до 10 080 тыс. руб., или на 19,1%.

**Итак, более быстрое падение валютного курса способствует как экспорту, так и внутренней инфляции.** Последняя стремится догнать масштабы внешнего обесценения.

Еще одно правило из той же сферы: **в стране, валюта которой падает, выгодно покупать предприятия, ценные бумаги, недвижимость.** Предоставим читателю самому придумать числовые примеры, подтверждающие это правило. При этом следует помнить, что приобретение капитальных активов в другой стране равносильно покупке там товаров. Точно так же в стране, где курс национальной валюты низок, туристу из страны с высоким курсом валюты все кажется дешевым.

Очевидно, что государства, которые хотят способствовать своему экспорту, будут стремиться к поддержанию своей валюты ниже ее ППС, тогда как государства, опасющиеся инфляции, будут стремиться поддерживать курс своей валюты на достаточно высоком уровне. Например, правительство России через Центробанк стремится в последние годы обеспечивать падение курса рубля в ногу с темпом внутренней инфляции. Это как бы поддерживает стабильную (не ухудшающую) ситуацию для российских экспортеров и вместе с тем не позволяет импорту способствовать чрезмерной внутренней инфляции.

Некоторые полезные выводы можно сделать из элементарных уравнений спроса на деньги. Для каждой из двух стран эти уравнения выглядят так:

$$M_1 = P_1 Y_1 / V_1; \quad M_2 = P_2 Y_2 / V_2; \quad \text{и т.д.}, \quad (8.16)$$

где  $M_1$  и  $M_2$  — спрос на деньги (не путать с  $M_1$  и  $M_2$  — различными показателями количества денег в обращении). Полагая, что валютный курс первой страны в долгосрочном аспекте равен ППС, т.е.  $ER_1 = P_2 / P_1$ , и подставляя в него уравнения из (8.16), приходим к интересной обобщающей формуле:

$$ER_1 = f(M_2 / M_1, Y_1 / Y_2). \quad (8.17)$$

Итак, валютный курс страны тем ниже, чем быстрее растет ее денежное обращение, и тем выше, чем выше темпы роста ее реального ВВП. Для высокого валютного курса одинаково необходимы достаточно быстрый экономический рост и финансовая стабильность.

**Валютное регулирование.** В условиях плавающих курсов валютное регулирование осуществляется в пределах некоторого заданного официального или неофициального **коридора**, соответствующего представлениям государства о наибольшей совокупной выгоде для национальной экономики. Примером официального коридора служат верхний и нижний пределы колебаний рубля, установленных Центробанком в 1995—1998 годах. Чаще всего центральные банки заранее не объявляют о своих намерениях, во всяком случае на длительный срок, и предоставляют об этом догадываться участникам валютного рынка. Домыслы по поводу возможных акций центральных банков составляют один из важнейших факторов для формирования **ожиданий** на этом рынке.

Реально центральный банк может повлиять на валютный курс двумя способами: **меняя ставку ссудного процента** либо же через **валютную интервенцию**. Последняя состоит в усиленной продаже национальной валюты и покупке иностранной, если надо скорректировать собственный валютный курс вниз, или же усиленными продажами иностранной валюты, если надо поддержать собственную. Очевидно, что для корректировок вниз никаких запасов иностранной валюты не требуется. Наоборот, при этом ее резервы у центрального банка растут, тогда как денежное обращение пополняется собственной валютой. Для корректировки валютного курса вверх требуются подчас значительные резервы иностранной валюты, зато из обращения при этом изымается некоторое количество собственной валюты. Таким образом, валютная интервенция может косвенно способствовать внутренней инфляции либо, наоборот, действовать на нее сдерживающим образом.

Обратите внимание: ввоз иностранной валюты в страну увеличивает в ней денежное обращение, т.к. инвалюту обменивается на местную и служит для покупки товаров в данной стране. Таким образом, **приток иностранной валюты может иметь инфляционные последствия**. Кредиты МВФ России также могут иметь такие последствия, ибо могут служить основанием для денежной эмиссии.

К валютным интервенциям центральные банки прибегают лишь в особых случаях, когда требуется **срочно** воздействовать на валютный курс, предотвратить его чрезмерно быстрые подъемы или спады. Более частым и спокойным методом является изменение ставки процента. Как это связано с валютными курсами?

Валютный рынок — лишь одно из подразделений денежного рынка, и на нем действуют такие же законы, как на денежном рынке в целом. В данном случае предпочтение ликвидности, т.е. поддержание валютных запасов участниками рынка в форме наличности или малопроцентных депозитов (в частности, коммерческими банками, крупными фирмами с большими денежными активами), необходимо для осуществления платежей в установленные сроки, для операций хеджирования<sup>14</sup>, валютных спекуляций и т.д. Но валюта может быть использована и как ссудный капитал, приносящий безрисковый процент. Поэтому здесь также есть выбор между валютой как деньгами и валютой как денежным капиталом. Чем выше уровень процента, тем, при прочих равных условиях, больше валюты будет использовано для инвестиций и меньше для хеджирования и спекуляций.

Дополнительная особенность валютного рынка — возможность выбирать между различными валютами для помещения в процентные бумаги. Поэтому, повышая норму процента, центральный банк не только сокращает базу

<sup>14</sup> Хеджирование — биржевая операция по страхованию от потерь, связанных с колебаниями цен биржевых товаров. Как правило, осуществляется с помощью фьючерсных контрактов.

для валютных спекуляций, но и способствует увеличению предложения иностранной валюты, а следовательно, — повышению курса своей валюты. Разумеется, важен не абсолютный уровень процента, а **разница, дифференциал между процентом в разных странах.**

Уже из обзора платежного баланса России мы видели, что движение краткосрочного капитала играет в нем не меньшую роль, чем, скажем, расчеты по внешней торговле. Еще большую роль играют миграции денежного капитала между странами с традиционной рыночной экономикой. Подсчитано, что совокупный годовой оборот всех главных валютных рынков мира во много раз превышает годовой объем международной торговли. Миграция денежного капитала из страны в страну происходит постоянно, буквально ежеминутно. Этому способствует революция в средствах связи, автоматизация вычислительных процессов, позволяющих осуществлять эти операции практически мгновенно в мировом масштабе.

Глобализация (т.е. тесная взаимосвязь) валютных рынков проявляется и в том, что операции с валютой какой-то страны могут теперь осуществляться далеко за ее пределами, т.е. вне прямого регулирующего влияния ее национального банка. Крупнейшим из таких **оффшорных рынков** является **рынок евровалют.** Евровалютой — это валюты любой страны, которые депонированы на счетах в банках какой-либо западноевропейской страны, главным образом такой, которая не подвергает их строгому контролю. Рынок этот первоначально возник как рынок **евродолларов**, т.е. долларов США, которые их обладатели по разным причинам предпочитали держать в Европе — подальше от непредсказуемых действий американских властей. Постепенно появились рынки евромарок, евроиен и т.д. На еврорынках стали размещаться выпуски **еврооблигаций**, т.е. облигаций, деноминированных в евровалютах. В результате регулирование валютных курсов центральными банками стало делом весьма трудным и требующим координации действий нескольких ведущих стран.

Глобализированный валютный рынок превратился в излюбленное поле для крупнейших **валютных спекуляций**, которые приносят участникам не меньшие прибыли (или убытки), нежели спекуляция ценными бумагами. Преобладают два вида таких операций — **валютный арбитраж** и **игра на срок.** Валютный арбитраж заключается в улавливании разницы в валютных курсах на разных валютных рынках мира в один и тот же момент времени.

Приведем пример. 18 июля 1997 г. курс доллара США на Амстердамском рынке составлял 2,0176 нидерландского гульдена. В тот же день гульден в Нью-Йорке продавался за 0,4956138 долл. Нетрудно сосчитать, что гульден в Нью-Йорке стоил дешевле, чем в Амстердаме, где он продавался за  $(1/2,0176 =) 0,4956383$  долл. Разница малюсенькая, если обменивать даже 10 тыс. гульденов, получишь прибыль лишь в 0,245 долл. Стоит ли стараться? Стоит, если вы оперируете миллиардными счетами крупнейшего банка. На каждый миллиард гульденов можно получить прибыль в 245 тыс. долл., причем моментально и **без всякого риска.** Еще большую прибыль можно получить, если автоматически, с помощью компьютера находить максимально возможную разницу **кросс-курсов** по большому кругу валют и рынков и тут же моментально ее осуществлять. Причем делать такие операции можно десятки, если не сотни раз в течение дня. На таких операциях банки наживают огромные прибыли. Но **полезная функция арбитража** состоит в том, что он способствует выравниванию валютных курсов в разных точках планеты.

Операции на срок — разновидность описанной в разделе 8.2 аналогичной операции с ценными бумагами. Валюта приобретается в расчете на ее повышение или понижение за определенный срок. Если вы купили валюту с обязательством оплатить через три месяца за нее 100 денежных единиц, а

фактический ее курс на эту будущую дату составит 95 единиц, то вы проиграли 5 единиц; если же курс составит 106 единиц, то вы выиграли 6 единиц. Обратная ситуация складывается при продаже валюты. Часто реальная валюта при таких операциях не участвует, выплачивается же только разница. Операции на срок используются не только для спекуляции, но и для хеджирования, т.е. страхования от чрезмерных колебаний валютных курсов.

Российские банки производят выгодный для себя арбитраж не только твердыми валютами, но и используя различия между курсами валют стран СНГ. Ниже мы приводим таблицу курсов этих валют, выраженных в российском рубле и твердых валютах. Попробуйте, пользуясь этой таблицей, найти наилучший для вас вариант валютного арбитража.

Таблица 8.8

**Курсы валют стран СНГ**  
(начало июля 1997 г.)

Страна, валюта	Доллар США	Немецкая марка	Российский рубль (деномин.)
Российский рубль	5,788	3,319	—
Украинская гривна	1,857	1,057	0,000321
Казахстанский тенге	75,83	43,2	0,0136
Азербайджанский манат	3,976	2,376	0,69

Валютное регулирование тесно связано с общей экономической политикой государства и входит в него как составная часть. Следующая глава посвящена обобщающему анализу макроэкономической политики и тому, как она выглядит в условиях переходной экономики России.

## Глава 9. Макроэкономическая политика

В главе 5 мы уже занимались экономической политикой государства в том, что касалось регулирования на уровне предприятий, рынков, отраслей. Создание благоприятного микроэкономического климата является одной из главных функций государства в рыночной экономике. Некоторые теоретики считают, что на этом государство должно ставить точку, т.к. дальнейшее — дело самих агентов экономического общения. По мнению этих авторов, чем меньше государство вмешивается в экономику, тем лучше.

Это, конечно, большое упрощение. Мы уже убедились в том, что государству принадлежит огромная роль в организации и поддержании самой рыночной экономики, которая без него выродилась бы в примитивный продуктообмен — без нормальных, санкционированных государством денег, без строгих узаконенных форм организации предприятий, рынков, практически всей рыночной инфраструктуры, включая законодательную и иную правовую основу экономических отношений.

В разделе о деньгах мы также убедились, что самое их существование без государства невозможно. Кроме того, оказывается, что в современной экономике нельзя обойтись без государственного регулирования денежного обращения и валютного обмена. Даже в условиях, когда отсутствуют золотой стандарт и фиксированные валютные курсы (т.е. прямое вмешательство государства в валютную сферу) и они устанавливаются, казалось бы, волей рыночной стихии, государства вынуждены постоянно заботиться о стабильности своих валют и систематически вмешиваться в определение уровня ссудного процента. Поскольку деньги и ссудный процент — это **макроэкономические категории** по самой своей сути, то очевидно, что хотя бы по этой причине без макроэкономической политики и макроэкономического регулирования никак не обойтись. Это признают и самые крайние представители монетаристской школы.

Но современное государство в силу различных экономических и политических причин превратилось также, особенно в XX веке, в важнейшего **самостоятельного экономического субъекта**. Современное государство — это совокупность многих тесно связанных между собой учреждений, которые для выполнения своих функций требуют средств производства и зданий (т.е. основного капитала), текущих материальных и денежных ресурсов (оборотного капитала), наемной рабочей силы (от солдат, уборщиц и охранников до высших чиновников и генералов). В ходе этой деятельности государство осуществляет огромные закупки, составляющие 20% или более ВВП, другие, т.н. трансфертные (односторонние) денежные операции (от 10% ВВП в расходной части бюджета и до 30% в доходной). Государство — один из крупнейших **работодателей и нанимателей**, на которого приходится в промышленно развитых странах от 10 до 20% всей рабочей силы (в США — 18%, не считая армии). Услуги государства, даже если это **публичные товары** (см. главу 2), так или иначе в конечном счете продаются за деньги (налоги, та-

моженные сборы и т.п.). Государство — и огромный **перераспределитель** денежных доходов и богатства в современном обществе.

Поэтому даже если бы государство не ставило перед собой специальной задачи регулирования макроэкономики, оно своим присутствием и осуществлением своих функций делает это постоянно. Вместе с тем государство использует свою деятельность крупнейшего экономического агента также и для **сознательного, активного воздействия** на экономику. Планируя собственную активность, оно должно делать это так, чтобы сводить к минимуму возможный ущерб и по возможности максимизировать пользу для экономики и общества. Уходить от этой важнейшей функции государство просто не может в силу той объективной роли, которую оно играет в современной жизни.

В данной главе рассмотрены различные стороны и направления экономической политики государства, ее важнейшие средства и орудия. При этом мы будем временами сосредоточивать внимание на том, как **теория макрорегулирования** может быть применена к российской действительности.

### 9.1. Государственный бюджет и бюджетная политика

В самом обобщенном виде денежные потоки государства отражены в его **бюджете**, который состоит из расходной части, доходов и сальдо (дефицита или излишка доходов над расходами). В большинстве стран бюджет разделен также на **федеральный** (доходы и расходы центрального, федерального правительства), **местные** (доходы и расходы штатов, провинций, муниципалитетов, а в России — субъектов Федерации, т.е. краев, областей, республик, округов, городов и т.д.), а также т.н. **внебюджетные фонды** (некоторые расходы государства, как правило, на социальные нужды, которые выделены из регулярных бюджетов по различным соображениям). Как складывается соотношение между ними в России, показано в таблице 9.1.

**Общий финансовый баланс российского государства** (включающий федеральный бюджет, бюджеты субъектов и местных властей, а также внебюджетные фонды — Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд занятости, Федеральный фонд медицинского страхования) берет на себя 32,9% ВВП по доходам и 38,5% по расходам. Это может показаться чересчур большим.

Между тем это результат практически безостановочного снижения в ходе рыночных реформ (с 44,2% по доходам и 65,8% по расходам в 1992 г.). Таким образом, имело место колоссальное сжатие относительной роли государства в совокупных денежных потоках по сравнению со временем центрального планирования.

Это, конечно, закономерно, т.к. в ходе рыночных реформ роль негосударственных финансовых потоков возростала. За несколько лет практически достигнут уровень США, где доля совокупного государственного бюджета составляет в целом 32,4% от ВВП по доходам и 34,7% по расходам. В Великобритании доля государственных расходов превышает 40% ВВП.

Интересно и сложившееся распределение между тремя основными видами государственных бюджетов. На первом месте, как и следовало ожидать, стоит федеральный бюджет, на который приходится 12,4% от ВВП по доходам и 20% по расходам (включая платежи процентов по госдолгу). На втором месте — совокупность областных, республиканских и местных бюд-



Таблица 9.1

**Федеральный, консолидированный и обобщенный бюджеты РФ**  
(1996 г.)

	в млрд. руб.	в % от ВВП
<b>Федеральный бюджет</b>		
Доходы	278,7	12,4
Расходы (основная смета)	353,0	15,6
Дефицит (методология Минфина)*	— 74,3	— 3,3
Проценты по государственному долгу	99,0	4,4
Общие расходы	452,0	20,0
Дефицит (методология МВФ)	— 173,1	— 7,7
<b>Консолидированный бюджет</b> (сумма федерального, субъектов и местных бюджетов)		
Доходы	555,0	24,6
Расходы	649,5	28,8
Дефицит (без процентов по госдолгу)	— 94,5	— 4,2
в т.ч. бюджеты субъектов и местные		
Доходы	276,3	12,2
в т.ч. дотации из федерального бюджета	46,3	2,1
Расходы	296,5	13,1
Дефицит	— 19,9	— 0,9
<b>Общий финансовый баланс</b> (сумма федеральных, субъектов, местных и внебюджетных фондов)		
Доходы	742,2	32,9
Расходы	929,0	41,2
Дефицит (методология МВФ)	— 186,8	— 8,3
в т.ч. внебюджетные фонды		
Доходы	187,2	8,3
Расходы	180,5	8,0
Сальдо	6,7	0,3

\* Министерство финансов РФ показывает только т.н. первичный дефицит, который не включает уплату процентов по государственному долгу. По международной методологии, принятой МВФ, данные о дефиците госбюджета включают и эти платежи. В российской статистике теперь применяются оба показателя.

жетов — 12,2% по доходам (исключая дотации из федерального бюджета) и 13,1% по расходам. Наконец, на третьем месте стоят внебюджетные фонды — около 8% ВВП по доходам и расходам.

Относительно к общему финансовому балансу роль федерального бюджета на первый взгляд кажется сравнительно небольшой — лишь 39–40% по доходам и расходам (если исключить проценты по госдолгу). Но это впечатление обманчиво. Во-первых, финансовые потоки Центра более сосредоточены по сравнению с потоками почти сотни субъектов РФ, не говоря уже о сотнях местных бюджетов. Во-вторых, они в меньшей степени подчинены сложившейся инерции и их легче использовать для активного вмешательства в макроэкономические процессы. В-третьих, именно в сфере федерального бюджета рождается подавляющая часть государственного долга, а его дефицит непосредственно связан с выпуском государственных ценных бумаг, регулированием ссудного процента и денежной эмиссией. Поэтому когда речь заходит о **бюджетной (фискальной) политике**, то говорится прежде всего о федеральном бюджете и его роли в воздействии на экономику.

Таблица 9.2

**Доходы и расходы федерального бюджета РФ  
(1996 г.)**

	млрд. руб.	% от доходов или расходов	% от ВВП
<b>Доходы</b>			
Налоги			
в т.ч. налог на добавленную стоимость (НДС)	101,5	36,4	4,5
налог на прибыль	31,6	11,3	1,4
акцизы	45,1	16,2	2,0
Доходы от внешней экономической деятельности (таможенные пошлины, доходы от централизованного импорта)	40,6	14,6	1,8
Прочие налоги, сборы и неналоговые платежи	60,9	21,9	2,7
<b>Итого доходы</b>	<b>278,7</b>	<b>100,0</b>	<b>12,4</b>
<b>Расходы</b>			
Народное хозяйство	38,4	10,9	1,7
Внешняя экономическая деятельность	27,1	7,7	1,2
Образование, культура, наука, здравоохранение	22,6	6,4	1,0
Государственное управление	4,5	1,3	0,2
Правозащитные органы и охрана порядка	29,3	8,3	1,3
Оборона	63,2	17,9	2,8
Погашение госдолга	45,1	12,8	2,0
Прочие расходы	121,8	34,5	5,4
<b>Итого расходы по основной смете</b>	<b>353,0</b>	<b>100,0</b>	<b>15,6</b>
Платежи процентов по госдолгу	99,0	28,0	4,4
<b>Итого расходы</b>	<b>452,0</b>	<b>128,0</b>	<b>20,0</b>

В таблице 9.2 сведены данные об основных статьях федерального бюджета России.

**Структура бюджетных расходов.** Начнем со структуры федеральных расходов. Из обычных статей наибольшее значение имеют расходы на оборону (17,9% всех расходов), экономические статьи (народное хозяйство — 10,9% и внешняя экономическая деятельность — 7,7%), расходы на охрану порядка (8,3%), на образование, культуру, науку, здравоохранение (6,4%). Широко известно, что все эти нужды систематически недоплачиваются, но федеральными властями принимаются меры для их еще большего сокращения практически по всем линиям. Вместе с тем выплата процентов по госдолгу намного превышает все без исключения из этих статей, а вместе с погашением самого долга составляет 40% всех основных расходов и 32% общих расходов. Для сравнения укажем, что в федеральном бюджете США чистая выплата процентов по госдолгу составляет около 20% общих расходов.

В России значительный внутренний госдолг, оставшийся от СССР, был практически ликвидирован в результате колоссальной инфляции 1992—1993 годов. То же касалось огромных бюджетных дефицитов первых лет реформ — по 10% от ВВП в 1993 и 1994 годах, — покрывавшихся льготными кредитами Центробанка государству. Начиная с 1995 года законодательство запретило покрывать дефицит кредитами ЦБ, и для его финансирования государство стало прибегать к внешним займам и выпуску краткосрочных ценных бумаг, размещающихся на внутреннем рынке главным образом среди коммерческих банков (о рынке гособлигаций см. главу 8), а также среди иностранных инвесторов. Несмотря на сравнительно небольшие дефициты по основным статьям в 1995—1996 годах (около 3%), государство проводило

систематическое **рефинансирование**, т.е. перекрывало погашение старой задолженности образованием новой, что привело к наращиванию внутреннего долга, который уже нельзя будет списать посредством сверхинфляции. В октябре 1997 года эта задолженность превысила 360 млрд. руб.

Хотя уровень процента по гособлигациям снизился, их выплата по-прежнему велика, достигая 15—20 млрд. руб. в месяц. Хотя в целом внутренний долг достигает лишь 15% от ВВП (в США он доходит до 70% ВВП), для российской экономики, находящейся в глубокой депрессии, он является исключительно тяжелым бременем. Во-первых, уровень нашего процента по облигациям существенно выше, чем в США. Во-вторых, емкость американского рынка гособлигаций значительно больше. Только десятая часть там принадлежит банкам — существенно меньше, чем частным лицам. Иначе говоря, государственный дефицит не отвлекает больших средств непосредственно из банковской системы. В России на банки приходится основная тяжесть (и основные выгоды) от владения гособлигациями. В-третьих, на краткосрочные облигации менее одного года в США приходится лишь треть стоимости всех гособлигаций, тогда как в России — почти все 100%, что значительно острее ставит проблему погашения и рефинансирования.

Таким образом, можно подумать, что для проведения более активной бюджетной (фискальной) политики в России нет достаточных оснований. Этим тезисом руководствуется и российское правительство, которое не только возражает в принципе против увеличения федеральных расходов как средства стимулирования экономики, но и настаивает на урезании госрасходов ради снижения бюджетного дефицита и дальнейшей борьбы с инфляцией.

Обратим внимание, что основная часть социальных выплат относится не к федеральному бюджету, а к расходной части внебюджетных фондов. Добавив их к федеральному бюджету, получаем, что они составляют 28,6% всех расходов. Это меньше соответствующей цифры в бюджете Великобритании (33—35%) и больше, чем в федеральном бюджете США (20%). При этом надо учесть, что в ряде западных стран распространено частное медицинское страхование, что несколько снижает нагрузку на государство. Социальные расходы во всех странах имеют тенденцию к росту вследствие относительно старения населения, что требует возрастающих выплат пенсий (в России в 1996 г. из 180 млрд. руб. расходов внебюджетных фондов подавляющая часть — 160 млрд. — приходилась на расходы Пенсионного фонда). Хотя пенсионные выплаты имеют источники финансирования, самостоятельные от федерального бюджета (отчисления предприятий и организаций), реальное давление груза пенсий на федеральные расходы в условиях систематического бюджетного дефицита весьма велико.

**Бюджетные доходы.** В таблице 9.2 мы показали состав доходов федерального бюджета. Но бюджетная система России такова, что подавляющая часть всех налогов собирается на местах, причем это делается независимо от их конечного использования. Затем в соответствии с установленными нормами собранные налоги распределяются между федеральным и местными бюджетами. Это означает, что, хотя центральным и местным властям такое распределение отнюдь не безразлично, для налогоплательщиков бюджет представляется как нечто единое, и их отношение к уплате налогов мало зависит от того, где эти средства будут использованы. Это оказывает соответствующее влияние на поведение экономических агентов и имеет огромное значение для формирования бюджетной, в частности налоговой, политики. В таблице 9.3 показана структура всех доходов российского государства с их подразделением на различные бюджеты.

Общее бремя налогов на экономику (32—33%) может показаться большим, но оно почти точно соответствует такому же показателю для США и

Таблица 9.3

**Структура всех доходов государства**  
(1996 г., в % от ВВП)

	Консолидированный бюджет	Федеральный бюджет	Внебюджетные фонды	Итого
<b>Прямые налоги</b>				
Налог на прибыль	4,3	1,4	—	4,3
Подоходный налог	2,5	—	—	2,5
Сборы на социальное страхование	—	—	8,3	8,3
<b>Итого, прямые налоги</b>	<b>6,8</b>	<b>1,4</b>	<b>8,3</b>	<b>15,1</b>
<b>Косвенные налоги</b>				
НДС	6,4	4,5	—	6,4
Акцизы	2,4	2,0	—	2,4
Внешнеэкономическая деятельность	1,8	1,8	—	1,8
<b>Итого, косвенные налоги</b>	<b>10,6</b>	<b>8,3</b>	<b>—</b>	<b>10,6</b>
Другие налоги, сборы	7,1	2,7	—	7,1
<b>Итого, доходы</b>	<b>24,6</b>	<b>12,4</b>	<b>8,3</b>	<b>32,9</b>

ниже, чем в Великобритании. Тяжесть налогов в России ощущается особенно тяжело по трем причинам: (1) налоговая система сложна, запутанна и требует упрощения; (2) в условиях кризиса тяжесть налогов всегда ощущается более болезненно; (3) налоговое бремя неправильно распределено между личными доходами и доходами предприятий, между богатой и основной частью населения.

Сравним налоговую структуру России и США. У нас на подоходный налог приходится только 7,6% всех доходов государства, а в США — 45,5%. У нас на уплату прямых налогов уходит в среднем только 6% личных доходов, а в США — 15% (в странах Западной Европы еще больше). Налог на прибыль составляет у нас 13,1% всех доходов государства, а в США — 8,7%, сборы на социальное страхование у нас — 25%, в США — 37%. Зато в России (как и во многих западноевропейских странах) очень велика доля косвенных налогов, особенно налога на добавленную стоимость. Хотя эти налоги в теории в своей большей части переносятся на конечного покупателя, они взимаются у нас с предприятий еще до оплаты покупателями реализованной продукции, что ставит предприятия в тяжелое положение. Например, неплатежи по НДС составили к марту 1997 года 65% всей задолженности федеральному бюджету и 49% — консолидированному бюджету.

Налоговая реформа 1998 года в России призвана несколько упростить и упорядочить сбор налогов. Но при этом федеральное правительство позаботилось о том, чтобы сделать более эффективным сбор именно тех налогов, которые в основном идут в федеральный бюджет, оставив местным властям наиболее трудно собираемые налоги. Мало что сделано для эффективного прогрессивного сбора налогов с доходов наиболее состоятельных слоев. В условиях сохраняющейся большой взаимной задолженности между предприятиями рассчитывать на значительное повышение эффективности налоговой системы не приходится. Правительство по-прежнему рассчитывает выполнять план по сбору налогов преимущественно за счет наиболее крупных предприятий и фирм-неплательщиков. Это не может радикально поправить дело.

**Бюджетное регулирование экономики.** Как мы видели, государственный бюджет складывается прежде всего, исходя из потребностей самого государства, осуществления им его функций и необходимости мобилизации средств для их оплаты. Вместе с тем те или иные компоненты расходной и доходной

частей бюджета могут быть использованы для активного воздействия на состояние экономики и ее развитие.

В главе 6 мы специально рассматривали вопрос о том, как **увеличение или сокращение государственных закупок и капиталовложений** влияет на динамику национального продукта и национального дохода. **Мультипликатор спроса** позволяет увеличивать агрегатный спрос в существенно большем объеме, чем прирост самих государственных закупок. Воздействие на реальный ВВП при этом зависит от того, в какой фазе экономического цикла находится экономика. При спаде, когда производственные факторы далеки от полного использования, воздействие госзакупок на реальный ВВП наиболее велико, в фазе подъема это воздействие минимально. Но в фазе подъема экономика растет сама по себе и не требует дополнительного стимулирования для своего развития. В этот период активное бюджетное регулирование может понадобиться скорее для сдерживания темпов роста, с тем чтобы ограничить инфляцию, спекулятивный бум на рынке ценных бумаг, негативные тенденции в торговом балансе и т.д. В практике капиталистической экономики такое регулирование получило название «**стоп-вперед**» («**stop-go**») — тормозить при подъеме и подталкивать вверх при спаде.

Какие из компонентов расходной части бюджета лучше всего подходят для такого регулирования? Очевидно, прежде всего такие, которые можно оперативно увеличивать или сокращать, не нанося при этом большого ущерба деятельности государства. Кроме того, это должны быть такие части бюджета, мультипликативное воздействие которых наиболее велико, что позволяет осуществлять регулирование более эффективно (т.е. получать больший предельный эффект на единицу предельных затрат). Сюда относятся, например, товары конечного спроса, обладающие наиболее высокой материалоемкостью, т.к. вложение в их производство намного расширяет круг предприятий, поставляющих сырье и материалы для фирм, работающих по государственному заказам. Таким образом, эти предприятия также косвенно выгадывают от роста госзакупок.

Это значит, например, что наименьшими мультипликативными свойствами обладают закупки продуктов сельского хозяйства, добывающей промышленности и первичной обработки сырья, а наибольшими мультипликативными свойствами — закупки оборудования, машин, техники. Вместе с тем круг товаров, которые государство регулярно закупает для собственного использования, довольно узок. Кроме военной продукции к ним относятся капитальные товары (машины, оборудование, строительные материалы), которые используются для государственных капиталовложений и государственного строительства.

В практике промышленно развитых стран макроэкономическое регулирование через госзакупки чаще всего осуществляется через военные заказы и строительные контракты. Например, в США из общего объема федеральных закупок три четверти идет на закупки для нужд военных ведомств. В западноевропейских странах, где роль государственных предприятий в экономике сравнительно велика, большое значение имеет участие государства в совокупных капиталовложениях производственного характера. Многие государства также закупают сельскохозяйственные товары, а некоторые — и минеральное сырье, но эта деятельность относится скорее к микроэкономическому регулированию отдельных рынков, нежели экономики в целом (о микроэкономическом регулировании см. главу 5).

Многие западные теоретики считают **военное кейнсианство**, т.е. регулирование посредством военных закупок, неоправданным и даже вредным, т.к. это способствует развитию милитаризма и вызывает растрату производительных сил, материальных и людских ресурсов, отвлекая их от производства и удовлетворения соци-

альных и других гражданских нужд общества. В последнее время получили развитие теории **неокейнсианства**, которые доказывают, что наиболее эффективным методом бюджетного регулирования являются вложения государства в развитие производственной инфраструктуры, что способствует повышению общественной производительности, а также в отрасли высоких технологий. Как показывает опыт Японии, такие вложения действительно имеют высокий эффект.

Во времена кризисов западные государства прибегают также к организации **общественных работ**, главной целью которых является привлечение безработных к строительству и ремонту дорог, других сооружений общественного пользования. Хотя эти работы не обладают большой мультипликативностью, они способствуют временному созданию рабочих мест и несколько уменьшают затраты на пособия по безработице.

В России государственные закупки пока не применялись для стимулирования экономики, несмотря на глубокий кризис и депрессию. Между тем, некоторое увеличение военных закупок, а также закупок государством средств общественного транспорта (гражданских самолетов, автобусов и т.д.), государственных вложений в отрасли высоких технологий могли бы значительно содействовать выходу экономики из депрессии. Для этого надо преодолеть негативное отношение некоторых наших министерств к **дефицитному стимулированию** (см. ниже в данном разделе).

Стимулирующее значение имеют и **трансфертные платежи государства**, т.е. пенсии, пособия, субсидии и т.п. Увеличение их общего объема в условиях кризиса и депрессии способствует улучшению экономической ситуации, т.к. расширяет агрегатный спрос на продукцию недогруженных отраслей. Совершенно недопустима распространенная у нас практика невыплаты пенсий и пособий в срок (равно как и заработной платы работникам бюджетной сферы). Подобные невыплаты способствуют углублению кризиса и препятствуют его преодолению.

Вместе с тем роль трансфертных платежей как активного средства бюджетной политики ограничено двумя обстоятельствами. (1) Поскольку подавляющая часть **выплат населению** расходуется на приобретение потребительских товаров, главным образом продовольствия, их мультипликативный эффект для всей экономики относительно невелик. (2) Однократные субсидии и льготы как населению, так и предприятиям не решают их коренных проблем. Например, однократная субсидия предприятию позволит ему расплатиться по долгам, но не поможет увеличить сбыт, а следовательно, радикально не изменит его финансовое положение.

Кроме того, трансфертные платежи можно рассматривать как **обратные (возвращенные) налоги**, т.е. **чистый вычет из налогов**. Для макроэкономики важны не трансфертные платежи сами по себе, а **разность между сбором налогов и трансфертными платежами**. Например, из таблиц в начале данного раздела мы видели, что всякого рода налоги составляют около трети, а социальные выплаты — 8% ВВП. Если добавить заработную плату работников бюджетной сферы (5%) и субсидии предприятиям (еще 7,7%), то получится, что **чистые трансфертные платежи** государства частному сектору (в том числе населению) составляют минус 12,2% ВВП (соответственно, **чистые налоги** составляют лишь 12,2%).

Пользуясь этими же таблицами, попробуйте рассчитать, каковы чистые налоги с населения, если полагать, что только подоходный налог, НДС и акцизы уплачиваются в конечном счете самим населением, а остальные налоги — предприятиями.

**Регулирование посредством налогов.** Налоги имеют тройное назначение — **фискальное** (как основной источник бюджетных доходов), **перераспределительное** (как механизм корректировки неравномерного первичного распре-

деления доходов, см. главу 4) и **регулирующее**, т.е. как средство активного воздействия государства на экономику. Эти различные функции могут вступать в конфликт одна с другой. С фискальной точки зрения государство заинтересовано в том, чтобы собрать как можно больше налогов. С перераспределительной точки зрения имеет смысл в наибольшей степени обложить налогами прибыль и доходы богатых слоев, пополнив за их счет доходы большинства населения или только бедных слоев. С точки зрения регулирования государство стремится не столько увеличивать налоговые ставки, сколько использовать их для позитивного воздействия на ход экономической активности, обеспечивая при этом равномерный **рост налоговой базы**, т.е. совокупности доходов, подлежащих налогообложению.

Все эти функции надо совместить так, чтобы получить **наилучший общий результат**. Например, установлено, что повышение налоговых ставок для максимизации сбора налогов дает положительный результат только до определенной границы (см. график 9.1.)

На графике изображена кривая Лаффера, названная так по фамилии американского экономиста, предложившего ее в 70-х годах XX в. По мере роста налоговой ставки ( $T/Y$ ) сбор налогов ( $T$ ) сначала растет, потом начинает сокращаться. Чрезмерный рост налогообложения убивает стимулы к облагаемой сфере экономической активности («убивает курицу, несущую золотые яйца») и повышает стремление уклониться от уплаты налогов. Наилучший результат достигается при ставке  $Y/T_1$ , т.е. налоговый сбор достигает максимума. Любая ставка выше или ниже этого уровня сокращает сбор налогов. В данном чисто иллюстративном примере оптимум достигается при ставке около 38% от уровня дохода. Дальнейшее повышение ставки бессмысленно, т.к. сокращает сбор налогов. В нашем примере при ставках 22 и 63% будут собраны одинаковые доходы. Учитывая общественное сопротивление росту налоговых ставок, правительству выгоднее назначать более низкую из двух ставок, дающую одинаковый фискальный эффект, т.е. 22%.

**Расширение налоговой базы** достигается не только правильным выбором налоговой ставки, но и тем, насколько данная ставка максимизирует заинтересованность в данном виде экономической активности. Например, если в результате понижения ставки налога на прибыль увеличатся капиталовложения, а вслед за тем — производство и прибыль, то при пониженной ставке налога можно собрать больше налогов. В этом случае обеспечивается единство фискальной и регулирующей функций налогов, но это происходит лишь в среднесрочной или долгосрочной перспективе. В краткосрочном аспекте

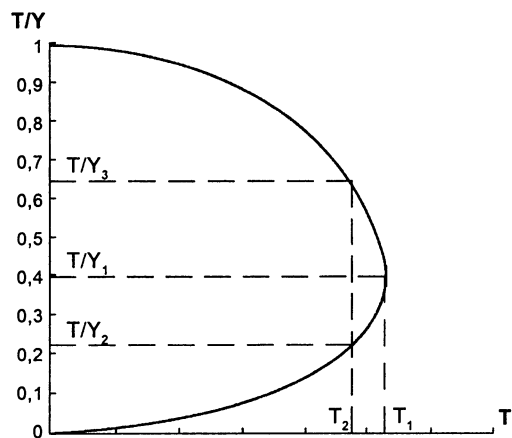


График 9.1  
Налоговые ставки и сбор налогов  
(кривая Лаффера)

сбор налогов может уменьшиться, но через некоторое время это приведет к увеличению доходов государства.

Изменение налоговых ставок может использоваться либо для стимулирования экономического роста в фазе спада (кризиса), либо, наоборот, для сдерживания роста производства и предотвращения чрезмерного повышения цен в фазе подъема.

Например, при президенте Рейгане в 80-х годах были существенно сокращены ставки налога на прибыль корпораций, подоходного налога на категории населения с высоким уровнем дохода, налога на прирост капитальной стоимости (например, от вложений в ценные бумаги, недвижимость и т.п.). Наряду с рядом других мероприятий все это вошло в понятие **рейганомики**. Промышленные корпорации в конце 70-х годов отдавали государству 36% своей прибыли, а в конце 80-х — только 27%. Помимо прямого сокращения налога на прибыль использовался и метод ускоренной амортизации основного капитала, который позволял переводить часть фактической прибыли в амортизационные отчисления и избавлять ее от обложения налогом.

Главный смысл всех этих мер заключался в том, чтобы повысить стимулы для капиталовложений в экономику. Действительно, к концу 80-х годов доля вложений в промышленное оборудование выросла в процентах к ВВП, и особенно — к общей сумме производственных капиталовложений (с 67 до 76%). Вместе с тем резко увеличились выплаты дивидендов (с 31 до 75% от прибыли корпораций после уплаты налогов). Это привело к длительному буму на рынке ценных бумаг. За десятилетие средний индекс курсов всех акций, котирующихся на Нью-Йоркской бирже, вырос более чем втрое, тогда как в 70-х годах — только на 7%, в 60-х годах — на 77%.

Стимулирование экономики посредством сокращения налоговых ставок широко применялось как кейнсианцами, так и монетаристами. При этом кейнсианцы обращали внимание в первую очередь на поддержание и поощрение агрегатного спроса, а монетаристы — на стимулирование совокупного предложения. Чтобы отличить себя от кейнсианского регулирования, монетаристы и другие близкие к ним школы стали называть свою концепцию **экономикой предложения**. В действительности всякое стимулирование капиталовложений одновременно ведет к росту агрегатного спроса и совокупного предложения. Главное различие между этими двумя подходами в том, что монетаризм предлагает предоставлять налоговые льготы главным образом корпорациям и богатым слоям, тогда как кейнсианство распространяет их на все классы населения и использует снижение налогов как для стимулирования потребления, так и для роста капиталовложений. Как мы видели из примера с рейганомикой, главный ее эффект был в том, чтобы еще больше обогатить состоятельные классы за счет доходов от ценных бумаг.

**Бюджетный дефицит.** Из таблиц 9.1 и 9.2 видно, что главная часть бюджетного дефицита в России приходится на федеральный бюджет. Хотя в 1995—1996 годах удалось сократить этот дефицит (без учета выплаты процентов по госдолгу) до 3—3,3%, фактический дефицит (с учетом таких выплат) составил в 1996 и 1997 годах 7,7—8%. Итак, дефицит непомерно велик по всем существующим западным меркам. Так, в крупнейших странах ЕЭС он колеблется в рамках 2—4%, в США он существенно меньше, причем в 1998 году ожидается даже бюджетный излишек — впервые за последние 30 лет.

Экономическая теория не рассматривает факт бюджетного дефицита как абсолютное зло. Считается, что в **краткосрочном аспекте** превышение государственных расходов над доходами способствует поддержанию агрегатного спроса в периоды циклических спадов и тем самым играет положительную роль в преодолении кризиса и депрессии. Вместе с тем когда экономика



полностью загружена и находится на подъеме, дефицит представляет собой фактор, способствующий инфляционному давлению, и его следует избегать. **Утверждение, согласно которому бюджет должен быть сбалансирован при всех условиях, считается не только старомодным, но даже вредным и дестабилизирующим.**

Рассмотрим этот вопрос более подробно. При циклическом движении экономики бюджетные доходы (в реальном выражении) довольно тесно зависят от текущего объема ВВП: чем выше объем совокупного производства товаров и услуг, а следовательно, и совокупность доходов, тем больше величина налоговых сборов. В отличие от этого, бюджетные расходы в значительной мере подчиняются сложившейся инерции (например, рассмотренный выше рост социальных расходов по мере старения населения, рост потребности в таких публичных товарах, как образование, здравоохранение по мере роста народонаселения). Бюджетные расходы во многих случаях подчинены также решениям государства, но они непосредственно не связаны с движением цикла (например, расходы на армию и полицию нужно поддерживать независимо от того, переживает ли экономика подъем или спад). Некоторые расходы государства автоматически увеличиваются во время спада (например, выплаты пособий по безработице). Таким образом, **для периодов циклического спада вполне нормальным является наличие бюджетного дефицита**, а для периодов подъема — превышение доходов над расходами. Это положение иллюстрируется на графике 9.2.

В обеих частях графика показано положение линии бюджетного дефицита или излишка  $B$  в зависимости от  $Y$  (ВВП), т.е. в разных фазах экономического цикла. Слева от вертикали  $Y_0$ , характеризующей оптимальное использование факторов производства, находятся все точки линии  $B$ , относящиеся к фазе спада (кризиса), справа от той же вертикали — положения, характерные для фазы подъема. В том случае, когда линия  $B$  проходит ниже нулевой горизонтали, характеризующей бюджетное равновесие, имеют место дефициты  $D$ , если же она проходит над нулевой горизонталью, то имеют место излишки  $S$ , т.е. превышение бюджетных доходов над расходами.

В левой части графика линия  $B_1$  соответствует такой структуре и величине налоговых ставок и практике бюджетных расходов, при которых бюджетные дефициты преобладают в большинстве циклических ситуаций — они характерны как для спадов (особенно крупные дефициты), так и в некоторой части подъемов. Конкретное положение линии  $B$  всегда зависит от выбранного правительством или традиционно сложившегося в обществе соотношения бюджетных доходов и расходов. Состояние бюджетного дефицита вида  $B_1$  типично для современных рыночных экономик, в которых дефициты и излишки распределены в цикле неравномерно, т.е. преобладают дефи-

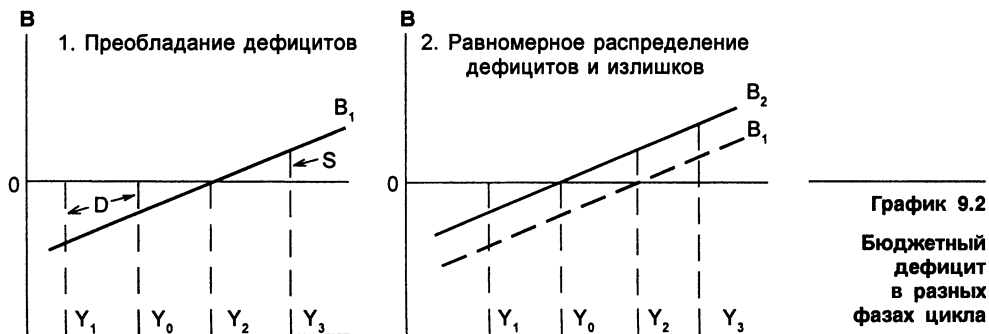


График 9.2

Бюджетный дефицит в разных фазах цикла

циту. Это объясняется двумя обстоятельствами: (1) сопротивлением частного сектора и населения более высокому уровню налогообложения; (2) стремлением правительств увеличить расходы в фазе подъема (когда образуются излишки), что приводит к общему сдвигу линии  $V$  вниз.

В правой части графика такая типичная линия  $V$  изображена пунктиром, а над ней изображена сдвинутая вверх та же линия  $V_2$ , которая соответствует бюджетной политике, заведомо равномерно распределяющей дефицита и излишки в цикле (т.е. сумма бюджетных дефицитов в фазах спада равна сумме его излишков в фазах подъема). В принципе **такая политика предпочтительна**, т.к. она позволяет в краткосрочном аспекте использовать бюджет как средство для выравнивания цикла, а в долгосрочном аспекте избегать систематического роста государственного долга, поскольку дефициты, образующиеся при кризисах, компенсируются излишками во время подъема. Но такую бюджетную политику, как мы уже отмечали, на практике проводить трудно из-за воздействия групп давления на нее.

Еще два замечания относительно роли дефицитов в кризисе. Во-первых, они **образуются автоматически при падении производства**, и их следует рассматривать как неизбежные. Во-вторых, они служат **автоматическими антикризисными стабилизаторами**, т.к. спонтанно дополняют недостаток частного спроса государственным. По этой причине **во время кризиса ни в коем случае не следует стремиться ликвидировать бюджетный дефицит, сокращая государственные расходы и увеличивая налоги**. И теоретически, и на практике это ведет к усилению кризиса, причем не спасает от дефицита.

Типичным примером игнорирования этого правила является **секвестр** федерального бюджета России, осуществленный в 1997 году. Поскольку экономика пребывала в глубокой депрессии, ей требовалась «подкачка» («**pump-priming**») путем либо более высоких расходов, либо более низких налогов, либо того и другого, вместе взятых.

Аналогичную грубую ошибку сделал президент США Гувер в начале 30-х годов, когда он попытался уменьшить бюджетный дефицит при начавшемся кризисе. От этого кризис стал еще глубже, и такая политика способствовала общей экономической катастрофе 1929—1933 годов. Этот урок был усвоен преемниками Гувера в США, а также в Западной Европе. В результате в последующие десятилетия удалось избежать повторения глубоких кризисов. В 1980 году пришедший к власти президент Рейган одновременно резко увеличил федеральные расходы (на военные нужды) и резко сократил налоги на прибыль и личные доходы. Образовался крупный бюджетный дефицит (4,8 % ВВП), но кризис был преодолен и начался длительный подъем экономики, растянувшийся на все 80-е годы. Эту практику необходимо учесть и в экономической политике современной России.

Ряд западных экономистов считают, что при формулировании бюджетной политики надо исходить не из фактического, а из **теоретического дефицита**, т.е. такого, который бы существовал при оптимальной загрузке производственных мощностей. Это равносильно проведению теоретической линии  $V$  на графике 9.2 через нулевую горизонталь в точке ее пересечения с вертикалью  $Y_0$ . В периоды кризисов при фактическом дефиците теоретический дефицит был бы нулевым, т.е. считалось бы, что бюджет сбалансирован и не требуются меры по сокращению расходов или росту налогов. По существу, это лишь иное выражение наиболее предпочтительного варианта бюджетной политики — т.е. равномерного распределения дефицитов и излишков в экономическом цикле.

Против этой теории и практики выдвигаются три возражения: (1) бюджетные дефициты ведут к систематическому росту государственного долга, что перекладывает нынешние долги на будущие поколения и может угрожать государственным банкротством; если выплата процентов и погашение госдолга будут отнимать слишком большую часть бюджета; (2) дефициты

«поедают» капиталовложения и потому ведут к снижению долговременных темпов роста экономики; (3) бюджетные дефициты ведут к инфляции. Рассмотрим эти аргументы.

Систематический рост государственного долга действительно опасен, если он постоянно обгоняет рост ВВП, т.к. в этом случае повышается нагрузка долга на национальный продукт. При прочих равных условиях (например, при неизменном уровне ссудного процента) это означало бы постоянно растущий пропорциональный вычет из национального дохода и соответствующий рост налогообложения для поддержания выплат по госдолгу. Так до сих пор и происходит в России, и, очевидно, где-то надо поставить точку. Где? На этот счет однозначного ответа теория не дает. Для каждого общества существует свой лимит, определяемый той предельной нормой налогообложения, которую данное общество готово терпеть и которая не влияет негативно на долгосрочные темпы роста данной экономики.

Допустим, что таким предельным соотношением между госдолгом и национальным продуктом является число  $b_0 = B/Y$ , где  $B$  — общая сумма госдолга, а  $Y$  — национальный доход (продукт). Ежегодные платежи процентов по госдолгу равны  $iB$ , где  $i$  — уровень годового процента. Чтобы соотношение  $b$  поддерживалось на неизменном уровне, госдолг  $B$  должен расти таким же темпом, что и национальный продукт  $Y$ . Доля ежегодных платежей процентов по госдолгу от ВВП останется неизменной, если уровень годового процента равен темпу роста ВВП:

$$\Delta b = 0 = (i - n) b_0, \quad (9.1)$$

где  $n$  — темп роста ВВП и  $i=n$ .

Всякий прирост уровня процента выше темпа роста ВВП будет нарушать предельное соотношение госдолга и ВВП, всякий прирост темпа роста ВВП выше уровня процента будет облегчать бремя выплат. Все это верно только при условии, что текущие госрасходы равны госдоходам как по абсолютной величине, так и по доле в ВВП. Между тем доля текущего дефицита постоянно меняется. Общее уравнение, показывающее, как ведет себя доля выплат по госдолгу, выглядит так:

$$\Delta b = (g - t) + (i - n) b, \quad (9.2)$$

где  $g$  — доля госрасходов в ВВП,  $t$  — доля госрасходов. Всякий новый дефицит госбюджета требует выпуска новых гособлигаций, что ведет к росту бремени процентов, даже если уровень процента соответствует темпу роста ВВП.

Как же при этом может поддерживаться предельная норма выплат по госдолгу? Прежде всего, ликвидацией бюджетного дефицита. Это, конечно, очень жесткое условие, предполагающее рестриктивную бюджетную политику, которая может отрицательно влиять на темп роста ВВП и, следовательно, привести к росту бремени выплат по госдолгу из-за превышения уровня процента над темпом роста экономики. Государство может допустить некоторый минимальный текущий дефицит, если уровень процента поддерживается на уровне ниже темпа роста экономики. Иначе говоря, **при сравнительно жесткой бюджетной политике кредитно-денежная политика (от которой зависит уровень процента) должна оставаться либеральной.**

Если же по каким-то причинам уровень процента превышает темп роста ВВП, единственной возможностью сохранять предельную нагрузку выплат по госдолгу является жесткая бюджетная политика, стремящаяся к постоянному превышению госдоходов над расходами. Очевидно, что при низких темпах роста экономики это невозможно. Таким образом, **наилучшей является политика государства, которая стремится к поддержанию достаточно высо-**

ких темпов экономического роста и вместе с тем удерживает реальный уровень процента ниже уровня инфляции.

Государственный долг США составил в 1970 году 36% от ВВП, в 1980 году — 33% и в 1990 году — 59%. Перелом в сторону резкого повышения бремени госдолга произошел в 80-х годах в связи с рейганомикой, сочетавшей рост госрасходов с сокращением ряда налоговых ставок и образовавшимся крупным дефицитом федерального бюджета. Хотя доля процентов по госдолгу достигла лишь 5,9% от ВВП, это было сочтено чрезмерным, в связи с чем было принято законодательство, обязывавшее правительство ликвидировать федеральный дефицит в течение определенного срока. Эта установка постоянно продлевается, но остается в силе. Балансирование бюджета считается одной из основ государственной политики в долгосрочной перспективе, что не позволяет, как правило, использовать бюджетную политику в качестве активного средства стимулирования экономического роста. Тем не менее в 1998 году вследствие длительного бескризисного роста дефицит федерального бюджета удалось свести к нулю. Главная причина этого успеха — длительный рост экономики, а не рестриктивная бюджетная политика.

В России к осени 1997 года госдолг вырос до 15% текущего ВВП, т.е. был намного ниже, чем в США. Вместе с тем выплаты процентов по госдолгу составили 4,4% в 1996 году и оставались на этом уровне в течение 1997 года. Несмотря на продолжавшийся быстрый рост госдолга, уровень процента снизился, что позволило стабилизировать долю выплат в ВВП. Но даже при снижении реального уровня процента (после учета инфляции) он ведет к систематическому росту доли выплат (коэффициента «b»), т.к. рост ВВП близок к нулю. Для подлинной стабилизации «b» необходимо возобновить экономический рост, понизить реальный уровень процента ниже темпа роста, с тем чтобы иметь возможность пользоваться бюджетными дефицитами в качестве стимулятора роста.

**Задача.** Допустим, что среднегодовой темп прироста ВВП установился на уровне 4%. Каков должен быть уровень процента, чтобы поддерживать неизменным долю выплат по госдолгу от ВВП, если первичный дефицит ( $g - t$ ) составляет 2% от ВВП? Когда желательно получить этот результат в России — до или после того, как выплаты процентов по госдолгу достигнут 6% от ВВП?

Второй аргумент против бюджетных дефицитов гласит, что они отнимают у экономики сбережения, которые в противном случае можно было бы использовать для капиталовложений в производство. Мы уже касались этого вопроса в главе 6. Действительно, когда экономика находится в равновесии и производственные факторы заняты оптимальным образом, всякий бюджетный дефицит (**отрицательные сбережения государства**) означает прямой вычет из национальных сбережений и, следовательно, из капиталовложений. Но если экономика работает на уровне ниже равновесия, национальные сбережения всегда больше капитальных вложений, т.е. существует излишек сбережений, не находящих себе достаточно выгодных сфер для инвестиций. В этом случае бюджетные дефициты способствуют стимулированию агрегатного спроса, а следовательно, и капиталовложениям. Причем государство не только не оттесняет частные капиталовложения, но, наоборот, им способствует.

Когда экономика работает на уровне выше оптимального ВВП, национальных сбережений обычно недостаточно для финансирования желательного уровня капитальных вложений. В эти периоды бюджетные дефициты действительно противопоказаны. Но именно в это время их легче всего и избежать. На подъеме государство может обходиться без бюджетных дефицитов. Наилучшей бюджетной политикой, как уже говорилось, является такая, которая балансирует госбюджет в рамках цикла, создавая автоматические дефициты при кризисах и автоматические превышения доходов над расходами при подъемах.

Наконец, третий, наиболее распространенный аргумент: бюджетный дефицит ведет к инфляции. Обычно принято считать, что дефицит обязательно должен покрываться эмиссией новых денег и, следовательно, вести к росту цен.

Мы уже видели в главе 8, что рост массы денег вовсе не обязательно вызывает инфляцию. Она возникает по разным причинам, но с денежной стороны — только в тех случаях, когда предложение товаров и услуг не поспевает за спросом. Когда экономика работает при недогрузке мощностей, такие ситуации в рыночной экономике не должны возникать, если только их не создают сознательно монополистические и другие (например, криминальные) силы, воздвигающие искусственные препятствия для свободной конкуренции. Естественное инфляционное давление создается, когда экономика работает около или выше своего оптимального уровня. В такие периоды чрезмерная эмиссия денег может способствовать инфляции. Но, как мы видели, как раз в этих случаях бюджетные дефициты либо минимальны, либо отсутствуют вовсе и потому никак не могут быть источником чрезмерной эмиссии денег.

Но главное не в этом. Эмиссия денег («печатный станок») не является единственным и даже обязательным источником финансирования бюджетных дефицитов. Как правило, дефициты финансируются выпуском государственных облигаций или займами от международных финансовых институтов. Например, в России начиная с 1995 года финансирование из других источников запрещено законом. В 1996 году, например, дефицит федерального бюджета России был на 55,2% профинансирован выпуском гособлигаций и на 44,8% — за счет иностранных кредитов. Приблизительно такое же соотношение было предусмотрено в бюджете на 1997 год. Нужды в финансировании путем эмиссии денег не было. Тем не менее масса наличных рублей в обращении (без депозитных денег) выросла за 1996 год на 23 млрд. руб. Это было сделано исключительно потому, что растущая по стоимости товарная масса требовала своего обслуживания средствами обращения и платежа, т.е. деньгами. Крупный прирост массы денег в обращении произошел и в 1997 году, тогда как инфляция снизилась. Итак, **бюджетные дефициты в России перестали быть источником роста денежной массы и, следовательно, инфляции.**

Напротив, считается, что в экономике России возник дефицит денег (наличных и кредитных) и что более активная денежная эмиссия была бы полезной для развязывания узлов взаимных неплатежей. Но если экономика и требует большей денежной массы, то не из-за бюджетных дефицитов, а по другим причинам.

Поэтому утверждения о том, что осуществленный в 1997 году секвестр бюджета необходим для борьбы с инфляцией, не выдерживают критики. Помимо соображений, которые уже были высказаны (сокращение расходов и дефицита во время кризиса способствует его затягиванию и еще больше ужимает налоговую базу), против такой политики можно привести и тот аргумент, что бюджетный дефицит не финансируется ныне эмиссией денег, а следовательно, федеральный дефицит никак не может способствовать инфляции.

## 9.2. Кредитно-денежная политика и регулирование банков

В главе 8 были рассмотрены некоторые вопросы регулирования денежного обращения и кредитной сферы, осуществляемого главным образом через центральный банк. Кратко суммируем сказанное.

1. В основе регулирования денежной массы (т.е. суммы наличных и кредитных денег в обращении) лежит понятие денежного мультипликатора, который позволяет центральному банку влиять на денежную массу, сокращая или увеличивая **денежную основу** (количество наличных денег в обращении плюс вклады коммерческих банков в центральном банке). Денежный мультипликатор непосредственно зависит от **предпочтения ликвидности**, т.е. сложившегося соотношения между наличными деньгами и депозитами и **нормативами минимальных денежных резервов**, которые коммерческим банкам следует держать либо в центральном банке, либо у себя, но не использовать для кредитных или иных активных операций.

2. Количество наличных денег в обращении регулируется, в частности, куплей-продажей центральным банком государственных облигаций и иных ценных бумаг. Покупка ценных бумаг банком равносильна выпуску новых наличных денег в обращение, а продажа ценных бумаг — изъятию наличных денег из обращения. Такие операции центрального банка в западных странах называются **операциями на открытом рынке**. Изменение массы наличных денег через денежный мультипликатор ведет к изменению массы депозитных денег, т.е. основы для кредитования коммерческими банками экономики.

3. Контроль за объемом кредитования коммерческими банками частного сектора осуществляется центральным банком также через регулирование нормы процента. Это делается путем установления **учетной (дисконтной) ставки**, по которой центральный банк покупает векселя частного сектора, т.е. предоставляет краткосрочные кредиты коммерческим банкам. В России эта ставка называется **ставкой рефинансирования ЦБР**. Учетная ставка центрального банка служит минимальным ориентиром для установления ставок процента по кредитам коммерческих банков. Разрыв между этими ставками зависит от конкретной ситуации на кредитном рынке. Например, в США разница между учетной ставкой Федеральной резервной системы и т.н. **первичной ставкой (prime rate)**, по которой банки предоставляют кредиты наиболее надежным заемщикам, в отдельные годы колеблется между 0,5 и 3,5% годовых. В России в июле 1997 года при ставке рефинансирования ЦБР в 24% годовых коммерческие банки кредитовали клиентов по 40% и более.

В ряде стран, например в Германии и России, существуют также ставки **залоговых (ломбардных) кредитов** центрального банка коммерческим банкам. Такие кредиты даются под залог ценных бумаг и предоставляются, как правило, под более низкий процент.

4. Регулирование денежного обращения и кредитной сферы опосредствованно (через воздействие на капиталовложения и частично на личное потребление) влияет на агрегатный спрос и, следовательно, на объем национального продукта, а также на общую динамику цен.

В практике кредитно-денежного регулирования применяется система **установочных целей (индикаторов)**, например предельного темпа роста денежной массы и его отдельных составляющих. Как правило, в западных странах эти индикаторы «перевыполнялись», иногда значительно, т.к. обязательной силы они не имели, а центральные банки в реальной жизни больше ориентировались на **установочные прогнозы инфляции**. Если инфляция не выходила за предполагаемые пределы, не имело смысла «перевыполнять» индикаторы роста денежного обращения. Кроме того, в западных странах денежные мультипликаторы настолько велики и подвижны, что опасно ориентироваться только на количество денежной массы. Практика показала, что наилучшим средством регулирования является **политика учетных ставок**,

посредством которой достигается более стабильное равновесие на кредитных рынках.

В России главной задачей кредитно-денежной политики в первые годы рыночных реформ была борьба с инфляцией, развязанной внезапным освобождением (либерализацией) товарных цен в начале 1992 года. С этой целью ставка рефинансирования ЦБР поддерживалась на весьма высоком уровне и возрастала вплоть до начала 1995 года, после чего стала снижаться по мере ослабления инфляции. Среднегодовая ставка рефинансирования составляла 144% годовых в 1993 году, 178% в 1994 году, 185% в 1995 году и 99% в 1996 году. К концу 1996 года она снизилась до 48%, а к сентябрю 1997 года — до 21%.

Основным назначением процентной ставки является регулирование кредита (а через него — инфляции). Для заемщиков главную роль играет не номинальная ставка процента, а его реальная величина, т.е. поправленная на величину инфляции. С учетом этой поправки реальная величина ставки рефинансирования составляла в 1993 году минус 83%, в 1994 году — минус 14%, в 1995 году — плюс 41%, в 1996 году — плюс 63%. К концу 1996 года реальная ставка рефинансирования снизилась до 22% и к сентябрю 1997 года — до 7%. В конце 1997 года ставка была резко повышена, чтобы предотвратить отток средств за рубеж в связи с финансовым кризисом в Азии.

Таким образом, наблюдалось значительное несоответствие динамики ставки процента и инфляции. В 1993—1994 годах реальная ставка процента была номинально высокой, но дороговизна кредита перекрывалась более значительной инфляцией, так что реальная ставка была даже отрицательной. Практически это означало, что номинально жесткая кредитная политика не выполняла свою роль сдерживания инфляции и, наоборот, способствовала росту кредитования экономики.

В 1995—1996 годах реальный процент стал не только плюсовым, но и довольно высоким, что постепенно отключало реальную экономику от пользования банковским кредитованием. Этому периоду соответствует продолжение спада ВВП и промышленного производства не только из-за недостаточного агрегатного спроса, но также из-за чрезмерной дороговизны кредита. Такая реально жесткая кредитно-денежная политика действительно способствовала снижению инфляции, но при этом убивала реальную экономику и порождала ряд отрицательных явлений в финансовой сфере — нарушение нормального платежного оборота между предприятиями, переход на бартер и коммерческие векселя, а также укрытие денежных доходов от налогового ведомства.

Только к середине 1997 года уровень реального процента опустился до приемлемого уровня, но еще пройдет некоторое время, пока на этой основе разовьется нормальное кредитование и возникнет упорядоченный платежный оборот между предприятиями.

**Кредитно-денежное регулирование в России** осуществляется с использованием ряда денежных индикаторов, согласованных с МВФ. Устанавливаются максимальные лимиты на **чистые внутренние активы и чистые кредиты «широкому» правительству** (в млрд. руб.)<sup>1</sup>, а также минимальные лимиты на **чистые и валовые международные резервы** (в млрд. долл.). Разберемся в содержании этих контрольных индикаторов.

Под чистыми внутренними активами понимается денежная основа (наличные деньги в обращении плюс вклады коммерческих банков в центральном банке) минус чистые международные резервы (пересчитанные из долларов в рубли по специальному курсу). Например, в марте 1997 года в обращении было наличных денег на 105,2 млрд. руб., а банковских вкладов

<sup>1</sup> Под «широким» правительством понимаются все государственные органы, включая федеральные, субъектов федерации и местные.

в ЦБР — на сумму 31,1 млрд. руб. Таким образом, денежная основа равнялась 136,3 млрд. руб. Чистые международные активы — официальные резервы иностранной валюты (без золота, но за вычетом задолженности международным финансовым институтам) составляли 2 млрд. долл., или 11,1 млрд. руб. в пересчете по специальному расчетному курсу 5,56 деноминированных рублей за доллар. За вычетом этой величины, чистые внутренние активы составили 125 млрд. руб. Поскольку для этого месяца установочный максимум составлял 133,3 млрд., ЦБР находился в рамках, согласованных с Валютным фондом.

Рассмотрим, что означает этот показатель на практике. Это видно из формулы:

$$NDA = H - NIR, \quad (9.3)$$

где  $NDA$  — чистые внутренние активы,  $H$  — денежная основа,  $NIR$  — чистые международные резервы.

Если полагать резервы иностранной валюты и нормы резервов коммерческих банков неизменными, то ограничение на  $NDA$  сводится к установлению максимума разрешенной массы наличных денег в обращении. Присутствие в формуле  $NIR$  отражает специфику денежного обращения России, где определенную, подчас значительную роль играет обращение долларов. Покупая доллары на рубли, ЦБР не просто корректирует валютный курс рубля в сторону понижения, но и выпускает в обращение наличные денежные знаки. Таким образом, пополнение центральным банком своих чистых валютных резервов за счет покупки инвалюты у частного сектора и населения равносильно эмиссии наличных рублей на ту же сумму. Следовательно, вместе с ростом  $NIR$  автоматически происходит такой же рост  $H$ . Иначе говоря, **эмиссия за счет скупки долларов внутри страны не имеет верхней границы**. Ограничение накладывается только на такую эмиссию, которая происходит вне связи с динамикой валютных резервов.

Например, в первой половине 1997 года масса наличных денег в обращении ( $M_1$ ) выросла сразу на 34%, а прирост всей денежной массы ( $M_2$ ) составил 24%. Это произошло исключительно за счет покупки Центробанком иностранной валюты, в результате чего чистые международные резервы ( $NIR$ ) увеличились на 7 млрд. долл. Хотя денежная основа ( $H$ ) при этом выросла на 29%, чистые внутренние активы ( $NDA$ ), которые ограничены по соглашению с МВФ, не только не выросли, но даже упали на 2,5%. Интересно, что столь сильное увеличение денежной массы никак не отразилось на темпах роста цен, которые также упали. Это еще раз подтверждает тезис, объясненный в главе 8, о том, что природа нашей инфляции сейчас отнюдь не денежная. Операция Центробанка по увеличению валютных резервов была связана как с потребностью обращения в рублях, так и со стремлением поддержать курс доллара. В конце 1997 года Центробанк потерял 7 млрд. долл. валютных резервов вследствие финансовой паники, приведшей к отливу иностранных краткосрочных вложений в наши ценные бумаги. Но это не привело к сжатию денежного обращения.

В связи с этим не очень понятны возражения против использования эмиссии денег для стимулирования экономики. Если можно за полгода выпустить в обращение наличных денег на 38 млрд. руб. — существенно больше, чем за весь 1996 год, то почему надо возражать против денежной эмиссии для покрытия части бюджетного дефицита? Ведь деньги в обращении, выпущенные для покупки долларов, ничем не отличаются от денег, выпущенных взамен выпущенных облигаций государства.

Обычно выдвигаемое при этом возражение таково: эмиссия рублей при росте валютных резервов не имеет инфляционной природы, поскольку эти резервы мож-



но использовать для пополнения товарной массы в случае угрозы инфляции. Это возражение имеет смысл в центрально планируемой экономике, где предложение товаров не регулируется рынком и где государство осуществляет централизованный импорт. В рыночной экономике центральный банк не может использовать свои валютные резервы для закупки товаров за границей. Другое возражение: накопление валютных резервов имеет психологическое воздействие, сокращая инфляционные ожидания. Но это вопрос формирования массовой психологии, а не реальных процессов в экономике. Например, эмиссия денег под рост госдолга (покупку гособлигаций) точно так же приводит к росту денежного спроса, как и эмиссия под рост валютных резервов, и тем самым обе эмиссии могут содействовать инфляции, но только если рыночное предложение неадекватно реагирует на рост спроса.

Контролируемая категория *NDA* тесно связана и с другой ограничиваемой категорией — чистыми кредитами расширенному («широкому») правительству. Последняя равна *NDA* за вычетом чистых кредитов ЦБР коммерческим банкам, странам СНГ, а также других более мелких статей. Напомним, что под расширенным правительством понимаются федеральное правительство, местные органы власти и внебюджетные фонды (см. предыдущий раздел). Под чистым кредитом государству в целом практически понимается денежная масса, выпущенная в обращение. Она как бы отдана в займы государству Центробанком. Это, конечно, чисто условное допущение.

Поскольку до начала 1997 года правительство России и Центробанк считали своей главной задачей борьбу с инфляцией, жесткость ее кредитно-денежной политики была в какой-то мере оправдана. Но с фактическим преодолением сильной инфляции задачи и направление этой политики должны измениться. Главными задачами должны стать стимулирование экономического роста путем расширения кредитной основы реальной экономики и упорядочения платежных отношений между предприятиями.

**Кредитование реальной экономики.** В главе 8 уже была показана слабость российской банковской системы, неадекватно выполняющей ряд своих главных макроэкономических функций. Одной из этих функций является переключение временно свободных средств, возникающих в экономике, в те ее отрасли и на те участки, где имеется непосредственная нужда в увеличении оборотного и основного капитала. Потребность в кредитах имеется сейчас повсюду, но она не удовлетворяется даже в минимальной степени. Это одна из главных причин продолжающегося застоя экономики, причем застой на весьма низком уровне, при значительном недоиспользовании имеющихся физических ресурсов капитала и труда. До последнего времени основным препятствием в выполнении банками этой функции были низкая рентабельность подавляющей части предприятий и высокая норма процента. Такое сочетание невыгодно и кредиторам, и заемщикам.

Но к 1997 году норма реального процента существенно снизилась. Тем не менее перелома в сторону кредитования экономики не произошло. Помимо субъективного фактора (сложившаяся инерция получения высоких доходов банками за счет иных операций, опасения предприятий относительно агрессивных намерений банков) существуют и объективные препятствия: **слабость депозитной базы и неразвитость банковских институтов, которые должны были бы больше ориентироваться на долгосрочное кредитование.**

Слабость депозитной базы возникает по причинам, зависящим как от предприятий, так и от самих банков. Что касается предприятий (а в определенной мере и населения), то расширение депозитной базы сдерживается чрезмерно высоким предпочтением ликвидности. Отмеченная в главе 8 **демонетизация** российской экономики, т.е. физическая нехватка наличных денег, ведет к тому, что предприятия остро нуждаются прежде всего в средствах немедленной оплаты труда и налогов (расчеты с поставщиками осу-

ществляются по большей части бартером). Преодоление дефицита в деньгах возможно только двумя путями — упорядочением расчетов между предприятиями (о чем речь ниже) и более либеральной кредитно-денежной политикой государства, в частности готовностью Центробанка к большей эмиссии наличных денег, т.е. к расширению денежной основы. В сложившихся сейчас условиях это не должно вести к усилению инфляции по причинам, о которых подробно говорилось ранее в данной и предыдущей главах. Расширение денежной основы само собой (через денежный мультипликатор) будет способствовать росту депозитной базы экономики. Государство может также способствовать росту денежного мультипликатора, сокращая размеры обязательных резервов коммерческих банков.

Одновременно Россия нуждается в снижении сложившегося у нас чрезмерного уровня предпочтения ликвидности. Главным фактором перелома в этом деле является, конечно, недопущение большой инфляции при сохранении достаточно привлекательного уровня процента по депозитам. Доверие к рублю до сих пор в России было невелико в силу инфляционной инерции, непредсказуемости депозитной политики, постоянного роста курса доллара. Стремление предприятий уйти от рубля в доллар объясняется и тем, что это позволяет реально снижать налоговое бремя. Если рубль окажется достаточно устойчивым и по отношению к доллару, и по внутренней покупательной силе, то рано или поздно это вынудит предприятия и население сокращать запасы наличности в инвалюте и увеличивать рублевые депозиты.

Но нужны и определенные **административные меры** со стороны государства. В настоящее время коммерческие банки явно недоиспользуют даже ту депозитную базу, которая у них имеется, для кредитования производства. Чрезмерно много средств вкладывается в валютную спекуляцию, игру на рынках ценных бумаг, покупку крупных (иногда контрольных) пакетов акций промышленных компаний. Эта деятельность должна быть строго ограничена и по возможности сведена к минимуму. Коммерческим банкам надо выбирать, чем им заниматься — спекуляцией, игрой на бирже, скупкой акций или обычной, традиционной банковской деятельностью.

Экономическая теория рассматривает этот вопрос не с точки зрения неких этических норм («спекулировать нехорошо», «банкиры не понимают в делах промышленности» и т.п.), а с точки зрения соответствия активных операций пассивным. Поскольку подавляющая часть банковских депозитов является либо краткосрочными, либо **онкольными**, т.е. могут быть востребованы в любое время, коммерческие банки, как правило, не могут и не должны заниматься высокорискованными спекулятивными операциями. Последние вполне допустимы, но их должны осуществлять специальные финансовые учреждения, которые привлекают свои средства не депозитами, а иными способами. Коммерческие банки — это **сфера обслуживания широких интересов общества**. Она должна строго регулироваться именно как таковая. Запрещение коммерческим банкам заниматься высокорискованной деятельностью побудит их к более значительным вложениям в реальную экономику. У них просто не останется иного выхода.

Встречный аргумент: а разве наши банки не вкладывают средства в промышленность, покупая пакеты акций приватизируемых предприятий? Ответ: сама по себе покупка акций не увеличивает вложений в производственный потенциал, т.к. значительная часть доходов от продажи акций идет на пополнение федерального бюджета, для оплаты текущей задолженности по пенсиям, заработной плате работников бюджетной сферы и т.д. Как правило, после перехода того или иного предприятия под управления банком, последний занимается не развитием производства, а сокращением работников, закрытием временно нерентабельных производств, от-

казом от социальной сферы и т.п. Активных мероприятий по модернизации производства банки не осуществляют.

Идя на продажу акций промышленных предприятий банкам, государство преследует свои краткосрочные, часто конъюнктурные цели (заткнуть очередную бюджетную дыру), а не руководствуется соображениями долгосрочного совершенствования самого банковского дела в интересах производства. Обратите также внимание, насколько российские банки заинтересованы в том, чтобы государство осуществляло свои бюджетные операции через них. Почему? Да потому, что федеральный и местные бюджеты — это колоссальные источники депозитов, которые можно временно использовать для спекулятивных целей, от чего теряет и сам бюджет. Попытки государства переключить обслуживание бюджета на казначейство (т.е. на собственную банковскую систему) делаются, но пока недостаточно быстро.

Одновременно государству необходимо ограничить спекулятивные тенденции в расходовании свободных средств предприятиями. До сих пор многие предприятия считают более выгодным держать свои средства на валютных счетах (внутри страны или за рубежом), вкладывать в государственные облигации, иными способами «прокручивать» деньги. При этом они жалуются на нехватку средств для оплаты заработной платы и налогов. Чтобы покончить с этой практикой, необходимо запретить, хотя бы временно, такую деятельность, обязав предприятия держать все свои средства только на счетах того или иного банка, без права их использования иначе, чем на собственные производственные нужды.

Другим способом стимулирования депозитной базы является переход к безналичным расчетам с работниками. Сейчас заработная плата чаще всего уплачивается наличными деньгами, что создает трудности и задержки, связанные с денежной оплатой продукции данного предприятия. При безналичной оплате бремя расчетов перекладывается с предприятия на банки. Возникает и большая равномерность в расходовании денег, поскольку оно непосредственно не привязано к циклу выплаты зарплаты. Разумеется, такая система требует широкого внедрения в банковское дело, розничную торговлю, услуги расплаты **кредитными карточками (пластиковыми деньгами)** и чеками как наиболее эффективными современными способами массовых расчетов населения. Пока в России кредитные карточки — это, как правило, удел богатых или просто зажиточных людей. Их более массовое внедрение, например через механизм Сбербанка, был бы подлинной революцией в понижении существующей высокой нормы предпочтения ликвидности.

Читатель уже, должно быть, обратил внимание, что все указанные меры требуют **упорядочения платежного оборота между предприятиями**. Нынешние сложности в этом деле возникли отчасти в связи с общим тяжелым положением в экономике, но также из-за того, что расчеты через банки осуществляются с задержками и другими нарушениями.

Возьмем простейший пример. Предприятие продало продукцию другому предприятию, которое в нем действительно нуждается, т.к. без нее не может продолжать производство. Но у покупателя временно нет достаточных средств на счете в банке. Обычной практикой в современных условиях является встречная оплата товарами собственного производства или полученными от своих покупателей (бартер) денежными суррогатами и т.п. Продукция, обмениваемая по бартеру, также нужна всем и в конечном счете находит пользователя, но для этого она должна пройти через многие промежуточные стадии, в результате чего существенная часть ее стоимости изымается посредниками. Денежные суррогаты (векселя и др.) также совершают свой трудный кругооборот, в конце концов с большими потерями превращаясь в наличные или депозитные деньги.

Всех этих трудностей можно было бы избежать, если бы временная нехватка средств для оплаты купленной продукции была восполнена банком на определенных условиях. Ясно, что при нынешней дороговизне кредита это невозможно. Но если для этого создать специальную сеть государственных финансовых учреждений, например **клиринговую палату при Центробанке**, которая автоматически кредитовала бы предприятия под проданную продукцию, причем под льготный процент, или учитывала векселя предприятий по стоимости, близкой к номиналу, то значительную часть сложностей во взаимных расчетах удалось бы преодолеть.

Например, допустим, что предприятие А продало предприятию Б продукцию на сумму в  $X$  млн. руб. Б не в состоянии сразу заплатить за купленный товар, но это делает за него клиринговая палата (КП), зачисляя на счет А сумму  $X$ . Одновременно КП списывает со счета Б соответствующую сумму. Этих средств на счете сейчас может и не быть, но они обязательно появятся, когда Б продаст свою продукцию предприятиям В, Г, Д и т.д., получив соответствующую оплату через КП. При этом Б придется уплатить некоторый небольшой процент, вполне возместимый из его прибыли. Необходимость в бартере и денежных суррогатах исчезает, возникает большая экономия в связи с отказом от услуг посредников. Кругооборот товаров и денег ускоряется, для его обслуживания требуется меньшая денежная масса. Увеличивается заинтересованность предприятий в депозитах, по которым им выплачивается некоторый процент.

Перед предприятием возникает выбор: пользоваться услугами КП или продолжать прежнюю практику? Неудобства работы с КП в том, что все денежные доходы предприятия находятся на виду у государства, что облегчает сбор налогов и затрудняет для предприятия уклонение от их уплаты. Этот «недостаток» компенсируется более низким банковским процентом, отказом от услуг посредников, более нормальным циклом производственной деятельности, расширением возможностей для реконструкции и развития.

Система расчетов через КП должна работать без больших сложностей при условии, что предприятия, как правило, покрывают свои текущие затраты сбытом продукции. Она сразу выявляет действительных, а не мнимых должников и банкротов. Разумеется, создание КП требует некоторых усилий и затрат от государства и Центробанка, но эти затраты оправданы огромным макроэкономическим эффектом.

Аргумент против: создание КП ставит коммерческие банки в невыгодное положение, т.к. на таких условиях они не смогут конкурировать с КП по привлечению депозитов и предоставлению кредитов. Ответ: коммерческие банки могут привлекать депозиты более высокими ставками процента. Они же могут предоставлять предприятиям кредиты на капитальные вложения под большие проценты или на условии участия в прибылях. КП будет обслуживать и кредитовать преимущественно текущие расчеты предприятий, поддерживая их оборотные средства. Если же предприятия нуждаются в привлечении средств для оплаты капиталовложений, они могут обращаться к коммерческим банкам и другим источникам пополнения внутренних ресурсов (прибыль, амортизация). Банки могут участвовать и в обслуживании текущих расчетов, но для этого они должны будут в конкуренции с КП немало улучшить свою деятельность в этой сфере. После того, как банки и предприятия наладят нормальные отношения между собой, необходимость в КП может со временем отпасть.

### 9.3. Стимулирование роста или сдерживание инфляции? Политика занятости

Ответ на вопрос, поставленный в заголовке данного раздела, должен быть ясен читателю в общих чертах из предыдущего изложения. Ответ простой —

каждому овощу свое время. Если почему-либо возникла значительная инфляция, борьба с ней становится приоритетом государственной политики, возможно, даже ценой некоторого спада производства (хотя это не всегда неизбежно). Но если инфляция в основном преодолена (а в большинстве промышленно развитых стран это так), безусловным приоритетом становится экономический рост, т.е. стимулирование оптимальной загрузки производственных факторов — капитала, земли, природных ресурсов — и повышение их совокупной эффективности.

Для того чтобы правильно выбрать приоритет, достаточно владеть основами экономической теории и знать реальную ситуацию в экономике. В демократическом обществе эти приоритеты вырабатываются в виде общественного консенсуса, приводящего к власти через всеобщие выборы то правительство, которое, по мнению большинства, способно реализовать эти приоритеты.

**Выработка консенсуса** зависит от потребности большинства в минимизации действия факторов, оказывающих отрицательное влияние на уровень жизни населения. В странах Запада такими факторами являются прежде всего инфляция и безработица. Одно время для их совместной оценки был предложен **индекс непопулярности**, который складывает текущий процент инфляции с процентом безработицы от общей численности рабочей силы. Как он выглядит применительно к США, показано на графике 9.3.

Как видно, уровни безработицы и инфляции часто, хотя и не всегда, двигались в противофазе (что соответствует кривой Филипса, см. главу 8). Их сумма, т.е. индекс непопулярности, также демонстрирует большие колебания. Самое интересное для нас — это связь индекса с результатами всеобщих президентских выборов. За редким исключением смена президента на представителя оппозиционной партии происходит вслед за значительным ростом индекса непопулярности. Так произошло в 1952 году, когда республиканец Эйзенхауэр победил демократа Стивенсона; в 1960 году, когда демократ Кеннеди одержал победу над республиканцем Никсоном; в 1968 году, когда республиканец Никсон взял верх над демократом Хэмфри; в 1974 году — победа демократа Картера над республиканцем Фордом; в 1980 году — победа республиканца Рейгана над демократом Картером; в 1992 году — победа демократа Клинтона над республиканцем Бушем. Разумеется, личные качества претендентов, их популярность играли немалую роль, но общие настроения избирателей все же формировались в значительной мере под влиянием общеэкономической обстановки.

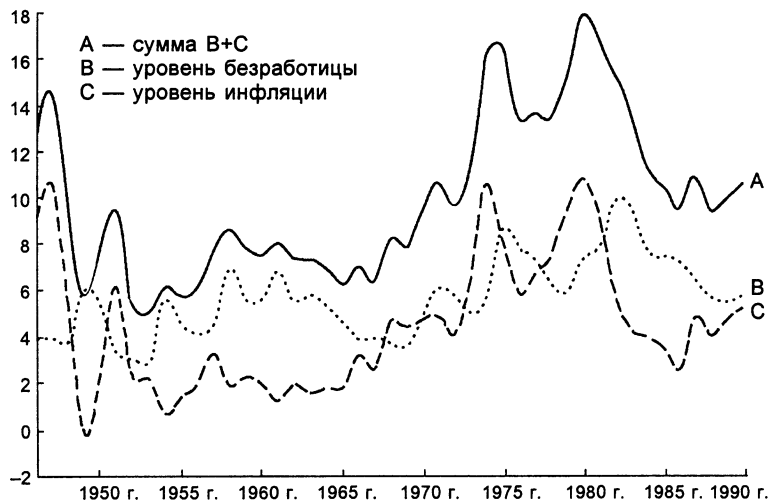


График 9.3  
Индекс непопулярности

В России прослеживается такая же связь, разве что не рассчитывается индекс непопулярности, который должен был бы включать в наш случай и такие важные факторы, как размеры товарных дефицитов, уровень реальной заработной платы и пенсий (с учетом задержек с их выплатой). В 1991 году главным экономическим фактором в победе Ельцина было недовольство резким усилением товарных дефицитов при Горбачеве. Накапливающееся недовольство негативными итогами рыночных реформ сказалось на составах Думы, избранных в конце 1993 и особенно в 1995 году. В президентских выборах 1996 года личный фактор, усиленный организованной поддержкой средств массовой информации, перевесил недовольство населения падением реальных доходов и большой безработицей.

Тем не менее итоги выборов подтверждают предпочтение обществом приоритета роста над продолжающейся рестриктивной бюджетной и кредитно-денежной политикой. Рано или поздно правительству придется признать необходимость такого поворота. И тогда решающую роль будет играть правильная политика, т.е. такое сочетание средств воздействия государства на экономику, которое обеспечило бы выполнение поставленной задачи.

**Координация бюджетной и кредитно-денежной политики.** В истории государственного регулирования, как правило, бюджетная и кредитно-денежная политика преследуют одну и ту же цель. Например, в первые годы после второй мировой войны в США государство проводило политику «дешевых денег», т.е. низких ставок процента, что сочеталось с активным бюджетным стимулированием. В то время воспоминания о Великой депрессии 30-х годов были сильны, и в американском обществе боялись ее повторения.

Но не раз случалось и так, что бюджетная и кредитно-денежная политика были разнонаправленными. Например, с приходом к власти в США президента Рейгана мощное стимулирование экономики бюджетными средствами сочеталось со сдерживающим воздействием высоких ставок ссудного процента. Это был сознательный выбор, позволявший снижать инфляцию при стимулировании экономического роста.

Аналогичные проблемы стоят и перед правительством России. Так получилось, что к 1997 году вместе с инфляцией ссудный процент снизился до, казалось бы, приемлемого уровня, а между тем стагнация не сменялась экономическим ростом. Это объясняется затянувшимся акцентом бюджетной политики на антиростовых мерах (секвестр расходов, чрезвычайное «выколачивание» налогов, стремление во что бы то ни стало ликвидировать «первичный» дефицит федерального бюджета на стадии глубокого застоя). Вместе с тем и в кредитно-денежной политике сохраняются элементы сдерживания. При значительном снижении реальной ставки рефинансирования ЦБР сохраняются опасения по поводу «инфляционного» роста денежной массы (см. предыдущий раздел).

Поскольку в обществе сохраняются опасения инфляции и, следовательно, недоверие к рублю, сравнительно жесткая кредитно-денежная политика, быть может, на какой-то срок оправдана. Но тогда она должна сочетаться с более либеральной, т.е. стимулирующей, бюджетной политикой, вплоть до того, как начнется спонтанный, самоподдерживающийся экономический рост.

Предлагаем читателям самим поразмыслить над наилучшим сочетанием бюджетных и кредитно-денежных инструментов для выполнения приоритетной установки на безинфляционный экономический рост. Мы только что предложили вариант, схожий с рейганомикой (см. выше). Не исключено, что есть и другие подходящие сочетания.

**Долгосрочная траектория роста и политика занятости.** Непосредственная задача экономической политики в условиях России — это преодоление кри-

зиса и стагнации. О способах этого преодоления выше сказано уже достаточно. Но рано или поздно страна должна выйти на присущую ей траекторию долговременного экономического роста, которая предполагает: (1) оптимальное использование производственных факторов, (2) их постоянное наращивание, (3) сохранение общего экономического равновесия при стабильности цен. В действительности эти частные задачи тесно связаны между собой.

Одно время в экономической теории считалось, что оптимальная загрузка производственных мощностей (т.е. оптимальное использование капитала как фактора производства) достаточна для того, чтобы полностью использовать также и рабочую силу. Такие экономисты XX века, как Жан-Батист Сэй, утверждали, что рыночный механизм всегда поддерживает макроэкономике в равновесии, обеспечивая при этом полное использование земли, капитала и труда. Маркс был первым крупным экономистом того времени, который показал, что экономический рост может сопровождаться не только постоянным притягиванием рабочей силы растущим производством, но и ее систематическим выталкиванием, т.е. ростом безработицы. Кроме того, он считал, что экономический рост не может происходить без существования **промышленной резервной армии**, достаточной для того, чтобы питать этот рост в период самых бурных промышленных подъемов. Это положение равносильно утверждению, что при полной загрузке капитала всегда должна сохраняться некоторая безработица.

Современные экономисты в своем подавляющем большинстве признали справедливость этого вывода, хотя и не принимают марксова объяснения. Так, неоклассическая школа считает, что при неограниченном действии рыночного механизма не может быть **вынужденной безработицы** и что существует при этом только **добровольная безработица**. Под последней понимается отказ части рабочих работать за чересчур низкую заработную плату. Неоклассики рассуждают так: рынок труда, как и всякий другой, подчиняется законам спроса и предложения. Цена труда уравнивает предложение труда со спросом на него. Капиталист нанимает ровно столько рабочих, сколько нужно, чтобы обеспечить ему максимальную прибыль. Рабочие предлагают ровно столько труда, сколько им нужно для равновесия между работой и досугом. Если оплата труда дает меньше удовлетворения, чем досуг, то рабочие оказываются добровольными безработными.

Хотя определенная логика в этих рассуждениях есть, она применима только к тем случаям, когда доходы семьи (например, при одном работающем) превышают прожиточный минимум и когда семья имеет достаточные накопления, чтобы выждать наступления более выгодной конъюнктуры на рынке труда. Но и при этом уход одного из супругов или детей в безработные вовсе не является добровольным, а объясняется тем, что для него нет рабочего места, который приносил бы доход, соответствующий его квалификации. Наличие большого числа временных работников из числа супругов показывает, что дополнительный заработок им действительно нужен, но что вакантных постоянных рабочих мест не хватает.

Но есть и более содержательные теоретические возражения против тезиса о добровольной безработице. Дело в том, что, в отличие от рынков обычных товаров, заработная плата не меняется автоматически под воздействием спроса и предложения. Трудовые договоры устанавливают ставки заработной платы на весь период контракта. В коллективных договорах, заключаемых между профсоюзом и фирмой-нанимателем, ставки заработной платы устанавливаются нередко на несколько лет вперед. Большинство предприятий работают теперь в условиях несовершенной конкуренции (см. главу 3).

Сталкиваясь с трудностями сбыта, они снижают не свои цены и не заработную плату своих работников, а сокращают выпуск продукции и увольняют рабочих. Многие фирмы предпочитают платить рабочим заработную плату несколько выше ее равновесного уровня, с тем чтобы стимулировать производительность и качество работы. Профсоюзы, как правило, заботятся о зарплате своих занятых работников, но не о возможных заработках и рабочих местах для безработных.

Все это означает, что в странах с развитой рыночной экономикой рынок труда действует не в условиях совершенной конкуренции и, следовательно, заработная плата отличается от ее равновесного уровня, превышая ее у работников с постоянными или долгосрочными контрактами и находясь ниже него у временных работников и ищущих работу. Результат: более высокие и малоподвижные ставки оплаты создают **превышение предложения рабочей силы над ее спросом**, а также готовность безработных наниматься и за менее чем равновесную оплату. Из сказанного следует, что безработица по большей части является вынужденной, а отнюдь не добровольной.

Известны также бесспорные негативные последствия безработицы как для самих работников (вынужденная нищета, потеря здоровья, психический стресс, деградация невостребованной личности), так и для экономики в целом. Безработица равносильна недоиспользованию ценного производственного ресурса, т.е. его чистой и **невосполнимой потере** для общества. Недопроизведенная продукция потеряна навсегда. Потерины и соответствующие доходы, т.е. негативный эффект мультиплицируется по замкнутой экономической цепочке. Подрывается **человеческий капитал** общества, т.е. качественный уровень рабочей силы. Все эти потери не могут быть целиком восполнены пособиями по безработице.

Исходя из этих соображений, экономическая теория считает обеспечение **полной занятости** одной из приоритетных задач экономической политики. Этот тезис был впервые выдвинут Кейнсом и кейнсианцами, считавшими, что стимулирование агрегатного спроса достаточно для того, чтобы вывести экономику на уровень полного использования как капитала, так и труда. Однако впоследствии выяснилось, что даже при восстановлении загрузки основного капитала на уровне, близком к оптимуму, некоторая безработица все же сохраняется. Такая безработица, которая остается при достижении макроэкономического равновесия, названа **естественной нормой безработицы (natural rate of unemployment — NRU)**, или **нормой безработицы при стабильной инфляции (non-accelerating-inflation rate of unemployment — NAIRU)**.

В связи с этим теория рассматривает три вида безработицы:

- **циклическую безработицу**, возникающую во время кризисов, спадов и периодов недоиспользования производственных мощностей;
- **временную (фрикционную) безработицу**, связанную с переменой места работы, т.е. текучестью рабочей силы;
- **структурную безработицу**, обычно долгосрочную, возникающую среди тех рабочих, чья профессия и квалификация оказываются невостребованными в связи со структурными изменениями в экономике.

О том, как эти виды безработицы представлены в современной России, можно видеть в таблице 9.4.

Безработица в России постоянно росла в переходный период, что объяснялось прежде всего падением ВВП и промышленного производства. Однако предприятия увольняли работников значительно медленнее, чем сокращалось производство. Между 1990 и 1996 годами ВВП сократился на 41%, а



Таблица 9.4

## Занятость и безработица в России

Год	Занятость (млн.)	Безработица (млн.)	Безработица (% к рабочей силе)	Зарегистрированные безработные (млн.)
1990*	74,7	...	...	...
1991*	73,4	...	...	...
1992	72,1	3,4	4,8	0,6
1993	70,9	4,2	5,7	0,8
1994	68,5	5,5	7,5	1,6
1995	66,4	6,4	8,9	2,3
1996	66,0	6,2	9,1	2,6
1997	65,3	6,7	9,3	2,3

\* До распада СССР учет безработных не производился. О приблизительных размерах безработицы в эти годы можно судить по числу потерянных рабочих мест — по 1,3 млн. в 1990/91 году и в 1991/92 году, итого 2,6 млн. из 3,4 млн., числившихся на конец 1992 года.

число занятых — лишь на 11,6%. Если бы число занятых сокращалось по мере падения производства, то общее число потерянных рабочих мест составило бы 30,1 млн. Многие работники, формально числящиеся занятыми, фактически являются **скрытыми безработными**, т.к. находятся в т.н. «добровольном отпуске» без сохранения содержания. По официальным данным, скрытая безработица существенно меньше, чем 30 млн. Согласно этим данным, на конец 1996 года число работников, числящихся на работе, но работавших лишь малую часть рабочей недели, составляло 4,7% трудоспособного населения и еще 3,3% приходились на работников, находящихся в принудительных неоплачиваемых отпусках. Таким образом, общее число фактических безработных составило 17,3%, или свыше 12 млн.

Значительная часть безработицы в России является циклической по своему происхождению, т.е. вызванной экономическим кризисом. Однако вряд ли следует полагать, что в условиях рынка безработица будет полностью ликвидирована даже после возврата ВВП к пику 1990 года. В СССР фрикционная безработица не учитывалась, хотя текучесть рабочей силы и тогда была высокой. За годы реформ текучесть осталась на уровне более 20% к общей занятости. Если считать, что среднее время перехода с работы на работу составляет два месяца, то фрикционную безработицу в 1996 году можно условно оценить в 3,5%.

Размеры структурной безработицы в России определить значительно труднее. Например, каковы искусственные излишки рабочей силы на производстве в условиях глубокого спада? По данным Российского экономического барометра (РЭБ), в марте 1997 года при загрузке производственных мощностей в промышленности в 50% от нормального месячного уровня загрузка рабочей силы составляла 70%. Исходя из этих данных, можно полагать, что промышленные предприятия могли бы для выпуска того же объема продукции использовать намного меньше рабочих. По данным РЭБ, на содержание этого излишка предприятия в среднем расходуют лишь 7,4% своих общих издержек, что считается ими не чрезмерным. Такие затраты существенно меньше того, что предприятиям пришлось бы заплатить работникам при их формальном увольнении.

Даже если реальным излишком считать только те 8%, которые либо работают считанные часы, либо находятся в отпуске, то и это очень значительная

величина. Вместе с фрикционной безработицей это составляет 11,5%. Именно такого уровня безработицы можно ожидать при восстановлении дореформенного уровня ВВП. Для сравнения: в Польше и Венгрии, где докризисный уровень уже восстановлен, официальная безработица составляет, соответственно, 13,5 и 10%, т.е. имеет в основном структурный характер.

Очевидно, что всякая долговременная политика занятости должна учитывать специальные меры, направленные на создание **дополнительных рабочих мест и социальное обеспечение нормального уровня безработицы**. При разработке такой политики следовало бы больше учитывать следующие теоретические соображения.

Во-первых, Россия не может ориентироваться на такое соотношение между физическими количествами основного капитала и рабочей силы, которое сейчас характерно для стран Запада. Это невозможно хотя бы потому, что потребовалось бы практически полное обновление существующего оборудования предприятий и доведение его до западного уровня. Такое обновление потребует колоссальных ресурсов и нескольких десятилетий. Кроме того, при существующих потенциально больших излишках рабочей силы и ее дешевизне требуется сделать акцент не столько на трудосберегающую, сколько на капиталосберегающую технологию. Такой технологии на Западе в готовом виде нет, это для него вчерашний день. Но в России она могла бы найти широкое применение при сохранении достаточно высокой конкурентоспособности, учитывая сравнительно медленные темпы повышения реальной заработной платы.

Альтернативой является создание **двухъярусной экономики**, при которой уживались бы сравнительно небольшая прослойка высокооплачиваемых работников (в ряде привилегированных отраслей) и раскинутая по всей стране сравнительно низкооплачиваемая периферия. Нечто в этом духе уже складывается в нашей экономике. Аналогичные условия существуют в Японии и некоторых других странах.

Для обсуждения: соберите аргументы «за» и «против» альтернативных путей развития трудовых ресурсов России. Какой из этих вариантов наиболее предпочтителен?

Поскольку большая нормальная безработица в перспективе неизбежна, необходима и реформа существующей системы **пособий по безработице**. Из таблицы 9.4 видно, что число официально зарегистрированных безработных в несколько раз меньше их действительного количества. Одна из причин — крайне низкий уровень пособий по безработице, составлявший в среднем за 1996 год лишь 170 денонмированных рублей в месяц, или меньше половины официального прожиточного минимума. Во многих районах транспортные и иные расходы безработного при посещении местного отделения службы занятости превышают это мизерное пособие. Уровень пособий необходимо довести до 70–80% заработной платы, как в странах Запада. Без этого сохранение значительного числа скрытых безработных на производстве неизбежно.

По силам ли это российской экономике? При ее постоянном росте хотя бы умеренными темпами такая политика занятости была бы вполне оправданна. Помимо ее социальных преимуществ она давала бы возможность сохранять нормальный резерв трудовых ресурсов для роста производства и вместе с тем сдерживать инфляционное давление, источником которого мог бы стать чрезмерно быстрый рост заработной платы. В макроэкономическом аспекте необходимо сохранять равновесие между постоянным ростом трудовых доходов, как важнейшего фактора поддержания агрегатного спроса, и

стабилизацией удельных трудовых издержек на уровне, позволяющем сохранять достаточно высокие темпы экономического роста.

#### **9.4. Протекционизм или открытая экономика? Нужна ли структурная политика?**

В главе 7 рассматривались главные теоретические аспекты взаимосвязи между внутренней и внешней экономикой, включая аргументы в пользу протекционизма и, наоборот, большей открытости экономики. В главе 8 был показан механизм формирования платежного баланса, включая потоки товаров, услуг и капитала, а также некоторые элементы взаимосвязи между валютным курсом и внутренней экономикой. В данном разделе мы рассмотрим некоторые аспекты макроэкономического регулирования, учитывающего постоянное активное присутствие внешнего фактора.

Переход от центрального планирования к рыночной экономике неизбежно связан с ростом открытости экономики России. Ликвидирована государственная монополия внешней торговли, при которой все внешнеторговые операции производились монопольными государственными объединениями по плану, утвержденному правительством. Ликвидирована и государственная валютная монополия, при которой все валютные доходы и расходы страны проходили через государство и планировались им, как составная часть общеэкономического плана и госбюджета. Предприятия получили право прямого выхода на внешний рынок и непосредственного общения с зарубежными фирмами. Большинство предприятий приватизированы и принимают свои решения самостоятельно. Практически осуществлена и конвертируемость (обратимость) рубля по внешнеторговым, а отчасти и по неторговым операциям. Разрешен частный экспорт золота и других драгоценных металлов.

Разумеется, некоторые регулирующие и контролирующие функции у государства сохранились, как и у всякого государства в рыночной экономике. Это относится к таможенным пошлинам, к системе валютного контроля, к регулированию деятельности зарубежных коммерческих и иных структур на территории России, к ряду других аспектов внешнеэкономической деятельности. Предстоящее вступление России в Международную торговую организацию (МТО) послужит и официальным признанием во всем мире факта перехода России к рыночной экономике.

В рамках общих норм, касающихся рыночных экономик, каждая страна, в том числе и Россия, регулирует степень своей открытости, которая не может быть ни полной (без каких-то элементов протекционизма), ни нулевой (т.е. полностью закрытой). В значительной мере это определяется спонтанным развитием экономики России и ее приспособлением к реалиям конкуренции в рамках мировой системы. Но в определенной мере это является и результатом сознательного регулирования, которое каждое государство должно осуществлять в интересах прежде всего своей экономики. Было бы странно, если бы государство больше заботилось об интересах иностранных фирм, чем об интересах отечественных. Некоторый крен в предпочтениях к собственному бизнесу понятен и естествен.

Но кроме того, внешнеэкономическая политика должна постоянно координироваться с внутриэкономической политикой. Нельзя допускать, чтобы конкретные шаги во внешнеэкономическом регулировании и само его направление противоречили приоритетам макроэкономической политики государства в целом. Об этой координации и пойдет речь в данном разделе.

Напомним основные факты, относящиеся к внешнеэкономическому положению России.

(1) Большое положительное сальдо торгового баланса с лихвой покрывается чистым оттоком денежного капитала и платежами по внешней задолженности, что создает необходимость в чрезвычайном финансировании пассивного сальдо общего платежного баланса займами у международных финансовых институтов и размещением облигационных займов (евроблигаций) на международных рынках.

(2) Валютный курс рубля поддерживается в определенных рамках (коридоре), которые не позволяют говорить о свободном плавании рубля. Скорее следует считать эту политику фиксированием валютного курса при допущении достаточно больших отклонений.

(3) На протяжении больших промежутков времени государство осуществляет постепенную девальвацию рубля относительно доллара США в соответствии с внутренним темпом инфляции.

Как эти исходные позиции могут измениться в дальнейшем?

При ограничительной бюджетной и кредитно-денежной политике, которая удерживает ВВП на низком стагнационном уровне, активное торговое сальдо является закономерным. Если же ВВП начнет расти — под влиянием ли более активной стимулирующей политики государства или в результате спонтанных сил подъема, то активное сальдо торгового баланса неизбежно будет уменьшаться, т.к. **в таких условиях импорт всегда растет быстрее экспорта**. После определенного роста экономики можно ожидать превращения ныне активного внешнеторгового сальдо в отрицательную величину.

Поскольку такой сдвиг нарушит сложившиеся соотношения в платежном балансе России, государству придется проводить политику, которая сдерживает рост импорта и поощряет внутреннее производство, ранее приходившее в упадок отчасти под влиянием иностранной конкуренции. Для этого существуют две возможности — некоторое повышение таможенных пошлин на импорт товаров, конкурирующих с отечественным производством, и девальвация рубля темпами, превышающими темп внутренней инфляции. Оба эти направления политики способствуют относительному удорожанию импортных товаров, росту отечественного производства и экспорта отечественных товаров.

Тем не менее опережающий рост импорта по сравнению с экспортом в условиях роста экономики неизбежен. Возможности наших экспортных отраслей ограничены наличными мощностями, требующими реконструкции и увеличения. Для этого, как и для подъема всей экономики, потребуются растущий импорт производственного оборудования в дополнение к ныне преобладающему импорту потребительских товаров.

В этих условиях для поддержания общей стабильности платежного баланса необходимы специальные меры по ограничению оттока денежного капитала за рубеж и привлечению притока денежного капитала из-за рубежа. В экономической теории обычно рассматриваются ситуации **совершенной (неограниченной) мобильности капитала**, при которой он перемещается из страны в страну не только без всяких ограничений, но и ориентируясь почти исключительно на разность в ставках ссудного процента. Такие перемещения капитала ведут к уравниванию ссудного процента в данной стране и на международных финансовых рынках. Поскольку Россия сама не в состоянии активно воздействовать на международный уровень ссудного процента, ей придется ориентироваться именно на него. Но при этом неизбежно возникает несовпадение между международным уровнем процента и тем процентом, который сложился в России и который используется правительством и Центробанком для регулирования отечественной экономики.

Например, в разделе 9.2 показано, как резко менялась реальная величина ссудного процента в последние годы. Хотя неустойчивость политической ситуации играла в этом немалую роль, начиная с 1996 года иностранный капитал ринулся в российские ГКО и ВОЗ в погоне за высоким процентом, причем так, что доля иностранных инвесторов в этих финансовых инструментах составила теперь четверть или даже треть всех вложений. В дальнейшем процент по этим облигациям резко упал, но их привлекательность сохранялась, т.к. процент все же превышал доходность от безрисковых облигаций в других странах. Постепенно растет и размещение за рубежом российских еврооблигаций, как центрального правительства, так и региональных властей и крупных компаний с большим участием государства.

Такое относительно благоприятное положение будет развиваться и дальше, если государство будет способствовать экономическому росту активной бюджетной политикой, не позволяя, однако, уровню процента опускаться слишком низко. Это соответствует тому направлению («рейганомика»), которое мы обсуждали в разделе 9.3.

Оговоримся, что по мере большего притока денежного капитала из-за рубежа подверженность страны внешним финансовым потрясениям возрастает. Именно либерализация рынка капитала в странах Азии послужила одной из непосредственных причин биржевого, банковского и валютного кризиса в этих странах в конце 1997 — начале 1998 года. Россия может оказаться в аналогичном положении, если не примет необходимых мер предосторожности. Уроки азиатского кризиса указывают на следующие меры защиты от финансовых потрясений, идущих из-за рубежа:

(1) Желательно поддерживать резервы иностранной валюты на уровне, достаточном для оплаты всех обязательств, связанных с неожиданным оттоком иностранного капитала за рубеж. Например, Япония, Китай и Тайвань, накопившие инвалютные резервы на уровне 200, 150 и 80 млрд. долл. соответственно, либо оказались вне кризиса, охватившего их соседей, либо смогли значительно смягчить его последствия.

(2) Желательно воздерживаться от чрезмерной зависимости от иностранных вложений в государственные облигации. Внезапный отзыв этих иностранных инвестиций может обострить проблему финансирования бюджетного дефицита, сузить возможности для кредитно-денежной и бюджетной политики в интересах экономического роста. Так же как и в странах Азии, в России вынужденное резкое повышение процентных ставок поставило под удар рост экономики. Страны, оказавшиеся в зависимости от Международного валютного фонда, не могут проводить стимулирующую бюджетную политику, т.к. это противоречит условиям, на которых Фонд оказывает помощь странам, попавшим в кризис.

(3) Желательно избегать также большой зависимости отечественных банков от кредитов зарубежных банков. Такая зависимость возникает вследствие того, что в «проблемных» странах, таких как Россия, а также в странах, развивающихся быстрыми темпами, внутренняя норма процента выше (иногда существенно), чем норма процента в главных мировых финансовых центрах. Например, в 1997 году такой разрыв достигал в кризисных странах нескольких десятков процентов, что приводило к нездоровой обремененности банков «плохими», т.е. практически невозвратными, займами. Во время кризиса государству, чтобы спасти положение, приходится не только закрывать некоторые отечественные банки, но и выделять крупные средства на спасение даже ведущих банков.

(4) Особая осторожность нужна в осуществлении валютной политики. В случае кризиса не следует откладывать девальвацию валюты слишком дале-

ко, т.к. позже девальвация может оказаться слишком сильной, подрывая и без того слабые позиции отечественных должников, вынужденных расплачиваться с заграницей твердой валютой.

Хотя все эти соображения подходят для объяснения и прогноза поведения иностранных инвесторов, они недостаточно полно отражают поведение российских инвесторов. По официальным данным, и без негативных внешних влияний отток российского денежного капитала за рубеж составил 17,3 млрд. долл. в 1994 году, 7,5 млрд. — в 1995 году и 20,6 млрд. — в 1996 году. Эти величины существенно превышают приток иностранного частного денежного капитала. Отток российского капитала вызван рядом факторов: неустойчивостью политической ситуации, недоверием к рублю, предпочтением зарубежных вложений, не подверженных контролю российской налоговой службы, недоверием к российским банкам сравнительно с зарубежными, которые дают больше гарантий сохранности, конфиденциальности и свободы пользования депозитами.

Не преодолев эти неблагоприятные тенденции, Россия не сможет справиться с трудностями платежного баланса при переходе к стадии экономического роста. Чтобы изменить положение радикальным образом, потребуются резкое улучшение общей предпринимательской культуры, на что уйдут годы. Привлечь российских инвесторов относительно низким доходом по безрисковым облигациям вряд ли удастся. Решительное улучшение сможет произойти только при общем экономическом подъеме, который создаст более широкие возможности для высокоприбыльных вложений в реальную экономику.

Ключевым фактором при этом могла бы послужить основательная **реформа банков**, которая избавила бы их от спекулятивного элемента и сделала бы упор на их надежности. Этому могло бы помочь и разрешение ведущим иностранным банкам осуществлять в России обычные банковские операции. До сих пор это запрещено нашим законодательством, и ряд крупных иностранных банков имеют в России только представительства, но не полнокровные банковские службы. Протекционизм в банковском деле соблюдается на столь высоком, практически запретительном уровне, что это уже наносит ущерб российской промышленности и торговле.

Отказ от банковского протекционизма не только заставил бы российские банки существенно улучшить обслуживание клиентов и повысить свою надежность, но и указал бы российским инвесторам альтернативный привлекательный путь для вложений, причем в России, а не за рубежом. При прочих равных условиях, это привело бы к значительному сокращению оттока денежного капитала за рубеж, а следовательно, способствовало бы проведению политики стимулирования экономического роста.

Разумеется, чистый приток денежного капитала в долгосрочном аспекте имеет смысл только тогда, когда он направляется не на финансирование текущего потребления (в том числе государственных расходов, как сейчас), а на капиталовложения в экономику. В первом случае национальное богатство проедается и абсолютно сокращается, во втором — растет. Задача скоординированной экономической политики состоит в том, чтобы обеспечить достаточное превышение рентабельности производства над уровнем ссудного процента.

По мере перехода к экономическому росту и улучшению баланса движения денежного капитала неизбежно встанет вопрос об отказе от нынешней политики подвижной фиксации валютного курса и переходе к **плавающему курсу рубля**. Как показал «черный вторник» в октябре 1994 года, отказ от фиксированного курса грозит неожиданными валютными кризисами при

нестабильном финансовом и экономическом положении. Но при низкой инфляции, умеренном росте производства и относительно устойчивом платёжном балансе **отказ от валютного коридора** вполне реален.

Как это влияет на рассмотренные варианты сочетания валютной и внутренней экономической политики? При высокой мобильности капитала активная бюджетная политика будет способствовать повышению плавающего курса собственной валюты, что, в свою очередь, должно неблагоприятно отразиться на росте ВВП (ограничение экспорта, поощрение импорта). Поэтому пока объём национального продукта не приблизится к своему оптимальному уровню, с введением плавающего курса рубля можно не торопиться.

**Структурная политика или «свобода рук»?** В рыночной экономике структурные сдвиги происходят спонтанно, под влиянием свободного перемещения капитала из отрасли в отрасль в поисках более высокой нормы прибыли. Вместе с тем структура национального продукта приспособляется к мировому рынку в соответствии с её относительными конкурентными преимуществами (см. главу 6). Однако в обществе постоянно возникает давление в пользу поддержания, сохранения и стимулирования отраслей и регионов, находящихся в относительном упадке, особенно если такой упадок продолжается достаточно длительное время. Если страна постоянно теряет в конкурентной способности, возникает также стремление поддержать через государство создание отраслей с высокой конкурентоспособностью на внешнем и внутреннем рынках. Все подобного рода требования создают необходимость выработки особой **структурной, или промышленной, политики**, которая равносильна селективному (выборочному) протекционизму.

В теории имеются сторонники обоих этих прямо противоположных подходов. Сторонники «полной свободы рук» утверждают, что всякая защита слабого и нежизнеспособного может смягчить социально-экономическую ситуацию в краткосрочном аспекте, но зато сокращает долгосрочные возможности роста экономики, т.к. не позволяет своевременно избавиться от ненужного балласта. Как правило, таких взглядов придерживаются в тех странах, где развитие идет более или менее успешно и где вмешательство государства в структуру экономики не требуется. Но что делать странам, которые попали в беду и думают о том, как побыстрее из нее вырваться? Очевидно, что такие страны не могут игнорировать структурную политику.

В современной России потребность в структурной политике необходима по многим причинам. Значительная часть ее территории относится по своим климатическим условиям к зоне т.н. **рискованного земледелия** и к **арктическим районам**, где, однако, расположены одни из богатейших залежей полезных ископаемых глобального значения. Развитие таких районов стало возможным в условиях централизованно планируемой экономики благодаря государственному субсидированию и соответствующему перераспределению национального дохода. Благодаря центральному планированию создана также индустрия высоких технологий, которая длительное время работала для военных нужд, но которая физически существует и после того, как потребность в военной продукции значительно сократилась.

В большинстве случаев указанные отрасли создавались в закрытой экономике, мало связанной с мировым рынком, структура их издержек и сравнительные цены существенно отличались от структур издержек и цен, сложившихся в мировой экономике.

Существуют два возможных выхода из создавшегося положения: (1) **отторжение** в России всего того, что мировая (западная) экономика не приемлет; (2) постепенная адаптация старой структуры к новым условиям при

**взаимной, а не односторонней корректировке** отечественной и внешней структур.

Идея отторжения соответствует теоретической концепции, согласно которой страна с открытой экономикой не может иметь структуру цен и издержек, расходящуюся с системой, преобладающей в мире. Например, цена нефти в СССР была существенно ниже мировой, т.к. заключенная в стоимости нефти рента реализовывалась не в доходе нефтяной промышленности, а служила дополнительным скрытым источником накопления в обрабатывающей промышленности, производстве электроэнергии, тепла. Природная рента также служила источником скрытого субсидирования части розничных цен и коммунальных услуг, что позволяло, соответственно, платить меньшую заработную плату. С точки зрения западной экономики это — нонсенс, т.к. нарушается «естественная» для рынка структура цен.

Но это утверждение по меньшей мере спорно. Цена нефти должна отражать полные воспроизводственные затраты. Что касается ренты, то она в такие затраты не входит, и дело собственника — как ее использовать. Поскольку в СССР собственником недр было государство, оно могло использовать природную ренту для субсидирования других отраслей, которые оно хотело развить. Присвоение ренты собственником через цены, которые ее включают, вовсе не является неременным условием нормального воспроизводства нефти. Можно спорить о том, что было рациональнее — изымать ренту в госбюджет через высокие цены нефти и централизованно использовать этот бюджетный доход в государственных расходах на развитие соответствующих отраслей и личного потребления либо осуществлять то же самое, но минуя государственный бюджет. Возможно, что первый способ был лучше для стимулирования нефтесберегающих технологий. Но потери от бюджетного перераспределения, т.е. связанные с ним дополнительные административные издержки, также достаточно велики. Важным неучтенным фактором является явное ускорение экономического развития, достигаемое посредством сравнительно низких цен нефтетоплива. Например, сравнительно быстрый переход в СССР с преимущественно угольного энергопользования на нефтяное не смог бы быть осуществлен при более высоких ценах на нефть.

Следует напомнить, что в течение длительного периода — с 1920-х по начало 1970-х годов, т.е. в течение полстолетия, экономика США и Западной Европы развивалась за счет низкой цены нефти, добываемой на Ближнем Востоке, которая не учитывала природной ренты, причитавшейся, но не уплачивавшейся странам-производителям. Такая структура цен, включавшая значительное перераспределение ресурсов в пользу промышленно развитых стран, была вполне совместима с рыночной экономикой, которая в то время включала особые условия для хозяйственной деятельности промышленно развитых стран в развивающихся государствах. Тем более это было возможно и рационально в СССР, у которого дешевая нефть находилась на собственной территории.

Это отступление необходимо для того, чтобы понять логику отторжения плановой экономики мировым рынком. В начальный период рыночной трансформации в России был произведен условный перерасчет ее национального продукта в мировых ценах, который показал, что значительная часть нашей обрабатывающей промышленности имела **отрицательную добавленную стоимость**, т.е. ее издержки были выше мировых цен. Из этого делался (и до сих пор делается) вывод, что наша промышленность в целом нерентабельна и подлежит ликвидации, т.е. отторжению. В последующем ряд наших и западных экономистов, включая экспертов Валютного фонда и Все-



мирного банка, настаивали на скорейшем доведении наших внутренних цен на нефть до мирового уровня. Практическое осуществление этой рекомендации способствовало значительной инфляции издержек в России и созданию такой структуры цен, при которой большая часть нашей промышленности оказалась убыточной. Так теория отторжения реализовалась на практике. Если отказаться от промышленной, структурной политики государства, то дальнейшее разрушение промышленного потенциала России неизбежно.

Альтернативное направление экономической мысли указывает на необходимость, во-первых, **осуществлять приспособление российской структуры цен и издержек к мировой постепенно**, минимизируя негативные последствия для экономики, и, во-вторых, исходить из **необходимости встречного приспособления**. Например, часть наших сырьевых отраслей (особенно цветная металлургия), освободившись от необходимости работы на военные отрасли, смогла быстро переориентироваться на экспорт продукции за рубеж. Поскольку во многих случаях наши издержки в этих отраслях оказались ниже мировых, возникла перспектива оттеснения на мировых рынках западных конкурентов. Соответственно, на Западе возникла кампания, осуждавшая российский «демпинг» и требовавшая от наших производителей ограничить производство и экспорт. Но продажа на внешних рынках по конкурентным ценам не является демпингом, если цена продажи выше внутренних издержек производства. Западная цветная металлургия должна была по всем рыночным законам **приспосабливаться к новым русским реалиям**, т.е. свертываться. Вместо этого на Западе возник новый протекционизм, затронувший не только цветные металлы, но и более широкий круг товаров, причем не только российских, но также товаров из стран Восточной Европы. Естественно, что борьба против этого нового протекционизма требует встречных мер, т.е. определенной структурной политики российского государства.

Другой пример касается нашего агропромышленного комплекса. Утверждения о его неконкурентоспособности и требования лишить наше сельское хозяйство государственной поддержки игнорируют факт повсеместного субсидирования сельского хозяйства в промышленно развитых странах. Экспорт в Россию практически всех товаров сельскохозяйственного происхождения из США и Западной Европы прямо субсидируется их государствами, т.е. экспортерам выплачивается премия, позволяющая им продавать свои товары на внешних рынках ниже их внутренних цен и даже издержек. Только поэтому импортные товары, например сливочное масло, дешевле наших отечественных в розничной торговле. Во всех таких случаях требуются меры по защите внутреннего производителя.

Но не только. Если ограничиться высокими импортными пошлинами, квотами и другими традиционными методами торгового протекционизма, то это будет способствовать сохранению относительно высоких издержек в защищаемых отраслях. Поэтому экономическая теория предлагает все или часть доходов от таких пошлин направлять на государственную поддержку капиталовложений в слабые отрасли, с тем чтобы постепенно повышать их конкурентоспособность.

В России дискуссии о необходимости структурной политики идут с самого начала рыночных реформ. Признавая на словах необходимость такой политики, правительство на практике стремится ограничить связанные с этим бюджетные расходы, в частности на помощь сельскому хозяйству, угольной промышленности, северным районам. В ограниченном виде начатки промышленной политики нашли отражение в принятой в 1996 году программе среднесрочного развития экономики, где предполагалось поддержание отраслей высоких технологий (т.е. бывшего воен-

но-промышленного комплекса) за счет части доходов от топливно-энергетического комплекса. Но на практике осуществление таких мер встретило сильное сопротивление. В новой структуре правительства, принятой в начале 1997 года, а также весной 1998 года, органы отраслевого управления промышленностью значительно сокращены.

В докладе Отделения экономики Российской академии наук (РАН), представленном в правительство в мае 1997 года, приводятся подробные рекомендации относительно мер, которые необходимо осуществить в области промышленной политики. При этом делается упор на сокращение образовавшегося разрыва между положением добывающей и обрабатывающей промышленности, приводятся расчеты, показывающие необоснованность и нереальность односторонней ориентации экономики на топливно-сырьевую специализацию при массовом импорте потребительских товаров. Доклад содержит специальные разделы, в которых разработаны рекомендации относительно политики в области науки и технического развития, отраслей высоких технологий (бывшего военно-промышленного комплекса), топливно-энергетического комплекса.

Комплексная структурная политика возможна только при четкой постановке задач и разработке конкретных мероприятий на достаточно длительный период, организационном и финансовом обеспечении их осуществления. Это требует соответствующей координации на государственном уровне. В промышленно развитых странах для этих целей часто применяется **индикативное планирование**, которое отличается от центрального директивного планирования при социализме следующими особенностями: во-первых, более ограниченной сферой применения (концентрация на тех отраслях и регионах, где требуется специальное государственное стимулирование), во-вторых, добровольностью участия частного сектора, в-третьих, опорой на значительную государственную собственность в ряде ведущих отраслей экономики. Индикативное планирование предполагает также выработку **консенсуса частного сектора и государства** относительно основных макроэкономических пропорций на период, когда экономика находится в стадии радикального приспособления к новым условиям.

## 9.5. Регулирование социальной сферы

Мы уже отчасти затрагивали вопросы социального регулирования в главе 2, где говорилось о публичных товарах и теориях социального выбора, в главе 4 при рассмотрении проблемы перераспределения, в главе 5 применительно к регулированию рынков жилья и некоторых потребительских товаров, а также в разделе 9.4 в связи с проблемой занятости и безработицы. Теперь мы обобщим сказанное и посмотрим, как выводы теории соотносятся с российской практикой.

Мы уже не раз отмечали, что экономическая теория, указывая на преимущества рыночной экономики в достижении экономической эффективности в условиях совершенной конкуренции, признает также, что рыночные системы не ставят перед собой в качестве внутреннего критерия обеспечения справедливости и сравнительного равенства. Скорее наоборот, предоставленная самой себе, рыночная система ведет к крайне неравномерному распределению доходов и богатства, отдает преимущества одним социальным слоям и, наоборот, наказывает другие. То, что одни считают эффективным и справедливым, другие, наоборот, рассматривают как результат эксплуатации ресурсов и даже прямого грабежа. Если эту систему предоставить самой себе, не корректируя ее рамками определенной **социальной политики**, то она

имеет тенденцию вырождаться в систему, которая действует в интересах меньшинства общества (элиты) и против его большинства.

Развитие рыночных систем в XX веке характеризовалось постоянной борьбой между теми, кто стоял за предоставление рынку полной свободы, и теми, кто считал необходимым ограничивать его негативные проявления. В промышленно развитых странах преобладание второй тенденции выразилось в создании **государства всеобщего благосостояния**, т.е. в развитии широкого **перераспределения доходов** в пользу более бедных и обделенных слоев, а также в создании системы **социального обеспечения**, т.е. предоставления людям материальных благ соразмерно не только их трудовым усилиям, определяемым рынком, но и их природному праву на получение минимальных ресурсов для достойного человеческого существования. Именно на этой основе на Западе возникли системы пенсионного обеспечения, медицинского страхования (либо всеобщего, либо льготного для низкооплачиваемых категорий и людей пожилого возраста), пособий по бедности, пособий по безработице, субсидий для народного образования, медицинского обслуживания, льготные ставки квартплаты для бедных слоев и т.д.

Знаменитый голландский экономист Ян Тинберген называл все это **социализмом распределения**. Будучи убежденным социал-демократом, он считал, что капитализм должен господствовать в производстве, но в распределении доходов и богатства несправедливости рыночной капиталистической системы должны корректироваться социалистическим в своей основе перераспределением. В частности, он считал, что наибольший прогресс в этой области на Западе достигнут в Швеции и Нидерландах, где на социальное перераспределение приходится около 30% национального дохода.

Интересно, что хотя в 1980—1990 годах консервативными правительствами в США, Великобритании и других промышленно развитых странах предпринимались попытки значительно урезать социальное перераспределение, большого успеха эти силы не одержали. Причина в том, что социализм распределения — это весьма непосредственное и осязаемое дополнение к доходам большинства, и попытки их урезать встречают сильное сопротивление в демократических странах.

В России социализм распределения также оказался устойчивым, несмотря на значительные рыночные реформы и попытки ликвидировать или ужать это «наследие» коммунистического социализма. И пенсионная система, и медицинское обслуживание, и бесплатное обучение в большинстве школ и вузов, и льготные ставки квартплаты и коммунальных платежей по-прежнему существуют в основном в том виде, в каком они сложились при социализме.

Одна из причин этой устойчивости заключается в том, что социализм распределения перекладывает на государство значительную часть расходов, которые в обычных рыночных экономиках оплачиваются самим населением из своей заработной платы. Но последняя включает в себя эти издержки, тогда как преобладающие в России ставки заработной платы, пенсий и т.д. их исключают. Иначе говоря, социализм распределения позволяет частному сектору и приватизированным предприятиям платить значительно более низкую заработную плату, нежели в странах с рыночной экономикой.

Отсюда следует, что полная перестройка социальных платежей на рыночной основе потребует соответствующего существенного повышения заработной платы, что имеет как позитивные макроэкономические последствия (рост агрегатного спроса), так и определенные негативные последствия (рост удельных издержек и возможное инфляционное давление на цены). Поэтому осуществление таких реформ необходимо проводить посте-

пенно и крайне осторожно. Как общее правило, они возможны только в условиях роста экономики и абсолютно противопоказаны, пока экономика находится в кризисе и стагнации.

Предлагаем поразмыслить, почему это так. Например, пойдут ли предприятия и фирмы на значительное повышение заработной платы, если экономика не будет расти, а инфляция цен будет низкой и не сможет компенсировать рост удельных затрат? При росте экономики вырастут налоги и поступления во внебюджетные фонды, что ослабит давление на правительство и позволит осуществлять реформы более постепенно, с лучшей подготовкой. Каковы другие аргументы «за» и «против» такого подхода?

В современной России социальная политика государства имеет и другие особенности, вытекающие из трансформации от центрально планируемой к рыночной экономике. Во-первых, значительно сократились реальные доходы населения, огромных размеров достигла нищета. По официальным данным, средняя реальная заработная плата в 1996 году была на 49% ниже, чем в 1990 году, а 21% населения жил ниже официальной черты бедности. По расчетам РАН, фактическое количество лиц, относящихся к этой категории, вдвое больше (40%).

Во-вторых, приспособление населения к рыночным условиям крайне затруднено резким сокращением производства, резким ростом безработицы, отторжением рынком значительной массы работников с высокой квалификацией и профессиональным мастерством. Речь идет не только о работниках физического труда, но и о весьма многочисленной научно-технической, медицинской, учительской и иной интеллигенции. Выживание значительной части населения достигается за счет использования садово-огородных участков для обеспечения минимальных потребностей в продовольствии; массовым обращением ко второй работе, часто не по квалификации и с громадной дополнительной физической нагрузкой; вынужденной посреднической деятельностью (мелкая торговля, «челноки» и т.п.).

В-третьих, значительно выросла неравномерность в распределении, социальная дифференциация населения, о чем подробно говорилось в главе 4. Разрыв между высокими и низкими доходами достиг такой степени, когда он крайне негативно влияет на состояние всей экономики, т.к., способствуя росту ограниченного рынка для элиты, повергает в деградацию рынок, рассчитанный на массового потребителя. Между тем именно этот более массовый рынок во всех промышленно развитых странах составляет основу благополучия макроэкономики.

В-четвертых, все эти тенденции привели к значительному ухудшению демографических показателей, резкому увеличению смертности и сокращению рождаемости. Под угрозой находится здоровье народа.

Большинство экономистов и других ученых сейчас признает, что восстановление экономики невозможно без такой социальной политики, которая не просто повторяла бы прежний опыт социализма или копировала бы опыт западных стран, но была бы направлена на ликвидацию негативных тенденций, отмеченных выше.

В центре внимания социальной политики должна быть **политика доходов**<sup>2</sup>. Такая политика предполагает специальные меры государства по перераспределению доходов в пользу низкооплачиваемых слоев. Существующая налоговая система позволяет лицам с высокими доходами избегать уплаты

---

<sup>2</sup> В этом разделе использованы материалы и рекомендации Отделения экономики РАН в докладе «Основные направления программы среднесрочного социально-экономического развития России». — М., 1997.

налогов путем их сокрытия и другими методами. К тому же и прогрессивные ставки подоходного налога недостаточно высоки на высокие доходы, особенно от финансовых и иных спекуляций. Практически отсутствует эффективное налогообложение собственности выше определенного минимума (в особенности недвижимости, владения акциями, другими ценными бумагами, предметов роскоши, произведений искусства в частной собственности и т.п.).

Чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть на декларации доходов, поданные в 1997 году некоторыми весьма богатыми людьми, находящимися на государственной службе и продолжающими, вопреки общепринятым нормам, заниматься бизнесом. Например, в декларации Б.А. Березовского, бывшего заместителя секретаря Совета безопасности при Президенте России, указан доход за 1996 год в размере 2,5 млн. рублей (438 тыс. долл.). Между тем личное состояние того же Березовского оценено американским журналом «Форбс» в 3 млрд. долл. Даже по самым скромным ставкам безрискового процента его доход должен измеряться суммой, превышающей 100 млн. долл. И стиль жизни этого человека, и реально существующий его контроль над известными российскими предприятиями (Аэрофлот, Сибнефть, ОРТ, «Независимая газета» и т.д.) свидетельствуют о том, что его фактические доходы много больше 438 тыс. долл., хотя и эта величина довольно велика для России.

Поскольку статистика фактических доходов наших наиболее богатых людей отсутствует, трудно рассчитать, каковы были бы дополнительные поступления в казну при эффективном налогообложении крупных состояний.

Опыт США показывает, что для уклонения от уплаты налогов богатыми людьми существуют многочисленные возможности. Например, мультимиллионеры предпочитают значительную часть своих личных расходов относить на счет издержек контролируемых ими компаний. Часть накопленного ими имущества передается в распоряжение благотворительных фондов и не подлежит обложению налогами, тогда как фактическое использование остается в руках мультимиллионеров. Значительная часть регистрируемых доходов поступает от прироста капитальной стоимости ценных бумаг, недвижимости, предметов искусства и т.п., т.е. от разницы между покупной ценой и ценой реализации. Эта разность облагается в США намного меньшим налогом, чем доход от дивидендов, ренты и других «прямых» доходов. Значительная часть доходов поступает от «оффшорных» владений, т.е. от собственности в небольших странах с заведомо низкими налогами (их в США называют «налоговым раем»).

Доклад РАН рекомендует ввести налог на крупную недвижимость, принадлежащую частным лицам, исключив из нее основное жилье и садово-огородные участки. Поступления от этого налога предлагается передавать в распоряжение местных бюджетов и использовать для поощрения мелкого и среднего бизнеса в целях создания новых рабочих мест.

Доклад также рекомендует повысить налогообложение коммерческих банков, страховых и торговых компаний. Известно, что в настоящее время на банки приходится лишь 2% всех налоговых поступлений государственного бюджета, тогда как на промышленность падает две трети всех налоговых сборов. Такая неравномерность ставит финансовые институты в привилегированное положение. РАН рекомендует использовать повышенный налог на них для кредитования покупок потребителями предметов длительного пользования, в том числе материалов и оборудования для строительства индивидуального жилья.

Предлагается также постепенно в течение 5–7 лет довести **минимальную заработную плату** до уровня, достаточного для покрытия минимальных потребностей. В начале 1997 года официальный минимум месячной зарплаты составлял 83,5 тыс. руб., т.е. был почти в пять раз ниже прожиточного минимума.

Наконец, доклад содержит предложение о постепенном возврате (компенсации) населению трудовых сбережений (вкладов в сберкассах), потерянных в результате

гиперинфляции 1992—1994 годов. Хотя немедленная полная компенсация потерянных сбережений, по-видимому, нереальна, вполне возможны варианты, при которых эти сбережения возмещались бы в виде государственных облигаций, которые погашались бы в течение длительного времени. Нечто подобное осуществлено с внешними долгами России. Между тем размер последних (130 млрд. долл., или 7800 млрд. руб., существенно превышает потерянные внутренние сбережения — 4500 млрд. руб.).

Другое направление социальной политики касается области **пенсионного законодательства**. В настоящее время средняя пенсия в России в 2,6 раза меньше средней заработной платы и на 25% ниже официального прожиточного минимума. При большом разбросе в размерах пенсий по различным категориям подавляющее большинство пенсионеров, т.е. лиц преклонного возраста, влечит нищенское существование. Вместе с тем поступления налогов в государственный пенсионный фонд находятся на низком уровне из-за общего кризиса и стагнации в экономике. Поэтому постоянно раздаются требования о проведении **пенсионной реформы**, суть которой — перевести пенсионное дело на самоокупаемость. Такой порядок предполагает, что в течение своей трудовой жизни каждый гражданин вносит определенную часть своего дохода в страховой фонд, из которого и выплачивается его пенсия по наступлении соответствующего возраста. Нынешняя система, унаследованная от социализма, предполагает автоматическую выплату пенсий государством в некоторой пропорции к последнему заработку с учетом стажа работы, но вне прямой связи с систематическими отчислениями отдельных лиц.

Хотя в этом предложении имеется определенный смысл, переход к новой системе возможен только на протяжении длительного периода, т.к. большинство нынешних пенсионеров и тех, которые вскоре станут пенсионерами, до сих пор таких отчислений в пенсионный фонд не делали, считая, что они автоматически делаются за них государством из общих отчислений предприятий на социальное страхование. Поэтому переход к системе пенсионной самоокупаемости может быть только постепенным.

В докладе РАН предлагается, чтобы пенсионная реформа предусматривала комбинацию трех видов пенсий: **социальной пенсии**, т.е. минимального пособия, выплачиваемого из государственного бюджета всем гражданам; **трудовой пенсии**, оплачиваемой из принудительных отчислений предприятий, самих занятых и отчасти из государственного бюджета; **договорных пенсий**, выплачиваемых на основе индивидуальных договоров между данным лицом и страхующей организацией. При этом обязательства внебюджетного Пенсионного фонда распространялись бы только на трудовые пенсии. Имеется в виду, что пенсионная система постепенно, в течение достаточно длительного периода, перейдет от коллективной и обязательной к добровольной системе, где размер пенсии будет зависеть не от стажа работы, а от длительности индивидуального страхования.

Одно из центральных мест в социальной сфере занимает **жилищная политика**. В советское время считалось, что каждый гражданин имеет право на жилье и что в соответствии с этим правом государство обязано его обеспечить жильем по минимальным ставкам квартплаты и коммунальных услуг. В соответствии с этим квартирная плата покрывала лишь малую часть услуг по ее эксплуатации, а подавляющая их часть субсидировалась из государственного бюджета. При крупных недостатках этой системы (неравновесная цена на жилье, нехватка средств на его содержание у муниципальных властей, длинные очереди на получение жилья, скученность населения в значительной части жилого фонда) она в основном соответствовала сложившимся в стране личным доходам, которые не предусматривали возможности оплаты полной стоимости жилья и коммунальных услуг.

В годы рыночных реформ квартплата систематически повышалась, но основные принципы старой системы в основном сохранялись. Так, например, в Москве в первой половине 1997 года средняя квартплата составляла только 17,3% общих эксплуатационных расходов.

Против сохранения старой системы выдвигаются следующие доводы. Она накладывает непомерное бремя на государственный бюджет. Считается, что общие субсидии на эти цели, выплачиваемые местным властям из федерального бюджета, превышают за год 100 млрд. руб., т.е. составляют больше четверти общих бюджетных расходов (с учетом процентов по госдолгу) и свыше 4% от ВВП. Считается также, что нынешние ставки квартплаты построены так, что государственные субсидии достаются в значительной мере группам населения с более высокими доходами, а не низкооплачиваемым слоям. Поэтому суть **жилищно-коммунальной реформы**, предлагаемой правительством России, состоит в том, чтобы по возможности скорее отменить указанное субсидирование, предоставив низкооплачиваемым слоям прямую компенсацию из госбюджета.

Возражения против такого подхода сводятся прежде всего к тому, что при современном уровне доходов **большинства** населения оно не в состоянии регулярно платить даже нынешнюю низкую квартирную плату и тем более не сможет платить повышенные ставки. Форсированная отмена субсидий на эти цели вызовет рост социального протеста и растущие недоимки по квартплате и коммунальным платежам. Компенсация низкооплачиваемым слоям повышенной квартплаты, как показывает практика, сопряжена с большими административными и даже финансовыми трудностями.

В принципе даже противники реформы в предложенном виде не отрицают необходимости постепенного перехода к самокупаемости жилья. Например, правительство Москвы, которое возражает против поспешности в этом деле, установило следующие вехи реформы для столицы: квартирная плата должна покрывать 22,3% эксплуатационных расходов во второй половине 1997 года, 40% в 1998 году, 47% в 1999 году, 54% в 2000 году и 75 % в 2003 году. Разумеется, успех даже такой сравнительно умеренной схемы целиком зависит от того, начнется ли подъем в экономике и каков будет рост заработной платы и пенсий.

В докладе РАН та же проблема рассматривается под углом зрения как социальной политики, так и роли жилищного строительства как важнейшего фактора стимулирования роста макроэкономики. РАН считает необходимым сохранить низкую квартплату для низкооплачиваемых слоев, в том числе и для **молодых семей**. Академия отрицает форсированное повышение квартплаты как метод решения проблемы. Квартплата должна повышаться только по мере роста личных доходов населения. Должны быть установлены повышенные ставки на площадь, превышающую минимальные нормы, а также общий максимум доли расходов на жилье от семейного дохода. Предлагается ввести систему государственных гарантий ипотечного кредита в целях стимулирования жилищного строительства.

Важной составной частью социальной политики являются также **народное образование и здравоохранение**. Расходы на эти цели в России традиционно оплачивались из федерального и местного бюджетов, т.к. в советские времена эти услуги предоставлялись населению либо бесплатно, либо по низким, нерыночным ценам. Частично оплату этих услуг брали на себя крупные предприятия, создававшие для этих целей собственную социальную сферу, находившуюся на их балансах. Как и в случае с жильем, переход на рыночные принципы оплаты в народном образовании и здравоохранении не может происходить форсированно, т.к. заработная плата и, следовательно, вся структура издержек исключают оплату этих услуг по их рыночной стоимости.

Между тем расходы на эти цели из консолидированного бюджета в реформенное время сократились и абсолютно, и как доли от ВВП. Так, расходы на **образование**, составлявшие в конце 80-х годов 5,3%, сократились в 1993 году до 4,3% и в 1996 году — до 3,7%. Учитывая, что реальный ВВП сократился за это время на 42%, абсолютное сокращение расходов на образование упало в реальном измерении в 3,8 раза. С макроэкономической точки зрения это колоссальный удар по качественному уровню человеческого капитала, не говоря уже о прямых социальных последствиях. Снижение уровня образования — одна из основ устойчивой материальной бедности.

За те же годы расходы на **здравоохранение** (в % к ВВП) сократились с 3,3% в конце 80-х годов до 2,5% в 1993 году и 2,1% в 1996 году. Абсолютное падение в реальном измерении — в 3,7 раза, почти столько же, сколько расходовалось на образование. Отмеченное выше значительное ухудшение демографических показателей — результат, в частности, и упадка здравоохранения.

В этих условиях форсированный переход на платное образование и платную медицину еще больше подорвет человеческий капитал России — и интеллектуально, и физически. Такие реформы, если они вообще нужны, следует отложить до того, как экономика перейдет в фазу устойчивого подъема. При этом надо добиться того, чтобы доля расходов на образование и здравоохранение в ВВП ни в коем случае не падала дальше, а по возможности несколько возрастала. Только это в сочетании с экономическим ростом позволит выйти хотя бы на предкризисный уровень этих затрат.

Особый вопрос — судьба **социальной сферы предприятий**. Сейчас происходит массовое избавление предприятий от этой сферы, т.к. затраты на нее чаще всего непосильны предприятиям, находящимся в кризисе. Предпочтительный вариант — передача социальной сферы предприятий на баланс местных властей, которые при определенной помощи из федерального бюджета в состоянии предотвратить полное исчезновение этой сферы. Ее передача коммерческим структурам исключает возможность широкого пользования ею работниками предприятий и другими гражданами в соответствующих регионах. Особенно негативны последствия такой приватизации в городах и регионах, где социальная сфера предприятий была практически единственной развитой системой таких учреждений. Создание такой системы заново в рыночных условиях практически исключено на ближайшую перспективу.

**Все дополнительные бюджетные и иные вложения в социальную сферу оказывают двоякое позитивное влияние на макроэкономику.** Во-первых, они позволяют поддерживать и развивать количественные и качественные параметры трудовых ресурсов (человеческого капитала) и, во-вторых, — стимулировать агрегатный спрос. С обеих точек зрения такие вложения способствуют восстановлению и росту российской экономики. Их можно рассматривать как одно из наиболее эффективных и гуманных вложений государственных и общественных средств.



# Глоссарий\*

**Агент (экономический).** Всякий участник экономического общения: потребитель, производитель, работник, фирма, банк, государство и т.д. — 2.1

**Агрегирование.** Объединение или суммирование с целью получения более общих показателей. В экономике при агрегировании применяется простое сложение таких однородных показателей, как, например, доходы всех слоев населения, стоимости продаж, суммирование показателей с некоторыми коэффициентами, например при вычислении индексов цен, производства и т. д., а также сложение функций, например при исследовании агрегированных функций спроса, предложения. Закономерности в агрегированных явлениях не всегда представляют собой сумму закономерностей составляющих их процессов — Часть II, Введение

**Агрессивная стратегия.** Некооперативное поведение в теории игр. В экономической конкуренции, например, агрессивной стратегией фирмы является решение увеличить выпуск продукции, несмотря на опасность снижения цен. К такой тактике обычно прибегают фирмы с низкими издержками для вытеснения с рынка конкурентов. См. **Олигополистическая конкуренция. Теория игр. Равновесие по Нэшу** — 3.3.2

**Азиатский способ производства.** См. **Общественные формации**

**Акселератор.** Коэффициент в инвестиционных функциях, показывающий скорость приспособления фактического капитала к потребному. См. **Инвестиционные функции. Капитал; потребный** — 6.2

**Акциз.** Налог, налагаемый на некоторые товары массового потребления — сахар, водку, сигареты и т.д., сырье, например нефть, или предметы роскоши. Форма косвенного налога. См. **Налог; косвенный** — 9.1

**Акционерное общество.** Товарищество для объединения и аккумуляции капитала путем выпуска и продажи ценных бумаг-акций. Существуют два вида а.о.: закрытое и открытое. В закрытом а.о. акции распределяются по подписке. В открытом — свободно продаются. Ответственность каждого акционера ограничена стоимостью его акций. Поэтому а.о. часто называют также обществами с ограниченной ответственностью. См. **Инвестиционный фонд. Контрольный пакет акций. Финансовый рынок** — 8.2

**Акция.** Документ, удостоверяющий ответственность владельца на часть стоимости акционерного предприятия — 3.2; 8.2  
*цена а.* — складывается под влиянием факторов спроса и предложения на финансовом рынке. На цены акций влияют: прибыльность предприятия, величина ссудного процента, общие экономические условия, политические обстоятельства, слухи — 8.2

**Альтруизм (в экономическом смысле).** Передача части дохода или богатства данного агента другим лицам или готовность предоставить им свой труд и другие услуги, не получая взамен денежного или иного материального возмещения — 2.2.4

**Амортизация.** Снашивание, потеря стоимости основного капитала со временем. См. также **Капитал; амортизация** — 3.2; основной — 3.2.2

\* В глоссарии: (1) подчеркиванием выделены главы и разделы учебника (например, 5.1.3), где содержатся более подробные объяснения терминов; (2) курсивом выделены расширения терминов, с которыми наиболее тесно связано данное понятие. Например, в объяснении понятия **Акселератор** указано, что оно тесно связано с термином **Капитал; потребный**.

*норма а.* — часть стоимости (в процентах) основного капитала, учитываемая в составе издержек — 3.2.2

**Антимонопольное регулирование.** Меры, принимаемые государством для предотвращения или прекращения монопольных ситуаций в целях повышения экономической эффективности. См. **Монополия** — 3.3; **Экономическая эффективность** — 5.2.1

**Антициклическая политика.** Политика государства, направленная на смягчение циклических колебаний в экономике. См. **Цикл экономический. Теория цикла** — 6.3.2; 8.4

**Арбитраж (в экономике).** Покупка ценностей для последующей перепродажи с целью получения прибыли за счет разности цен. См. **Валютный арбитраж** — 8.5

**Арендная плата.** Плата за аренду капитала (как правило, недвижимости). Вычисляется на основании ожидаемого потока капитала и учета нормы процента по безрисковому капиталовложению. Рассчитанная таким образом арендная плата называется имплицитной (вмененной). Формула для нее имеет вид:  $R = (i PV) / 100$ , где  $R$  — величина арендной платы,  $PV$  — текущая стоимость арендуемого капитала,  $i$  — норма процента. См. **Безрисковые бумаги** — 8.2; **Дисконтирование** — 4.3

**Базисная ставка банков.** Ставка процента по банковским кредитам, предоставляемым коммерческими банками наиболее надежным заемщикам. См. **Учетная ставка (рефинансирования). Первичная ставка.** Ставка залоговых (ломбардных) кредитов — 9.2

**Баланс национальных сбережений и капиталовложений.** Агрегированный счет валовых национальных сбережений (сумма сбережений частных лиц, частных предприятий и чистого сальдо государственного бюджета) и валовых капиталовложений (инвестиций), предполагающий их заведомое равенство — 7.4

**Баланс платежный.** Учет всех денежных платежей и поступлений, пересекающих национальную границу. Состоит из следующих главных компонентов:

*текущий б.* — учет платежей по внешней торговле, нефакторным услугам, факторным доходам, некоммерческим трансфертам — 8.4

*б. движения капитала* — учет притока и оттока прямых инвестиций (дающих право контроля над компаниями), портфельных инвестиций и краткосрочного капитала — 8.4

Отдельные статьи:

*некоммерческие трансферты* — главным образом расходы иностранных туристов в стране и расходы отечественных туристов за рубежом — 8.4

*нефакторные доходы* — главным образом доходы от фрахтования зарубежными агентами отечественных средств транспортировки и платежи за перевозки отечественных товаров на зарубежных транспортных средствах — 8.4

*торговый б.* — учет доходов от экспорта и платежей за импорт — 8.4

*б. факторных доходов* — учет доходов и расходов, полученных от труда и капитала, вывезенных за границу или ввезенных оттуда — 8.4

*сальдо п.б.* — остаток после суммирования всех активных статей (доходов) и вычитания всех пассивных статей платежного баланса (расходов). Компенсируется экспортом (импортом) золота и сокращением (приростом) резервов иностранной валюты — 8.4

**Балансовая прибыль.** См. **Прибыль; балансовая**

**Банк.** Финансовый институт, который наряду с собственным капиталом привлекает внешний капитал путем принятия денежных вкладов (депозитов). Банки различаются по характеру принимаемых депозитов и предоставляемых ссуд — 8.2

*Коммерческие банки* принимают депозиты от частных лиц и фирм и дают, как правило, краткосрочные ссуды — 8.2

*Сберегательные банки* принимают вклады почти исключительно у населения и предоставляют долгосрочные кредиты под залог недвижимости (ипотеки) — 8.2

*Инвестиционные банки* выполняют функции посредника в первичном размещении ценных бумаг — 8.2

*Центральный банк* принадлежит обычно государству, не обслуживает частных вкладчиков и имеет право на эмиссию денег. Кроме того, он контролирует частные банки и проводит политику регулирования всей кредитно-денежной системы — 8.2

*активы б.* — средства, помещенные в ссуды и ценные бумаги, а также кассовая наличность — 8.2

*пассивы б.* — собственный капитал плюс сумма привлеченных депозитов;

*доходы б.* — проценты по займам и доходы от вложений в ценные бумаги — 8.2

*расходы б.* — затраты на содержание зданий и зарплату служащим, выплаты процентов вкладчикам — 8.2

*функции б.* — банки выполняют две важнейшие общеэкономические функции: 1) организация и осуществление взаимных платежей агентов; 2) механизм перераспределения временно свободных денежных ресурсов, накапливаемых агентами в целях использования этих ресурсов там, где в них испытывается недостаток — 8.2

**Бартер.** Обмен товарами без посредства денег. См. **Деньги** — 8.1

**Безвозвратные потери.** См. **Чистая потеря от монополии**

**Безработица.** Абсолютная численность незанятого населения, ищущего работу, или его процентное отношение к общему числу работоспособного населения. Различают два вида безработицы: вынужденную и добровольную. Причины и методы преодоления безработицы различными теоретическими школами экономики объясняются различным образом — 9.3; См. **Кейнсианство**. **Марксизм**. **Монетаризм**. **Филипса кривая**.

*вынужденная б.* — Приостановление трудовой деятельности наемного работника вследствие не зависящих от него обстоятельств, например из-за экономического кризиса (*циклическая*), по причине изменений структуры экономики, научно-технического прогресса (*структурная*), окончания сезонных работ, например в сельском хозяйстве (*сезонная*) — 9.3

*добровольная б.* — приостановление трудовой деятельности вследствие отказа наемных работников работать за низкую зарплату — 9.3

*естественная норма б.* — минимальный процент безработных, сохраняющийся при оптимальной загрузке капитала — 9.3

*скрытая б.* — безработные, активно не ищущие работу и не зарегистрированные в качестве безработных; также лица

наемного труда, формально числящиеся на работе, но не получающие зарплату — 9.3

**Безрисковые бумаги.** Ценные бумаги, дающие гарантированный доход и свободные от риска непогашения. Обычно это государственные облигации — 8.2

**Бреттон-Вудская система.** Система фиксированных золотых паритетов и валютных курсов государств — участников Международного валютного фонда. Изменение курсов и паритетов допускалось только с согласия Фонда. Существовала в 1946—1974 гг. — 8.1

**Биржа.** Рынок, на котором совершаются сделки по продаже и покупке (1) массовых товаров (товарная биржа) и (2) ценных бумаг (фондовая биржа). См. **Финансовый рынок** — 8.2

**Бюджет.** Расчет или планирование доходов и затрат на определенный период — 2.2.3; 8.4; 9.1

*б. потребителя* — баланс доходов и расходов семей (домашнего хозяйства). См. **Бюджетная линия**

*б. государства* — баланс денежных доходов и расходов государства. В РФ подразделяется на федеральный, местные и внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, медицинского страхования и др.) — 9.1

*дефицит б.* — превышение расходов государства над доходами — 8.4; 9.1 См. **Дефицит**; *первичный*; *теоретический*

**Бюджет сбалансированный.** Состояние бюджета, в котором расходы равны доходам. См. **Теорема сбалансированного бюджета** — 6.2

**Бюджетная линия.** Прямая линия (в случае с двумя товарами), обозначающая все максимально доступные покупателю наборы товаров при данном доходе и уровне цен. Используется в анализе спроса. См. **Теория безразличия предпочтений** — 2.2.3

**Бюджетная политика.** См. **Бюджетное регулирование экономики**

**Бюджетное регулирование экономики.** Политика активного изменения государством налогообложения и своих расходов для стимулирования роста экономики, ограничения инфляции, устранения негативных тенденций в торговом ба-

лансе и т.д. См. **Бюджет**; *дефицит*; **Секвестирование** — 9.1

**Бюджетные доходы.** Поступления в бюджет из следующих источников: (1) прямые налоги — на прибыль, подоходный, на социальное страхование, (2) косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, акцизы, пошлины). См. **Налог**; *прямой*; *косвенный* — 9.1

**Бюджетирование по принципу издержки—отдача (затраты—эффект).** Метод планирования, применяемый в фирмах и государственных учреждениях Запада, при котором затраты сопоставляются не только с рыночной ценой, но и с их полезным эффектом — 2.4

**Валовой доход предприятия.** Стоимость реализации продукции — 4.1

**Валовой национальный доход.** Совокупность всех доходов в стране. См. **Статистика национальных счетов.** **Национальный доход** — 4.1; 6.1

**Валовой внутренний продукт.** Валовой продукт (добавленная стоимость), созданный на территории данной страны. Включает также продукцию иностранных предприятий, находящихся на территории страны. См. **Валовой национальный продукт.** **Национальный продукт.** **Добавленная стоимость** — 6.1

**Валовой национальный продукт.** Стоимость продукции и услуг, созданных в стране и за рубежом, на предприятиях, принадлежащих резидентам страны. См. **Статистика национальных счетов.** **Валовой внутренний продукт.** **Национальный продукт** — 6.1

**Валовой доход на капитал.** См. **Капитал**; *валовой доход на капитал*

**Валютное регулирование.** Поддержание валютного курса государством на некотором уровне. В условиях плавающих курсов регулирование иногда осуществляется в пределах валютного коридора. Государство может влиять на валютный курс двумя способами: (1) менять ставку ссудного процента и (2) проводить валютную интервенцию (продажу и покупку иностранной валюты и золота на валютном рынке) — 8.4

**Валютный арбитраж.** Торговля валютой с целью получения прибыли от разницы валютных курсов на различных рынках. См. **Арбитраж.**

**Валютный коридор.** Устанавливаемые государством пределы, в которых может изменяться валютный курс. См. **Валютный курс** — 8.1. **Валютное регулирование** — 8.4

**Валютный (вексельный) курс.** Цена денежной единицы одной страны, выраженная в единице другой. Механизм золотого стандарта обеспечивал устойчивость валютных курсов в рамках «золотых точек». После его отмены курсы валют и золотые паритеты фиксировались в рамках Бреттон-Вудской системы. В настоящее время курсы валют свободно устанавливаются на валютном рынке и называются плавающими. Долговременная динамика валютных курсов ориентируется на покупательную силу валют и сравнительный уровень инфляции. См. **Бреттон-Вудская система.** **Золотой стандарт.** **Плавающий валютный курс** — 8.1; 8.4

**ВВП.** Сокращенное обозначение **валового внутреннего продукта**

**Вексель.** Документ, представляющий собой составленное в установленной форме обязательство по уплате долга. Вексель может быть переводным (тратта) и простым. На практике чаще всего используется переводной, который является инструментом кредита и платежа. См. **Деньги**; *формы денег*; **Дисконт** — 8.1

**Взаимный фонд.** См. **Инвестиционный фонд**; *открытый (взаимный) фонд*

**Вмененные оценки (издержки).** Стоимость факторов, являющихся собственностью фирмы или индивидуума, с учетом тех доходов, которые они могли бы принести фирме или индивидууму при наиболее эффективном их использовании, т.е., другими словами, с учетом стоимости их замены — 3.2.2; 6.1

**Внебиржевая торговля.** Торговля ценными бумагами, происходящая вне специальных биржевых (торговых) площадок. Производится банками и брокерами. К ценным бумагам, продаваемым во внебиржевой торговле, предъявляются менее строгие требования, чем к бумагам, котирующимся на бирже. См. **Финансовый рынок.** **Биржа** — 8.2

**ВНП.** Сокращенное обозначение **валового национального продукта**

**Внутренняя норма дисконтирования.** **Норма дисконтирования, устанавливаем**

мая в индивидуальном порядке каждой фирмой. При совершенной конкуренции внутренняя норма дисконтирования равна рыночной норме гарантированного процента плюс плата за риск. На практике внутренняя норма дисконтирования всегда выше той, которая соответствует совершенной конкуренции. См. **Дисконтирование. Премия за риск. Гарантированный процент** — 4.3

**Воспроизводство.** Динамический процесс, включающий производство товара, его обращение, распределение полученных доходов и возмещение используемых факторов. См. **Распределение продукта. Факторы производства** — 4.5

**Выгоды от масштаба производства.** Экономический выигрыш, получаемый от снижения удельных (средних) издержек производства по мере увеличения объема выпуска продукции. В краткосрочном аспекте это иногда возможно при неизменном капитале. Наблюдается также на всем протяжении долгосрочной кривой издержек, где она имеет отрицательный наклон. См. **Удельные издержки** — 3.2.3; 3.2.4

**Гарантированный процент.** Процент, выплачиваемый на капитал, вложенный в безрисковую операцию. Безрисковыми считаются, как правило, вложения в государственные облигации — 4.3

**Гипотеза недонасыщения.** Гипотеза, согласно которой потребитель всегда при прочих равных условиях предпочитает большее количество товара меньшему. Используется при анализе спроса — 2.2.3

**Гипотеза падающей предельной нормы замещения.** Гипотеза, согласно которой с уменьшением количеств потребляемого товара (или используемого фактора) уменьшается стремление замещать его другим товаром (фактором). Применяется в анализе спроса и предложения — 2.2.3; 3.2.2; 3.2.3

**Глобализация.** Процесс, при котором экономики различных стран становятся все более зависимыми друг от друга. Включает развитие международного разделения труда, снятие барьеров в международной торговле, более свободную международную миграцию трудовых ресурсов, интеграцию финансовых рынков, унификацию экономических законодательств разных стран и т.д. — 7.4

**Государственный долг.** Сумма задолженностей государства по непогашенным займам, невыплаченным процентам, внешние и внутренние долги правительства — 9.1

**Государство всеобщего благосостояния.** Государство, проводящее активную политику по преодолению рыночных провалов и перераспределению доходов в пользу обездоленных слоев. Сложилось в развитых странах Западной Европы после второй мировой войны. См. **Рыночные провалы. Социализм распределения** — 5.1; 9.5

**Движение от достигнутого.** Мотивация поведения фирмы, отличная от стремления к максимальной прибыли. При движении от достигнутого фирма ориентируется на удовлетворяющие ее результаты прошлого развития, т.е. выступает в роли сатисфактора, а не максимизатора. См. **Сатисфакция** — 3.2.3

**Демонетизация.** Физическая нехватка (дефицит) наличных денег. См. **Ликвидность. Предпочтение ликвидности** — 9.2

**Демпинг.** Продажа товаров (как правило, на экспорт) по ценам, существенно ниже сложившихся на рынке, часто даже ниже издержек производства. Демпинг нередко рассматривается как форма нечестной конкуренции и потому вызывает ответные меры, например введение антидемпинговых пошлин. См. **Протекционизм** — 7.3.2

**Денежная основа (база).** Количество наличных денег в обращении плюс вклады коммерческих банков в центральном банке — 9.2

**Денежное обращение.** Количество денег в обращении (за пределами центрального банка). В статистике денежного обращения применяются несколько показателей. Главные из них:  $M_0$  — количество наличных денег;  $M_2$  — количество наличных денег плюс банковские депозиты (вклады) до востребования. См.  $M_0$ ,  $M_2$  — 8.1; 8.3

**Денежный мультипликатор.** Коэффициент, показывающий, на сколько увеличивается общее денежное обращение ( $M_2$ ), если количество наличных денег в обращении ( $M_0$ ) увеличивается на единицу. Денежный мультипликатор равен:  $(b+1)/(b+x)$ , где  $b$  — коэффициент пред-

почтения ликвидности,  $x$  — норма минимальных (обязательных) резервов банков. См. **Деньги; формула образования кредитных денег**.  $M_0$ .  $M_2$ . Мультипликатор — 8.3

**Денежный рынок**. См. **Финансовый рынок; денежный**

**Деньги**. Особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента — 1.1; 8.1  
*безналичные д.* — деньги на счетах банков. См. *формы денег* — 8.1

*декретные д.* — деньги (как правило, бумажные и монеты из недрагоценных металлов), выпущенные государством, но не разменные на золото по фиксированной цене. См. *формы денег* — 8.1

*депозитные д.* — то же, что безналичные. См. *безналичные* — 8.1

*кредитные д.* — банкноты, векселя, чеки. См. *формула образования кредитных денег; формы денег* — 8.1

*нейтральность (пассивность) д.* — положение, согласно которому изменение количества денег не может влиять на соотношения между ценами товаров — 8

*пластиковые д.* — деньги, которые можно получить в денежных автоматах или которыми можно заплатить по пластиковым кредитным или дебетовым карточкам. См. **Карточки кредитные и дебетовые** — 8.1; 9.2

*формула д.* — формула, определяющая количество денег, потребных для обращения. Впервые была введена К. Марксом. Имеет вид:  $M = Y \cdot P/V$ , где  $M$  — масса денег в обращении (спрос на деньги),  $Y$  — масса товаров и услуг,  $P$  — общий уровень цен и  $V$  — скорость обращения денег — 8.1

*формула образования кредитных д.* — формула, определяющая зависимость прироста всех депозитов в банках от общей суммы наличных денег. Имеет вид:  $D = H/(b + x)$ , где  $D$  — прирост депозитов,  $H$  — наличные деньги плюс минимальные резервы банков,  $b$  — предпочтение ликвидности,  $x$  — норма минимальных резервов — 8.3

*формы д.* — полноценные (золото, серебро) и неполноценные (металлические монеты и бумажные ассигнации) деньги, кредитные деньги (векселя, чеки), деньги безналичных расчетов (счета в банках, пластиковые карточки) — 8.1

*функции д.* — средство обращения (обмена), средство измерения стоимости, средство платежа, средство накопления (сокровища) — 8.1

*электронные д.* — новая форма денег, развившаяся с внедрением компьютеров и банковых автоматов. Приказы о переводе денег производятся с помощью компьютеров — 8.1; 9.2

**Дефицит государственного бюджета**. Превышение расходов государства над доходами. См. **Бюджет** — 9.2

*первичный д.* — дефицит, рассчитанный по методологии Минфина РФ. Не включает платежей процентов по государственному долгу — 9.1

*теоретический д.* — дефицит государственного бюджета, который существовал бы при оптимальной загрузке факторов. См. **Оптимальный продукт** — 9.1

**Дефицит валового внутреннего продукта (дефицит продукции, кризисный разрыв)**. Состояние экономики, когда фактический валовой продукт меньше оптимального, т.е. соответствующего нормальной (оптимальной) загрузке факторов. См. **Кризисный разрыв. Инфляционный разрыв** — 6.2

**Дефлятирование**. Операция приведения к постоянным (неизменным) ценам. Состоит в делении стоимостного объема (в текущих ценах) на соответствующий дефлятор, т.е. индекс цен. Так рассчитываются, в частности, изменения в реальном ВВП, личном потреблении, а также относительные цены — 2.2.3; 6.1

**Джини коэффициент**. Коэффициент, показывающий степень неравномерности распределения доходов. Равномерное распределение соответствует прямой, проходящей под углом в 45 градусов на графике количественного распределения доходов. Реальная кривая распределения доходов (кривая Лоренца) представляет собой выпуклую книзу линию. Площадь сегмента, ограниченного снизу реальной кривой распределения, а сверху — прямой равномерного распределения, показывает степень неравномерности распределения (чем больше площадь сегмента, т.е. чем более выпукла кривая Лоренца, тем более неравномерно распределяются доходы в стране). Коэффициент Джини равен отношению площади сегмента ко всей площади тре-

угольника равномерного распределения. См. **Распределение доходов**, *количественное*. **Лоренца кривая** — 4.1

**Дивиденд**. Часть прибыли, выплачиваемой в виде дохода по акциям — 3.2

**Дилемма заключенного**. См. **Заключенного дилемма**

**Дисконт**. Скидка с цены. Часто применяется для обозначения операции скупки или учета векселей банками. Банки покупают векселя по ценам ниже их номинала на величину процента, набегающего от времени покупки векселя до времени расчета по нему, и стоимости банковских услуг — 8.1

**Дисконтирование**. Приведение ожидаемых будущих доходов к текущей стоимости капитала. Формула текущей стоимости капитала, вложенного на  $t$  лет, имеет вид:  $PV = R/(1 + i/100)^t$ , где  $PV$  — текущая стоимость капитала,  $R$  — ожидаемый ежегодный доход,  $i$  — норма ежегодного процента,  $t$  — время вложения капитала. См. **Капитал**; *ожидаемый доход на капитал* — 4.3

**Дискриминирующий монополист**. Фирма, которая имеет возможность продавать свой товар различным группам покупателей по разной цене, добываясь при этом наибольшей для себя прибыли. Такое поведение называется ценовой дискриминацией. Условием существования дискриминирующего монополиста является невозможность для потребителей перепродать купленный товар по более высокой цене. См. **Ценовая дискриминация** — 3.3.1

**Дифференциация продукта**. Создание продуктов, имеющих близких заменителей, но обладающих некоторыми особыми свойствами, позволяющими назначать для каждого из них особую цену. См. **Несовершенная конкуренция** — 3.3.2

**Добавленная стоимость (условно-чистая продукция)**. Разница между стоимостью продукта и текущими материальными затратами. Равна сумме амортизации, затрат на рабочую силу, доходов на капитал (прибыль, дивиденды), косвенных налогов. В теории добавленная стоимость рассматривается как суммарные факторные доходы, созданные на предприятии или в отрасли. Сумма добавленных стоимостей всех отраслей производ-

ства равняется конечному продукту (ВВП). См. **Валовой внутренний продукт**. **Конечный продукт**. **Факторы производства**; *доходы*. **Условно-чистая продукция** — 6.1

**Дуополия**. Олигополистическая ситуация на рынке, при которой существуют только две фирмы. Для анализа поведения этих фирм в теории игр разработана игровая модель дуополии. См. **Олигополистическая конкуренция**. **Теория игр** — 3.3.2

**Евро**. Единая денежная единица, вводимая в 1999—2002 годах в большей части стран Европейского сообщества взамен прежних национальных денежных единиц (марок, франков, лир, гульденов и т.д.) — 8.1

**Евровалюты**. Валютные банковские счета в западноевропейских странах, на которых содержатся суммы в денежных единицах других стран (например, евродоллары, евроиены и т.п.) — 8.4

**Евродоллары**. Долларовые счета, депонированные в банках некоторых западноевропейских стран — 8.4

**Естественная монополия**. См. **Монополия**; *естественная*

**Естественная норма безработицы**. См. **Безработица**; *естественная*

**Жизненный цикл (в экономике)**. Срок существования продукта, производства, оборудования, капитала — 3.3.2

**Зайца проблема**. Задача минимизации потерь общества, связанных со стремлением населения потреблять как можно больше публичных товаров, распределяемых бесплатно — 2.4

**Заключенного дилемма**. Задача в теории игр. Состоит в том, что пара заключенных, судимых по одному делу, имеет выбор — сознаться вместе в совершенном преступлении и получить малый срок или же не сознаваться обоим в надежде быть оправданными. Во втором случае каждый рискует получить более длительный срок, если второй заключенный будет действовать некооперативно и признает свою вину. Отказ от кооперации со вторым заключенным приводит к решению, называемому равновесием по Нэшу. Аналогичная задача рассматривается при анализе несовершенной конку-

ренции вида дуополии. См. **Дуополия**. **Некооперативное поведение**. **Равновесие по Нэшу**. Теория игр — [3.3.2](#)

**Закон Грешэма**. Закономерность, подчеркнутая в XVI веке советником английской королевы сэром Томасом Грешэмом, согласно которой «плохие деньги», т.е. неполноценные, всегда вытесняют полноценные. Впоследствии этот закон подтвердился, обусловив переход от полноценных (металлических) денег к бумажным. См. **Деньги**; *формы денег* — [8.1](#)

**Закономерность**. Существенная, систематически повторяющаяся связь, причинно-следственная зависимость между различными частями экономики и среды, в которой она функционирует — [1.1](#)

**Запретительные пошлины**. См. **Таможенные пошлины**; *запретительные п.* — [7.3.2](#)

**Зарплата**. Вознаграждение за труд наемных работников; доход, выплачиваемый фактору «труд». Различают понятия номинальной и реальной заработной платы — [8.4](#)

*минимальная з.* — низший допустимый уровень заработной платы, устанавливаемый законодательным путем, который должен (по замыслу) обеспечивать покрытие минимальных потребностей в средствах существования — [9.5](#)

*номинальная з.* — денежная зарплата без учета изменений в стоимости жизни (ценах) — [8.4](#)

*реальная з.* — зарплата, скорректированная на изменение цен — [8.4](#)

**Затраты-выпуск, метод**. См. **Межотраслевой баланс**.

**Золотой паритет**. Установленное законом фиксированное содержание золота в национальной денежной единице либо соотношение золотого содержания в денежных единицах разных стран — [8.5](#)

**Золотой стандарт**. Денежная система, при которой бумажные деньги свободно меняются на золото по фиксированной цене, а само золото свободно вывозится за границу. Впервые эта система была введена в Англии в XVII веке. Просуществовала до 30-х годов XX века. См. **Валютный курс**. **Золотые точки**. **Деньги**; *формы денег* — [8.1](#); [8.4](#)

**Золотые точки**. Пределы отклонения курса валюты от золотого паритета в ус-

ловиях золотого стандарта. Эти пределы определялись стоимостью издержек, связанных с переправкой золота за границу. См. **Золотой стандарт**. **Валютный курс** — [8.4](#)

**Издержки**. Затраты, связанные с производством и распределением в экономике — [3.2.3](#); [3.2.4](#)

*капитальные и*. См. **Капитал**; *издержки минимальные и*. См. **Капитал**; *издержки переменные и*. См. **Переменные издержки** *полные и*. См. **Полные издержки** *средние и*. См. **Удельные издержки** *фиксированные и*. См. **Фиксированные (постоянные) издержки**

**Издержки сделок (транзакций, транзакционные)**. Издержки, связанные с поиском покупателей и продавцов и иными затратами в рыночных отношениях с другими экономическими агентами. Эту категорию впервые ввел Рональд Коуз в 1937 году. См. **Коуза теорема** — [3.2](#)

**Излишек потребителя**. Разница между рыночной ценой товара и оценкой его предельной полезности на всем протяжении кривой спроса. Геометрически эта разница изображается площадью фигуры, ограниченной сверху кривой спроса (слева от точки равновесия), снизу — горизонталью рыночной цены и слева — вертикальной осью координат. Характеризует совокупную полезность, получаемую всеми потребителями. См. **Кривая**; *спроса*. **Цена**; *рыночная* — [5.1.1](#)

**Излишек производителя**. Разница между выручкой производителя и его суммарными переменными издержками. Геометрически изображается площадью фигуры, ограниченной снизу частью кривой предложения (слева от точки равновесия), сверху — горизонталью рыночной цены и слева — вертикальной осью координат. Характеризует совокупную выгоду, получаемую всеми производителями. См. **Кривая**; *предложения*. **Цена**; *рыночная* — [5.1.1](#)

**Изокванты**. В математике изоквантами называются функции, соответствующие фиксированному уровню зависимой переменной. Изоквантами являются кривые на карте безразличия. Используются при анализе спроса и предложения. См. **Кривые безразличия** — [2.3](#); [3.2.3](#)



**Имплицитная арендная плата.** См. **Арендная плата**

**Импорт.** Сумма стоимости товаров, услуг, капитала или труда, ввозимых из-за границы. В матрице межотраслевого баланса представлен крайней нижней строкой в квадранте чистого продукта. См. **Экспорт.** **Чистый экспорт** — 7.1

**Импортные квоты.** Мера протекционистской политики государства. Заключается в установлении количественных ограничений на импорт. См. **Импорт.** **Протекционизм** — 7.3.2

**Инвестиции.** Капиталовложения, прирост капитала

*иностранные и.* — приток иностранного капитала в страну. Включают: увеличение иностранных вкладов на счета местных банков, предоставление иностранных кредитов местным фирмам, покупку иностранцами ценных бумаг, покупку иностранцами физического имущества в стране, вложения иностранного капитала в строительство и реконструкцию предприятий — 7.4

*портфельные и.* — инвестиции в ценные бумаги, не предполагающие полного владения имуществом или контроля за ним — 7.4

*прямые и.* — инвестиции, при которых инвестор получает полный контроль за предприятием — 7.4

**Инвестиционная функция.** Математическая формула, характеризующая зависимость объема капиталовложений от валового продукта, прибыли, наличного капитала, ссудного процента, ожидаемых величин этих показателей и других экономических факторов. См. **Инвестиции** — 6.2

**Инвестиционная составляющая цены.** См. **Цены;** *инвестиционная составляющая.*

**Инвестиционный фонд.** Финансовое учреждение (институт), специализирующееся на привлечении денежных сбережений и капитала для последующего вложения в ценные бумаги. Имеются два вида инвестиционных фондов: закрытые и открытые

*закрытый ф.* — суммарный капитал ограничен максимумом. Чаще всего привлекает средства строго фиксированной группы вкладчиков

*открытый (взаимный) ф.* — капитал фонда не фиксирован. Акции таких фондов свободно котируются на рынке. Фонд обязуется выкупить по требованию владельца свои акции по средней рыночной цене активов. Банки часто создают зависимые от себя «взаимные фонды» — 8.2

**Индекс.** Безразмерный показатель. Индексы часто представляют собой ряды агрегированных показателей, рассматриваемых относительно некоторых базовых величин. См. **Индекс промышленного производства.** **Индекс цен** — 6.1

**Индекс Доу Джонса.** Средний индекс цен акций 30 ведущих промышленных компаний, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже — 8.2; 9.2

**Индекс непопулярности.** Сумма процента безработицы и темпов роста стоимости жизни. Используется для объяснения степени социального недовольства — 9.3

**Индекс промышленного производства.** Совокупный объем продукции промышленности в целом или отдельных отраслей, отнесенный к базовому году — 6.1

**Индекс цен.** См. **Цены;** *индекс*

**Индексация доходов.** Установленное государством автоматическое увеличение номинальных доходов (например, заработной платы, пенсий) при росте стоимости жизни (потребительских цен). См. **Инфляция;** *инфляционная инерция* — 8.4

**Индикативное планирование.** Политика государственного регулирования экономики в целом, отдельных отраслей или регионов, при котором устанавливаются количественные ориентиры производства и капиталовложений. Применяется для радикального структурного приспособления экономики к новым условиям — 9.4

**Интернализация.** Перенос операций внутрь фирмы. Например, слияние нескольких предприятий помогает уменьшить издержки сделок и эффект отрицательных экстерналистностей — 3.2

**Интернализация экстерналистности.** См. **Экстерналистности;** *интернализация*

**Инфляция.** Рост общего уровня цен *денежная и.* — инфляция, порожденная денежными причинами. Наблюдалась в XVI–XVII веках в Европе вследствие

падения стоимости денежных металлов. В XIX—XX веках обычно связана с чрезмерной эмиссией декретных денег. См. Деньги. Монетаризм — 8.1; 8.4

*затратная и. (и. издержек)* — инфляция, связанная с ростом цен производственных факторов, ведущим к росту издержек производства — 4.2; 8.4

*инфляционная инерция (спираль)* — инфляция, которая устойчиво продолжается после первоначального роста цен. Причиной являются мультипликативные механизмы в экономике и инфляционные ожидания. Нередко инфляционная инерция закрепляется государством, увеличивающим денежную эмиссию — 8.4

*инфляционный шок* — вызванные внешними силами (например, торговыми санкциями, накладываемыми на страну, увеличением денежного обращения) изменения уровня потребления или предложения, которые приводят к росту общего уровня цен — 4.2

*и. спроса* — инфляция, порожденная первоначальным товарным дефицитом — 8.4

**Инфляционный разрыв.** Состояние в экономике, когда ВВП превышает уровень, соответствующий оптимальной (эффективной) загрузке факторов, т.е. когда экономика функционирует на пределе своих мощностей. Такое состояние ведет к общему повышению цен. См. Кризисный разрыв. Дефицит валового внутреннего продукта — 6.2

**Искатели ренты.** Предприниматели, мотивацией которых является не получение нормальной прибыли, а получение или максимизация экономической прибыли, т.е. сверхприбыли или экономической ренты. См. Прибыль; нормальная; экономическая, сверхприбыль, экономическая рента — 3.2.2

**Капитал.** Деньги или продукты, используемые для получения прибыли. В более узком смысле — один из факторов производства

*акционерный к.* — совокупная стоимость акций данной фирмы, рассчитанная либо по номинальной стоимости в момент выпуска акций, либо по рыночной стоимости. См. Капитализация — 3.2; 8.2

*амортизация к.* — потеря стоимости в связи с использованием основного капитала. См. Амортизация — 3.2.2; 4.3

*валовой доход на к.* — разница между стоимостью реализации и переменными затратами. Эта разница равна сумме амортизации, чистого дохода на капитал, премии за риск и чистой экономической прибыли. См. Капитал; оборотный капитал; переменный капитал. Амортизация. Капитал; чистый доход на капитал. Переменные издержки. Премия за риск. Прибыль; экономическая (чистая, сверхприбыль) прибыль — 4.3

*денежный к.* — денежные средства на счетах предприятия, средства, вложенные в ценные бумаги — 3.2

*запас к.* — стоимость капитала, накопленного к определенному моменту времени — 3.2

*оборотный к.* — запасы сырья, топлива, готовой продукции — 3.2

*оптимальная загрузка к.* — точка, в которой удельные переменные издержки достигают минимума — 3.2.3

*основной к.* — здания, строения, оборудование — 3.2

*переменный к.* — в марксистской терминологии затраты на рабочую силу — 3.2

*потоки к.* — стоимость использованного капитала в течение некоторого времени

*потребный к.* — капитал, необходимый для производства ожидаемого объема продукции — 6.2

*предельная (приростная) производительность (эффективность) к.* — величина, показывающая, на сколько единиц изменится выпуск продукции при малых приращениях капитала. См. Предельная производительность капитала — 3.2.4

*рынки к.* — сфера кредита и ценных бумаг — 8.2

*срок жизни к.* — весь срок использования капитала — 4.3

*стоимость замены к.* — см. Стоимость замены

*чистый доход на к.* — сумма дохода, которую можно получить на данное количество капитала, если поместить его в безрисковое предприятие — 3.2.2; 4.3

**Капитализация (рыночная).** Рыночная стоимость акций — 8.2

**Капитализм.** См. Общественные формации — 1.2

**Капиталоемкость.** Количество капитала, приходящееся на единицу продукции. См. Фондоотдача — 6.3.1

**Капитальные продукты.** Машины, оборудование, постройки, здания и сооружения — 2.3

**Карта безразличия.** Множество кривых безразличия. См. **Предельная полезность.** *Кривая безразличия*

**Картель.** Объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, ценах и т. д., создавая таким образом разновидность монополии — 3.2.4

**Карточки кредитные и дебетовые.** Новая форма денег. Кредитные карточки предоставляют их пользователю кредит, который погашается по истечении определенного срока, обычно в конце месяца, причем за просроченные дни берется ссудный процент. Дебетовые карточки позволяют списывать деньги непосредственно с текущего счета и не предполагают предоставление кредита. См. **Деньги;** *пластиковые* — 8.1; 9.2

**Кассовая наличность.** Денежные средства предприятий и банков в форме монет и банкнот — 8.3

**Кассовый поток.** Денежная выручка фирмы, включающая прибыль и амортизацию, которая может быть использована для капиталовложений — 3.2.2

**Категории.** Понятия, обозначающие различные явления и величины в теоретической экономике, например спрос, предложение, равновесные цены, производственные факторы, конкуренция и т.д. См. также **Закономерность** — 1.1

**Кейнсианство.** Теоретическое направление, анализирующее состояния равновесия в условиях неполного использования факторов производства. Впервые этот анализ ввел Дж.М. Кейнс в 30-е годы XX века. Практический смысл кейнсианского учения состоит в том, чтобы использовать различные способы государственного регулирования для стимулирования агрегатного спроса через систему мультипликативных связей в экономике. Кейнсианский анализ был развит в работах экономистов либерального течения — П. Самуэльсона, Р.Ф. Харрода, Э. Хансена и в работах экономистов социалистической школы — А. Лернера, М. Калецкого. См. **Мультипликатор** — 6.2

**Классическая школа экономики.** Возникла в конце XVIII века в противовес гос-

подствовавшему с XVI века экономическому учению меркантилизма. К классической школе относятся А. Смит, Д. Рикардо и К. Маркс. В основе классической школы лежит утверждение, что единственным (или главным) источником прироста богатства является труд. См. **Меркантилизм.** **Теории распределения доходов** — 4.1; 8.1

**Клиринг.** Система безналичных расчетов путем зачета взаимных платежей и задолженностей. См. **Клиринговая палата.** **Клиринговое соглашение** — 9.2

**Клиринговая палата.** Учреждение, занимающееся зачетом взаимных задолженностей банков и компаний. См. **Клиринг.** **Клиринговое соглашение** — 9.2

**Клиринговое соглашение.** Соглашение между государствами о погашении задолженностей друг другу без использования валюты и золота. См. **Клиринг** — 8.5; 9.2

**Конечный продукт.** Стоимость совокупного общественного продукта (СОВ) за вычетом стоимости промежуточного продукта. Совпадает с понятием валового внутреннего продукта. Конечный продукт по использованию есть сумма личного потребления, валовых капиталовложений, государственного потребления (закупок) и чистого экспорта. Конечный продукт по источникам создания равен сумме добавленной стоимости всех отраслей производства. Конечный продукт по использованию тождественно равен конечному продукту по источникам создания. См. **Добавленная стоимость.** **Валовой внутренний продукт.** **Национальный продукт.** **Промежуточные продукты.** **Совокупный общественный продукт.** **Чистый экспорт** — 6.1

**Конкуренция количествами.** Способ конкуренции на олигополистическом рынке, когда фирмы варьируют не цены, а объемы производства (количества). Впервые был рассмотрен Антуаном Курно в 1838 году. См. **Олигополистическая конкуренция** — 3.3.2

**Контрольный пакет акций.** Владение количеством акций, достаточным для контроля за акционерным обществом — 8.2

**Кооперативное поведение.** Термин, применяемый в теории игр. В экономике кооперативным поведением называется

сотрудничество фирм на олигопольном рынке, позволяющее им получить большую прибыль, чем если бы они действовали сепаратно. См. **Олигополистическая конкуренция** — 3.3.2

**Коридор равновесия.** Интервалы экономических показателей фирмы, при которых она считает свою деятельность удовлетворительной и чувствует себя в относительной безопасности. См. **Сатисфакция** — 3.2.3

**Косвенные налоги.** См. **Налог**; *косвенный* — 6.1

**Котировка** (акций, других ценных бумаг, товара). Цена, складывающаяся в результате торгов на организованном рынке. См. **Акция**; *цена*. **Биржа**. **Внебиржевая торговля** — 8.1; 8.2

**Коуза теорема.** Согласно теореме, при нулевых издержках сделок (см. **Издержки сделок**), но в условиях существования экстерналиностей (см. **Экстерналиности**) эффективное распределение ресурсов достигается, если фирмы, страдающие от отрицательных экстерналиностей, договорятся поделить между собой связанные с ними издержки. Одна из основополагающих теорем, объясняющих выгоды объединения (слияния) предприятий и фирм — 3.2

**Коэффициент Джини.** См. **Джини коэффициент**

**Коэффициент участия (занятости).** Соотношение между количеством работающих и числом трудоспособных в целом и по отдельным категориям населения — 4.2.2

**Кредит.** Заем (ссуда) некоторой суммы денег, предоставленной на срок за определенную плату (ссудный процент) — 8.2; 8.3

*бухгалтерский к.* (ударение на первом слоге) — запись в бухгалтерских книгах о поступлении на счет некоторой суммы денег — 8.3

*предложение к.* — предложение кредитов зависит от суммы вкладов в банках (депозитной базы), отражающих объем свободных денежных сбережений и накоплений, и ставки процента. См. **Учетная ставка** — 8.3

*спрос на к.* — спрос на кредиты определяется потребностью в дополнительных источниках финансирования частными

лицами, фирмами и государством, а также фактической величиной ссудного процента. См. **Учетная ставка**. **Фактическая ставка** — 8.3

**Кривая.** Способ графического изображения некоторых экономических закономерностей

*к. безразличия* — см. **Предельная полезность**. *Кривая безразличия*

*к. дохода фирмы* — линия, характеризующая денежную выручку фирмы в зависимости от объема продукции. При совершенной конкуренции — горизонтальная линия, совпадающая с линией цены. При несовершенной конкуренции и монополии имеет отрицательный наклон — 3.2; 3.3

*к. доход—потребление* — линия, соединяющая все точки равновесия потребителя на его карте безразличия. См. **Карта безразличия** — 2.2.3

*к. издержек* — группа кривых, характеризующих поведение издержек разного вида в зависимости от объема выпуска продукции — 3.2; 3.3

*к. капиталовложения—сбережения* — график функции, показывающей зависимость ВВП от уровня процентной ставки в условиях равновесия сбережений и инвестиций. См. **Кривая**; *предпочтение ликвидности* — *предложение денег* — 8.3

*к. Лаффера* — см. **Лаффера кривая**

*к. Лоренца* — см. **Лоренца кривая**

*к. предложения (рыночного)* — графическое изображение функции предложения, которая определяет прямую зависимость предложения от цены — 3.1

*к. предложения для индивидуальной фирмы* — кривая, совпадающая с той частью кривой предельных издержек, которая ограничена слева точкой разрыва, а справа — точкой максимальной прибыли. См. **Точка разрыва**. **Прибыль**; *максимальная* — 3.2.3

*к. предпочтения ликвидности—предложения денег* — график функции, показывающей зависимость ВВП от уровня процента в условиях равенства спроса и предложения на деньги — 8.3; 9.2

*к. спроса* — графическое изображение функции спроса, которая определяет обратную зависимость спроса от цены — 2.2.1

*к. Филипса* — См. **Филипса кривая** — 8.4

**Кризис.** Фаза экономического цикла, характеризующаяся спадом производства и капиталовложений, ростом безработицы, отставанием спроса от потенциального предложения, значительной недогрузкой предприятий. См. **Цикл экономический** — 6.3.2

**Кризисный разрыв.** Состояние в экономике, когда наблюдается дефицит агрегатного спроса. См. **Дефицит валового внутреннего продукта** — 6.2

**Курсовой бюллетень.** Прейскурант цен на разные валюты. См. **Рынок; валютный** — 8.4

**Лаговая переменная (запаздывающая).** Переменная в модели, относящаяся к предыдущим моментам времени — 6.3.1

**Лаффера кривая.** Функция, описывающая зависимость общей суммы собираемых налогов от налоговой ставки. С ростом ставки налогообложения общая сумма сначала растет, а затем уменьшается. См. **Налог; ставка** — 9.1

**Ликвидность.** Наличные деньги и активы, легко превращаемые в деньги. См. **Предпочтение ликвидности** — 8.3

**Линия рабочего времени.** Линия, используемая в анализе экономики семьи. Эта прямая характеризует различные предельные сочетания времени, затрачиваемые для работы дома и вне его. Является касательной к кривым безразличия, отражающим выбор между работой в семье и работой ради заработка. Угол наклона линии рабочего времени равен предельному коэффициенту замещения домашнего труда работой для заработка — 2.2.4

**Лицензия.** Разрешение, выдаваемое государственными учреждениями, юридическими или физическими лицами на ведение той или иной деятельности — 3.3.1

**Личный доход.** Категория в статистике национальных счетов, равная сумме заработной платы, доходов предпринимателей, дивидендов, части арендной платы и процентов, идущих в доходы физических лиц, пенсий и пособий, выплачиваемых государством. См. **Первичные доходы.** Статистика национальных счетов — 6.2

**Лоренца кривая.** Кривая, показывающая степень неравенства распределения до-

ходов населения. См. **Распределение (дохода); количественное.** Джини коэффициент — 4.1

$M_0$ . Количество наличных денег в обращении — 8.1; 8.3

$M_2$ . Количество наличных денег плюс банковские депозиты (вклады) до востребования — 8.1; 8.3

**Магистральная траектория.** См. **Оптимальный рост**

**Макроэкономика.** Раздел науки экономики, изучающий законы общеэкономического развития. В отличие от микроэкономики, исследующей поведение субъектов (агентов) рынка, макроэкономика имеет дело с усредненными и совокупными явлениями и показателями. Например, в макроэкономике рассматриваются законы движения национального продукта, общей занятости, общего уровня цен, т.е. результат работы всех секторов, отраслей и экономических агентов как единого механизма — 1.3

**Макроэкономическое равновесие.** Всеобщее равновесие спроса и предложения на уровне макроэкономики. Различают внутреннее равновесие (например, между сбережениями и капиталовложениями, между ресурсами факторов производства и их использованием и т.д.) и внешние равновесия (между экспортом и импортом и т.д.) — 6.1

**Максимальная совокупная выручка.** Максимальная стоимость продукта, проданного фирмой — 3.2

**Максимальная экономическая эффективность фирмы.** Достигается при наименьших средних издержках или (что то же самое) при оптимальной загрузке капитала. См. **Капитал; оптимальная загрузка** — 3.2.3

**Максимальное предложение.** Уровень производства, соответствующий максимальной прибыли. Достигается в точке, где предельная выручка равна предельным издержкам. Всякий больший или меньший объем производства принесет меньшую прибыль — 3.2.3

**Максимальный (наилучший) потребительский эффект.** Достигается, когда предельные полезности, полученные от затраты последней денежной единицы на покупку каждого продукта, одинаковы, т.е. соотношение предельных полез-

ностей равно соотношению цен соответствующих товаров — 2.2.2

**Максимизация прибыли.** Гипотеза, согласно которой фирма принимает решения, исходя из стремления получить максимальную прибыль. См. **Прибыль** — 3.2.1; 3.2.3

**Маржинализм.** Экономическая теория, возникшая в 70-е годы XIX в., в основе которой лежит предположение, что меновая стоимость каждого продукта определяется полезностью его последней используемой единицы. См. **Предельная полезность; теория предельной полезности.** **Спрос на факторы производства**

**Матрица прямых затрат межотраслевого баланса.** Квадратная матрица технологических коэффициентов, известная как «матрица А». Составляется на основании первого квадранта матрицы межотраслевых потоков продукции. См. **Межотраслевой баланс. Технологические коэффициенты. Матрица полных затрат** — 6.1; 6.2

**Матрица полных затрат.** Матрица ( $E - A$ )<sup>-1</sup>, где  $A$  — матрица технологических (межотраслевых) коэффициентов, показывающих, сколько продукции каждой отрасли необходимо для производства продукта другой отрасли;  $E$  — единичная матрица; а степень (-1) обозначает обратную матрицу. В. Леонтьев показал, что если какой-либо элемент конечного продукта возрастает на единицу, то валовая продукция каждой из отраслей возрастет на сумму элементов в столбцах матрицы полных затрат. Эта сумма элементов определяет величину мультипликатора в каждой отрасли. См. **Конечный продукт. Межотраслевой баланс. Мультипликатор** — 6.2

**Международный банк реконструкции и развития (МБРР).** Межгосударственный банк, предоставляющий кредиты странам для осуществления планов долгосрочного развития. Создан в 1945 году. Капитал банка составляется из взносов стран-участниц и заемных средств, привлекаемых продажей облигаций банка — 8.2; 9.2

**Международный валютный фонд (МВФ).** Межгосударственная финансовая организация, призванная содействовать стабильности международной валютной системы. Создана в 1945 году. Члены —

участники МВФ платят взносы золотом и национальной валютой в сумме, определяемой договорными квотами. МВФ предоставляет кредиты странам-участникам для стабилизации их платежного баланса, валюты и внутреннего финансового состояния. При этом предъявляются жесткие условия, которых страны должны придерживаться в своей экономической и финансовой политике. В прошлом осуществлял контроль над **Бреттон-Вудской системой** (см.) — 8.2; 9.2

**Международные резервы.** Официальные запасы иностранной валюты и золота, принадлежащие государству. Различают валовые и чистые резервы. См. **Чистые активы; внутренние активы государства. Чистые кредиты «широкому правительству»** — 9.2

**валовые** — сумма запасов иностранной валюты и золота — 9.2

**чистые** — сумма запасов валюты за вычетом задолженности международным финансовым институтам — 9.2

**Межотраслевой баланс.** Метод исследования межотраслевых связей и их взаимодействия с макроэкономическими показателями (метод затраты—выпуск). Составляется исходная таблица, в которой показано, как распределяется совокупный продукт общества по отраслям производства, по доходам и по использованию. На этой основе составляются **матрица прямых затрат межотраслевого баланса** и **матрица полных затрат** (см.). Метод впервые разработан В. Леонтьевым в 20—30-х годах XX в. Продукт, идущий для производственных нужд, отраженных в таблице межотраслевого баланса, называется промежуточным продуктом. См. **Промежуточный продукт. Сумма текущих материальных затрат. Технологические коэффициенты** — 6.1

**Меркантилизм.** Доктрина, возникшая в XV—XVI веках и просуществовавшая до конца XVIII века, согласно которой богатство страны прирастает исключительно вследствие увеличения денежного богатства. Соответствующая этой доктрине экономическая политика ориентирована на получение доступа к залежам драгоценных металлов и увеличение международной торговли с превышением экспорта над импортом, что обеспечивает накопление золота. Классическая

политэкономия оспорила этот основополагающий тезис меркантилизма, утверждая, что богатство страны, а с ним и торговля зависят от объемов производства. См. **Классическая политэкономия** — [8.1](#)

**Метод затраты—выпуск.** То же, что и межотраслевой баланс

**Метод наименьших квадратов (регрессия).** Математический метод определения усредненных тенденций. Предположим, что имеются во временном интервале  $\{1, \dots, T\}$   $T$  наблюдений переменных  $y, x_1, x_2, \dots, x_n$ . Если, например, усредненная тенденция описывается линейным соотношением вида  $y = a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n$ , где  $x_1, x_2, x_n$  — переменные, определяющие поведение показателя  $y$ , то говорят, что это линейная регрессия. Метод наименьших квадратов заключается в поиске таких коэффициентов  $a_1, a_2, \dots, a_n$ , при которых сумма квадратов отклонений каждого значения переменной  $y$  от линейной комбинации в соответствующих точках всех переменных  $x_1, x_2, \dots, x_n$  будет наименьшей (общее число таких отклонений равно  $T$  и, следовательно, сумма будет включать  $T$  слагаемых). Этот метод широко используется в математических прогнозных моделях экономики — [1.4; 2.2.2](#)

**Микроэкономика.** Раздел науки экономики, в которой исследуется поведение отдельных участников рыночного процесса — [1.3](#)

**Микроэкономическое регулирование (политика).** Сферы и методы государственного регулирования, позволяющие преодолевать несовершенства рынка для отдельных предприятий и отраслей — [5.1](#)

**Минимальное предложение.** Минимальный объем выпуска, при котором продолжение существования фирмы имеет смысл. См. **Точка разрыва** — [3.2.3](#)

**Минимальные издержки.** См. **Издержки; минимальные. Капитал; издержки** — [3.2.4](#)

**Минимальные резервы.** Обязательный минимум капитала, который коммерческие банки не могут использовать в качестве активов, приносящих доход. Центробанк России установил для коммерческих банков минимальные обязательные резервы, составляющие в среднем 4–5%, но которые могут быть увеличены до 10–15% во время финансовых кризисов — [8.3](#)

**Мобильность.** Степень легкости, с которой фактор производства может переместиться от одного вида использования к другому или быть заменен другим фактором. Мобильность зависит от времени и формы фактора — [4.2.2; 4.5](#)

**Монетаризм.** Теория, согласно которой колебания в экономике происходят вследствие изменений денежной массы. Соответственно признается лишь денежное объяснение инфляции. Теория развита в работах М. Фридмана и его последователей, которые считают регулирование денежного обращения единственно оправданным объектом государственного вмешательства в экономику. См. **Инфляция. Экономический цикл** — [8.4](#)

**Монополистическая конкуренция.** Состояние рынка, при котором существует некоторая свобода входа на рынок конкурентов, но каждая фирма имеет возможность производить дифференцированный продукт, что позволяет ей назначать собственные цены. См. **Несовершенная конкуренция. Дифференциация продукта** — [3.3.2](#)

**Монополистической конкуренции теория.** Созданная в 20–30-х годах XX в. Э. Чемберлином (США) и Дж. Робинсон (Великобритания) теория, согласно которой в современной экономике господствует не свободная (совершенная) конкуренция, а конкуренция между монополиями и олигополиями в разных формах, что существенно меняет рыночный механизм ценообразования — [3.3.2](#)

**Монополия.** Рыночная ситуация, при которой производство какого-либо товара сосредоточено в руках одной фирмы. Монополия — полная противоположность совершенной конкуренции. Необходимым условием существования монополии является препятствие для входа на рынок конкурентов. Максимальная прибыль монополии существенно превышает максимальную прибыль при свободной конкуренции и достигается при значительно более высоких ценах. См. **Совершенная конкуренция. Олигополия** — [3.3.1](#)

*естественная м.* — монополия, возникающая там, где конкуренция либо физически невозможна, либо экономически неэффективна, а кривые издержек производства падают на всем отрезке потен-

циального объема выпуска (нет нижней точки перегиба). Такая монополия возникает в связи с уникальностью производства или существованием естественных барьеров для входа на рынок других конкурентов. Естественными барьерами могут быть технические преимущества, определяемые крупным масштабом производства, или первоначальные затраты входа на рынок. Типичные примеры естественной монополии — снабжение газом и электроэнергией, телефон (в досотовый период), телеграф. Считается, что естественные монополии должны находиться под контролем государства или в его собственности — [3.3.1](#); [3.3.3](#)

*искусственные м.* — монополии, возникающие вследствие искусственно созданных препятствий входа конкурентов на рынок. Это могут быть как законодательные ограничения (патенты, лицензии, франшизы), так и насильственные способы ограничения входа (коррупция, преступные группировки). См. [Патент](#). [Лицензия](#). [Франшиза](#) — [3.3.1](#)

**Монопсония.** Монополия покупателя. Примером монопсонии является ситуация на некоторых рынках сырьевых товаров, где господствуют крупные корпорации-покупатели, пользующиеся разрозненностью производителей и экспортеров сырья. Государственные закупки вооружений также приближаются к понятию монопсонии. См. [Монополия](#) — [7.2.2](#)

**Мультипликатор.** Численный коэффициент, как правило, больший единицы, показывающий, на сколько увеличится одна переменная в результате единичного прироста другой. Мультипликаторы применяются в разных разделах микро- и макроэкономики для количественной оценки происходящих в них цепных реакций. Простейший мультипликатор спроса, введенный Кейнсом в 1930-х годах, показывает, на сколько увеличится ВВП, если инвестиции или государственные закупки возрастут на единицу. Сумма коэффициентов по столбцам матрицы полных затрат дает мультипликаторы для валовой продукции отраслей в зависимости от прироста конечного потребления. Существуют также мультипликаторы: денежный, показывающий, насколько увеличение наличных денег ведет к увеличению общего денежного обращения; налоговые, показывающие

прирост ВВП в зависимости от изменения налоговых ставок; экспортный, характеризующий зависимость прироста ВВП от прироста экспорта. См. [Денежный мультипликатор](#). [Матрица полных затрат](#). [Конечный продукт](#) — [6.2](#); [8.3](#)

**Налог.** Выплаты, взимаемые государством с физических лиц и предприятий, для формирования доходов государственного бюджета. Налоги имеют тройное назначение: (1) фискальное, как основной источник пополнения бюджета; (2) перераспределительное, в качестве механизма, способствующего некоторому выравниванию доходов; (3) регулирующее, как средство воздействия государства на экономику. См. [Бюджет](#). [Бюджетное регулирование экономики](#) — [9.1](#)

*косвенные н.* — налоги, ставки которых непосредственно не связаны с величиной доходов. Видами косвенных налогов являются: налог на добавленную стоимость — НДС (уплачивается в конечном итоге потребителем), акцизы, налоги с внешнеэкономической деятельности. См. [Налог на добавленную стоимость](#). [Акциз](#) — [9.1](#)

*прямые н.* — налоги, ставки которых установлены пропорционально отдельным видам доходов. Видами прямых налогов являются налог на прибыль, подоходный налог, сборы на социальное страхование. См. [Налог на прибыль](#). [Подоходный налог](#) — [9.1](#)

*ставка н.* — процентная доля от стоимостной суммы дохода, выручки или абсолютный сбор с единицы товара, облагаемого налогом — [9.1](#)

**Налог на добавленную стоимость (НДС).** Форма косвенного налога, взимаемого с суммы реализованной продукции, за вычетом затрат на промежуточные товары, используемые для выпуска этой продукции. Разница между этими суммами приблизительно равна добавленной стоимости (см.). Поскольку НДС добавляется к цене реализации, он на практике перекладывается на потребителя. Производитель лишь собирает его и сдает полученную сумму государству. См. [Налог](#); *косвенный* — [9.1](#)

**Налог на прибыль.** Форма налогообложения акционерных обществ. Взимается пропорционально полученной прибыли.



Является формой прямого налога. См. **Налог; прямой. Прибыль** — 9.1

**Налоговая база.** Совокупность доходов и других экономических величин, которые способны принести доход государству в виде налогов. Налоговая база увеличивается по мере роста ВВП. Чрезмерное повышение налоговых ставок может привести к уменьшению ВВП и, следовательно, к сокращению суммы собираемых налогов. Этот парадокс описывается кривой Лаффера (см.) — 9.1

**Национальный доход.** Сумма всех первичных доходов в стране, или, что то же самое, сумма всех факторных доходов. Тождественно равен добавленной стоимости в масштабах экономики за вычетом амортизации. См. **Валовой национальный доход. Факторы производства. Теория распределения** — 6.1

**Национальный продукт.** Общий термин для обозначения суммарного продукта, созданного в стране. Существуют два определения конечного продукта: (1) валовой национальный продукт (ВНП) и (2) валовой внутренний продукт (ВВП), и понятие “совокупный общественный продукт” (СОП). Первый отличается от второго тем, что включает конечный продукт, созданный за рубежом на предприятиях, принадлежащих субъектам данной страны. СОП больше конечного продукта на величину промежуточного продукта. С одной стороны, валовой продукт представляет собой сумму добавленной стоимости, созданной во всех отраслях производства. С другой стороны, эта стоимость распадается на факторные (первичные) доходы (доходы наемных работников, доходы на капитал и земельная рента) и тождественно равна их сумме плюс амортизация и косвенные налоги. По использованию национальный продукт представляет собой агрегатный конечный спрос общества и делится на личное потребление, валовые капиталовложения и прирост запасов, государственные закупки, чистый экспорт. См. **Национальный доход. Валовой национальный продукт. Валовой внутренний продукт. Конечный продукт. Промежуточный продукт. Совокупный общественный продукт. Факторы производства. Теория распределения. Чистый продукт** — 6.1; 6.2

**Национальные сбережения.** См. **Сбережения; национальные** — 6.2

**Наука экономики** — анализ процессов взаимодействия экономических агентов в процессе создания продукции и распределения ограниченных ресурсов между их альтернативным использованием как на уровне отдельных потребителей, производителей, отраслей, так и на уровне всего народного хозяйства. См. **Микроэкономика и Макроэкономика** — 1.1; 1.3

**Некооперативное поведение.** Термин, применяемый в теории игр. Примером некооперативного поведения в экономике является открытое соперничество и отказ от сотрудничества на олигопольном рынке. См. **Олигополистическая конкуренция. Кооперативное поведение** — 3.3.2

**Некооперативное равновесие.** См. **Равновесие по Нэшу**

**Неокейнсианская школа экономики.** Современный последователи кейнсианства, считающие, что государственное стимулирование вложений в развитие производственной инфраструктуры и высокие технологии позволяют повысить общественную производительность труда. См. **Кейнсианство** — 9.1

**Неоклассическая теория экономики.** Экономическая теория, возникшая в 50–60-х годах XX в., как соединение (синтез) маржинализма, значительно усовершенствованного и развитого применительно к современной экономике и математическому аппарату, с элементами кейнсианства, теории монополистической конкуренции (см.) и ряда других школ. Крупнейшим представителем этого «синтеза» является американский ученый П. Самуэльсон. В дальнейшем элементы кейнсианства были оттеснены в этом синтезе, и неоклассическая теория восприняла теорию рациональных ожиданий, согласно которой рыночная экономика всегда находится в равновесии (что отвергается кейнсианством). Действующие рационально потребители и производители могут совершать лишь случайные ошибки, которые не влияют на общую экономическую динамику. Новейшие неоклассики (Р. Лукас и др.) отрицают существование экономических циклов, т.е. повторяющихся более или менее регулярно спадов и подъемов в экономике, как и какое-либо активное вмешательство государства с целью их регулирования — 1.2

**Несовершенная конкуренция.** Состояние на рынке, при котором не выполняются условия совершенной конкуренции. Если главными условиями совершенной конкуренции является приближающееся к бесконечности количество экономических агентов (фирм) и ценовая конкуренция, в которой каждый из ее участников отдельно не может влиять на цены, то при несовершенной конкуренции число участников ограничено и борьба за рынок происходит в основном неценовыми методами, в частности ограничением свободы входа на рынок для конкурентов, дифференциацией продукта и др. Разработке теории несовершенной конкуренции положили начало Э. Чемберлин и Дж. Робинсон в 30-е годы XX в. См. **Совершенная конкуренция. Монополистическая конкуренция. Монополистическая конкуренция теория. Дифференциация продукта** — 3.3.2

**Неэквивалентный обмен.** Международная торговля по ценам, приносящим убытки одной стране и выгоды другой. Эта ситуация возникает, когда мировые цены отклоняются от стоимости замены товаров для данной страны, т.е. стоимость экспорта некоторого товара в стране меньше, чем стоимость импортируемых ею товаров, которые она могла бы производить сама. См. **Стоимость замены. Условия торговли** — 7.2.2; 7.3.1

**Новая стоимость.** См. **Стоимость новая**

**Норма прибавочной стоимости.** В марксистской терминологии это показатель, равный отношению прибавочной стоимости (прибыли) к переменному капиталу (фонду заработной платы) — 3.2.3

**Норма прибыли.** Показатель, представляющий собой отношение прибыли к величине капитала  $P/K$ , где  $P$  — прибыль от операции на рынке (производство, торговля, возрастание стоимости), а  $K$  — запас используемого при этой операции капитала (оборудование, здания, начальный капитал) — 1.4

**Нормальная прибыль.** См. **Прибыль; нормальная**

**Нормативный уровень прибыли.** Субъективный показатель, на который ориентируются предприниматели, руководствующиеся в своей деятельности принципом сатисфакции. См. **Сатисфакция** — 3.2.3

**Нормативные суждения.** Рассуждения и выводы исследователя о том, какой бы он хотел видеть действительность. Прямая противоположность — позитивные суждения — 1.3

**Общего благосостояния функция.** Математическая функция, определяющая совокупное благосостояние общества в зависимости от полезностей отдельных групп населения либо от полезностей, получаемых от отдельных видов государственных расходов — 2.4

**Общественные формации.** Экономические и социальные формы существования человеческого общества — 1.2

*азиатский способ производства* — экономические отношения древности, при которых монархическое государство владело большей частью земли и ирригационных сооружений и отбирало прибавочный продукт крестьян в качестве дани — 1.2

*капитализм* — общественный строй, который соединяет частную собственность на средства производства и полную собственность работника на свою рабочую силу — 1.2

*первобытно-общинный строй* — состояние первоначального этапа человеческого развития, для которого характерна общинная собственность и общинное уравнительное распределение — 1.2

*рабовладельческий строй* — общественный строй, при котором значительная часть населения, чаще всего пленников, принадлежала частным собственникам и рассматривалась ими как разновидность рабочего скота — 1.2

*социализм, или социалистический строй*, — общественный строй, при котором подавляющая часть средств производства принадлежит либо государству, либо коллективным объединениям. Социалистический строй был на территории бывшего СССР в 1917–1991 годах. В странах Восточной Европы — в 1948–1989 годах. С модификациями сохраняется и сейчас в Китае, Северной Корее, Вьетнаме и на Кубе — 1.2

*теория смены о. ф.* разработана К. Марксом и его последователями. Согласно этой теории, человечество в своем развитии проходит ряд стадий, или формаций. В каждой из них наблюдается временное соответствие между уровнем

производительных сил, определяемых состоянием развития общества (человеческие знания, опыт, развитие техники) и формой производственных отношений (принципы организации производства, преобладающие формы собственности на средства производства и рабочую силу). Производительные силы являются динамической частью общественной формации. Возникающее в процессе их развития расхождение между ними и производственными отношениями приводит к распаду данной формации и переходу к другой, считающейся более высокой — 1.2

**феодалный строй** — формация, построенная на частной собственности на средства производства (главным образом на землю) и неполной собственности работника на свою рабочую силу — 1.2

**Общеэкономическая задача.** Решение экономических проблем для всего общества — 1.1

**Однопродуктовая модель.** Модель, в которой результат производства всех отраслей экономики рассматривается как один однородный продукт. Применяется для исследования закономерностей в макроэкономике. Чаще всего такие модели имеют дело с суммарным показателем ВВП и его основных компонентов. См. **Макроэкономика** — 6.2

**Ожидаемые значения.** В математике — наиболее вероятные значения, которые могут быть получены, если эксперимент или опыт будут повторяться достаточно большое число раз. В практике фирм — плановые и прогнозные показатели — 3.2; 3.3

**Олигополистическая конкуренция.** Конкуренция на рынке, где господствуют несколько фирм. При олигополистической конкуренции фирмы достаточно велики, чтобы каждая из них могла влиять на цены, но, в отличие от монополии, их решения об объемах производства и ценах должны приниматься с учетом реакций конкурентов. См. **Монополистическая конкуренция. Совершенная конкуренция** — 3.3.2

**Олигополия.** Господство на рынке нескольких предприятий, фирм. См. **Монополия. Картель** — 3.3.1

**Онкольный депозит (кредит).** Вклад, который, в отличие от «срочного», может

быть востребован в любое время. Кредит, который должен быть выплачен заемщиком по первому требованию кредитора — 9.2

**Оптимальная загрузка капитала.** См. **Капитал; оптимальная загрузка**

**Оптимальность по Парето.** Ситуация, при которой любое изменение производственной или потребительской деятельности ведет к ухудшению положения каких-либо субъектов, вовлеченных в эту деятельность. Такое определение оптимальности, введенное итальянским экономистом XIX века В. Парето, применяется для исследования экономической эффективности. См. **Экономическая эффективность; производственная; распределительная** — 5.1.1

**Оптимальный продукт.** Объем ВВП, соответствующий оптимальному использованию (загрузке) факторов производства. См. **Валовой внутренний продукт. Факторы производства** — 6.2

**Оптимальный рост (магистральная траектория).** Рост валового продукта, обусловленный ростом факторов производства при их оптимальной загрузке — 6.3.1

**Остаток Солоу.** Такая часть прироста производства, которую нельзя объяснить количественным ростом факторов производства и который должен быть отнесен на счет качественного совершенствования факторов (т.е. технического прогресса). Определение впервые введено Р. Солоу (США). См. **Теории роста. Технический прогресс** — 6.3.1

**Отложенное потребление.** Подразумевает добровольный или вынужденный отказ потребителя от сегодняшних благ. Предполагая, что эта сегодняшняя потеря будет возмещена в будущем, ожидается, что сбережения потребителя должны с годами возрасти. Отложенное потребление — это разнородность денежных инвестиций — 2.2.2

**Относительные цены.** См. **Цены; относительные**

**Паритет покупательной силы (способность)** — ППС. Соотношение между покупательной способностью денежных единиц разных стран. Используется для сравнительных оценок ВВП и уровня жизни. Считается, что при прочих равных условиях валютные курсы тяготеют к ППС. См. **Покупательная сила** — 8.4

**Патент.** Документ, узаконивающий права собственности на изобретение или технологию. Обладание патентом дает его владельцу специально оговоренные права и ограничивает использование запатентованной продукции третьими лицами в течение установленного срока — 3.3.1

**Пенсионный фонд.** В рыночных экономиках вид частной инвестиционной компании, средства которой образуются за счет регулярных отчислений участников. По достижении установленного возраста участникам выплачивается пенсия. Средства фондов вкладываются в ценные бумаги, имеющие тенденцию возрастать в рыночной стоимости на протяжении длительного периода времени. Пенсионные фонды чаще всего находятся в управлении банками. В России существует государственный Пенсионный фонд, средства которого пополняются за счет специального налога и который входит в состав внебюджетных фондов. См. **Бюджет; государства** — 8.2

**Пенсия.** Выплаты по старости или временной нетрудоспособности  
*договорная п.* — создается и выплачивается на основе индивидуальных договоров между субъектом и частным пенсионным фондом

*социальная п.* — выплачивается из государственного бюджета в сумме, соответствующей минимальным потребностям  
*трудовая п.* — выплачивается из фондов, отчисления в которые делаются в обязательном порядке предприятиями — 9.5

**Первичная ставка.** Термин, принятый для обозначения базисной ставки процента по кредитам банков в США. См. **Базисная ставка банков. Учетная ставка (рефинансирования)** — 9.2

**Первичные доходы.** То же, что в теории распределения составляют факторные доходы. В статистике национальных счетов к ним относятся заработная плата, доходы предпринимателей, прибыль корпораций, арендная плата за недвижимость, ссудный процент. Сумма первичных доходов равна национальному доходу. См. **Личный доход. Национальный доход. Статистика национальных счетов. Теория распределения. Факторы; доходы** — 6.2

**Первобытно-общинный строй.** См. **Общественные формации**

**Переменные запасы.** Показатели, представляющие собой результат накопления в течение некоторого времени. Их величина фиксируется на некоторую дату (например, конец года, квартала и т.д.) — 1.4; 2.1

**Переменные издержки.** Издержки, которые меняются с увеличением или уменьшением производства (зарплата, стоимость сырья, топлива, электроэнергии и проч.). В расчете на единицу продукции они, как правило, падают по мере роста производства, достигают некоторой минимальной точки, а затем растут. См. **Фиксированные (постоянные) издержки** — 3.2.2

**Переменные потоков.** Показатели, рассчитанные в единицу времени (за год, квартал, месяц и т.д.). Характеризуют также скорости (интенсивности) экономических процессов — 1.4; 2.2.1

**Плавающий валютный курс.** Курс валют, который не фиксируется государством, а складывается исключительно на валютном рынке. См. **Валютный курс** — 8.4

**Подходящий налог.** Налог, взимаемый с физических лиц в сумме, пропорциональной их доходам. Обычно такой налог назначается по прогрессивной шкале, т.е. его ставка возрастает с ростом доходов. Форма прямого налога. См. **Налог; прямой** — 9.1

**Позитивные суждения.** Описывают реальность в том виде, как она существует или как она представляется исследователю. Прямая противоположность **нормативным суждениям (см.)** — 1.3

**Покупательная сила (способность).** Средний набор товаров и услуг, которые можно приобрести на фиксированную величину денежных единиц. Используется для расчета динамики уровня жизни, потребительских цен, а также для сопоставления уровней жизни в разных регионах и странах. См. **Паритет покупательной силы** — 8.4

**Полезность.** Потребительские свойства товаров и услуг. В теории нет единства относительно возможности соизмерения полезности различных продуктов. При анализе спроса нередко трактуется как стоимостная, денежная оценка потребителем (индивидуальным или совокупным, т.е. обществом) степени полезности (потребительских свойств товара или

услуги) в каждом конкретном случае — 2.2.2

*общая п.* — совокупная величина полезного эффекта, получаемого от потребления данного количества продукта — 2.2.2

*предельная п.* — см. **Предельная полезность**

*средняя п.* — полезность единицы продукции — 2.2.2

**Политика учетных ставок.** См. **Учетная ставка (рефинансирования); политика**

**Политическая экономия.** Историческое название наук об общественных отношениях, складывающихся в производстве и вокруг него. В последние десятилетия все чаще заменяется понятием “наука экономика” — 1.1

**Полные издержки.** Сумма всех издержек (переменных и фиксированных) плюс нормальная прибыль. См. **Переменные издержки. Фиксированные издержки. Прибыль; нормальная** — 3.2.2

**Портфельные инвестиции.** См. **Инвестиции; портфельные**

**Потребительские товары и услуги.** В теории — товары и услуги, входящие в личное потребление. В статистике к ним относятся продовольствие, одежда, жилье, транспорт, досуг и развлечения, образование, медицина и т.д. Спрос на них предьявляется, как правило, отдельными лицами и семьями, а также фирмами (например, торговыми посредниками) и государством (например, для нужд армии, чиновников) — 2.2

**Потребительская функция.** См. **Функция потребления**

**Потребный капитал.** См. **Капитал; потребный**

**Предельная выручка.** Изменение выручки фирмы при малых изменениях объема продукции. Математически это частная производная выручки по производству — 3.2.3

**Предельная полезность.** Изменение общей полезности вследствие потребления дополнительной единицы данного товара или услуги. Широко используется в теории спроса. Рыночное равновесие достигается, когда предельная полезность уравнивается с предельными издержками производства данного товара или услуги — 2.2; 3.1

**кривая безразличия** — кривая, изображающая все комбинации товаров, потребление дополнительной единицы которых приносит потребителю одинаковое удовлетворение, или все такие комбинации товаров, которые имеют для потребителя одинаковую предельную полезность — 2.2.2

**предельный коэффициент замещения** — пропорция, в которой замещаются товары, лежащие на кривой безразличия. Геометрически она изображается касательной в каждой точке кривой безразличия — 2.2.2

**теория п. п.** — основана на положении, что полезность использования каждой дополнительной единицы продукта падает после некоторой точки, соответствующей максимальной степени удовлетворенности им. Теория предельной полезности была создана во второй половине XIX в. (У. Девонс, Л. Вальрас, К. Менгер, Э. Бем-Баверк). А. Маршалл указывает на необходимость учитывать при анализе полезности как «субъективный характер» полезности, так и влияние общественно-экономических условий, в которых действует субъект. Разработчиками теории предельной полезности впервые в экономической науке был применен математический аппарат дифференциального исчисления — 2.2.2

**убывающая п. п.** — гипотеза, согласно которой полезность каждой последующей единицы потребляемого продукта падает по мере роста потребления. Не имеет всеобщего характера. Предельная полезность может как падать, так и повышаться по мере роста потребления — 2.2.2

**Предельные издержки.** Изменение суммарных издержек при малых изменениях объема выпуска. Математически это производная суммарных издержек по объему производства. Важнейшая категория при анализе предложения, максимальной прибыли и разных конкурентных состояний рынка. При рыночном равновесии должна быть равна предельной полезности — 3.2.3

**Предельный коэффициент технического замещения.** Соотношение, в каком происходит замена одного производственного фактора другим. Это соотношение равно углу наклона касательной к изо-

кванте производственной функции — [2.3](#); [3.2.3](#)

**Предельный продукт.** Физическая величина приращения продукта в зависимости от малого изменения производственного фактора. Математически предельный продукт равен частной производной продукта по одному из факторов производства. См. **Предельная производительность** — [2.3](#); [3.2.3](#)

**Предельная производительность.** Показатель, указывающий, насколько изменится производство при малых изменениях данного фактора притом, что другие факторы остаются неизменными. Математически это частная производная выпуска по капиталу или труду. См. **Капитал**; **предельная производительность** — [3.2.3](#); [3.2.4](#)

**Предельная склонность к потреблению.** Коэффициент, показывающий, какая часть прироста располагаемого дохода используется на прирост личного потребления. Важнейший показатель при определении мультипликатора ВВП. См. **Мультипликатор**. **Располагаемый доход**. **Функция потребления** — [6.2](#)

**Предельная склонность к сбережениям (предельная норма сбережения).** Коэффициент, показывающий, какая часть прироста располагаемого дохода используется для сбережений. Равен единице минус **предельная склонность к потреблению**. См. также **Располагаемый доход**. **Сбережения** — [6.2](#)

**Предложение.** Количество товаров и услуг, появляющееся на рынке в результате совокупных действий экономических агентов. Категория, играющая важную роль в теории поведения фирмы и рыночного равновесия — [3.1](#)

**Предложение факторов производства.** Количество факторов производства (капитала, труда, земли), которое предлагается на рынке

*п. капитала* — предложение капитала определяется суммарным запасом машин, оборудования, производственных строений, инфраструктуры, которые имеются на данный момент времени — [4.2.2](#)

*п. труда* — предложение труда определяется численностью и демографическим составом населения, уровнем оплаты труда — [4.2.2](#)

**Предпочтение ликвидности.** Предпочтение физическим лицом (или фирмой) резерва наличных денег перед безналичными (т.е. банковскими вкладами). См. **Кассовая наличность**. **Ликвидность** — [8.3](#)

**Премия за риск.** Оплата или стоимость риска в экономике. Входит в нормальную прибыль и цену производства. См. **Прибыль**; **нормальная**. **Цена производства** — [3.2.2](#)

**Прибавочный продукт.** Превышение созданного работником продукта над минимально необходимым для поддержания его существования — [1.2](#)

**Прибавочная стоимость.** Стоимость вновь созданной продукции за вычетом стоимости рабочей силы — [1.2](#)

**Прибыль.** Разница между стоимостью продукта на выходе и его стоимостью при входе. В микроэкономике — это разница между стоимостью проданного фирмой товара и расходами, затраченными на его приобретение или обработку. В макроэкономике из прибыли исключается стоимость выплаты процентов на заемный капитал — [1.4](#)

*балансовая п.* — выручка от продажи за вычетом суммы переменных издержек (зарплата, сырье, топливо и т.д.) и фиксированных издержек (рента, административные расходы, проценты на заемный капитал, амортизация) — [3.2.2](#)

*гипотеза максимизации п.* — см. **Максимизация прибыли**

*максимальная п.* — максимальная прибыль достигается в точке, когда предельные издержки равны предельной выручке. В условиях (совершенной) свободной конкуренции это точка пересечения снизу горизонтали цены кривой предельных издержек. При монополии или несовершенной конкуренции линия выручки совпадает с наклонной кривой спроса, а линия предельной выручки имеет еще более крутой наклон. Это позволяет извлекать сверхприбыль. См. **Максимизация прибыли**. **Предельные издержки**. **Предельная выручка** — [3.2.3](#)

*нормальная п.* — сумма чистого дохода на капитал плюс премия за риск — [3.2.2](#); [3.3.3](#)

*учредительская п.* — прибыль, которую получает инвестиционный банк или компания-эмитент, оставляя себе некоторую часть первично размещенных ак-

ций, с которыми впоследствии можно играть на вторичном рынке. См. **Финансовый рынок. Банк** — 8.2

*чистая п.* — в экономической статистике прибыль после уплаты налогов — 3.2

*экономическая п., сверхприбыль, экономическая рента* — часть балансовой прибыли за вычетом нормальной прибыли — 3.2.2

**Приватизация.** Передача экономических ресурсов из государственной собственности в частную — 5.4

**Прикладная экономика** — совокупность различных отраслей знаний о конкретных проявлениях экономической деятельности: управление предприятиями, планирование, экономика отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта, энергетики, экономика труда, экономика окружающей среды, финансы и кредит, денежное обращение, экономика акционерных обществ, товарные рынки, рынки ценных бумаг, статистика, бухгалтерское дело и т.п. — 1.1

**Проблема собственника-управляющего.** Задача нахождения экономических стимулов, с помощью которых можно побудить управляющего действовать в интересах собственника, причем в условиях, когда контроль за управляющим со стороны собственника ограничен. Одна из главных проблем современной экономики, относящаяся к частным корпорациям и государственным предприятиям — 3.2.1; 3.2.3

**Производительность труда.** Количество продукта, приходящееся на единицу труда. Измеряется отношением стоимости продукта к величине затраченного труда (число занятых, количество потраченных человеко-часов) — 1.2; 3.2.3

**Производительность факторов.** Количество продукта, приходящееся на единицу соответствующего фактора (капитал, труд, земля)

*суммарная факторная п.* — показатель, оценивающий производительность нескольких факторов, вместе взятых. Простейшая формула такой оценки может быть выведена из производственной функции Кобба—Дугласа. Например,  $TFP = Y / L^{0.6} K^{0.4}$ , где  $TFP$  — суммарная производительность труда и капитала,  $Y$  — продукт,  $L$  — фактор труда,  $K$  — ка-

питал. См. **Факторы производства. Кобба—Дугласа функция** — 4.5

**Производительные силы.** Совокупность факторов производства в масштабе всего общества. Качественная характеристика производительных сил определяется уровнем человеческих знаний и производительности труда, развитием науки и техники, эффективностью ее использования, т.е. научно-техническим прогрессом. Наиболее динамическая часть **общественной формации** (см.) — 1.2

**Производственная функция.** Математическая функция, описывающая зависимость объема производства от затрат производственных факторов (труд, капитал, земля). Часто в качестве такой функции берется функция Кобба—Дугласа. См. **Факторы производства. Кобба—Дугласа функция** — 2.3; 3.2.3

**Производственные отношения.** Совокупность социально-экономических отношений в обществе в связи с экономической деятельностью. Характеризуются преобладающими формами собственности на средства производства (земля, постройки, орудия труда и т.д.) и рабочую силу, а также системой распределения материальных благ и доходов. Менее подвижная часть **общественной формации** (см.), которая, отставая от развития **производительных сил** (см.), нуждается в приспособлении, корректировке, а иногда и в радикальной замене — 1.2

**Производный спрос.** Спрос на промежуточные продукты — 2.3

**Промежуточный продукт.** Стоимость всех промежуточных продуктов, произведенных в определенный период времени. По определению, равен совокупному общественному продукту за вычетом конечного продукта — 6.1

**Промежуточные продукты.** Продукты, используемые при производстве других товаров (сырье, материалы, топливо, электроэнергия). Распределение этих товаров описывается матрицей межотраслевых (технологических) коэффициентов. Стоимость этих товаров не входит в валовой национальный продукт, поскольку она уже учтена в стоимости конечного продукта. См. **Валовой национальный продукт. Национальный продукт. Межотраслевой баланс. Конечный**

**продукт. Промежуточный продукт** — [2.3](#); [3.2.2](#); [6.1](#)

**Протекционизм.** Экономическая политика, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции. Политика протекционизма включает следующие меры: таможенные пошлины, количественные ограничения, экспортные субсидии. См. **Импортные квоты. Таможенные пошлины. Экспортные субсидии** — [7.3.1](#); [9.4](#)

**Прямые инвестиции.** См. **Инвестиции; прямые**

**Рабовладельческий строй.** См. **Общественные формации**

**Публичные товары.** См. **Товары; публичные**

**Равновесие по Нэшу (Некооперативное равновесие).** Одно из решений в теории игр. В применении к анализу олигопольной ситуации состоит в том, что соперничающие фирмы находятся в равновесии, если они следуют сложившейся агрессивной стратегии. См. **Агрессивная стратегия. Дуополия. Некооперативное поведение. Теория игр** — [3.3.2](#)

**Равновесие потребителя.** Уровень удовлетворения потребителем своих потребностей, при котором у него не возникает стремления менять его — [2.2.4](#)

**Равновесие производителя.** Состояние производства, при котором у производителя не возникает стремления к изменению его экономических характеристик. Следует различать краткосрочное равновесие и долгосрочное. См. **Рыночное равновесие. Сатисфакция** — [3.2.4](#)

**Располагаемый доход.** Личные доходы за вычетом взимаемых с них прямых налогов. См. **Личный доход** — [6.2](#)

**Распределение (дохода).** Процесс, в котором вновь созданная стоимость распределяется в виде доходов между факторами производства или различными группами населения

**функциональное р.** — распределение доходов между различными факторами производства. См. **Теория распределения** — [4.1](#)

**количественное р.** — распределение дохода по размеру независимо от источника. В статистике часто применяется децильное распределение, по которому все

население страны делится на 10 равных по численности групп, различающихся по уровню дохода, и вычисляются коэффициенты, показывающие, какую часть общего дохода получает каждая группа населения. См. **Лоренца кривая. Джини коэффициент** — [4.1](#)

**Рациональность (ограниченная или связанная).** Поведение потребителя, предпринимателя или другого экономического агента, основанное на поиске наилучшего для него решения или других осознанных критериев. Ограниченная рациональность означает, что процесс принятия решений происходит в условиях неполной информации и не обязательно приводит к наилучшему результату — [1.1](#)

**Регрессия.** См. **Метод наименьших квадратов**

**Ресурс.** Все средства, с помощью которых в экономике осуществляется производство, капиталовложения и другие формы деловой активности. К ресурсам относятся природные ресурсы — земля, вода, воздух, полезные ископаемые. Ресурсом являются также люди как источник труда; время, поскольку каждый процесс в экономике совершается на определенном отрезке времени; капитал в виде зданий и сооружений, сырье, из которого производятся продукты; запасы денег и т.д. В краткосрочном аспекте все ресурсы рассматриваются как ограниченные по своим размерам. Одна из главных задач экономики состоит в поиске оптимального распределения ресурсов для получения наилучшего результата — [1.1](#); [4.4](#)

**дисконтирование р.** — оценка текущей стоимости имеющихся ресурсов. См. **Дисконтирование** — [4.4](#)

**возобновимый р.** — ресурс, который может быть полностью восстановлен в процессе производства несмотря на его расходование. Примером возобновимого ресурса является основной капитал — [4.4](#)

**невозобновимый р.** — ресурс, который не может быть восстановлен в своем прежнем размере. Примером такого ресурса является большинство полезных ископаемых — [4.4](#)

**частично возобновимый р.** — ресурс, который может быть восстановлен лишь частично. Примером такого ресурса является человек. До некоторого времени



человек может продолжать работать в прежнюю силу, компенсируя расход энергии соответствующим уровнем личного потребления. Но наступает такой момент, когда он уже не в силах работать или вообще перестает существовать — 4.3; 4.4

**Рефинансирование долга.** Изменение условий выплаты долга, заключающееся в продлении срока погашения и уплаты процентов, изменении ставки процента, взятии нового займа под залог старого и т.д. — 9.1

**Рост нейтральный по Харроду.** Особый рост производства в модели Харрода, в которой основными факторами роста являются капитал и труд, поправленный на средний рост его производительности. Рост называется нейтральным по Харроду, если факторы производства и продукт растут одинаковыми темпами. См. **Теории роста** — 6.3.1

**Рынок.** В теории понимается как система взаимоотношений между экономическими агентами, которая построена на обмене эквивалентными ценностями. В экономической практике — место или специальный институт, где осуществляется обмен товарами, услугами или денежными инструментами

*валютный р.* — рынок, на котором происходит торговля валютами разных стран — 8.2

*историческая эволюция р.* — рынок постоянно меняется во времени как институт и система правил обмена — 1.2

*р. капиталов* — см. **Финансовый рынок**

*оффшорный р.* — рынок, не подчиняющийся национальному регулированию — 8.4

*рыночная система (экономика)* — система взаимосвязей в экономике, при которой распределение ресурсов происходит на основании принятия решений большого числа независимых агентов — потребителей и производителей и осуществляется путем купли-продажи. Если число экономических агентов на рынке настолько велико, что ни один из них не может повлиять на цену, то говорят, что имеет место совершенная конкуренция. См. **Совершенная конкуренция** — 1.2; 3.1

*р. ценных бумаг* — см. **Финансовый рынок; ценных бумаг**

**Рыночная инфраструктура.** Совокупность законодательных норм, писанных и неписанных правил, учреждений и институтов, обеспечивающих функционирование рыночной экономики — 5.3

**Рыночные провалы.** Результаты действий рыночных механизмов, которые оказываются хуже, чем нерыночные. Например, рынок не может адекватно регулировать некоторые сферы экономики, социальной сферы, охрану окружающей среды и т.д. См. **Государство всеобщего благосостояния. Экстернальности** — 5.1; 5.1.1

**Рыночное равновесие.** Состояние в рыночной экономике, когда все противодействующие силы уравновешены и не существует тенденции к изменению соотношений между ними. С точки зрения теории спроса-предложения рыночное равновесие возникает, когда спрос равен предложению. Цены, в которых спрос равен предложению, называются ценами равновесия — 1.3; 3.1

*индивидуальное р. р.* — условия рыночного равновесия, относящиеся к рынкам индивидуальных товаров. Исследуются в разделе **Микроэкономика** — 3.1; 3.2.3; 3.2.4

*общее р. р.* — условия рыночного равновесия, относящиеся ко всей совокупности взаимосвязанных рынков, а не рынков отдельных товаров, т.е. ко всей экономике. Исследуются в разделе **Макроэкономика** — 3.1

**Сальдо.** Остаток или расчет. Например, разность между доходами и расходами, окончательный расчет и т.д. Может быть как положительным (активным), так и отрицательным (пассивным) — 8.1

**Сатисфакция.** В экономике означает ограничение потребления (производства) некоторым пределом, заранее установленным самим потребителем (производителем). Впервые идею сатисфакции как преобладающего критерия в деятельности фирм выдвинул Г. Саймон, получивший за нее Нобелевскую премию — 2.2.2; 3.2.3

*полная с.* — инстинктивное поведение субъекта, при котором его предельная полезность от собственного душевного спокойствия, т.е. самоограждения от беспокойств и усилий по поводу конкретного расходования своего дохода,

планирования на будущее и т.д., намного превышает предельную полезность от стремления к большему материальному благополучию — 2.2.4

*условная с.* — рациональное поведение субъекта, при котором он минимизирует свои усилия по поддержанию сложившегося достаточного уровня полезности. См. **Движение от достигнутого. Нормативный уровень прибыли. Сохранение доли на рынке. Коридор равновесия** — 2.2.4; 3.2.3

**Сбережения.** Разность между располагаемым доходом и реальным потреблением. См. **Располагаемый доход** — 6.2

*национальные с.* — сумма личных сбережений, накоплений корпораций и государственных сбережений (дефицит государственного бюджета учитывается со знаком минус) — 6.2; 9.3

**Секвестр.** Ограничение (или запрещение), накладываемое государством на пользование или распоряжение каким-либо имуществом или денежными средствами. Применяется в бюджетной политике государства. См. **Бюджетное регулирование экономики** — 9.1

**Сеньораж.** Доход, получаемый государством от печатания денег, равный разнице между их номинальной стоимостью и затратами на изготовление — 8.1

**Смешанная экономика (система)** — система, где частная собственность соседствует с развитой государственной и коллективной собственностью, а частный интерес сочетается с понятиями человечности, гуманности, справедливости — 1.1

**Собственность.** В юридическом смысле право владения имуществом. В экономическом смысле, как правило, — полная или частичная принадлежность факторов производства и предметов потребления экономическим агентам

*акционерная с.* — коллективная собственность, при которой каждый акционер имеет, строго говоря, полную собственность лишь на принадлежащую ему долю ценных бумаг общества и, соответственно, на получение части прибыли в виде дивиденда. Однако при ликвидации акционерного общества собственник акций имеет право на компенсацию в виде доли от проданного имущества — 1.2

*государственная с.* — 1.2. См. **Приватизация.**

*индивидуальная, личная с.* — 1.2

*купля-аренда (leasehold) с.* — собственность, предоставляемая на срок — 1.2

*партнерская с.* — 1.2

*полная с.* — собственность, ничем не ограниченная по сроку и праву распоряжения — 1.2

*проблема собственника-управляющего.* См. **Проблема собственника-управляющего**

**Совершенная конкуренция.** Состояние в рыночной экономике, когда агентов предложения настолько много (в идеале приближается к бесконечности), что ни один из них не может повлиять на цену. Предполагается также полная информированность агентов относительно условий рынка, качества товаров и т.д. В современной экономике условия совершенной конкуренции выполняются лишь для отдельных групп товаров (обычно такие товары котируются на бирже). См. **Несовершенная конкуренция** — 3.1; 3.2.3; 3.3; 3.3.2

**Совершенная мобильность капитала.** Свободное перемещение капитала в различные страны, ориентирующееся исключительно на разность в ставках процента. См. **Финансовый рынок** — 8.2; 8.5; 9.4

**Совокупный общественный продукт.** Сумма валовых продуктов всех отраслей. По определению, валовой продукт равен стоимости произведенного продукта, которая включает стоимость затраченного на него сырья. Совокупный валовой (общественный) продукт является суммой промежуточного и конечного продуктов. См. **Конечный продукт. Национальный продукт. Промежуточный продукт** — 6.1

**Сохранение доли на рынке.** Принцип, которым руководствуются предприниматели, не стремящиеся к максимизации прибыли. См. **Сатисфакция** — 3.2.3

**Социализм.** См. **Общественные формации**

**Социализм распределения.** Термин, введенный лауреатом Нобелевской премии Я. Тинбергеном для определения системы, в которой капитализм господствует в производстве, но распределение доходов в силу несправедливости рыночной

экономики должно корректироваться государством. См. **Государство всеобщего благосостояния** — 9.5

**Социального выбора теория.** Теория принятия экономических решений, построенная на анализе функции общего благосостояния — 2.4; 9.5

**Спрос.** Количество товара, которое покупатель готов купить на рынке по данной цене, если все другие обстоятельства остаются неизменными — 2.1; 2.2.1; 4.2.1

**Спрос на факторы производства.** Количество факторов производства (капитал, труд, земля), которые производитель готов приобрести на рынке по данной цене. В маржиналистских теориях формирование спроса на производственные факторы следует четырем правилам: 1) чем быстрее падает предельная производительность фактора, тем меньше эластичность спроса; 2) эластичность спроса зависит от легкости замещения фактора; 3) чем больше доля данного фактора в издержках производства, тем более эластичен спрос на него; 4) чем более эластичен спрос на продукцию, тем более эластичен спрос на факторы, используемые при его производстве — 4.2.1

**Сравнительная статика.** Сопоставление различных статических состояний без изучения механизмов перехода от одного состояния к другому — 6.3.1

**Ставка ломбардных (залоговых) кредитов.** Процент по кредиту, назначаемый центральным банком коммерческим банкам под залог ценных бумаг. Существует в ряде стран, например в Германии и России. Может быть несколько ниже, чем учетная ставка (рефинансирования). См. **Учетная ставка (рефинансирования); Базисная ставка банков** — 9.2

**Стагфляция.** Снижение производства и рост безработицы, сопровождаемые инфляцией — 6.3.2; 8.4

**Статистика национальных счетов.** Форма макроэкономической статистической отчетности, составленная по единой методологии, принятой в странах с развитой рыночной экономикой. См. **Национальный продукт. Национальный доход. Валовой национальный продукт. Валовой национальный доход** — 6.1

**Стоимость замены (полная, альтернативная) (СЗ).** Стоимость использования ресурса для определенных целей, измеряемая потерей в результате отказа от наиболее эффективного его использования (возможно для других целей) — 1.1; 2.2.3; 3.2.2; 7.2

**Стоимость новая.** Стоимость товаров, созданных в производстве, из которой исключается стоимость промежуточных товаров, т.е. созданных в других производствах и использованных в данном. Марксисты считают, что новая стоимость создается только трудом, другие же факторы производства (капитал, земля) лишь частями переносят свою стоимость на продукт. Большинство немарксистских экономистов считают, что свойством создавать новую стоимость обладают также капитал и земля. С точки зрения фирмы эти различия не существенны, но зато играют важную роль при распределении доходов. См. **Добавленная стоимость** — 3.2.2; 4.1

**Стоимость рабочей силы.** Марксистская категория, определяющая совокупные затраты на поддержание нормального уровня жизни наемного рабочего и членов его семьи — 4.2.2

**Страховая компания.** Финансовый институт, вкладчиками которого являются частные лица или компании, платящие постоянные отчисления (премии). В отличие от депозитов в банках, накопленные суммы можно получить только при наступлении страхового случая. См. **Пенсионный фонд** — 8.2

**Субституты.** См. **Товары; заменители**

**Сумма текущих материальных затрат.** Сумма элементов каждого столбца в первом квадранте матрицы межотраслевого баланса. См. **Межотраслевой баланс** — 6.1

**Суммарная факторная производительность.** См. **Производительность факторов; суммарная производительность факторов**

**Таможенные пошлины.** Обязательный сбор, взимаемый с товаров, пересекающих национальную границу при импорте или экспорте. Служит одним из источников государственных доходов (фискальное назначение) и мерой осуществления политики протекционизма

(ограничительное назначение). См. **Протекционизм** — 7.3.2

**запретительные т. п.** — установление такой ставки импортной таможенной пошлины, которая равна или превышает разницу между мировой и внутренней ценами, что делает невыгодным импорт — 7.3.2

**Таможенный тариф.** Свод таможенных пошлин на всю совокупность облагаемых товаров с указанием размера обложения. См. **Таможенные пошлины** — 7.3.2

**Теневая экономика.** Экономические операции, не учтенные в официальной экономике (продукт или доходы, утаиваемые от налоговых властей, неразрешенное частное производство) — 1.4; 6.1

**Теорема паутины.** Математическая модель адаптации предложения к спросу, в которой продавцы реагируют на цены с запозданием, что создает колебания цен, которые на графике напоминают паутину — 3.1

**Теорема сбалансированного бюджета.** Теорема, утверждающая, что при недоиспользовании некоторых или всех факторов производства одновременное увеличение государственных расходов и налогов на одну и ту же величину ведет к росту валового национального продукта. С этим связано и утверждение, что рост государственных расходов не обязательно приводит к росту бюджетного дефицита, если при этом стимулируется рост производства и доходов, достаточный для адекватного увеличения налоговых поступлений — 6.2

**Теорема Эрроу.** См. Эрроу, теорема

**Теории распределения доходов.** Теории, объясняющие законы распределения доходов на предприятиях и в обществе. Согласно марксистской теории, вновь созданная стоимость распределяется в виде заработной платы, которая равна издержкам воспроизводства рабочей силы, и прибавочной стоимости, которая идет собственнику капитала или земли. В классических и неоклассических теориях распределения доходы распределяются в соответствии с вкладом в производство каждого фактора. Вклад фактора определяется величиной его предельного продукта, т.е. той дополнительной стоимостью, которую создает каждая последняя используемая едини-

ца фактора. См. **Стоимость новая. Предельный продукт. Распределение продукта; функциональное** — 4.1

**Теории экономического роста.** Теории, объясняющие рост экономики. Различают механизмы краткосрочного и долгосрочного роста. Факторы, обуславливающие рост: труд, капитал, природные ресурсы, научно-технический прогресс, сбережения, инвестиции, внешние рынки и др. Большой вклад в теории роста внесли Й. Шумпетер, Р. Солоу, Р.Ф. Харрод. См. **Остаток Солоу. Технический прогресс; воплощенный; невоплощенный. Рост нейтральный по Харроду** — 6.3.1

**Теории экономического цикла.** Теории, объясняющие периодические спады и подъемы экономической активности. Колебания в экономике, сопровождающиеся сильными кризисами каждые 8—10 лет, наблюдались уже в XIX веке. Одним из первых К. Маркс предложил теоретическое объяснение, согласно которому периодические кризисы наступают вследствие относительного товарного перепроизводства, стихийности рынка при растущей всеобщей экономической взаимозависимости. Периодичность циклов, т.е. сравнительно регулярная их повторяемость, по Марксу, определяется средним сроком службы (8—10 лет) основного капитала в виде оборудования. Дальнейшее развитие теории цикла получили в XX веке, когда были обнаружены колебания иной длительности. С.Кузнец показал существование циклов периодичностью 15—20 лет, связанных со сроком службы капитала в виде зданий. Н. Кондратьев предположил существование длительных колебаний в экономике с периодом 45—60 лет, связанных со сроком службы базисной инфраструктуры, обслуживающей данный технический способ производства. Дж. Шумпетер связывал длительные колебания с волнами больших научно-технических изобретений. Были открыты и циклы малой продолжительности 3—5 лет (циклы Китчина), вызванные изменением уровня товарных запасов. С развитием экономико-математических методов появились математические модели циклов (модели Самуэльсона—Хикса, модели спектрального анализа). Монетаристы объясняют цикл исключительно колебаниями денежной массы и

не признают его периодичности. Р. Лукас считает, что циклы вызываются неожиданными денежными шоками. Соответственно различным теориям цикла предлагаются и различные методы борьбы с кризисами. Марксисты считали, что единственным способом устранения циклов является введение плановой экономики. Кейнсианцы предлагали активное антикризисное регулирование через стимулирование агрегатного спроса. Монетаристы убеждены, что государство должно проводить умеренную денежную политику, регулируя массу денег в обращении. См. **Цикл экономический**. **Кризис экономический**. **Кейнсианство**. **Монетаризм**. **Антициклическая политика** — 6.3.2; 8.4

**Теория безразличия предпочтений**. Как и теория предельной полезности, теория безразличия предпочтений исследует спрос с точки зрения полезности. Однако, в отличие от теории предельной полезности, в которой делаются попытки количественно оценить полезность, теория безразличия предпочтений утверждает, что потребитель может только качественно оценивать полезность товаров, ранжируя их в зависимости от субъективного понятия полезности. Развита в работах В. Парето, Дж. Хикса и Р.Дж.Д. Аллена. См. также **Гипотеза недонасыщения**. **Гипотеза падающей предельной нормы замещения** — 2.2.3

**Теория игр**. Математическая теория, разработанная для анализа рационального принятия решений в условиях, когда некоторое число игроков, активно соперничая, на каждом этапе принимает решения с учетом реакций друг друга. В экономике применяется для анализа олигополистической конкуренции. См. **Олигополистическая конкуренция**. **Кооперативное поведение**. **Некооперативное поведение** — 3.3.2

**Теория предельной полезности**. См. **Маржинализм**. **Предельная полезность**; *теория предельной полезности*

**Теория промышленной организации**. Исследует методы конкуренции на олигополистических рынках. Создатели теории Д. Крепс и Дж. Шенкман показали, что фирмы, работающие на пределе загрузки своих мощностей, не прибегают к ценовой конкуренции, а используют другие методы — 3.3.2

**Теория сравнительных преимуществ**. Концепция международного или межрегионального разделения товаров и факторов производства, при котором каждая из участвующих стран или регионов имеет выгоды по издержкам и производительности труда и капитала. При этом различают абсолютные и относительные преимущества — 7.2

*абсолютное п.* — способность страны (или региона) производить одинаковое с другими странами количество товара при меньшем расходовании факторов — 7.2

*относительное п.* — способность страны (или региона) производить товары с меньшей стоимостью замены. Другими словами, если при перемещении ресурсов от одного товара к другому его количество в одной стране возрастет больше, чем при соответствующем перемещении ресурсов в другой, то первая страна имеет относительные преимущества при производстве этого вида товара, несмотря на то что абсолютные преимущества у нее ниже. См. **Стоимость замены** — 7.2

**Технический прогресс**. Рост эффективности экономики, связанный с качественным совершенствованием со временем факторов производства. Различают два вида технического прогресса: воплощенный и невоплощенный. См. **Теория экономического роста**. **Остаток Солоу**. **Рост нейтральный по Харроду** — 6.3.1

*воплощенный т. п.* — прогресс, заключающийся в совершенствовании физического капитала, создании новых продуктов и материалов, использовании полезных ископаемых и т.д. — 6.3.1

*невоплощенный т. п.* — прогресс, заключающийся в создании новых форм организации труда, достижениях науки управления, маркетинга, накопления опыта и т.д. — 6.3.1

**Технологические коэффициенты**. Коэффициенты, показывающие удельные затраты продукции одной отрасли для производства единицы продукции в другой отрасли. Все множество этих коэффициентов представлено матрицей технологических коэффициентов, составленной на основании матрицы межотраслевого баланса. См. **Межотраслевой баланс** — 6.1

**Технология.** Конкретный набор факторов производства, который применяется фирмой в каждый данный период времени — 2.3

**Товары.** Продукты, созданные для продажи на рынке

*взаимодополняющие т.* — товары называются взаимодополняющими, если спрос на один из них растет, когда растет спрос на другой, и наоборот — 2.1

*заменители (субституты) т.* — два товара называются заменителями, если спрос на один из них прямо зависит от цены на другой — 2.2.2

*заменители полные т.* — товары называются полными заменителями, если потребителю безразлично, какой из них покупать — 2.2.2

*низкокачественные т.* — товары, спрос на которые падает с ростом доходов потребителей — 2.1

*нормальные т.* — товары, спрос на которые растет с ростом доходов потребителей — 2.1

*полностью взаимодополняющие т.* — набор товаров, потребляемых всегда в одинаковой пропорции друг к другу — 2.2.2

*публичные (общественные) т.* — товары, бесплатное пользование которыми невозможно предотвратить либо в силу физических обстоятельств, либо вследствие чрезмерной стоимости такого предотвращения — 2.4; 3.1; 9.5

**Толлинг.** Импорт сырья с целью его переработки и последующего реэкспорта. При этом ни импорт сырья, ни экспорт готовой продукции не облагаются таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость. См. **Добавленная стоимость** — 7.1

**Точка разрыва.** Точка, в которой совокупные переменные издержки равны совокупной выручке, а цена равна удельным переменным издержкам. Если совокупные переменные издержки начинают превышать выручку или цена становится ниже удельных переменных издержек, то фирма вынуждена принимать решение о выходе из дела. Эта же точка определяет минимальный объем выпуска, с которым фирма может выступать на рынке. См. **Минимальное предложение** — 3.2.3

**Транснациональные корпорации.** Компании, владеющие предприятиями в нескольких или многих странах — 1.2; 7.3.2

**Трансфертные платежи государства.** Расходы государства в виде пенсий, пособий, субсидий. Операция денежного трансферта не предполагает встречных перемещений товара или услуги — 9.1

**Трансформационные кризисы.** Экономические кризисы, связанные с переходом от планового хозяйства к рыночной экономике. Трансформационные кризисы затронули все страны, осуществляющие переход к рынку — 1.2

**Удельные (средние) издержки.** Затраты, приходящиеся в среднем на единицу продукции — 3.1; 3.2.3

*переменные у. и.* — затраты на оплату труда в расчете на единицу продукции — 3.2.3

*суммарные у. и.* — все издержки (переменные и фиксированные) в расчете на единицу продукции — 3.2.3

*фиксированные (постоянные) у. и.* — издержки основного капитала, административные и некоторые другие затраты в расчете на единицу продукции — 3.2.3  
См. **Фиксированные издержки**

**Условия торговли.** Показатель, равный отношению индексов экспортных и импортных цен и характеризующий способность страны приобрести определенное количество товара на единицу дохода от экспорта. См. **Экспорт. Импорт. Чистый экспорт** — 7.2.2

**Условно-чистая продукция.** То же, что добавленная стоимость. См. **Добавленная стоимость** — 6.1

**Усредненный потребитель.** Некая группа потребителей с приблизительно одинаковыми потребностями, ориентируясь на которую можно приблизительно определить спрос — 2.1

**Утили.** Единицы измерения полезности, введенные первоначальными разработчиками теории предельной полезности. См. **Предельная полезность; теория предельной полезности** — 2.2.2

**Учет векселей.** См. **Дисконт**

**Учетная ставка (рефинансирования).** Ставка процента, по которой центральный банк готов принимать первокласс-

ные (имеющие доверие) векселя коммерческих банков или предоставлять им кредиты. Служит нижним пределом, по которому банки могут предоставлять кредиты фирмам. См. **Банк. Базисная ставка банков. Вексель. Кредит; предложение, спрос. Ставка ломбардных (залоговых) кредитов. Фактическая ставка** — 8.3; 9.1; 9.2

*политика у.с.* — средство регулирования экономики с помощью изменения учетной ставки. Снижение учетной ставки позволяет стимулировать спрос и облегчить капиталовложения. Повышение учетной ставки применяется для ограничения инфляции и повышения валютного курса — 9.2

**Фактическая ставка (ссудный процент).** Ставка процента, под который коммерческий банк готов предоставлять кредит (ссуду). Обычно выше учетной ставки. См. **Кредит. Учетная ставка** — 8.3

**Факторы производства.** Средства, с помощью которых осуществляется производство. К факторам производства относятся труд, земля и другие природные ресурсы, капитал в виде зданий, сооружений и оборудования — 1.1; 2.3; 3.2.2

*ф. доходы* — прибыль, выплачиваемая на капитал, заработная плата, арендная плата за землю — 4.1; 4.2; 4.3

*предложение ф.* — количество капитала, труда и земли, которое может быть предложено к производству в некоторый момент времени по данным ценам — 4.2.2

*спрос на ф.* — количество капитала, труда и земли, которое может быть использовано в производстве в некоторый момент времени по данным ценам — 4.2.1

**Факторные услуги.** Использование факторов производства в течение некоторого периода времени — 2.3

**Феодальный строй.** См. **Общественные формации**

**Фиксированные (постоянные) издержки.** Амортизация основного капитала, рента, проценты на заемный капитал, административные расходы. Фиксированные издержки не меняются при изменении объема производства (в краткосрочном аспекте), однако в расчете на единицу продукции они падают по мере роста производства — 3.2.2

**Филлипса кривая.** Функция, показывающая зависимость заработной платы и цен от уровня безработицы — 8.4

**Финансовый рынок.** Рынок, на котором происходит предоставление кредитов, а также купля-продажа кредитных инструментов, ценных бумаг, валюты. Следует различать три вида финансовых рынков: денежный, ценных бумаг и валютный (см.) — 8.2

*денежный р.* — рынок краткосрочных кредитных операций, облигаций, векселей, государственных ценных бумаг — 8.2

*р. ценных бумаг* — рынок средне- и долгосрочных ценных бумаг. Делится на две категории: первичный и вторичный рынки. На первичном рынке размещаются ценные бумаги сразу после их выпуска. На вторичном рынке происходит купля-продажа ценных бумаг, ранее размещенных на первичном рынке. Продажей на вторичном рынке занимаются фондовые биржи или внебиржевые организации. См. **Биржа. Внебиржевая торговля** — 8.2

**Фондоотдача (капиталоотдача).** Коэффициент, показывающий выход продукции в расчете на единицу использованного капитала. Величина, обратная капиталоемкости. См. **Капиталоемкость** — 6.3.1

**Формула денег.** См. **Деньги; формула денег**

**Формула кредитных денег.** См. **Деньги; формула кредитных денег**

**Формы собственности.** Частная, коллективная, общественная, государственная. Существенно влияют на содержание и формы экономической деятельности — 1.1; 1.2

**Франшиза.** Контракт, по которому предприятие за плату предоставляет другим предприятиям право использовать свой торговый знак для продажи соответствующего товара по ценам, определяемым фирмой, предоставившей такое право — 3.3.1

**Функция Кобба—Дугласа.** Степенная функция, используемая для анализа предложения и спроса. См. **Кобба—Дугласа функция** — 2.2.2; 3.2.3

**Функция потребления (потребительская функция).** Математическое выражение

зависимости между потребительскими расходами и располагаемыми доходами. Первые эту функцию анализировал Дж.М. Кейнс. В трактовке Кейнса потребительские расходы прямо зависят от прироста располагаемых доходов. Коэффициент пропорциональности называется предельной склонностью к потреблению. Более сложные виды п.ф. включают цены, накопленное богатство и другие переменные, влияющие на потребительские расходы. См. **Располагаемые доходы**. **Предельная склонность к потреблению** — 6.2

**Функция спроса.** Математическое выражение зависимости спроса от цен, доходов и других факторов — 2.1

**Фьючерсные сделки.** Сделки на товарной или фондовой бирже, совершаемые на срок, т.е. с поставкой товара или ценной бумаги в некоторый будущий момент времени. Смысл сделки в том, чтобы уловить разницу между текущей и будущей ценой. Играющие на повышение цен называются в биржевой торговле «быками», на понижение — «медведями». Часто используются также для страхования (хеджирования) от нежелательных изменений цен. См. **Цена; фьючерсная. Хеджирование** — 8.2

**Хеджирование.** Создание условий для сокращения потерь, связанных с колебанием цен. Одним из методов хеджирования является игра на срок. Иногда хеджированием (от роста цен) называют инвестиции в акции, цена которых растет быстрее инфляции. См. **Фьючерсные сделки. Инфляция** — 8.2

**Ценовая дискриминация.** Практика назначения монополистом различных цен на один и тот же товар для различных групп населения. См. **Дискриминирующий монополист** — 3.3.1

**Центрально планируемая система.** Экономическая система, при которой объемы производства, цены, капиталовложения и т.д. устанавливаются не самими предприятиями, а на основе решений государства и его плановых органов. Центрально планируемая система существовала при социализме. В странах рыночной экономики иногда используется **индикативное планирование** (см.) для координации крупных структурных изменений в экономике — 1.2; 5.3; 5.4; 5.5

**Цены.** Денежное выражение стоимости товаров, услуг, недвижимости, ценных бумаг — любых ценностей, которыми обмениваются на рынках

**административные ц.** — цены, устанавливаемые крупными фирмами или государством и сравнительно независимые от рыночных колебаний. См. **Олигополия. Монополия**

**инвестиционная составляющая ц.** — часть стоимости продукта, идущая на расширение мощностей в производстве. Применяется при регулировании цен **естественных монополий** (см.) — 3.3.3

**индекс ц.** — статистическая оценка процентных изменений цены некоторого товара или группы товаров на фиксированном отрезке времени

**назначаемые ц.** — Цены, задаваемые извне. Для индивидуального потребителя на рынке цены всегда являются «назначаемыми», или, как еще говорят, потребитель выступает как «получатель» цены, поскольку он своим индивидуальным поведением никак не может влиять на цены — 2.2.2; 3.1

**неизменные, постоянные ц.** См. **Дефлятирование**

**относительные ц.** — цены, выраженные в виде отношения двух цен

**ц. производства** — марксистская категория, представляющая собой сумму издержек производства и средней прибыли. Аналогична категории «полные издержки» в неоклассической экономике. См. **Прибыль**

**нормальная ц.** — 3.2.2

**равновесные ц.** — См. **Рыночное равновесие**

**фьючерсные ц.** — будущие (прогнозные) цены, используемые в фьючерсных контрактах. Фьючерсной ценой называется иногда предполагаемая цена капитала в будущем. См. **Фьючерсные сделки. Дисконтирование** — 8.2

**Цикл экономический.** Периодические изменения экономической активности, выражающиеся в чередующихся фазах спада и подъема производства, снижения и увеличения спроса, роста и снижения цен, а также колебательном движении других экономических показателей. См. **Теории цикла. Кризис экономический. Монетаризм** — 6.3.2; 8.4

**Чек.** Одна из форм безналичных денег. Приказ владельца депозита банку вы-



платить с принадлежащего ему счета в банке сумму лицу, обозначенному в чеке (аваль). См. **Деньги**; *формы денег* — 8.1

**Чистая (безвозвратная) потеря от монополии.** Потеря для общества вследствие получения монополиями чрезмерной прибыли. Выражается в уменьшении суммы излишков потребителей и производителей в результате отклонения рыночной цены от точки, соответствующей равновесным условиям при совершенной (свободной) конкуренции. См. **Монополия. Излишек потребителя. Излишек производителя** — 3.3.3; 5.1.1

**Чистые активы.** Общая стоимость имущества за вычетом обязательств

*чистые внутренние а.* — сумма наличных денег и вкладов коммерческих банков в центральном банке за вычетом чистых международных резервов. МВФ устанавливает предел чистых внутренних активов для некоторых стран, использующих кредиты МВФ. См. **Чистые международные резервы. Чистые кредиты «широкому правительству»** — 9.2

**Чистый доход на капитал.** См. **Капитал**; *чистый доход на капитал*

**Чистые кредиты «широкому правительству».** Суммарный долг «широкого правительства» кредитным учреждениям за вычетом кредитов центрального банка коммерческим банкам и странам СНГ. Под «широким правительством» понимаются федеральное правительство, местные исполнительные органы власти и внебюджетные фонды, вместе взятые. Одна из категорий, согласуемая с МВФ. См. **Чистые активы**; *чистые внутренние активы* — 9.2

**Чистый продукт.** ВВП за вычетом суммы амортизации и косвенных налогов. То же, что национальный доход. См. **Национальный продукт** — 6.1

**Чистый экспорт.** Экспорт минус импорт — 6.1

**Экзогенные переменные.** Переменные или показатели в модели, являющиеся внешними по отношению к ней, т.е. не определяемые ее механизмом функционирования — 1.4

**Экономика.** (1) Сфера производства и распределения материальных благ. (2) Наука о законах поведения в этой сфере — 1.1

**Экономика закрытая.** Экономика, в которой имеются значительные препятствия для международного обмена (торговли, перелива капитала и труда). Наибольшей закрытостью отличались страны с централизованно планируемой экономикой, где международный обмен находился под полным контролем государства. См. **Экономика открытая** — 7.1

**Экономика открытая.** Экономика, в которой имеются минимальные барьеры для обмена с внешним миром (торговли, перелива капитала и труда). См. **Экономика закрытая** — 7.1

**Экономика семьи.** Экономическая деятельность в семье, в значительной мере выходящая за пределы рынка, но связанная с ним многочисленными нитями. Анализируется, в частности, в работах лауреата Нобелевской премии Г. Беккера — 2.2.4

**Экономическая динамика.** Изучение экономических механизмов в их непрерывном изменении во времени. См. **Сравнительная статика** — 6.3.1

**Экономическая эффективность.** Критерий качества экономической деятельности, оценивающий ее по тому, насколько полно и производительно используются все производственные факторы. Понятие экономической эффективности было разработано В. Парето. Им было введено понятие эффективности, понимаемой как «оптимальность по Парето». В дальнейшем эта идея была применена при введении двух понятий экономической эффективности: производственной и распределительной. См. **Оптимальность по Парето** — 5.1.1

*производственная э. э.* — рассматривает эффективность исключительно со стороны производителя. Оптимальная эффективность производства достигается, когда любое перераспределение производственных ресурсов может привести только к ухудшению: внутри фирмы либо возрастают средние издержки, либо нарушается баланс производимых товаров; в отрасли ухудшается положение некоторых производителей. На языке предельных теорий оптимальная производственная эффективность означает: (1) для фирмы — что отношение предельных продуктов факторов равно отношению их рыночных цен; (2) для отрасли — что предельные издержки

производства последней единицы продукции одинаковы для каждой из фирм в отрасли. См. **Факторы производства. Предельные издержки. Ресурс. Оптимальность по Парето** — 5.1.1

*распределительная э. э.* — рассматривает понятие эффективности не только со стороны производителя, но и со стороны потребителя. Перераспределение ресурсов ведет к изменению набора производимых товаров. Состояние на рынке называется распределительно эффективным, если любое изменение производимых товаров ведет к ухудшению положения какого-либо субъекта рынка. На языке предельных теорий максимальная распределительная эффективность достигается тогда, когда предельные затраты равны ценам, т. е. в точке пересечения кривой предложения с кривой спроса. См. **Факторы производства. Предельные издержки. Ресурс** — 5.1.1; 5.1.2

**Экономически рациональная (оптимальная) производственная мощность предприятия.** Объем выпуска, при котором средние издержки достигают минимума — 3.2.3

**Экономия от масштаба выпуска.** Экономия, получаемая от того, что производство растет быстрее общих издержек — 2.3; 3.3.2

**Экспорт.** Сумма товаров и услуг, вывозимых за границу. В матрице межотраслевого баланса находится в крайнем правом столбце квадранта конечного спроса. См. **Импорт. Чистый экспорт** — 7.1

**Экспортные субсидии.** Протекционистская мера, направленная на поддержку экспорта. Государственные субсидии отечественным экспортерам, позволяющие им продавать товары по ценам, ниже цен на внутреннем рынке. См. **Протекционизм. Неэквивалентный обмен** — 7.3.1

**Экстраполяция.** Вычисление главным образом для прогноза возможных значений показателей вне наблюдаемых промежутков времени на основании тенденций, сложившихся в наблюдаемом периоде. Например, если известны значения показателя во временном интервале  $\{1, \dots, T\}$ , то попытка предсказать значение этого показателя в моменты  $T+1, T+2$  называется его экстраполяцией — 1.4; 2.1

**Экстернализация.** Выведение каких-либо операций за пределы фирмы — 3.2

**Экстернальности.** Дополнительные издержки, связанные с воздействием внешних факторов (загрязнение среды другими производителями, необходимость очистки воздуха, борьба с организованной преступностью и т.д.). Следует различать негативные экстернальности — издержки, наносимые фирме другими субъектами, за которые последние по условиям рынка платить не обязаны, и положительные экстернальности — выгоды, получаемые фирмами от действий других субъектов, за которые фирмы также по условиям рынка платить не обязаны. Экстернальность равна положительной или отрицательной разности между частными и социальными предельными издержками — 3.2; 5.1.2

*интернализация э.* — действия фирм, направленные на объединение совместных затрат и выгод, связанных с экстернальностями — 5.1.2. См. **Коуза теорема**

**Эластичность.** Коэффициент, показывающий процентное изменение одной переменной вследствие единичного изменения другой — 2.2.1

*перекрестные э.* — коэффициенты, измеряющие реакцию спроса на товар вследствие изменения цены на другой. Товары-заменители имеют отрицательные перекрестные эластичности, взаимодополняющие — положительные — 2.2.1

*э. выпуска* — эластичность выпуска по данному фактору показывает, на сколько процентов изменится продукция, если данный фактор изменится на 1% — 2.3

*э. предложения по цене* — коэффициент, показывающий процентное изменение предложения в зависимости от единичного изменения цены — 3.1

*э. спроса по цене* — коэффициент, показывающий процентное изменение спроса вследствие единичного изменения цены — 2.2.1

*э. спроса по доходу* — коэффициент, показывающий процентное изменение спроса вследствие изменения на единицу дохода — 2.2.1

**Эмитент.** Фирма, выпустившая ценные бумаги с целью привлечения дополнительных денежных ресурсов — 8.2

**Эндогенные переменные.** Переменные или показатели в модели, являющиеся

внутренними для данной модели, т. е. определяемые механизмом функционирования модели. См. **Экзогенные переменные** — 1.4

**Эрроу, теорема.** Согласно этой теореме, доказанной в 1951 году лауреатом Нобелевской премии К. Эрроу, личные предпочтения не только невозможно полностью совместить с общественными, но и, суммируя индивидуальные предпочтения, невозможно получить не противоречащую им систему общественных предпочтений — 2.4

**Эффект мультипликатора.** Показывает степень воздействия мультипликаторов

при изменениях конечного спроса. В кейнсианских теориях доказывается, что при загрузке факторов производства меньшей, чем оптимальная, любое увеличение государственных затрат или понижение налоговых ставок ведет к росту физического объема валового продукта. По мере приближения к оптимальной загрузке эффект мультипликатора начинает делиться между ростом валового продукта и ростом цен. При загрузке факторов больше оптимальной эффект мультипликатора может уходить только в рост цен. См. **Кейнсианство. Инфляционный разрыв. Кризисный разрыв. Мультипликатор** — 6.2

Составитель Л.А. Клименко

**В издательстве «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»  
выходит ряд книг по экономической тематике,  
заслуживающих внимания преподавателей и студентов**

**«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ»** — учебник для экономических институтов, факультетов и отделений вузов. Авторский коллектив профессоров и преподавателей кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Дипломатической академии МИД России под руководством д-ра эк. наук, проф. Рыбалкина В.Е.

Учебник предназначен для изучающих экономику и специально посвящен вопросам анализа экономического положения, показателей деятельности на основных уровнях хозяйства и содержит, соответственно, три раздела:

1. Основы и направления анализа национальной экономики.
2. Задачи и основные методы анализа рыночной ситуации.
3. Анализ деятельности фирмы.

Поставленная авторами задача — помочь в усвоении методов экономического анализа, понимании и интерпретации основных показателей хозяйственной ситуации, оценке результатов и в выработке практических рекомендаций. При подготовке учебника учтен опыт преподавания соответствующих курсов в Дипломатической академии, Всероссийской академии внешней торговли и Высшей коммерческой школе МВЭСиТ РФ.

Учебник рассчитан на студентов и слушателей вузов, всех интересующихся проблемами международной экономики.

**Киреев А.П. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА. В 2-х частях. Учебник. Часть 1: Международная микроэкономика\*. Часть 2: Международная макроэкономика**

Переход России к рыночной экономике открытого типа заставил принципиальным образом пересмотреть всю систему преподавания экономических наук. После базовых курсов экономической теории (микро- и макроэкономики) многие вузы предлагают курс международной экономики, раскрывающий закономерности функционирования национальной экономики в условиях ее сложных взаимодействий с остальным миром. Еще недавно изучение этой дисциплины было привилегией немногих элитарных учебных заведений. Сейчас предметы, связанные с международной торговлей, финансами и валютой, преподают во многих университетах, не имея сколько-нибудь систематического учебного материала. Настоящее издание представляет собой первый в российской истории непереводной учебник по международной экономике, делающий особый акцент на реальности России и других стран с переходной экономикой. Учебник выпускается в двух частях — Международная микроэкономика и Международная макроэкономика.

Для студентов и преподавателей экономических факультетов, университетов и других высших учебных заведений, слушателей бизнес-школ, сотрудников государственных экономических ведомств, всех, кто интересуется проблемами международной экономики.

---

\* *Киреев А.П.* Международная экономика. Часть 1. — 416 с., переплет, ил., ц. 30 р. (вышла из печати).

**Иванов М.М. США: ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИММИГРАЦИОННОГО ПРОЦЕССА (условия и процедуры приобретения статуса постоянного жителя США). 480 с.**

Книга М.М. Иванова — первое в России комплексное исследование правовых основ, процедур приобретения и условий сохранения статуса постоянного жителя США.

Рекомендуя книгу, бывший Посол США в СССР Джек Ф. Мэтлок в своем обращении к читателям пишет: «Книга является ценным путеводителем по иммиграционному праву США не только для заинтересованных в приобретении статуса постоянного жителя США, но и для тех, кто стремится понять роль иммигрантов в американском обществе и сущность американского законодательства. Я искренне рад тому факту, что впервые ясное изложение этого сложного предмета стало доступно российскому читателю».

Американское иммиграционное законодательство — наиболее сложная отрасль права. Наряду с тщательным исследованием нормотворческой и правоприменительной деятельности в сфере иммиграции, в книге подробно показаны базовые иммиграционные категории (основанные на родстве, трудоустройстве, создании рабочих мест, предоставлении убежища и др.).

Представляет интерес и Приложение к книге: документы, удостоверяющие статус иммигранта; образцы документов иммиграции и натурализации; список региональных центров и местных отделений Службы иммиграции и натурализации; список организаций, занимающихся переоценкой иностранных дипломов об образовании, и т.д.

**Перцик Е.Н. ГОРОДА МИРА. География мировой урбанизации.**

Профессор Московского государственного университета, заслуженный деятель науки РФ Е.Н. Перцик — признанный авторитет в области геOURбанистики и проблем урбанизации, ученый-теоретик и практик-градостроитель.

В книге рассматриваются современные проблемы городов, исторические этапы их развития, а также стратегия развития городов в разных регионах мира на пороге XXI века.

Книга содержит огромное количество цветных и черно-белых иллюстраций, а также карт и схем.

Учебное пособие предназначено для студентов и преподавателей географических факультетов университетов, специалистов, градостроителей, экономистов, работников органов территориального управления, а также читателей, интересующихся проблемами урбанизации.

Ориентировочный срок выхода — IV квартал 1998 года.

107078, Москва, Садовая-Спасская, 20  
издательство «Международные отношения»  
Тел. отдела рекламы: 975-30-09

**Меньшиков С.М.**  
М 51 Новая экономика. Основы экономических знаний. Учебное пособие. — М.: Междунар. отношения, 1999. — 400 с.

ISBN 5-7133-0963-0

Книга представляет собой систематическое изложение учебного курса экономики с учетом опыта его преподавания в западных вузах и с максимальным приближением к особенностям высшего образования в России.

В книге освещены новейшие достижения экономической науки, корректирующие целый ряд положений неоклассической школы.

Автор книги — известный экономист, имеющий многолетний опыт преподавания в МГУ, МГИМО, Новосибирском университете, Эразмском университете в Роттердаме и других вузах.

Ему принадлежат ряд учебников и более 15 монографий. Книга снабжена развернутым глоссарием экономических терминов.

**УДК 330 (075-8)  
ББК 65.01 ИЕ 73**

*Учебное пособие*

**Станислав Михайлович Меньшиков**

**НОВАЯ ЭКОНОМИКА.  
ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ**

Редактор *Л.А. Клименко*

Оформление художника *А.С. Александрова*

Художественный редактор *А.С. Скороход*

Технический редактор *З.Д. Гусева*

Корректор *К.С. Чигринова*

Компьютерная верстка *Н.М. Коршуновой, Е.В. Мельниковой*



ЛР № 010170 от 7 октября 1997 г.

Подписано в печать 16.11.98.

Формат 70 × 100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.  
Гарнитура “Ньютон”. Печать офсетная.

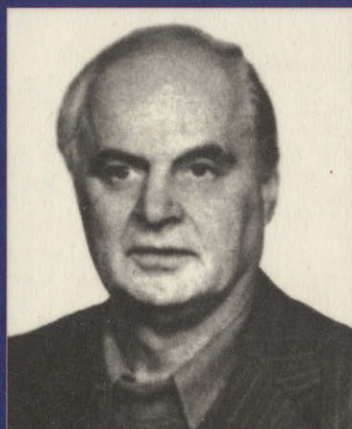
Усл. печ. л. 32,50. Уч. изд. л. 36,51.

Изд. № 2-э/98. Тираж 7000 экз.

Цена договорная. Заказ № 1423.

Издательство “Международные отношения”  
107078, Москва, Садовая-Спасская, 20

Отпечатано с оригинал-макета  
издательства “Международные отношения”  
в Саратовском полиграфическом комбинате  
410004, Саратов, ул. Чернышевского, 59



Книга профессора Станислава Меньшикова написана в форме учебника, в котором представлена основная концепция неоклассической экономики в сочетании с новейшим вкладом отечественной и зарубежной экономической науки. Книга не копирует западные учебники, а излагает экономическую теорию в манере, наиболее доступной российскому читателю, иллюстрируя при этом теоретические положения многочисленными примерами из реальной практики российской переходной экономики.

Автор - известный экономист, с большим опытом преподавательской работы, десятки лет проработавший в российских и зарубежных университетах. Его перу принадлежат многие вышедшие у нас ранее учебники и учебные пособия. Ряд его работ переведен на иностранные языки и используется в иностранных учебных заведениях. Его работы последних лет об экономике России - "Катастрофа или катарсис?", "Практические и теоретические вопросы перехода к рынку" стали настольными книгами для многих наших экономистов и бизнесменов.