

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ  
(СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД)

*Учебник*

Самара  
Издательство  
Самарского государственного экономического университета  
2019

УДК 330.01(075)  
ББК У01я  
С56

**Рецензенты:** кафедра теоретической экономики и экономической безопасности ФГБОУ ВО "Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва" (зав. кафедрой д-р экон. наук, проф. Л.А. Кормишкина); д-р экон. наук, проф. О.Е. Малых; д-р экон. наук, проф. Т.Е. Степанова

Издается по решению редакционно-издательского совета университета

**Авторы:** Л.В. Белова, В.Я. Вишневер, К.Н. Ермолаев, М.Е. Коновалова, О.Ю. Кузьмина, В.М. Кусков, Л.В. Левченко, А.М. Михайлов, Е.С. Недорезова, Н.А. Петров, С.Ю. Саломатина, Р.И. Хансаяров

**Ответственные редакторы:** д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова, д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов, канд. экон. наук, доц. В.Я. Вишневер

С56 **Современные проблемы экономической науки (системный подход)** [Электронный ресурс] : учебник / отв. ред. М.Е. Коновалова, А.М. Михайлов, В.Я. Вишневер. - Электрон. дан. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2019. - 1 электрон. опт. диск. - Систем. требования: процессор Intel с тактовой частотой 1,3 ГГц и выше; 256 Мб ОЗУ и более; MS Windows XP/Vista/7/10; Adobe Reader; разрешение экрана 1024×768; привод CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - № гос. регистрации: 0321900389.

ISBN 978-5-94622-886-2

Учебник подготовлен в соответствии с требованиями ФГОС ВО и компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования. Рассматриваются основные вопросы современной экономической теории, освещаются проблемы неоклассического, кейнсианского и институционального направлений в их системной взаимосвязи, позволяющей раскрыть генезис экономических категорий, их трансформацию в пространстве и времени.

Учебник предназначен для изучения дисциплин "Современные проблемы экономической науки", "Экономика", "Политэкономика", "Микроэкономика", "Макроэкономика", "Государственное регулирование", "Государственная политика". Адресуется студентам магистратуры и бакалавриата, аспирантам направлений "Экономика" и "Менеджмент", а также всем заинтересованным лицам.

УДК 330.01(075)  
ББК У01я

ISBN 978-5-94622-886-2

© ФГБОУ ВО "Самарский государственный экономический университет", 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Предисловие .....</b>	<b>8</b>
<b>Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ .....</b>	<b>11</b>
<b>Глава 1. Предмет и метод экономической науки .....</b>	<b>11</b>
1.1. Экономика и экономическая наука .....	11
1.2. Способ производства: производительные силы и производственные отношения, их синтез .....	21
1.3. Производственные возможности общества и проблемы его выбора. Альтернативные издержки выбора.....	25
1.4. Экономическая система общества и ее классификация ...	30
1.5. Экономические категории и законы .....	38
1.6. Методология экономической теории.....	41
<b>Глава 2. Собственность в системе социально-экономических     отношений .....</b>	<b>53</b>
2.1. Место собственности в современной экономике .....	53
2.2. Методология исследования сущности собственности: анализ альтернативных подходов .....	59
2.3. Институциональная теория собственности .....	70
<b>Глава 3. Рынок как система организации     общественного производства .....</b>	<b>83</b>
3.1. Рынок как экономическая категория .....	83
3.2. Основные положения трудовой теории стоимости и теории предельной полезности .....	101
3.3. Эволюция теории стоимости и ценности.....	117
3.4. Теории денег .....	129
<b>Глава 4. Капитал и его воспроизводство .....</b>	<b>139</b>
4.1. Капитал как экономическая категория .....	139

4.2. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация.....	145
4.3. Виды капитала. Человеческий капитал .....	156
4.4. Органическое строение капитала и его индивидуальное воспроизводство. Факторы накопления капитала .....	164
<b>Глава 5. Предпринимательство в системе общественного воспроизводства .....</b>	<b>174</b>
5.1. Предпринимательство и его роль в развитии экономики	174
5.2. Предпринимательство и бизнес. Основные признаки бизнеса .....	181
5.3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности .....	186
<b>Раздел II. МИКРОЭКОНОМИКА.....</b>	<b>198</b>
<b>Глава 6. Экономика потребителя .....</b>	<b>198</b>
6.1. Микроэкономика как раздел экономической науки.....	198
6.2. Кардиналистская функция полезности .....	206
6.3. Порядковый подход к определению полезности.....	208
6.4. Оптимум потребителя. Кривые "доход - потребление", "цена - потребление". Кривые Энгеля .....	215
6.5. Эффект замещения и эффект дохода .....	221
6.6. Спрос. Закон спроса. Ценовые и неценовые факторы спроса.....	228
<b>Глава 7. Экономика производителя .....</b>	<b>233</b>
7.1. Теории издержек производства и прибыли .....	233
7.2. Производственная функция. Закон убывающей отдачи	243
7.3. Виды экономических издержек .....	247
7.4. Эффект масштаба и факторы, его определяющие.....	254
7.5. Равновесие производителя. Траектория развития фирмы.....	257
7.6. Предложение. Функции предложения. Ценовые и неценовые факторы предложения. Предложение в трех временных периодах .....	259
7.7. Эластичность спроса и предложения.....	263
<b>Глава 8. Равновесие в микроэкономическом анализе .....</b>	<b>274</b>
8.1. Рыночное равновесие цен спроса и предложения.....	274
8.2. Изменение равновесия .....	282
8.3. Функционирование рынков: частичное и общее экономическое равновесие .....	287

8.4. Государственное регулирование рыночного равновесия.....	290
<b>Глава 9. Модели рынка: совершенная и несовершенная конкуренция.....</b>	<b>295</b>
9.1. Эволюция теоретических взглядов на становление и развитие рынка совершенной конкуренции .....	295
9.2. Равновесие фирмы на рынке совершенной конкуренции.....	299
9.3. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде на рынке совершенной конкуренции .....	304
9.4. Теоретические основы анализа рынка монополии и его особенности .....	306
9.5. Теория рынка монополистической конкуренции .....	319
9.6. Сущность и особенности рынка олигополии .....	329
<b>Глава 10. Экономические основы рынков факторов производства .....</b>	<b>338</b>
10.1. Эволюция и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства.....	338
10.2. Экономическая природа факторных доходов .....	345
10.3. Особенности рынка ресурсов .....	351
10.4. Рента как ключевая форма экономической реализации собственности .....	357
10.5. Особенности механизма ценообразования на земельные ресурсы .....	366
10.6. Рынок труда .....	371
10.7. Рынки капиталов.....	379
<b>Раздел III. МАКРОЭКОНОМИКА .....</b>	<b>387</b>
<b>Глава 11. Макроэкономические основы общественного воспроизводства .....</b>	<b>387</b>
11.1. Макроэкономика как раздел экономической науки .....	387
11.2. Система национальных счетов как инструмент макроэкономического анализа .....	399
11.3. Агрегированные показатели и методы их исчисления. ....	407
11.4. Номинальные и реальные показатели. Индексы цен....	416
11.5. Чистое экономическое благосостояние нации и национальное богатство. Теневая экономика.....	423
<b>Глава 12. Проблема равновесия в макроэкономике. Равновесие и неравновесие экономических систем ..</b>	<b>434</b>
12.1. Макроэкономическое равновесие, его виды. Теории макроэкономического равновесия. Классическая	

и неоклассическая модели экономического равновесия .....	434
12.2. Модель совокупного спроса и совокупного предложения ( <i>AD-AS</i> ) .....	449
12.3. Критика Дж. Кейнсом классической и неоклассической теорий о соотношении сбережений и инвестиций .....	457
12.4. Теория потребления Дж. Кейнса. Современные концепции потребления .....	466
12.5. Сбережения. Факторы потребления и сбережения, не связанные с доходом. Парадокс бережливости .....	480
12.6. Инвестиции. Факторы, влияющие на инвестиции. Теория мультипликатора .....	489
12.7. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия .....	497
12.8. Неравновесие экономических систем. Модели и типы неравновесия экономических систем .....	513
<b>Глава 13. Макроэкономическая нестабильность:     безработица и инфляция .....</b>	<b>518</b>
13.1. Занятость и безработица. Формы проявления и причины безработицы .....	518
13.2. Социально-экономические последствия безработицы. Государственная политика в области занятости .....	523
13.3. Инфляция как экономическое явление .....	527
13.4. Инфляция и безработица: взаимодействие двух процессов .....	533
13.5. Антиинфляционная политика государства .....	537
<b>Глава 14. Финансовая, денежно-кредитная и фискальная     системы государства .....</b>	<b>548</b>
14.1. Финансовая система государства и ее элементы .....	548
14.2. Финансовый рынок и его основные модели .....	551
14.3. Структура современной кредитно-денежной системы .....	556
14.4. Денежная масса, денежные агрегаты, мультипликационное расширение денежной массы .....	558
14.5. Основные направления денежно-кредитной (монетарной) политики .....	564
<b>Глава 15. Налогово-бюджетная система     и налогово-бюджетная политика .....</b>	<b>568</b>
15.1. Государственный бюджет и его структура. Государственный долг .....	568

15.2. Налоги, их виды. Принципы налогообложения.	
Налоговая нагрузка и кривая Лаффера .....	573
15.3. Налогово-бюджетная политика и ее виды .....	576
<b>Глава 16. Закономерности развития экономики.</b>	
<b>Цикличность. Экономический рост .....</b>	<b>581</b>
16.1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность .....	581
16.2. Антициклическая политика государства .....	585
16.3. Понятие экономического роста, его формы и типы .....	592
16.4. Модели экономического роста .....	597
16.5. "Новая экономика" и проблемы роста .....	609
<b>Глава 17. Распределение и перераспределение доходов.</b>	
<b>Теории общественного благосостояния.....</b>	<b>617</b>
17.1. Первичное распределение. Функциональное и индивидуальное распределение .....	617
17.2. Проблемы измерения неравенства в распределении доходов: кривая Лоренца и коэффициент Джини.....	623
17.3. Государственная политика перераспределения доходов и ее модели. Дилемма эффективности и справедливости .....	630

## **ПРЕДИСЛОВИЕ**

Учебник "Современные проблемы экономической науки (системный подход)" написан в соответствии с требованиями ФГОС ВО и компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Цель данного учебника - рассмотрение проблем современной экономической науки, формирование у студентов теоретических знаний о закономерностях, тенденциях, процессах, происходящих в социально-экономической системе в современных условиях.

Учебник содержит 3 раздела: "Введение в экономическую теорию", "Микроэкономика", "Макроэкономика". Каждый раздел состоит из глав, разделенных на параграфы, развернуто отражающих основные положения современного курса экономической теории.

Раздел "Введение в экономическую теорию" знакомит с современными трактовками предмета и метода экономической теории, с трансформациями в современных условиях таких базовых понятий, как "собственность", "рынок", "капитал", "предпринимательство".

Раздел "Микроэкономика" включает в себя рассмотрение экономических явлений и отношений на уровне индивидуального потребления и производства, выявление проблем равновесия на уровне микроэкономики, анализ поведения фирм на рынках совершенной и несовершенной конкуренции, раскрытие эволюции и современных тенденций функционирования рынков факторов производства в постиндустриальной экономике.

Раздел "Макроэкономика" посвящен анализу макроэкономических основ общественного воспроизводства в современных условиях,

макроэкономических показателей и макроэкономического равновесия, макроэкономической нестабильности, проявляющейся в наличии безработицы и инфляции, рассмотрению финансового сектора экономики, денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики государства, раскрытию проблем цикличности экономического развития и экономического роста в глобальной экономике, распределения и перераспределения доходов в современном обществе.

В представленном учебнике сделана попытка системного изложения учебной дисциплины "Современные проблемы экономической науки". Системный подход реализуется в органическом сочетании методов научного анализа и синтеза. Рассматриваемый объект - проблемы современной экономической науки - представляется как сложная экономическая система научных знаний.

Системный подход в учебнике проявляется при изучении всей совокупности экономических отношений, а также при исследовании каждого отдельного ее элемента, т.е. отдельных экономических отношений данной системы.

Системный подход в экономической теории позволяет:

- всесторонне, комплексно, объективно подойти к анализу экономических процессов и явлений;
- исследовать экономические отношения "во времени" и "в пространстве", на разных уровнях экономики;
- показать изменчивость и устойчивость экономической системы и ее отдельных элементов;
- раскрыть основы развития экономических отношений, особенности их функционирования в рамках экономической системы;
- персонафицировать экономические отношения, выявить экономические интересы, потребности, цели субъектов экономики;
- выявить историческую преемственность экономических отношений;
- способствовать пониманию механизма принятия оптимальных экономических решений с целью максимального удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

В учебнике используются математические формулы и схемы, которые раскрывают содержание законов рыночной экономики и их трансформации в постиндустриальном обществе. С целью лучшего усвоения студентами специфики экономических проблем и явлений, существующих между ними взаимосвязей изложение учебного материала иллюстрируется таблицами и рисунками.

В своей работе авторы использовали опыт изложения основ современной экономической теории в зарубежной и отечественной литературе учебного характера.

Предлагаемый учебник подготовили:

предисловие - канд. экон. наук, доц. В.Я. Вишневер, д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов;

гл. 1 - д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов (п. 1.1); канд. экон. наук, доц. В.М. Кусков (п. 1.2 - 1.6);

гл. 2 - канд. экон. наук, доц. О.Ю. Кузьмина;

гл. 3 - д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов (п. 3.1, 3.2); канд. экон. наук, доц. О.Ю. Кузьмина (п. 3.3); канд. экон. наук, доц. Н.А. Петров (п. 3.4);

гл. 4 - д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова, д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов;

гл. 5 - канд. экон. наук, доц. Е.С. Недорезова (п. 5.1); канд. экон. наук, доц. В.М. Кусков (п. 5.2, 5.3);

гл. 6 - д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов (п. 6.1 - 6.3, п. 6.6); канд. экон. наук, доц. Н.А. Петров (п. 6.4, 6.5);

гл. 7 - д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов (п. 7.1, 7.3); д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова (п. 7.2, 7.4, 7.5); канд. экон. наук, доц. С.Ю. Саломатина (п. 7.6); канд. экон. наук, доц. Л.В. Белова (п. 7.7);

гл. 8 - канд. экон. наук, доц. Л.В. Белова (п. 8.1, 8.2); д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова (п. 8.3, 8.4);

гл. 9 - канд. экон. наук, доц. В.Я. Вишневер;

гл. 10 - д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов (п. 10.1); канд. экон. наук, доц. О.Ю. Кузьмина (п. 10.2, 10.4, 10.5); канд. экон. наук, доц. В.Я. Вишневер (п. 10.3); канд. экон. наук, доц. Л.В. Левченко (п. 10.6); д-р экон. наук, проф. К.Н. Ермолаев (п. 10.7);

гл. 11 - канд. экон. наук, доц. Е.С. Недорезова;

гл. 12 - д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова (п. 12.1, 12.2, 12.7, 12.8); д-р экон. наук, проф. А.М. Михайлов (п. 12.3); д-р экон. наук, проф. Р.И. Хансевяров (п. 12.4 - 12.6);

гл. 13 - д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова;

гл. 14 - д-р экон. наук, проф. К.Н. Ермолаев;

гл. 15 - д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова;

гл. 16 - д-р экон. наук, проф. М.Е. Коновалова;

гл. 17 - канд. экон. наук, доц. В.М. Кусков.

# **РАЗДЕЛ I**

---

---

## **ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ**

### **ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

#### **1.1. Экономика и экономическая наука**

"Экономика" - емкое и многоплановое понятие, разные люди вкладывают в него различное содержание. Раскрыв любой словарь, как энциклопедический, так и экономический, можно встретить множество трактовок данного термина. Для кого-то экономика - хозяйственная деятельность людей, для кого-то - домашнее или национальное хозяйство. Можно говорить об экономике отрасли, экономике предприятия, экономике страны. В широком смысле, экономика - это система жизнеобеспечения страны, решающая задачи производства, распределения, обмена и потребления различных благ, необходимых для удовлетворения потребностей людей и государства. Человечество может существовать и развиваться лишь благодаря непрерывному возобновлению и повторению производственных процессов. Поэтому экономика - фундамент всякого общества.

В своей хозяйственной жизни люди оказываются перед необходимостью выбора экономических решений. Любому действию в экономике предшествует анализ возможных вариантов поведения ее субъектов, т.е. стоит проблема выбора путей развития. Отсюда возникает необходимость поиска правил, которые позволяли бы принимать оптимальные решения, чем и занимается экономическая наука - отрасль знаний, изучающая правила, которые позволяют осуществлять выбор рациональной линии поведения человека, фирмы или государства при решении ими экономических проблем.

Экономическое мышление является ровесником человеческого общества: уже при первобытном строе люди обладали зачатками экономических знаний. Полная собственность общины на всю пищу,

добытую членами коллектива, с последующим ее уравнивающим распределением (каждый член общины получал часть добытого продукта в силу своей принадлежности к этой общине) не имела отношения к нормам морали и справедливости. На этом этапе развития человеческого общества уравнивающее распределение продукта было экономически эффективно, так как давало возможность за счет удачи одних членов общины компенсировать неудачи других и в целом обеспечивать минимальные потребности в пище всех. Это были пусть и примитивные, но уже экономические отношения людей в обществе. Экономические знания существовали только в рамках общественного сознания.

Древнейшими документами, в которых были зафиксированы нормы и правила экономического поведения, являются законы. Первые законы появились в государствах Древнего Востока. Из дошедших до наших времен памятников экономической мысли цивилизаций Древнего Востока наиболее известным является кодекс законов Вавилонии, принятый в VIII в. до н. э. царем Хаммурапи. Интересные и весьма поучительные экономические заповеди имеются в Библии, которая содержит толкование жизни древних евреев и других народов, населявших Палестину во II и I тысячелетиях до н. э. При этом экономические знания не выделялись в виде отдельной формы мышления и составляли лишь отдельные положения более широких по своему содержанию произведений.

Сам термин "экономика" берет начало от греческих слов *oikos* - "дом, хозяйство" и *nomos* - "правило, закон". Первоначально экономика рассматривалась как учение о домоводстве, об управлении домашним хозяйством.

В качестве самостоятельной научной дисциплины экономика сформировалась лишь в XVI-XVII вв. Развитие и усложнение хозяйственных связей между семьями, внутри предприятий, формирование местных, национальных и международных рынков, участие государства в экономической жизни общества обусловили необходимость более широких экономических знаний.

Термин "политическая экономия" появился впервые в XVII в. Его возникновение связано с выходом в свет книги французского экономиста Антуана де Монкретьена "Трактат по политической экономии" (1615), в которой автор предлагал установить жесткий правительственный контроль над рынком. Название науки было составлено из трех греческих слов: *politeia* ("общественное устройство") и уже известных *oikos* и *nomos*. Политическая экономия рас-

сма­три­ва­лась как наука об управ­ле­нии хозяй­ством, но уже не до­маш­ним, а на­ци­о­наль­ным. По­яв­ле­ние но­во­го тер­ми­на не было слу­чай­ным, по­сколь­ку имен­но в это время сфор­ми­ро­вался на­ци­о­наль­ный ры­нок ря­да эконо­миче­ски раз­ви­тых го­су­дар­ств. По­ли­ти­че­ская эконо­мия изу­ча­ла, в пер­вую оче­редь, эконо­ми­ку про­из­вод­ства, эконо­миче­ские от­но­ше­ния между клас­сами и со­ци­аль­ными груп­пами, рас­пре­де­ле­ние до­хо­дов соб­ствен­ни­ков фак­то­ров про­из­вод­ства, от­но­ше­ния соб­ствен­ности.

Во вто­рой по­ло­ви­не XIX в. на смену "эконо­мике про­из­во­ди­те­ля" при­хо­дит "эконо­ми­ка по­треб­и­те­ля". Глав­ными ста­но­вят­ся про­бле­мы ре­а­ли­за­ции про­дук­ции, про­бле­мы рын­ка. Эконо­миче­ская наука пер­во­степен­ное вни­ма­ние уде­ляет по­треб­и­те­лю, от­но­ше­ниям по­треб­и­те­ля и про­из­во­ди­те­ля. Аль­фред Мар­шалл в своей ра­боте "Прин­ци­пы эконо­ми­ки" 1891 г. ме­ня­ет на­зва­ние науки на про­сто "эконо­ми­ка" (име­ется в ви­ду эконо­миче­ская теория). В рос­сий­ской эконо­миче­ской науке с на­ча­ла 1990-х гг. при изу­че­нии микро- и макро­эконо­ми­ки стал ис­поль­зо­вать­ся тер­мин "эконо­микс".

Необ­хо­ди­мо от­ме­тить, что се­го­дня эконо­миче­ская теория пре­по­да­ет­ся под на­зва­ни­ями, более всего со­от­вет­ст­вую­щими на­ци­о­наль­но­му языку и осо­бен­но­стям со­ци­аль­но-эконо­миче­ского раз­ви­тия каж­дой кон­крет­ной стра­ны. На­при­мер, в Шве­ции и Тур­ции это "на­ци­о­наль­ная эконо­ми­ка", в Фин­ляндии - "уче­ние о хозяй­стве", в Гре­ции - "эконо­ми­ка", во Фран­ции - "по­ли­ти­че­ская эконо­мия". В Рос­сию тер­мин "по­ли­ти­че­ская эконо­мия" про­ник с За­па­да и ут­вер­дился на дол­гие го­ды. После 1917 г. по­ли­ти­че­ская эконо­мия в за­начи­тель­ной степе­ни пре­вра­ща­ет­ся в эле­мент иде­о­ло­гии. Се­го­дня эконо­миче­ская теория в на­шей стра­не вос­ста­нав­ли­ва­ет свой ста­тус и как на­уч­ная дис­ци­пли­на, и как база всех проч­их эконо­миче­ских наук. На­иболее рас­про­странен­ные на­зва­ния дис­ци­пли­ны в на­шей стра­не - "об­щая эконо­миче­ская теория", "эконо­ми­ка", "эконо­микс".

Эконо­миче­ская теория в об­ществе вы­пол­няет не­сколь­ко важ­ных функ­ций: по­зна­ва­тель­ную, про­гно­сти­че­скую, прак­ти­че­скую, кри­ти­че­скую, ме­то­до­ло­гиче­скую, вос­пи­та­тель­ную, иде­о­ло­гиче­скую.

1. По­зна­ва­тель­ная функ­ция со­сто­ит в том, чтобы ве­ст­ро­рон­не изу­чить ф­ор­мы эконо­миче­ских яв­ле­ний и их внут­рен­нюю су­щность, что по­зво­ля­ет от­крыть за­ко­ны, по ко­то­рым раз­ви­ва­ет­ся на­ци­о­наль­ное хозяй­ство. Та­кое изу­че­ние на­чи­на­ет­ся с рас­смот­ре­ния фак­то­в, мас­со­вых эконо­миче­ских дан­ных, осо­бен­но­стей по­ве­де­ния хозяй­ст­вую­щих субъ­ек­тов, что в за­пад­ной эконо­миче­ской ли­тер­а­туре обо­зна­ча­ют тер­ми­ном "о­пи­сатель­ная наука". За­тем про­во­дят­ся их обо­бще­ние,

анализ и объяснение на этой основе сути экономических процессов и явлений. Анализируя действительность, оперируя фактами, положениями, доказательствами, экономическая теория вырабатывает научные концепции (теории).

2. Прогностическая функция экономической теории состоит в определении перспектив социально-экономического развития на будущее. Изучая и систематизируя факты экономической действительности, раскрывая содержание экономических категорий, законов, закономерностей, экономическая теория позволяет прогнозировать экономическое развитие, что дает возможность полнее учитывать потребности общества и более рационально использовать ограниченные ресурсы. Таким образом, прогностическая функция связана с разработкой перспективных критериев и показателей, что имеет особое значение при разработке планов и прогнозов развития национальной экономики.

3. Практическая (прагматическая) функция состоит в научном обосновании экономической политики государства, в выявлении принципов и методов рационального хозяйствования на всех уровнях функционирования экономики. Экономическая теория должна давать реальные результаты, стимулировать через свои концепции развитие общественного производства в целях наиболее полного и качественного удовлетворения потребностей людей. Таким образом, экономическая теория не только формулирует проблемы, но и указывает конкретные направления и способы их решения.

4. Критическая функция экономической теории позволяет выявлять достижения и недостатки различных форм производства. Кроме того, она предполагает анализ, осмысление различных существующих точек зрения (подходов, суждений, решений) на предмет их соответствия достижениям теории и реальной хозяйственной практике. В конечном итоге, формируя ту или иную концепцию, экономическая наука должна критически подходить к уже существующим положениям, доказывая их несостоятельность или общественную ценность.

5. Методологическая функция заключается в разработке методов, средств, научных инструментов, необходимых для исследования экономики.

6. Воспитательная функция экономической теории связана с формированием определенного мировоззрения, взглядов по различным экономическим вопросам, затрагивающим интересы всего общества.

7. Идеологическая функция состоит в том, что экономические взгляды, теории всегда отражают позиции различных слоев населения, социальных групп, классов и связаны с их интересами и идеологией.

Начинать изучение любой науки следует с усвоения ее принципов, законов и методов. Один из главных принципов экономики - взаимодействие теории и практики.

Теория есть результат рационального мышления, познания законов и закономерностей экономического развития. Она является необходимым условием для выработки грамотных решений, касающихся направлений использования материальных ресурсов, реализации товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Овладение экономической теорией расширяет кругозор, воспитывает экономическое мышление, облегчает путь к достижению успеха.

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

Практическая задача преодоления тягчайшего в истории капитализма мирового экономического кризиса побудила Дж. М. Кейнса создать теорию внедрения государственных регулирующих рычагов в рыночную экономику. Необходимость перехода от поверженной экономики гитлеровского рейха к новому способу организации жизни населения дала толчок к разработке модели "социального рыночного хозяйства". И в нашей стране, прежде всего, реальная действительность показала, что административно-командная система исчерпала себя. Возникла задача теоретической разработки проблем перехода от административно-командной экономики к рыночной в конкретных условиях России. Эта задача, еще далеко не решенная, выступает могучим стимулом к развитию теоретической мысли.

Другим ключевым принципом теоретической и прикладной экономики является единство микро- и макроанализа. Для доказательства важности использования данного принципа применим следующую простую аналогию: если наблюдать лес издали, то видны его очертания, размеры, протяженность, но не видны кусты, отдельные деревья, их породы, покров лесной почвы; все эти подробности можно рассмотреть, приблизившись хотя бы к лесной опушке, но тогда не увидишь общей картины леса. С чем-то аналогичным мы сталкиваемся в познании экономики. Только анализ микроэкономики и макроэкономики в определенной последовательности позволяет получить более или менее полное представление об экономической жизни общества.

Казалось бы, практическая функция экономической науки сводится к рекомендациям относительно того, как наиболее удачно вписаться в рыночные отношения, добиться высоких результатов в бизнесе. Лауреат Нобелевской премии в области экономики Пол Самуэльсон называет три центральные проблемы, общие для всех хозяйств:

1. Что именно должно производиться и в каких количествах?
2. Как будут производиться товары, т.е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть произведены?
3. Для кого предназначаются производимые товары?

Можно ли сказать, что ответы на эти вопросы способна дать микроэкономика? На первый взгляд, здесь ответ должен быть утвердительным, поскольку микроэкономика как раз и вырабатывает рекомендации в области практической деятельности фирм, предприятий. Но при более глубоком подходе к анализу хозяйственной деятельности обнаруживается, что исчерпывающие ответы на поставленные П. Самуэльсоном вопросы отыскать невозможно без учета макроэкономической информации. В самом деле, определить, что именно и в каких количествах следует производить, можно только в том случае, если известны потребности всего общества, учтены сложившаяся динамика общественного производства и ее перспективы. Не менее важно располагать сведениями об имеющихся в обществе факторах роста, об их комбинации, о социальной, отраслевой и воспроизводственной структуре экономики, требуется иметь представление о степени сбалансированности народного хозяйства, о величине доходов и расходов населения и т.д.

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

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

В экономической теории можно выделить четыре раздела: введение в экономическую теорию (политэкономия), микроэкономику,

макрэкономике и институциональную экономику. Первый раздел имеет методологическое, фундаментальное значение, так как служит основным средством исследования следующих разделов. Экономическая теория формулирует свои принципы и законы на различных уровнях анализа. В зависимости от масштаба выделяют микро- и макроэкономику. Микроэкономика изучает малые экономические единицы, дает объяснение тому выбору, который делают частные лица, фирмы, правительственные агенты, рассматривает закономерности и последствия их функционирования в рыночной экономике. Макроэкономика, связанная с функционированием национальной экономики в целом, изучает крупномасштабные экономические явления и процессы, происходящие на уровне всего общества, рассматривает совокупные показатели дохода, занятости, инфляции, анализирует экономический рост, определяет закономерности государственной экономической политики. Четкой границы между микроэкономикой и макроэкономикой не существует, так как совокупность решений, принимаемых на микроуровне, определяет макроэкономические показатели функционирования экономики, и наоборот. Институциональная экономика, возникшая в конце XX столетия на базе неинституциональной теории, изучает роль хозяйственных институтов в развитии общества.

Для раскрытия понятия экономики необходимо рассмотреть и такие фундаментальные категории, как:

- потребности;
- экономические блага;
- экономические ресурсы;
- ограниченность ресурсов;
- проблема выбора решения.

Потребность - это всякое состояние неудовлетворенности, испытываемое человеком, из которого он стремится выйти, или состояние удовлетворенности, которое человек желает продлить.

Конечной целью развития любой экономической системы является удовлетворение потребностей людей. Именно на это направлен любой процесс производства. Потребность - это нужда в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности, развития личности и общества, требующая скорейшего удовлетворения. Историю человеческой цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации индивидуальных и общественных потребностей.

Удовлетворение одних потребностей вызывает новые потребности, т.е. они постепенно возрастают. Действует экономический закон воз-

вышающихся потребностей. Человечество прошло этап от примитивного потребления ресурсов природы до рационального освоения и использования природных, человеческих и искусственных ресурсов.

Потребление разделяется:

- на первичное - удовлетворение жизненно важных потребностей человека (пища, одежда, жилье);

- вторичное - удовлетворение всех остальных потребностей (до-суг, театр, спорт).

Согласно пирамиде А. Маслоу потребности располагаются в восходящем порядке от "низших" к "высшим":

1) физиологические потребности (еда, вода, одежда);

2) потребность в безопасности (защита);

3) потребность в социальных связях (дружба, общение);

4) потребность в самовыражении (достижение цели);

5) потребность в самоактуализации (реализация способностей).

Потребности общества безграничны и полностью неутолимы.

С течением времени потребности возрастают и имеют безграничный характер. Средства, при помощи которых удовлетворяются потребности, называются благами. Одни блага существуют в неограниченном количестве - например, воздух (бесплатное благо). Количество других благ имеет пределы, как, например, экономические блага, к которым относят и услуги. Для производства экономических благ необходимы ресурсы, которые всегда ограничены. Возникает постоянное противоречие между безграничными потребностями и ограниченными ресурсами. Приходится выбирать, какие товары и услуги нужно производить, а от каких следует отказаться. Блага делятся на свободные, экономические, материальные, нематериальные, потребительские, производственные, общественные.

Свободные блага (неэкономические) предоставляются природой в почти неограниченном количестве (свет, воздух).

Экономические блага, являющиеся объектом или результатом экономической деятельности людей, можно получить в количестве, ограниченном по сравнению с потребностями.

Материальные блага - это дары природы и продукты производства.

Нематериальные блага - здравоохранение, искусство, театр, духовная культура, образование.

Общественные блага находятся в общем потреблении (национальная оборона, охрана общественного порядка, уличное освещение и т.д.).

Для создания блага необходимы ресурсы, которые выступают как материальная основа производства.

Экономические ресурсы подразделяются на следующие виды: природные (сырьевые, геофизические), трудовые, материальные, финансовые, предпринимательские и информационные.

1. Природные ресурсы - это земля, ее недра, леса, вода, воздух, месторождения полезных ископаемых, климатические и рекреационные ресурсы и др.

2. Трудовые ресурсы - это все трудоспособное население, которое делится на две группы:

- экономически активное население - занятое в общественном производстве независимо от его организационно-правовой формы хозяйствования;

- экономически пассивное население - часть трудоспособного населения, которое не занято в общественном производстве вследствие занятости в домашнем хозяйстве, из-за учебы, службы в армии, состояния здоровья, по случаю декретного отпуска и т.д.

Трудовые ресурсы - это люди, обладающие рабочей силой.

3. Материальные ресурсы - средства производства (машины, станки, оборудование, здания, сырье, материалы и т.д.), которые используются в производстве товаров и услуг. Если природные ресурсы имеют естественное происхождение, то материальные создаются человеком и сами выступают продуктом производства.

4. Финансовые ресурсы являются производными по отношению к базовым ресурсам - природным, трудовым, материальным. Это совокупность имеющихся денежных ресурсов, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи и которые общество в состоянии выделить для организации производства экономических благ и услуг.

5. Предпринимательские ресурсы - люди, обладающие предпринимательскими способностями к организации производства и другого бизнеса. По мнению ученых, такие способности имеют не более 10% населения.

6. Информационные ресурсы обеспечивают функционирование производства необходимой информацией (наибольшее развитие получили в связи с НТР в постиндустриальном обществе). Информационные ресурсы можно разделить на три основные группы:

- информация делового характера - управленческая, социальная, статистическая, финансовая, коммерческая информация; данные о продукции и т.д.;

- информация для специалистов - экономическая, научно-техническая, производственная, технологическая, маркетинговая и т.д.;

- информация массового характера - правовая, общественно-экономическая, учебная, справочная, словарно-эциклопедическая; сведения о культуре, досуге, здравоохранении, спорте и пр.

Основная экономическая проблема, с которой сталкивается любое общество, заключается в конфликте между неограниченными потребностями в товарах и услугах и ограниченными экономическими ресурсами, которые могут быть использованы для производства экономических благ.

"Ограниченность ресурсов" называют часто редкостью ресурсов относительно безграничности человеческих потребностей. Последние постоянно растут и изменяются по мере развития общества, роста хозяйственной деятельности, расширения рынка и т.д.

Абсолютная ограниченность в основном характерна для природных, трудовых и предпринимательских ресурсов, относительная - для материальных, финансовых, информационных ресурсов.

Проблема редкости ресурсов осложняется тем, что отдельные их виды (например, полезные ископаемые) не только исчерпаемы, но и невозпроизводимы. Сегодня человечество не знает, как восстановить их запасы. Другие экономические ресурсы воспроизводимы. Например, на месте вырубленного сада можно вырастить новые фруктовые деревья. Правда, для этого потребуется 5-10 лет. Поскольку ресурсы не безграничны, общество должно сделать выбор, что и каким образом из них следует производить.

Суть проблемы указанного выбора состоит в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов.

Выбирая, общество вынуждено от чего-то отказаться, чем-то поступиться, т.е. принести некую жертву, чтобы получить желаемый результат. То, от чего мы отказываемся, называется вменными (скрытыми) издержками достижения выбранного результата.

Выбор приходится делать отдельному человеку (при наличии определенной суммы денег пойти в театр или купить новую вещь), фирме (при расширении производства купить новые станки или нанять дополнительное количество работников), государству (увеличить армию или построить больницу и т.д.).

Если бы ресурсы были неограниченными, не надо было бы экономить, а следовательно, исчезла бы проблема выбора.

Вследствие редкости ресурсов человеку всегда надо выбирать, какие именно продукты следует производить, так как одни и те же ресурсы могут быть использованы при производстве разных продуктов. Производство любого товара влечет за собой потерю возможности производить другой товар.

## **1.2. Способ производства: производительные силы и производственные отношения, их синтез**

Основа жизнедеятельности человеческого общества - это постоянное производство и потребление материальных благ людьми, то есть их воспроизводство. В свою очередь, в процессе воспроизводства важное место отводится производству материальных благ, которое определяется процессом труда.

Процесс труда - это процесс взаимодействия человека с природой, в результате чего он изменяет природу, приспособливает ее к своим потребностям. Процесс труда включает в себя элементы, которые характерны для любой исторической стадии развития общества:

- 1) рабочую силу работника;
- 2) средства труда;
- 3) предметы труда.

Рабочая сила - это совокупность физических и духовных способностей человека к труду. Рабочая сила - это труд в себе, в потенции, а реализация рабочей силы, ее потребление - это есть процесс труда. Рабочая сила в современном обществе определяется дееспособным возрастом человека. Человек, обладающий рабочей силой, выступает носителем целеполагания, которое проявляется в его целесообразной деятельности, направленной на удовлетворение своих потребностей.

Средства труда - это те вещи, с помощью которых человек воздействует на природу. Различаются две группы средств труда:

а) активная часть средств труда, т.е. орудия труда (например: машины, оборудование, механизмы и др.), непосредственно воздействующие и преобразующие природу в соответствии с потребностями человека;

б) пассивная часть средств труда, которая создает материальные условия для осуществления процесса труда (например: производственные здания, каналы, средства связи и др.).

Наиболее важное место в средствах труда занимают орудия труда, которые определяют развитие всех средств труда и общества в целом.

Предметы труда - это те вещи, на которые человек воздействует средствами труда, преобразуя их в блага, удовлетворяющие его потребности. Различают две группы предметов труда:

а) предметы труда, которые даны самой природой и в которых не аккумулирован еще труд человека. Они могут быть возобновляемыми (например: лес, вода, пашня и др.) и невозобновляемыми (например: уголь, нефть, руда и др.);

б) предметы труда, которые испытали на себе воздействие человеческого труда и получили название "сырье". Сырье является продуктом предшествующего труда и нуждается в дальнейшей обработке для образования готового продукта. В настоящее время эта группа предметов труда является более значимой и преобладающей.

С точки зрения получаемого результата второй и третий элементы процесса труда образуют средства производства. Некоторые вещи сложно отнести к средствам труда или к предметам труда. Например, земля в сельском хозяйстве в одном случае выступает средством труда, а в другом - предметом труда. Поэтому землю можно назвать всеобщим средством производства в сельском хозяйстве. В настоящее время к средствам производства относят и композиты. Это материалы с заданными формами и свойствами.

Рабочая сила человека и средства производства, которые она приводит в движение для получения результата, в совокупности представляют собой традиционные производительные силы. Производительные силы выражают собой отношение человека к природе и называются технологическим отношением, или просто технологией. Производительные силы находятся в постоянном развитии. В XIX в. непосредственной производительной силой становится наука. В конце XX - в начале XXI столетия непосредственными производительными силами становятся технологии, информация, знания.

Для характеристики состояния и изменения производительных сил рассматривают их характер и уровень. Характер производительных сил выражает их содержание как таковых. Уровень производительных сил может быть измерен через производственный потенциал и в конечном счете выражается в результатах труда (богатстве) и в его производительности.

Становление и развитие производительных сил определяются как движение от простого к сложному. В таком движении производительные силы можно подразделить на первичные, вторичные, третичные и т.д. Например, содержание первичных производительных сил может быть целиком сведено к природе самого человека и к силам окружающей его природы: к естественному богатству, средствам жизни и труда, то есть к земледельческому труду. Существуют и другие классификации производительных сил: например, по определенности сторон отношения выделяют субъективные и объективные, материальные и духовные производительные силы.

Более важным является деление производительных сил на естественные и общественные. Если естественные производительные силы выражают отношение человека к природе, то общественные производительные силы выражают отношение между людьми, выступают как производственные отношения.

Очень важно подчеркнуть диалектическое единство между производительными силами и производственными отношениями. По своему понятию, содержанию производственные отношения есть результат движения производительных сил.

Таким образом, если производительные силы можно абстрактно представить как самостоятельный, независимый элемент системы, то производственные отношения не являются таковыми. Они существуют в действительности как диалектическое единство с производительными силами и вне этого единства их нет. Диалектико-историческое единство, возникающее между производительными силами и производственными отношениями, образует способ производства.

Непрерывно повторяющийся способ производства образует способ воспроизводства. Способ воспроизводства отличается от способа производства следующими положениями:

1) способ воспроизводства - это постоянно повторяющийся процесс, динамика жизнедеятельности общества, а способ производства - это момент данного процесса, статика движения;

2) способ воспроизводства богаче по сравнению со способом производства и включает в себя сам способ производства, а также способ обмена производственными благами, способ их распределения и способ потребления;

3) способ производства характеризуется производственными отношениями, проявляющимися в результатах деятельности, а способ воспроизводства может определяться экономическими отношениями, которые выражаются в экономических результатах деятельности. Производственные отношения не всегда реализуются через экономи-

ческие отношения, в то время как экономические отношения всегда отражают результаты производственных отношений.

Экономические отношения не всегда отделялись учеными от производственных отношений. Так, например, в марксистской теории эти отношения отождествлялись, так как сводились к классовым отношениям. Задача обоснования отношений между людьми с точки зрения их экономической эффективности марксистами практически не ставилась применительно к рыночным капиталистическим отношениям.

Экономические отношения отличаются от производственных, во-первых, по способу своего образования. Экономические отношения образуются в процессе общественного воспроизводства, в то время как производственные отношения характерны для стадии производства. Во-вторых, производственные отношения проявляются в результатах деятельности, а экономические отношения - в экономических результатах. В-третьих, экономические отношения обеспечивают воспроизводство общества на уровне его потенциальных возможностей, производственные отношения характерны только для конкретного производства.

Способ воспроизводства характеризуется не только способом производства, но и способом обмена, распределения и потребления. Рассмотрим эти стадии воспроизводства. Способ производства характеризуется специфическим единством производительных сил и производственных отношений, что предполагает определенный способ соединения факторов производства.

Обмен представляет собой способ взаимодействия между агентами по поводу обмена материальными благами и услугами. При господстве товарно-денежных отношений обмен производится путем купли-продажи товаров и услуг с помощью денежных единиц.

Способ распределения благ характеризуется их поступлением к различным экономическим агентам, обеспечивающим нормальный процесс воспроизводства в обществе. Например: распределение общего дохода в виде зарплаты, процента, ренты, прибыли или уплаты налогов в государственный бюджет различного уровня.

Способ потребления определяется потребительной силой общества, уровнем бюджетного дохода и его рациональным использованием в целях создания предпосылок для возобновления вновь процесса производства путем воспроизводства основной производительной силы. Способ потребления включает в себя не только личное потребление индивидов, но и производительное потребление ресурсов для производства материальных благ.

Таким образом, от особенностей утвердившегося способа производства зависят характер обмена, распределения и потребления материальных благ и услуг в обществе. Так, от уровня цен на рынке зависит уровень затрат при производстве товаров, поступающих на рынок, от уровня налогов и их распределения - целесообразность производства тех или иных товаров или самой производственной деятельности. Уровень потребления обуславливает мотивацию работников в обеспечении соответствующей производительности труда и в получении определенного вознаграждения за свой труд.

Экономические отношения, возникающие в способе воспроизводства, характеризуют потенциальные возможности не только производительных сил общества, но и его потребительной силы. Только выражая относительно полную степень и уровень удовлетворения потребностей общества в экономических благах, образуются необходимые предпосылки для функционирования естественных и общественных производительных сил на уровне их действительно потенциальных возможностей. В таком случае действительный способ воспроизводства, а также его стадии производства, обмена, распределения и потребления становятся значимыми экономическими категориями.

Система экономических отношений - это сложная совокупность технологических, организационных, правовых и других отношений, в которые вступают индивиды в процессе общественного воспроизводства.

### **1.3. Производственные возможности общества и проблемы его выбора. Альтернативные издержки выбора**

В процессе воспроизводства общество преодолевает два вида ограничений:

- 1) ограниченность экономических ресурсов;
- 2) ограниченность технологий, с помощью которых возможно создание экономических благ, удовлетворяющих неуклонно растущие потребности данного общества.

Отсюда перед обществом возникает проблема: как при этих ограничениях максимально удовлетворить постоянно растущие потребности общества в той или иной продукции.

В развитых странах данная проблема решается путем рационального и полного использования ограниченных экономических ре-

сурсов и технологий. Под полным использованием ограниченных экономических ресурсов понимают вовлечение в процесс производства и расходование всех доступных экономических ресурсов. Так, например, квалифицированные работники различных уровней не должны оставаться без работы, если они могут и желают работать, а эффективные сельскохозяйственные угодья и промышленное оборудование не должны простаивать.

Но полного использования доступных экономических ресурсов еще недостаточно для абсолютного удовлетворения общественных потребностей. Чтобы добиться максимального эффекта от процесса производства, необходимо достигнуть, как говорят экономисты, полного эффективного объема производства.

Под полным эффективным объемом производства понимают такое использование ограниченных экономических ресурсов и технологий, которое обеспечивало бы максимальное удовлетворение общественных потребностей. Если обществу не удастся добиться указанного объема производства, значит, экономические ресурсы и технологии недоиспользуются или используются недостаточно эффективно.

Полный объем производства для максимального удовлетворения общественных потребностей предполагает четыре вида эффективности: эффективность производства, эффективность обмена, эффективность распределения и эффективность потребления.

Эффективность производства достигается, когда экономические блага производятся с наименьшими затратами экономических ресурсов. Например, если 1 ц зерна выращивается с наименьшими издержками, то это способствует перемещению сэкономленных экономических ресурсов для производства других требуемых благ.

Эффективный обмен достигается минимальными затратами на доведение экономических благ до конечного потребителя с целью наилучшего удовлетворения его потребностей. В сфере современного обмена важно рационализировать затраты на транспортировку, хранение, сортировку, упаковку, рекламу продукции в процессе ее движения к товарному потреблению.

Эффективность распределения означает, что ограниченные экономические ресурсы и технологии должны распределяться между предприятиями и отраслями таким образом, чтобы общество получало именно те товары и услуги, в которых оно в настоящее время больше всего нуждается.

Под эффективным потреблением в обществе понимают, с одной стороны, переход к полному производительному потреблению ресурсов, а с другой - к потреблению приобретенных экономических благ людьми для удовлетворения их личных потребностей. Последнее обеспечивает полное воспроизводство рабочей силы человека для восстановления ее как экономического ресурса, подготовленного для вовлечения вновь в сферу производства экономических благ.

В результате постоянно повторяющегося процесса производства можно говорить о воспроизводстве экономических благ и экономических ресурсов.

Поскольку экономические ресурсы и технологии являются ограниченными, экономика при полном использовании этих ресурсов не может предоставлять людям неограниченный объем выпускаемых благ. Следовательно, общество должно делать выбор: какие товары и услуги создавать, а от каких отказаться, в каких объемах производить и потреблять выбранные блага.

Отсюда возникает общественная экономическая связь между рациональным, полным, эффективным использованием ограниченных экономических ресурсов, технологий и получаемым максимальным экономическим эффектом, которая называется производственными возможностями общества.

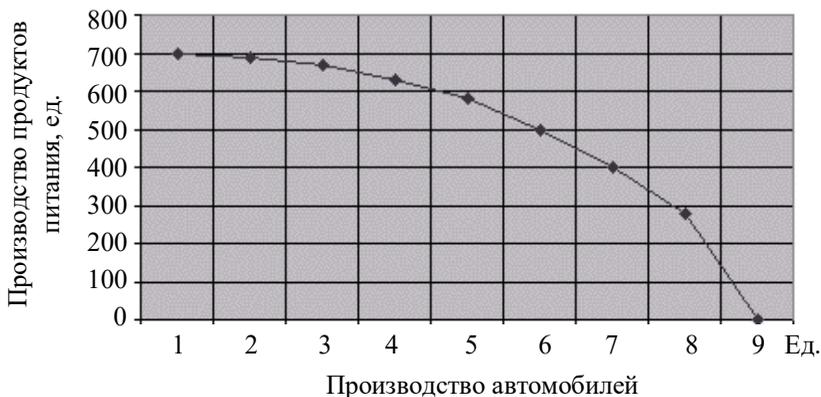
Для простоты представим гипотетическую экономику, в которой производится лишь два вида продуктов труда: например, продукты питания и автомобили. Каждому возможному уровню объемов производства продуктов питания соответствует определенное количество автомобилей (табл. 1.1).

*Таблица 1.1*

**Объемы производства продуктов питания  
и автомобилей в гипотетической экономике, ед.**

<b>Продукты питания</b>	<b>Автомобили</b>	<b>Альтернативная стоимость автомобилей в единицах продуктов питания</b>
700	0	-
690	1	10
670	2	20
630	3	40
580	4	50
500	5	80
400	6	100
280	7	120
0	8	280

Так, при максимальном объеме производства продуктов питания, равном 700 ед., все экономические ресурсы общества будут направлены только на производство продуктов питания, а значит, количество автомобилей будет равно 0. И наоборот, если все ресурсы экономики направить на производство автомобилей, то их количество будет иметь максимальное значение 8 ед., а объемы производства продуктов питания будут равны 0. Соответственно, при снижении максимальных значений количества продовольствия с 700 ед. до 690 ед. высвобождающиеся экономические ресурсы направляются на производство автомобилей в количестве 1 ед. При изображении на графике значений объемов производства продуктов питания при соответствующих им значениях количества автомобилей и при соединении этих точек появляется кривая линия, которая называется границей производственных возможностей (рис. 1.1).



*Рис. 1.1. Граница производственных возможностей*

Граница производственных возможностей показывает максимально возможный объем производства некоего конкретного товара или вида услуг при заданных ресурсах, которыми располагает конкретная экономика, и при заданных объемах производства других товаров и услуг.

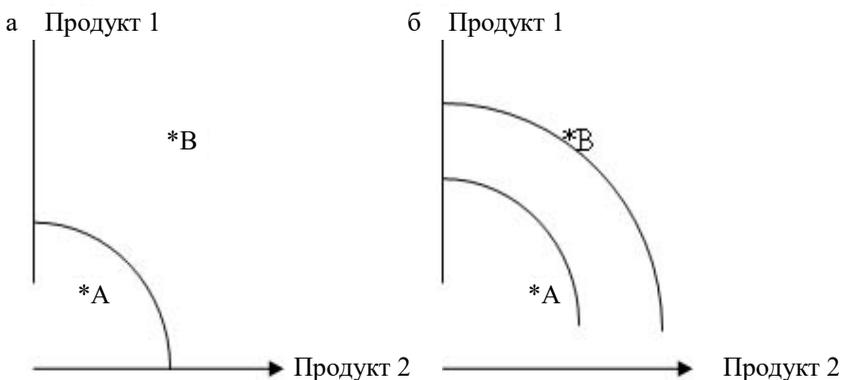
Чтобы принять решение об объемах производства тех или иных товаров, необходимо оценить потерянные возможности, то есть потерянные объемы производства других товаров. Для оценки потерянных возможностей используется такое понятие, как альтернативная стоимость.

Альтернативная стоимость товара или услуги определяется тем количеством других товаров или услуг, которым надо пожертвовать,

чтобы получить данный товар или услугу. Например, альтернативная стоимость производства первой единицы автомобиля равна потере 10 ед. продуктов питания. Альтернативная стоимость производства следующего автомобиля уже составит 20 ед. продуктов питания. Существует определенная закономерность изменения альтернативных издержек, называемая законом возрастания альтернативной стоимости. По мере увеличения производства какого-либо продукта его альтернативная стоимость неуклонно возрастает. В вышеприведенном примере видим: когда производство автомобилей растет, мы вынуждены жертвовать все большим и большим количеством продуктов питания. Объяснить этот закон можно следующим образом. Ресурсы, участвующие в производстве, не обладают абсолютной универсальностью и абсолютной специфичностью. Если бы ресурсы обладали абсолютной универсальностью (т.е. из них одинаково эффективно производились бы и автомобили, и продукты питания), то альтернативная стоимость при любом объеме производства была бы одинаковой. Например, при производстве каждой единицы автомобиля мы бы отказывались от 10 ед. продуктов питания. Если бы ресурсы были абсолютно специфичны (т.е. строго привязаны к производству одного продукта), то понятия альтернативной стоимости бы не существовало. Но в экономике ресурсы обладают определенной степенью универсальности и специфичности. В нашем примере часть ресурсов лучше используется для производства продуктов питания, а часть - для автомобилей. Когда все ресурсы направляются на производство одного продукта, то производительность дополнительно вовлеченных единиц ресурса уменьшается, при этом альтернативная стоимость увеличивается.

В реальной экономике, где производится множество товаров и услуг, имеющих разные единицы измерения их количества, альтернативная стоимость может быть выражена через общую единицу измерения - через деньги.

Кривая производственных возможностей, показывающая максимально возможные значения объемов производства двух товаров при имеющихся в обществе экономических ресурсах, делит плоскость на две области. Точка А на рис. 1.2а изображена в области, отражающей сочетание объемов производства двух товаров при неполном использовании экономических ресурсов. Точка В находится в области недостижимых объемов производства при имеющихся ресурсах.



**Рис. 1.2. Граница производственных возможностей:**  
 а - эффективный и неэффективный объемы производства;  
 б - сдвиг границы производственных возможностей

Неполное использование ресурсов означает их неэффективное распределение. Эффективным распределением ресурсов считается такое распределение, при котором в экономике невозможно произвести большее количество какого-либо товара или услуги без сокращения выпуска других товаров или услуг. Данный критерий эффективности называется эффективностью по Парето.

В случае увеличения ресурсов возможен переход в точку В (рис. 1.2б). В данном случае речь идет о расширении границ производственных возможностей при внедрении новых технологий, увеличении производительности труда (интенсивный рост), открытии новых месторождений полезных ископаемых, источников энергии, увеличении количества работников (экстенсивный рост) и т.д.

## **1.4. Экономическая система общества и ее классификация**

Независимо от характера экономических отношений, в которых осуществляется экономическая деятельность, от этапа развития, типа национального хозяйства в обществе всегда необходимо решать три общие экономические проблемы.

Во-первых, что следует производить? Это означает, что субъект экономики должен решить, какие потребности он будет удовлетво-

рять в результате своей деятельности. Такой выбор весьма сложен, поскольку потребности постоянно меняются как по качеству, так и по количеству и могут удовлетворяться различными способами и при различной цене, складывающейся на рынке.

Во-вторых, как производить? Решение данной проблемы предполагает наличие у производителя возможностей для выпуска продукции и реализацию этих возможностей в процессе создания блага. Прежде всего речь идет о выборе технологий производства при имеющихся ресурсах, об учете факторов, влияющих на издержки производства, о возможностях той или иной комбинации факторов производства и т.д.

В-третьих, для кого производить? В экономике эта проблема чаще всего рассматривается как проблема распределения созданного продукта. Действительно, исключительно важно знать, кому достанется продукт, возрастет ли в результате его создания благосостояние общества, каковы различия в положении богатых и бедных, какую часть продукта использовать для общественных нужд, а какую - в качестве личного дохода, какая часть продукта может быть использована в текущем периоде, а какая - сохранена для будущего и т.д.

Указанные общие проблемы решаются только в их взаимосвязи. Переход к удовлетворению новых потребностей ведет к использованию в производстве новых ресурсов, технологий, требует дополнительных затрат на поиски новых рынков, ведет к новому соотношению в распределении частей вновь созданного продукта.

Вышеотмеченные всеобщие проблемы любого общества решаются с помощью соответствующей ему экономической системы.

В экономической литературе под экономической системой понимают конкретный набор институциональных структур и координирующих механизмов.

По мнению П. Самуэльсона, экономические системы различаются по двум признакам: 1) по форме собственности на средства производства; 2) способу координации и управления экономической деятельностью.

Современный экономический организм развитых обществ есть результат их естественно-исторического развития. Ученые-экономисты по-разному трактуют исторический процесс, что связано с выбором различных критериев для характеристики эволюции общественного развития.

К таким критериям чаще всего относят: 1) уровень развития производственных сил; 2) характер управления экономикой; 3) формы собственности на средства производства.

По уровню развития производительных сил (или степени индустриализации) различают:

а) аграрный строй (здесь в способе производства преобладают силы природы, технология элементарная, значительное место занимает труд человека);

б) индустриальное общество (в производстве продукта преобладает система машин, наука становится непосредственной производительной силой);

в) постиндустриальное общество (информационное общество, экономика, основанная на знаниях, инновационная экономика).

Такой классификации типов экономической системы общества придерживались Дж. Гелбрейт, Р. Арон, О. Тоффлер и другие ученые.

По характеру управления и координации деятельности общества классифицируют:

а) на традиционное общество, в котором импульс к движению субъектов исходит из традиций, религий, обычаев;

б) командно-административную экономику общества, в которой импульс к движению исходит из вышестоящих властных структур (например, СССР, Северная Корея);

в) рыночную экономику общества, в которой импульс к движению субъектов исходит от самих экономических субъектов, они определяют, что производить, как производить и для кого производить.

Такой классификации экономических систем общества придерживаются П. Самуэльсон и другие ученые. В свою очередь, рыночная экономика подразделяется:

1) на капитализм свободной конкуренции, где преобладают небольшие предприятия, которые имеют свободный доступ на рынок товаров и услуг (имел место до последней трети XIX в.);

2) монополистическую экономику, где существенную роль на рынке играют крупные монополистические предприятия (имела место в последней трети XIX в. - первой трети XX в.);

3) смешанную рыночную экономику, в которой наряду с частным сектором функционирует и государственный сектор. При этом государство создает равные условия для функционирования и конкуренции различных предприятий, различных отраслей экономики, активно воздействуя на развитие экономики и социальной сферы. Основа такого общества - единство рынка и государства.

Смешанная модель рыночной экономики - это результат длительного исторического развития, в течение которого выстраивается соотношение элементов модели и формируется механизм их взаимодействия.

ствия. Поэтому каждая национальная экономическая система уникальна и механическое заимствование ее достижений невозможно.

Эффективность той или иной современной экономической модели определяется ее жизнеспособностью, возможностью постоянно и адекватно реагировать на внешние и внутренние дисбалансы. В конечном счете наиболее полно эффективность модели оценивается в показателях экономического потенциала, его роста и благосостояния населения.

Для выяснения особенностей современной экономической системы рыночной экономики рассмотрим ее американскую, японскую, германскую и шведскую модели.

Американская модель - это либеральная рыночно-капиталистическая модель, предполагающая приоритетную роль частной собственности, рыночно-конкурентного механизма, капиталистических мотиваций, а также высокий уровень социальной диверсификации.

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

Японская модель. Экономическая система островного государства подверглась значительным изменениям во второй половине XX в. Хотя в японском рывке немаловажную роль сыграл американский фактор, главными оказались собственные усилия нации. Именно сокрушительное поражение Японии во Второй мировой войне дало мощный импульс социально-экономическому развитию страны, привело к устранению многочисленных экономических и политических барьеров, мешавших более свободному и естественному развитию капиталистического способа воспроизводства, рыночного механизма, интеграции Японии в мирохозяйственные связи.

В течение 1950-70-х гг. японцы буквально "впитывали" иностранную технологию, организацию и управление экономикой после почти 20 лет экономической изоляции страны. Массированный приток передовой иностранной технологии позволил Японии выиграть время и сэкономить значительные средства в процессе модернизации своей экономики.

Японская модель характеризуется определенным отставанием уровня жизни населения (в том числе уровня денежной зарплаты) от

роста производительности труда. За счет этого достигаются снижение себестоимости продукции и резкое повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке. Препятствий имущественному расщеплению не ставится. Такая модель возможна только при исключительно высоком развитии самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради процветания страны.

Германская модель. В данной экономической модели государство не устанавливает экономические цели (это лежит в плоскости индивидуальных рыночных решений), а создает для реализации экономической инициативы надежные правовые и социальные рамочные условия, которые воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов. Фактически условия состоят из двух основных частей: из гражданского и хозяйственного права, с одной стороны, и системы мер по поддержанию конкурентной среды - с другой.

Важнейшая задача государства - обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. При этом роль государства по сравнению с другими западными моделями более активная в отношении вмешательства в экономику.

Германскую модель социального рыночного хозяйства характеризуют следующие черты:

1) индивидуальная свобода как условие функционирования рыночных механизмов и децентрализованного принятия решений. В свою очередь, это условие обеспечивается активной государственной политикой поддержания конкуренции;

2) социальное равенство. Рыночное распределение доходов обусловлено объемом вложенного капитала или количеством индивидуальных усилий, в то время как достижение относительного равенства требует энергичной социальной политики. Социальная политика опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, а также на прямое участие государства в предоставлении социальных благ (например, в жилищном строительстве), на антициклическое регулирование, стимулирование технологических и организационных инноваций, проведение структурной политики, на защиту и поощрение конкуренции.

Шведская модель. В экономической литературе отмечается смешанный характер шведской экономики, которая сочетает в себе рыночные отношения и государственное регулирование, первенство частной собственности в сфере производства и социализацию в сфере потребления.

В государственной политике в Швеции выделяются две основные цели: полная занятость и выравнивание доходов, что и определяет методы экономической политики. Активная политика занятости и исключительно большой государственный сектор рассматриваются как результаты этой политики.

Шведская модель исходит из положения, что децентрализованная рыночная система производства неэффективна, а активная политика на рынке труда должна свести к минимуму социальные издержки рыночной экономики. Цель этой системы состоит в максимальном росте производства частного сектора и в как можно большем перераспределении государством части национального дохода через налоговую систему и государственный сектор для повышения жизненного уровня населения, но без воздействия на основы производства. При этом упор делается на финансирование государством инфраструктурных элементов и коллективные денежные фонды. Поэтому в Швеции очень значительна роль государства в распределении, перераспределении и потреблении национального дохода через налоговую систему и государственные расходы. Это позволяет добиться выравнивания уровня жизни различных слоев населения и не допускать значительного социального расслоения в обществе. В настоящее время в экономической литературе выделяют общественную модель, переходную от командно-централизованной к рыночной экономике.

Исходя из опыта реформирования экономик бывших социалистических стран выделяют в основном две модели реформ: 1) модель "шоковой терапии" и 2) модель "градуализма".

Первая модель дала относительно высокий социально-экономический эффект в тех странах, которые имели следующие исторические предпосылки:

- а) период "социализации" общества был краткосрочным;
- б) за этот период времени не было проведено существенных ограничений и глубоких устраниений рыночных отношений;
- в) сохранились основные субъекты рыночных отношений с их желанием и умением вести деятельность в соответствии с объективными экономическими законами рынка;
- г) осуществлен экзогенный стратегический выбор, который определяется политической волей государства.

В данной связи восстановление основных рыночных институтов в этих странах и адаптация к ним большей частью населения происходили за короткий период времени. Модель реформ "шоковая терапия" дала высокий социально-экономический эффект в таких госу-

дарствах, как Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, и в других странах Центральной и Восточной Европы. Отрицательные результаты использования такой модели получены в России, на Украине и в ряде других стран, в бывших республиках СССР.

Необходимость выбора второй модели реформ предполагает:

- а) наличие длительного периода "социализации" общественных отношений;
- б) существенные ограничения вплоть до полного устранения рыночных отношений в обществе;
- в) отсутствие сформировавшихся субъектов рыночной экономики, к которым относятся предприниматели, домохозяйства, регуляторы рынков (например, государственные структуры, саморегулирующие организации);
- г) преобладание эндогенного результата институциональных изменений. Становление рыночных институтов и их освоение основной частью населения при данной модели происходит за длительный период времени. Эволюционная модель проведения реформ дает положительный социально-экономический эффект в таких странах, как Китай, Вьетнам, Белоруссия.

Характеристики возникшей экономической модели стран, успешно осуществивших реформы "шоковой терапии":

- а) полное использование исторических предпосылок для обеспечения необратимости реформ;
- б) запуск рыночной экономики западно-европейской модели путем одновременного осуществления всех основных реформ;
- в) либерализация рыночной экономики (в том числе и либерализация цен), приватизация государственной собственности, стабилизация экономики;
- г) принятие и использование законодательства и институтов, адекватных развитию рыночной экономики;
- д) сведение роли государства к роли "ночного сторожа", упор на анализ соотношения спроса и предложения, стремление к их равновесию на всех видах рынков;
- е) опора на западноевропейскую модель экономики, ориентация на экзогенные факторы, которые и формируют национальное хозяйство, его институты.

В свою очередь, всеобщими особенностями экономической модели стран, успешно осуществляющих реформы "градуализма" (они имеют и другое название - "эволюционно-институциональный подход"), являются:

- а) стабильная политическая система, что позволяет обеспечить постоянную и растущую поддержку реформ населением;

- б) развитие переходных институтов, которые постепенно эволюционируют, превращаясь в более современные и эффективные институты;
- в) широкое использование простых форм экономических отношений, их институтов;
- г) дуализм экономических процессов, разгосударствление, а затем стабилизация экономики;
- д) появление институциональных предпосылок, необходимых для становления эффективных рыночных отношений;
- е) значительная, позитивная роль государства, направленная на разработку соответствующего законодательства, его соблюдение и защиту прав собственности;
- ж) становление рыночной экономики в течение длительного времени и с опорой на эндогенные факторы, влияющие на институциональные изменения.

Согласно формационному подходу, в котором критерием, дифференцирующим экономическую систему, является форма собственности на средства производства, выделяют следующие способы производства: а) первобытный; б) рабовладельческий; в) феодальный; г) капиталистический; д) социалистический. В экономической литературе делаются попытки модифицировать формационный подход. Например, американский ученый-социолог У. Ростоу подразделял историю человеческого общества на пять стадий, в числе которых:

- 1) традиционное общество (характеризовалось примитивной техникой, преобладанием сельского хозяйства, традиций, властью крупных землевладельцев);
- 2) переходное общество (признаки: централизованное государство, становление предпринимательства);
- 3) стадия "сдвиг" (признаки: осуществление промышленной революции и ее последствий);
- 4) стадия "зрелость" (признаки: проведение научно-технической революции в основных отраслях экономики, урбанизация хозяйства);
- 5) стадия "массовое потребление" (признаки: определяющая роль сферы услуг; широкое производство разнообразных потребительских товаров).

Очевидна ограниченность применения только отдельной классификации экономической системы общества. Поэтому для полноты анализа экономической системы общества целесообразно использовать все отмеченные выше критерии классификации экономической жизнедеятельности общества.

## 1.5. Экономические категории и законы

Любая наука в исследовании объективной действительности использует свой категориальный аппарат. Экономическая категория - это теоретическое определение элементов системы экономических отношений (например: производительные силы, их общественно-нормальный уровень, общественно-нормальный способ производства и воспроизводства, деньги, стоимость, ценность, зарплата, прибыль и другие категории).

Наиболее сложным для понимания является определение экономического закона. В экономической литературе данной научной категории не уделяется достаточного внимания. В западной экономической науке категория экономического закона подменяется понятием принципа, экономического порядка.

Для выяснения содержания понятия "экономический закон" обратимся к философской науке. Наиболее глубокое определение закона дал известный немецкий философ Г. Гегель в работе "Наука логики". По мнению ученого, дефиниция закона как экономической категории должна последовательно отражать его характеристики: во-первых, закон принадлежит к сфере сущности, поэтому, чтобы определить закон, следует установить сущность действительного, т.е. нормальный результат, получаемый при нормальных условиях объективной действительности; во-вторых, закон - это постоянный образ изменчивого явления (постоянное проявление сущности и выступает как закон явления); в-третьих, закон - это отношение между сущностями действительности; в-четвертых, закон - это движение и развитие (в себе) явлений и сущности этих явлений.

Из вышеизложенного можно дать определение закона как экономической категории: закон - это устойчивые, многократно повторяющиеся, внутренние, существенные причинно-следственные качественные и количественные взаимосвязи, свойственные данному явлению или процессу.

Экономический закон есть то существенное в экономических явлениях и процессах, которое позволяет им развиваться. Экономические законы не следует смешивать с законами природы так же, как и с законами естествознания, поскольку здесь имеется ряд существенных и принципиальных отличий:

- естественные законы - это законы природы, экономические - законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности индивидов;

- естественные законы вечны, а экономические носят исторический характер;

- открытие и применение естественных законов проходит более или менее гладко, в то время как формирование экономических законов зачастую встречает сильное сопротивление со стороны некоторых слоев общества.

Экономические законы имеют определенную классификацию. Общепринятой является классификация, согласно которой экономические законы подразделяются на общие, особые и специфические. Специфические экономические законы - это законы развития конкретных, исторически определенных форм хозяйствования. Например, законы распределения при рабстве, крепостничестве и т.д. Особые экономические законы - это законы, свойственные тем историческим эпохам, где сохраняются условия для их действия (например, закон стоимости (ценности)). Общие экономические законы - законы, свойственные всем без исключения историческим эпохам и выражающие поступательный процесс развития общественного производства (например, закон возвышения (возрастания) потребностей, закон разделения общественного труда).

Существуют и другие классификации. Предлагается, например, различать законы абсолютные и законы тенденции, законы функционирования и законы развития общества. Обратим внимание и на классификацию экономических законов, предложенную И.К. Смирновым. В зависимости от движения логики познания действительности от простого к сложному экономические законы подразделяются:

- а) на основной экономический закон;
- б) производные экономические законы;
- в) экономические законы движения (и развития) общества;
- г) общие экономические законы.

Дадим характеристику каждому из указанных законов.

*Основной* экономический закон общества определяется следующими признаками:

- 1) является началом познания системы экономических законов;
- 2) выступает системообразующим элементом экономических законов;
- 3) имеет всеобщий характер для всех отраслей экономики;
- 4) в снятом виде выражает цель общества и средства ее достижения;
- 5) в простейшей форме выражает воспроизводство общества;

б) не действует сам по себе, а проявляется через систему производных экономических законов.

Применительно к рыночной экономике основным экономическим законом является закон рыночной стоимости (ценности).

*Производные* экономические законы более содержательны, конкретны, чем основной закон. К этой группе законов относятся, например, закон нормальной прибыли, закон нормальной ренты и др., которые определяют создание и реализацию рыночной стоимости (ценности) товара.

Экономические законы движения общества в условиях товарно-денежных отношений и господства капитала - это экономические законы конкуренции и монополии, их синтез - законы олигополистической и монополистической конкуренции. Здесь основной экономический закон взаимодействует с производными законами, а также сами производные законы находятся во взаимодействии между собой.

И последняя группа экономических законов - это *общие* экономические законы, которые имеют место для любого хозяйственного организма общества (например, закон роста производительной силы труда, закон роста потребностей, закон экономии времени и ряд других).

Для процесса познания системы экономических законов хозяйственного организма общества наиболее важны первые три группы законов. Так, для нормативной экономической теории важно открыть и определить основной экономический закон, раскрыть его через систему производных экономических законов, а макро- и микроанализ рассматривают законы движения (и развития) общества в целом или отдельной фирмы на конкретном рынке.

Исследование закона движения общества как системообразующего начинается с открытия основного закона. Познание процесса развертывания этого закона в систему законов есть раскрытие закона.

Экономические законы имеют как объективный, так и субъективный характер. Объективность экономических законов заключается в том, что они не зависят от желания и воли людей. Экономический закон включает в себя систему естественных законов природы, рабочей силы, техники, сырья, технологии, которые познаны людьми и используются ими на данной исторической ступени развития общества. В то же время экономические законы имеют и субъективный характер, так как зависят от уровня и степени познания их людьми, от использования их правовых знаний в практической деятельности.

## 1.6. Методология экономической теории

После выяснения предмета экономической теории и ее функций следует рассмотреть проблему методологии и методов экономического исследования. Термин "методология" появился как комбинация двух древнегреческих слов, звучащих как "методос" - "способ" ("путь") и "логос" - "учение". Буквальный перевод слова "методология" - "учение о методах".

Метод - это определенная совокупность устойчивых правил, процедур, предназначенная для достижения какой-либо цели. Основное назначение метода - быть "компасом", по которому субъект познания и действия прокладывает свой путь к цели.

Методология в экономической теории - это учение об основных методах познания системы экономических категорий, законов и понятий, характеризующих функционирование экономики данного общества и ее развитие.

Методологией в теоретической экономике решаются следующие задачи:

- 1) исследование главных методов экономической науки;
- 2) анализ основных исследовательских теорий (парадигм), существовавших в ходе развития экономической мысли, а также периодизация их смены;
- 3) выявление и изучение существенных этапов экономического исследования, а также рассмотрение процедур научного открытия в экономической отрасли знаний;
- 4) анализ проблемы истины в экономической науке, а также исследование ее признаков и основных способов подтверждения;
- 5) исследование места и значения экономической методологии в системе общей методологии социальных и естественных наук, в частности раскрытия влияния методологии других наук на экономическую методологию;
- 6) изучение мировоззренческих стандартов и идеалов экономической науки.

Рассмотрим кратко каждую из указанных задач.

Все методы экономической теории можно разделить на научные и ненаучные. Научный метод - это способ освоения действительности, основанный на рациональном, доказательном, системном исследовании экономических категорий, законов и понятий общественного воспроизводства. Конечной целью научного метода является получение объективной истины об окружающем нас мире (т.е. знания о нем)

независимо от самого субъекта познания, а главной формой существования такой истины выступает научная теория.

Следует отметить основные требования, предъявляемые к научному методу:

- 1) строгость (рациональность и доказательность);
- 2) однозначность (внутренняя непротиворечивость);
- 3) эффективность (способность за определенное число шагов достичь предполагаемого результата);
- 4) простота (экономичность);
- 5) эвристичность (способность приносить новые результаты).

Ненаучные методы экономического исследования - это методы, основанные на ограниченно рациональном, несистемном, недоказательном подходе к экономической действительности. Главным признаком "ненаучности" здесь выступают несистематизированность, хаотичность, апелляция к авторитету, к вере или мифу. Так, ссылки на авторитет классиков марксизма-ленинизма, вера в коммунистический миф служили важнейшим "методом" советской "экономической науки". Все решающие выводы, зафиксированные в тех или иных экономических учебниках, статьях и монографиях, должны были соответствовать вышеупомянутому авторитету или мифу.

Научные методы экономического исследования можно разделить на всеобщие, общие и частные.

Всеобщие методы экономической теории - это ее философские методы, т.е. принципы и законы философии, которые могут быть опосредованно применены экономической наукой в частных экономических исследованиях.

Отметим действие некоторых всеобщих (философских) принципов как методологических в экономической науке:

1) принцип познаваемости мира - провозглашает познаваемость любых экономических явлений и процессов;

2) принцип развития - требует диалектического подхода к экономическим явлениям, т.е. рассмотрения их как развивающихся в пространстве и времени;

3) принцип практической осуществимости, который гласит: все, что теоретически возможно и не защищено законами природы и общества, то практически осуществимо. Но не следует этот принцип трактовать вульгарно, например, в духе идеи "большого скачка", "построения коммунизма за 20 лет" и т.п., что было абсолютно нереальным со всех точек зрения, включая экономическую, и представляло собой разновидность социально-экономической утопии;

4) принцип детерминизма - предполагает всеобщую обусловленность всех хозяйственных явлений и процессов;

5) принцип простоты - предписывает искать в отношении всякого хозяйственного факта наиболее простое объяснение из всех существующих вариантов.

Общие методы экономической науки - это те экономические методы, которые применимы на всех уровнях экономического исследования, но при этом не являются философскими методами. К таким методам относятся все математические и статистические методы, метод эксперимента, некоторые виды наблюдения, моделирование и т. п. Все указанные методы могут быть применимы как в экономическом исследовании, так и в изучении других социальных, естественных и технических наук.

Третью группу научных методов составляют частные методы экономической науки - методы, используемые исключительно в рамках экономической науки и нигде более неприменимые. К числу частных методов экономического исследования относятся экономическое наблюдение, экономический эксперимент, экономическое моделирование, экономическая индукция, построение экономических гипотез, экономическая дедукция, исторический анализ хозяйственных явлений и т.д.

Научные методы экономического исследования далее можно разделить на методы логические и нелогические.

Логические методы научного исследования - это методы, основанные на логике: формальной, диалектической и математической. К числу таких методов относятся методы дедукции и индукции, метод логического мышления и научной абстракции, метод формализации и математизации, метод логической интерпретации, метод аксиоматизации, метод аналогии, метод доказательства, метод логического обоснования и ряд других. Логические методы - это такие общие методы, которые представляют собой систему категорий, законов, понятий науки логики и средствами которых анализируются и строятся языки науки, структуры самого процесса познания и его результаты - научные теории и научные знания. Именно эти методы несут на себе основную тяжесть процесса познания новых экономических истин.

Нелогические методы научного исследования - это такие методы, которые по своей структуре не связаны с формальной, диалектической и математической логикой. К числу нелогических методов на экономическом уровне анализа можно отнести экономическое наблюдение, экономический эксперимент, исторический метод в

экономическом исследовании, экономическую интуицию и т. п. Эти методы также весьма важны для экономического познания, поскольку они составляют необходимую базу для логических методов, дополняют последние.

Также все методы в экономической теории можно разделить на количественные и качественные.

Количественный метод экономического исследования - это метод, базирующийся на использовании в экономическом исследовании измеряемых величин, как правило выраженных в виде чисел. В экономическом познании к числу количественных методов принято относить два основных метода: математический и статистический. В своем прикладном значении эти два метода обычно объединяют в один общий метод - эконометрический.

Качественный метод экономического анализа - это экономический метод, при котором операции измерения практически не используются, а основное внимание сосредоточено на словесном описании, истолковании и объяснении свойств изучаемого экономического объекта. Главную цель при этом составляют достижение понимания сущности исследуемых свойств и их необходимая логическая интерпретация. К качественным методам относятся метод абстрагирования, метод логического мышления, метод дедукции и индукции, метод восхождения от абстрактного к конкретному, от простого к сложному и др.

Также одной из важнейших классификаций экономических методов является разделение их на эмпирические и теоретические.

Эмпирические методы экономического познания - это методы познания экономической реальности, действующие на уровне опыта. Существует два основных эмпирических метода: экономическое наблюдение и экономический эксперимент, а важнейшей их составляющей является процедура измерения. На эмпирическом уровне экономист-исследователь имеет дело прежде всего с экономическими фактами.

Теоретические методы экономического познания действуют на уровне рациональных обоснованных систем научного экономического знания. К числу таких методов можно отнести экономический анализ, экономический синтез, экономическую индукцию, экономическую дедукцию, экономическое моделирование, экономическую аналогию, экономико-математическое моделирование, экономическую интерпретацию, а также исторический и эволюционный анализ в области экономического знания.

Дадим краткое определение каждому из указанных методов.

Экономический анализ - это расчленение в экономическом познании фрагментов какого-либо целого на его составные части; такой подход позволяет установить структуру исследуемого экономического объекта, свести в нем сложное к простому и устранить несущественное, оставив только значимое; цель экономического анализа - познание частей системы как элементов сложного экономического целого.

Экономический синтез - это в противоположность экономическому анализу метод экономического познания, целью которого является объединение в нечто единое целое частей, свойств, элементов системы, выделенных посредством экономического анализа. Экономический синтез дополняет экономический анализ и находится с ним в неразрывном единстве.

Экономическая аналогия - это метод экономического исследования, предполагающий, что у некоторого экономического объекта или процесса существуют определенные признаки, если в других своих признаках он сходен с более изученным экономическим объектом или процессом.

В современной экономической науке экономическая аналогия служит основой экономического моделирования. Экономическое моделирование - воспроизведение характеристик какого-либо экономического объекта на другом (материальном или идеальном) объекте, специально созданном для изучения данных характеристик. Такой объект называется экономической моделью.

Экономическая индукция - это метод экономических исследований, основанный на переходе от частных экономических фактов к общим положениям и выводам. Указанный метод, подкреплённый соответствующим статистическим и вероятностным анализом, трактуется как особый индуктивно-вероятностный метод в экономических исследованиях.

Экономическая дедукция - метод экономических исследований, основанный на переходе от общих, уже доказанных утверждений относительно каких-либо экономических теорий или фактов к более частным положениям и выводам. Основой для этого метода служит дедуктивная логика.

Экономическая дедукция, соотнесенная с выдвинутыми гипотезами, служит основой гипотетико-дедуктивного метода в экономической науке.

Экономическая интерпретация - это составная часть экономического анализа, предполагающая исследование основных значений тех

или иных экономических понятий. От того, какое экономическое значение будет приписано тому или иному понятию или утверждению, будет зависеть понимание всех последующих экономических выводов нашими слушателями.

Формализация экономического знания как метод экономических исследований представляет собой обобщение форм различных по содержанию хозяйственных процессов, абстрагирование таких форм от содержания этих процессов.

Исторический метод в экономическом исследовании основан на изучении каких-либо хозяйственных процессов или объектов в хронологически последовательных этапах (периодах) их существования; при этом особое внимание уделяется анализу конкретных экономических событий и фактов. Исторический метод помогает проследить развитие как самих хозяйственных явлений, так и экономической мысли в ходе экономической истории.

Эволюционный метод в экономическом исследовании - это метод анализа хозяйственных объектов, трактуемый вне исторических "случайностей" и "шероховатостей". Данный метод дополняет и углубляет исторический метод и образует историко-логический метод. Последний метод исследует социальные явления в их развитии, что предполагает установление:

- а) начальных условий (предпосылок) развития;
- б) главных его этапов;
- в) основных тенденций развития.

Определяющая задача историко-логического метода - проследить на разных уровнях, а также в различных аспектах последовательно во времени всю линию развития объекта и развертывания его тенденций.

В экономической науке следует выделить основные исследовательские парадигмы, существующие в истории экономической мысли и часто называемые в экономической методологии: 1) смитово-рикардианскую парадигму (конец XVIII - начало XIX в.); 2) марксистскую (конец XIX - начало XX в.); 3) маржиналистскую (конец XIX - начало XX в.); 4) кейнсианскую (30-60-е гг. XX в.); 5) консервативно-монетаристскую (80-90-е гг. XX в.)<sup>1</sup>.

Соответственно этим парадигмам в истории методологии экономической теории можно выделить и основные школы экономической методологии: 1) английскую классическую политэкономия (А. Смит,

---

<sup>1</sup> Орехов А.М. Методы экономических исследований : учеб. пособие. Москва : ИНФРА-М, 2006. С. 92.

Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль); 2) марксистскую школу (К. Маркс, Ф. Энгельс); 3) маржиналистскую школу (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бём-Баверк, У. Джевонс, Л. Вальрас); 4) кембриджскую школу (А. Маршалл, Дж. Н. Кейнс); 5) новую австрийскую методологическую школу (Л. фон Мизес, Ф. Хайек, К. Поппер); 6) кейнсианство и некейнсианство (Дж. М. Кейнс, Дж. Хикс, Дж. Робинсон); 7) неоклассическую школу (М. Фридмен, Р. Лукас, М. Блауг); 8) институционализм и неинституционализм (Д. Норт, Р. Томас, О. Уильямсон, Дж. Бьюкенен).

Рассмотрим основные положения вклада в методологию каждой из перечисленных школ. Основные методологические результаты деятельности английской школы представлены следующими положениями.

1. Классическая английская экономическая школа - это школа именно политической экономии, а не "экономикс"; она не просто анализировала хозяйственные явления, а пыталась рассмотреть их в связи с политическими, культурными, правовыми и другими отношениями в обществе.

2. Классическая школа стремилась создать абстрактную картину экономической действительности, что привело к вульгаризации методологии данной школы и дало почву для критики этого направления со стороны марксизма и немецкой исторической школы.

3. Указанная школа политэкономии по преимуществу взяла за основу качественную методологию исследования экономических явлений, что привело к значительным погрешностям, неточностям в своих выводах и вызвало последующую волну критики со стороны других направлений экономической мысли.

Одним из направлений критики классической методологии в политэкономии являлся марксизм, который как экономическая школа в методологическом плане был достаточно разработанным в свое время. "Капитал" К. Маркса в общем методологическом плане отличают легкость, строгость рассуждений, последовательность в использовании эмпирических фактов.

К характерным чертам экономической методологии марксизма можно отнести следующие:

а) в противовес классической политэкономии К. Маркс широко применял историко-логический метод в изложении и обосновании своей теории;

б) были ярко выражены политизированность экономического учения, стремление поставить политическую экономию на службу определенной идеологии;

в) экономические законы общества были подменены законами классовой борьбы, из учения об экономической эффективности в классической политэкономии у К. Маркса экономическое учение превратилось в теорию о социальной справедливости;

г) в основу своей теории марксизм положил двойственную природу труда и трудовую концепцию стоимости и не учитывал положение о ценности материальных благ;

д) ряд выдвинутых Марксом положений не соответствует реальной действительности. Это объясняется тем, что в методологии диалектическая логика Гегеля была заменена на материализм Фейербаха;

е) "Капитал" как единая теория общества в XIX в. не был завершен. Маркс, допуская логические ошибки, искажал факты, делал необоснованные выводы из исторических данных и едва ли не умышленно закрывал глаза на слабые стороны в своем исследовании. Объяснение этим фактам состоит в том, что он просто поставил перед собой неразрешимую задачу<sup>1</sup>. В настоящее время марксистская методология является более полезной в историко-экономическом плане, чем в плане теоретического исследования современной экономической действительности.

Маржинальная научная революция, совершившаяся во второй половине XIX в., представляла собой одновременно и методологическую революцию. Многие принципы, разработанные до того английской политэкономией и марксизмом (идеологизация экономической науки, объективизм, качественные методы анализа и т.п.), оказались неприемлемыми, с точки зрения маржиналистов. Наоборот, маржинализм попытался сделать экономическую науку в минимальной степени "политической", в его анализе преобладает предельно абстрактный подход к проблеме целей и задач экономики; в рассмотрении природы экономических категорий, законов и понятий полностью отсутствует какая-либо система идеологических ценностей; впервые вводятся понятия равновесия и равновесного подхода; природа экономических благ также теряет всякое объективное измерение и становится исключительно субъективной; основным принципом эконо-

---

<sup>1</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Москва : Дело Лтд., 1994. С. 265.

мической деятельности индивида выступает максимизация полезности - стремление иметь наибольшее количество таких благ для максимального удовлетворения своих потребностей.

Кембриджская школа выдвинула двух крупнейших представителей методологического знания в экономике - Альфреда Маршалла и Джона Невила Кейнса.

А. Маршалл достаточно подробно рассматривал проблему предмета экономической науки и пришел к решению, что прежнее название "политическая экономия", уже неадекватно отражающее цели и задачи современного экономического исследования, больше не следует применять. Ученый предложил новое название - "экономическая наука" (economics). Касаясь проблемы методов экономического исследования, Маршалл придерживался прагматической позиции: экономическая наука может использовать любой метод, который является эффективным в достижении ее целей. Но всякий метод необходимо использовать в надлежащем случае либо самостоятельно, либо в комбинации с другими.

Небольшая работа Дж. Н. Кейнса "Предмет и метод политической экономии" вышла в 1891 г., однако ей суждено было сразу стать классической в области экономической методологии.

Ключевым для Дж. Н. Кейнса является разделение экономической науки на позитивную и нормативную; соответственно разделяются и функции политической экономии. Одна из них заключается в том, чтобы исследовать факты и обнаруживать истину, другая функция, наоборот, вводит оценочные суждения и задает определенные моральные предписания. Большое значение также имеет возможность практической проверки уже установленных экономических теорий и гипотез. В своей работе английский экономист проанализировал различные методы политической экономии: наблюдение, опыт (эксперимент), дедукцию, индукцию, интуицию, исторический метод, статистический метод, "начертательный" (математический) метод, считая политэкономии не чисто эмпирической или индуктивной наукой, а более дедуктивной и теоретической отраслью знаний. Именно теоретические методы, по мнению Дж. Н. Кейнса, играют решающую роль в исследовании экономических принципов и законов.

Однако в числе важнейших функций экономического наблюдения остается эмпирическая верификация уже открытых дедуктивных законов. От наблюдения к теориям и от теорий к наблюдениям - такова, согласно Дж. Н. Кейнсу, траектория движения экономического знания в процессе изучения объективной действительности.

Основные идеи новой австрийской школы в области методологии представляют собой логическое продолжение традиции, заложенной старой австрийской школой маржинализма. Субъективизм, индивидуализм, а также разработанный Ф. Хайеком тезис ограниченности человеческого знания и концепция постепенного совершенствования социальных институтов К. Поппера - краеугольные камни этого методологического направления, оказавшего значительное влияние на весь XX в. Поэтому новая австрийская школа может быть охарактеризована как одна из методологических школ экономического либерализма.

Одной из заслуг Дж. Мейнарда Кейнса<sup>1</sup> и его последователей стала эмпирически и теоретически доказанная идея, что рыночная экономика не может существовать без активного государственного вмешательства. Но Кейнс и кейнсианцы не пошли здесь по пути К. Маркса, который требовал, чтобы это государственное вмешательство в конце концов поглотило всю рыночную экономику вместе с базисным для нее институтом частной собственности. Сам Кейнс, отказавшись признать капитализм саморегулирующейся системой, одновременно доказывал, что, опираясь на помощь государства, она способна, образно говоря, вытащить себя за собственные волосы из воды, т.е. из тех многочисленных спекулятивно-биржевых депрессий, которым капитализм подвержен из-за действия принципа *laissez-faire*. Кейнсианская революция ознаменовала подлинный конец "доктрины *laissez-faire*".

К другому важнейшему признаку методологии Кейнса относятся его акцентирование на взаимосвязи между рациональным и иррациональным в поведении человека как производителя и потребителя, признание диалектического противоречия в принципах деятельности различных экономических субъектов.

Неоклассическая школа (сюда мы относим монетаризм и экономику предложения), возродившая идеи английской политической экономии на основе их синтеза с идеями маржинализма и кембриджской школы, возникла как консервативный противовес кейнсианству в 60-80-е гг. XX в. Основные идеи неоклассического синтеза можно изложить следующим образом:

а) экономические субъекты рациональны в том смысле, что они стремятся обеспечить оптимум своих целевых функций, ориентируясь при этом не только на текущие, но и на возможные в будущем состояния рынка;

---

<sup>1</sup> Далее в тексте - Кейнс, или Дж. Кейнс.

б) в системе отношений отсутствует совершенное предвидение - субъекты не знают, какая ситуация сложится на рынке в результате их действий, и поэтому вынуждены ориентироваться на собственные прогнозы;

в) прогнозы строятся на базе всей доступной и существенной для субъектов информации;

г) ожидания субъектов рациональны в том смысле, что они получены при оптимальном (с точки зрения критерия максимизации) использовании информации;

д) рыночное равновесие трактуется не как результат и одноконтинентное состояние, а как процесс выравнивания спроса и предложения на рынке.

Новый институционализм по сравнению со старым с самого своего возникновения демонстрировал ярко выраженный методологический поиск. К основным идеалам в области методологии институционализма относятся следующие:

1) принципиально иной тип методологического индивидуализма: в центре рассмотрения оказался не просто индивид, а индивид, творящий институты;

2) новая методологическая рефлексия, пересмотр неоклассических представлений в экономике как в значительной степени формализованной и математизированной науки.

Данное направление экономической мысли отвергло методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. Именно глобального историко-эволюционного подхода, умноженного на широкий социологический, культурологический философский ракурс, не хватало неоклассике.

Дальнейшие перспективы развития экономической науки предполагают еще большее внимание к институциональной методологии, поскольку ее потенциальные резервы далеко не исчерпаны и, возможно, нас ждет в этом направлении значительно больший прогресс, чем тот, который имеется в настоящее время в развитии экономической теории.

Теперь затронем проблемы, связанные с характером самого научного исследования в экономической теории. На какие этапы можно разбить такое исследование? Следует выделить три основных этапа исследования в экономической науке: а) определение научной проблемы; б) выдвижение гипотез; в) создание теории на базе одной из гипотез, при этом все остальные гипотезы признаются ложными.

Экономическая теория - это система обоснованных и доказательных положений, принятых большинством ученых в сфере экономического знания за истинные. Будучи завершающим этапом экономического исследования, теория представляет собой, как правило, одну из многих экономических гипотез - ту самую, что смогла в наибольшей степени доказать свою пригодность.

Для поиска истины экономической наукой необходимо учитывать следующее: 1) наиболее убедительным и эффективным в поиске экономической истины является научный метод экономического исследования; иные методы экономического исследования (основанные на обыденном экономическом знании, на мифе, вере или авторитете) будут малоэффективными; 2) необходимым элементом любой экономической истины является ее ценностный аспект, который утверждает что-либо по поводу хозяйственных явлений, не только сообщает какие-либо экономические факты, но и тем или иным образом интерпретирует их. Эта интерпретация производится с позиций тех или иных систем ценностей в рамках той или иной идеологии.

Экономическая методология возникает не на пустом месте. Разработка экономической методологии идет в двух направлениях: во-первых, со стороны собственно экономистов-исследователей, которые вырабатывают те или иные методы постижения нового экономического знания; во-вторых, со стороны методологии более высокого уровня - всеобщей и общенаучной. Роль всеобщей методологии играет, как известно, философия, а посредством общенаучной методологии на экономическую науку влияют естественные и иные социальные дисциплины - математика, кибернетика, социология, история, психология, политология. За счет всеобщей и общенаучной методологии экономисты-исследователи при помощи таких наук расширяют границы самой экономической науки в целом.

Таким образом, для экономической теории ее методология имеет важное значение с двух позиций: во-первых, она выполняет инструментальную функцию, т.е. играет роль инструмента экономического исследования; во-вторых, как одно из направлений в экономическом анализе методология позволяет экономисту-исследователю использовать ее в качестве средства исследовательской рефлексии, т.е. размышлять о способах достижения тех или иных целей, а в конечном счете улучшать эти способы.

## **ГЛАВА 2. СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

### **2.1. Место собственности в современной экономике**

Роль собственности настолько велика, что она является обязательным условием существования рыночной экономики.

Большое влияние функциональным проблемам собственности уделяет западная экономическая наука. Теория прав собственности четко показывает функциональные свойства данного явления. Но у этой концепции есть определенные недостатки. Главный из них тот, что здесь акцент сделан на указании возможностей (правомочий) субъекта собственности, подчеркивается его свобода, причем неограниченная, при проведении любых действий с объектом собственности. А то обстоятельство, что на субъекта собственности накладываются и определенные обязательства (сохранять свойства объекта собственности, использовать его не только в своих интересах, но и в интересах общества, при реализации своих прав считаться и с правами других и т.д.), не находит достойного отражения в данной концепции. Между тем это один из важнейших моментов, характеризующих собственность как общественное явление и указывающих на то, что в ней присутствует социальная сторона, связанная с тем, что собственность есть не только отношение человека к вещи, но и отношение между людьми, отношение между человеком и обществом.

Необоснованным видится и то утверждение, что функциональные свойства собственности имеют лишь правовую, юридическую форму, поскольку устанавливаются законом. Собственность как социально-экономическое явление, в первую очередь, обладает экономическим содержанием, и именно оно определяет специфику правовых форм собственности.

Анализ функционального предназначения и функциональных возможностей собственности как экономического явления следует осуществлять с учетом всех указанных недостатков концепции прав собственности.

Функции собственности - это основные направления ее воздействия на окружающую общественную среду, важнейшие проявления ее качеств в социально-экономических и иных отношениях. Сложный

характер и полифоничность собственности способствуют формированию ее многофункциональности.

В системе собственности следует различать две группы функций: экономические функции и социальные функции собственности.

Важнейшей экономической функцией собственности является воспроизводственная, которая охватывает три взаимосвязанных процесса: производство материальных благ, производство человека и производство отношений по поводу присвоения ценностей. Данная функция позволяет возобновлять производство многообразных материальных благ для удовлетворения потребностей индивидов, обеспечивает самовоспроизводство благ как средств производства и как среды обитания человека, оказывает существенное влияние на формирование оптимальной структуры экономики. Кроме того, в рамках воспроизводственной функции собственность способствует либерализации и координации экономической жизни, развитию конкуренции и рыночных отношений, оптимизирует поведение участников рынка.

Собственность как экономический феномен, являющийся средством и источником удовлетворения человеческих потребностей, показателем общественного богатства, возбуждает и обеспечивает непрерывное функционирование экономических интересов субъектов собственности, их запросы на высокие результаты производственно-хозяйственной деятельности.

Выполняя свои социальные функции, собственность гарантирует жизнедеятельность общества, выступает символом общей формы его экономического существования. Собственность, являясь основой экономической независимости и самостоятельности своего владельца, в то же время накладывает на последнего ряд обязательств по эффективному использованию ресурсов. Причем эффективность в данном контексте носит не только экономический, но и экологический характер. Не стоит забывать, что собственность определяет социально-экономическое положение отдельных групп, слоев населения в обществе и возможность их доступа к использованию факторов производства.

Границы реализации экономических и социальных функций собственности достаточно условны, можно сказать, прозрачны, так как эти функции взаимодополняют друг друга. Во многом это обусловлено тем, что собственность характеризует результат исторического развития, т.е. роль ее форм меняется с изменением экономической системы в целом, а также охватывает сложную систему экономиче-

ских и правовых отношений, которые в реальной действительности находятся в неразрывном единстве.

Рассматривая структуру системы собственности, необходимо выделить два обязательных ее элемента - объект и субъект собственности.

В условиях рыночной экономики любое благо может стать объектом собственности. В наиболее сжатом виде объектная структура собственности предлагается в праве. Выделяют недвижимое имущество, движимое имущество, интеллектуальную собственность. К недвижимому имуществу относятся земля, производственные и непромышленные помещения, дороги, транспортные сооружения, различные объекты инфраструктуры. Движимость является чертой имущества, которое предполагает свободное перемещение (машины, оборудование, инструменты, мебель, ценные бумаги). Третьим объектом собственности является интеллектуальная собственность, которая выступает в виде изобретений, программных обеспечений электронной техники, рукописей, достижений в искусстве и других продуктов человеческого интеллекта. Патенты, авторские права, товарные знаки и другие регистрирующие документы дают право на эти объекты собственности. При сохранении незыблемого права на интеллектуальную собственность возможна ее дезинтеграция, т.е. разделение этого права между несколькими участниками. Например, создатели программного обеспечения сохраняют право собственности на свои программы, но другие лица могут использовать программы на основе лицензионных соглашений.

Субъектом собственности признается то лицо, которое владеет объектом собственности. Согласно Гражданскому кодексу РФ имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

Между субъектами собственности и иными хозяйствующими агентами могут складываться различные экономические отношения по поводу присвоения (отчуждения) объектов собственности, эти отношения могут видоизменяться по мере трансформации различных экономических систем, принимая самые разнообразные формы.

В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

Нередко утверждают, что основой рыночных отношений может быть лишь частная собственность, под которой понимают собственность отдельных лиц, или индивидуальную частную собственность. Мировой опыт свидетельствует, что развитая рыночная экономика,

цивилизованный рынок опираются на полиморфизм собственности, не безразличный к тому, насколько самостоятельны рыночные субъекты и насколько они свободны в своей хозяйственной деятельности в условиях конкуренции.

Истории человеческого общества известны самые разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеют государственная и частная собственность.

Государственная собственность отличается от других ее форм тем, что абсолютные права собственности находятся не у отдельных частных лиц и их объединений, а у государственного института власти. Государство является распорядителем имущества, а управляют собственностью назначенные руководители. При системе государственной собственности доступ к редким ресурсам регулируется исходя из коллективных интересов общества в целом. Но отождествлять государственную собственность с общей, или общественной, некорректно. Общественная собственность - это идеальная форма, которую человечество еще не знало, но к которой постоянно стремились, поскольку именно общественная собственность позволяет обеспечить полное социальное равенство между людьми, исключить элементы эксплуатации человека человеком, установить реальные отношения дружбы, взаимопомощи и сотрудничества. В отличие от общественной собственности, государственная является представительской формой власти народа, которую осуществляет государственный институт. Это предполагает определенные конкретные способы принятия решений по использованию каждого ресурса (голосование, делегирование прав профессиональным управляющим, единоличное распоряжение верховного руководителя). Совладельцы государственной собственности не обладают единоличными правами на использование ресурсов, личные интересы не признаются достаточными для распоряжения ресурсами.

Государственная форма собственности, как и ее любая другая форма, не лишена достоинств и недостатков. Государственная форма собственности обеспечивает большую стабильность в экономике, создает условия для полной занятости населения, сглаживает социальное неравенство между людьми, формирует удобный для многих членов общества государственный патернализм (бесплатное образование, медицинское обслуживание, льготные путевки в санатории, дома отдыха, невысокая квартирная плата и др.). Эффективность государственной собственности обусловлена и такими ее функциями, как способность осуществлять макрорегулирование, формировать

стратегию экономического развития общества в целом, оптимизировать структуру национальной экономики по критерию достижения высокого уровня благосостояния граждан. В то же время данная форма собственности является источником воспроизводства дефицита в товарах и услугах, часто обеспечивая диктат производства над потреблением, формирует очень слабые стимулы к высокопроизводительному труду, результатом этого выступают прогрессирующая безынициативность и безответственность работников, низкий уровень жизни людей.

Производной от государственной формы собственности является муниципальная собственность, для которой также свойственны выше перечисленные преимущества и недостатки. Муниципальная собственность выражает отношения между экономическими субъектами муниципального образования (города, района) по совместному владению, распоряжению и пользованию ресурсами. Как и в случае с государственной собственностью, население делегирует представительным органам местной власти функции управления собственностью, не отчуждая свое право на нее. Ключевое отличие - масштаб, в первом случае речь идет о государстве в целом или о его субъектах, а во втором - о местном самоуправлении. Кроме того, государственная собственность характеризует более широкий уровень присвоения благ.

Частная форма собственности, как и государственная, демонстрирует историческую устойчивость. Возникнув в глубокой древности, данный вид собственности существует до сих пор, кратно увеличив число своих вариантов, что объясняется наличием бесспорных преимуществ ее существования.

Обладание частной собственностью стимулирует предпринимателя использовать свои ресурсы более рационально, создавать материальные блага в интересах общества, повышая уровень его благополучия. Экономическая система, основанная на частной собственности, стимулирует НТП и обеспечивает эффективное использование ресурсов. Частная собственность, будучи мощным стимулом творческой деятельности человека, сыграла огромную роль в истории развития гражданского общества и стала основой формирования его структур. Владея производственным и денежным капиталом, интеллектном, члены такого общества самостоятельны, независимы друг от друга, способны сами решать свои проблемы.

Частная собственность персонифицирует ответственность собственника за использование различных принадлежащих ему объектов. Эту ответственность просто не на кого перекладывать, в резуль-

тате чего собственник вынужден постоянно заботиться об эффективном использовании своего имущества. Тем самым ускоряется развитие производства товаров и услуг, что выгодно всему обществу.

Частная собственность обеспечивает рассеивание экономической власти в обществе между его многочисленными субъектами, что поддерживает конкурентную борьбу, создавая условия для свободного предпринимательства, защищая от диктатуры государства. Все это является основой формирования демократических принципов существования государства. Признавая лишь экономическое принуждение к труду, данная форма собственности заставляет человека не проедасть, а постоянно приумножать богатство.

Вместе с тем, частная форма собственности не лишена и недостатков. История ее развития связана с такими негативными моментами, как разделение людей на противостоящие друг другу классы, как эксплуатация, возбуждение в людях алчности, жадности. Частные предприятия не могут удовлетворить общественные потребности в национальной безопасности, образовании, не могут решить проблему загрязнения окружающей среды. Частная собственность лежит в основе цикличности экономики, следствием чего являются инфляция и безработица. Но при всем этом фундаментом современной экономической системы остается частная форма собственности, что подтверждается постоянно увеличивающимся числом ее разновидностей, среди которых можно выделить индивидуальные и коллективные (кооперативная, акционерная, трастовая) формы.

Диффузия форм собственности является одной из характерных черт современного общества, так как нередко черты разных форм собственности соединяются в одной из них. Например, внутри государственных предприятий могут образовываться структуры частного предпринимательского и кооперативного характера.

Особым направлением образования смешанных форм собственности является социализация, предполагающая нарастание признаков и свойств общности различных форм собственности, усиление общественной связи субъектов собственности. Это происходит путем участия работников в управлении производством и распределении дохода, а государственных и частных предприятий - в обеспечении работников жильем, в медицинском обслуживании, что изменяет социальную сферу использования различных форм собственности.

Социализация приводит как к усложнению внутреннего содержания отдельных форм собственности, так и к возникновению ее комбинированных форм. В поисках эффективного функционирования

ния и реализации предпринимательских проектов возникают объединения различных форм собственности при сохранении каждой из них своего содержания. В результате образуются комбинированные формы собственности: совместные предприятия, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты с концентрацией и спецификацией некоторых полномочий (управление, распределение дохода, распоряжение имуществом). В финансово-промышленных группах, например, могут участвовать частные, государственные и другие формы предприятий без утраты своего базового качества.

При образовании комбинированных форм собственности каждый участник объединения, представляющий ту или иную форму, делегирует такой объем своих полномочий, который не ведет к утрате базового качества каждой из форм собственности. Если же имеет место утрата базового качества, то происходит преобразование форм собственности.

Преобразования собственности чаще всего ассоциируются с процессом приватизации. Однако приватизация является только одной из форм преобразования собственности, включая в себя перераспределение прав в рамках одной и той же формы, а также переход от одних форм собственности к другим (от государственной формы собственности к частной). Не имеет значения, о какой форме преобразования собственности будет идти речь, важно, чтобы оно осуществлялось в соответствии с критерием экономической эффективности.

## **2.2. Методология исследования сущности собственности: анализ альтернативных подходов**

Научное исследование проблем собственности во все времена остается вопросом номер один. Это обусловлено тем, что неоднозначное толкование содержания и сущности собственности, ее экономических форм и хозяйствующих субъектов использования собственности вносит путаницу в теорию и практику экономических отношений.

Научное обоснование специфики собственности включает в себя выявление ее сущности, структурных уровней и внутренних противоречий, исследование законов и тенденции движения всей системы отношений присвоения благ.

Анализ современной литературы позволяет выявить две наиболее общие точки зрения и, соответственно, два подхода к исследованию проблемы собственности. Первый подход базируется на методологии классической школы политэкономии. Творческий и инновационный потенциал данного подхода, прежде всего, представлен экономико-теоретической системой марксизма.

Марксистская политэкономическая теория определяет собственность как отношения, возникающие между субъектами хозяйственной деятельности по поводу присвоения благ.

Коренное достоинство классического подхода состоит в выявлении объективных социально-экономических основ создания и функционирования конкретных форм и видов собственности. Методология исследования собственности объективно связана и в существенной степени определяется логикой развития и внутренними противоречиями труда, или трудового способа присвоения благ. Собственность рассмотрена как историко-экономическая категория, подчеркнут примат экономического содержания (экономической природы) собственности над ее юридической формой, а также глубинной основы собственности как отношения между людьми, в отличие от отношения человека к вещи.

Не углубляясь в детальный анализ политэкономического подхода к выявлению и определению сущности и содержания собственности, стоит отметить, что классическая теория собственности, несмотря на целый спектр достоинств, обладает и рядом существенных недостатков.

Марксистская политэкономическая теория практически не касается ни вопроса общественной ценности блага, являющегося объектом собственности, ни характеристик его специфических особенностей, которые и предъявляют требования к способу присвоения ценности и обуславливают перечень предполагаемых к созидательному использованию вещественных и личных факторов производства.

Кроме того, в содержании категории "собственность", которое предлагается политико-экономической теорией, не учтен процесс институционализации отношений, возникающих между людьми по поводу присвоения благ. Речь идет не об институциональной теории собственности в целом, а об общественной форме присвоения, содержащей весь набор норм и правил, определяющих логику и направленность человеческих взаимодействий в русле присвоения ценностей.

Наконец, сами отношения между людьми отнюдь не конкретизированы, не классифицированы и четко не определены с точки зрения их роли и места в общей причинно-следственной цепочке движения собственности. Очевидно, следует дать более содержательную оценку этим отношениям, поскольку именно они являются основой функционирования и реализации любой собственности.

Кроме сказанного, генетическая незавершенность политико-экономических трактовок сущности собственности заключается в отсутствии логически стройного и ясного алгоритма ее движения от зарождения до формирования и от формирования обратно к механизмам присвоения. В современной экономической литературе пока еще слабо просматривается сколько-нибудь целостная воспроизводственная теория собственности, где проблемы ее формирования и функционирования имели бы свой самостоятельный срез.

Отмеченные выше недостатки не означают, что политико-экономический подход устаревает. Напротив, именно ему многие ученые отводят ведущую роль в исследовании собственности, подчеркивая, что особенности политико-экономического исследования состоят в том, чтобы рассматривать все экономические и сопряженные с ними социально-политические явления и процессы с точки зрения: а) причин их возникновения; б) законов развития; в) всесторонней взаимосвязи; г) условий отмирания. В этой связи чрезвычайно важное методологическое значение имеет понимание ключевой роли собственности в историко-экономическом процессе. Дело в том, что в любую эпоху собственность выступает в качестве сущностного элемента экономической системы. Поэтому трансформация форм собственности предопределяет и социальную специфику, и динамику развития последней.

Другой общий подход к исследованию собственности носит название институционально-юридического, или просто институционального, так как нормы гражданского права соотносятся с общей системой институтов как часть и целое. Названный подход часто идентифицируется с широко известной экономической теорией прав собственности, являющейся частью институциональной экономической теории как таковой. Авторы данной теории считают, что собственностью является не какой-либо ресурс сам по себе, а пучок или доля прав по его использованию, т.е. собственность как таковая отождествляется с правом собственности. Феномен собственности выводится из факта редкости, ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования, поэтому отношения соб-

ственности понимаются как система исключений из доступа к имеющимся ресурсам.

Большое внимание в рамках теории прав собственности отводится рассмотрению транзакционных издержек и экстерналильных эффектов. Перераспределение прав собственности будет происходить лишь в том случае, если издержки необходимых для этого транзакций меньше, чем возрастание ценности в результате такого перераспределения. В данной связи именно от транзакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой (и насколько эффективной) будет структура производства.

По версии институционалистов, вопрос выявления и обоснования формы права собственности возникает лишь в том случае, если на один и тот же объект собственности претендуют несколько субъектов, т.е. его использование является конкурентным. Можно утверждать, что экономическая теория прав собственности едва ли исчерпывает теоретико-методологическую основу исследования онтологии и сущности собственности. В то же время концепция транзакционных издержек может и должна использоваться общей экономической теорией для более детального обоснования движения отношений реального присвоения благ.

Институциональную теорию собственности логично и целесообразно рассматривать не как самостоятельную исследовательскую программу, а лишь как часть либо аспект ее общей теории, часть единого воспроизводства собственности, присвоения и конечного продукта. В этом случае речь должна скорее идти о структурных уровнях собственности, прежде всего о социально-экономическом и институциональном, и об их теоретическом анализе, нежели о различных теориях собственности как таковых.

При анализе такой экономической категории, как собственность, наиболее продуктивным является использование системного, воспроизводственного подхода, представляющего собой единство политико-экономического и институционального методов исследования (другими словами, единство структурно-генетического и функционального анализа). Системный метод выдвигает ряд требований применительно к исследованию социально-экономических отношений присвоения, и это, прежде всего, историзм и целостность. Историзм имеет целью показать генетические корни исследуемого явления, отвечая на вопросы, как собственность возникла, что лежало в основе ее движения и что определяет логику ее развития сегодня, каковы наиболее вероятные перспективы трансформации собственности в

ближайшем и отдаленном будущем. Иначе говоря, историзм предполагает учет так называемой этапной полноты при рассмотрении проблемы.

Целостность, в свою очередь, невозможна без компонентной полноты, представляющей собой единство всех звеньев системы собственности. Очевидно, что эта система включает в себя некое "ядро" - традиционные объект и субъект собственности, институциональных предпринимателей на всех уровнях формирования норм и правил присвоения ценностей, спектр социально-экономических и иных отношений, возникающих в процессе овладения благом. Таким образом, если историзм собственности определяет ее генезис и векторную направленность развития, то целостность собственности обеспечивает требуемое "развивающееся единство" всех ее звеньев и воспроизводственных фаз.

Если руководствоваться системным методом и воспроизводственным подходом, то определение собственности следует четко разделить на определения ее сущности и содержания. В первом случае предполагается высокая степень "сжатости", т.е. краткость трактовки; во втором - содержательная "разверстка", включающая в себя все звенья программы исследования собственности.

Определение сущности собственности должно отражать, прежде всего, ее глубинную "качественность", заключающуюся в общественной субстанции присвоения. Сущность собственности следует определить как "сцепку", с одной стороны, общественной формы блага, объекта собственности, с другой - присвоения блага, поскольку все-таки не оно само имеет общественную форму, а отношения, возникающие между экономическими агентами в процессе присвоения благ. Следовательно, сущность собственности можно определить как общественную форму присвоения благ.

Среди встречающихся в литературе содержательных трактовок собственности на землю мало таких, которые отражали бы логически завершенный цикл от трудовой субстанции (непосредственно от процесса созидательного овладения благом) до общественной субстанции (до процесса формирования адекватных институтов экономических отношений), когда под собственностью понимаются институционализированные на общественном уровне и воспроизводящиеся отношения, возникающие между субъектами экономической деятельности по поводу присвоения и обеспечения принадлежности блага.

Данное определение весьма достойно вписывается в общий контекст современной социально-экономической теории собственности прежде всего воспроизводственной основой, хотя речь здесь идет о воспроизводстве институционализированных отношений присвоения блага вне связи с общественным воспроизводством. Кроме того, анализируемое определение собственности ценно еще и тем, что в нем рассматриваются не какие-то расплывчатые, а институционализированные общественные отношения в связи с присвоением блага.

В рассматриваемой дефиниции важнейшей характеристикой собственности является присвоение, которое определяется как некоторый способ, посредством которого хозяйствующие агенты овладевают ценностью. Такая абстрактная, предельно обобщенная трактовка присвоения блага, несомненно, включает в себе исследовательский потенциал, не анализирует реальность присваивающей деятельности.

Во многих экономических изданиях категория "присвоение" практически не изучается. А в большинстве работ, где она все-таки исследуется, наиболее распространенной неточностью в суждениях видится "отношенческая" суть присвоения блага, т.е. присвоение отождествляется с отношениями людей по его же поводу. Однако отношения между экономическими агентами являются производными от своей онтологии - присваивающей деятельности людей. Естественной субстанцией рассматриваемых отношений выступает конкретная трудовая деятельность хозяйствующих субъектов. Создание либо захват созданного природой или другими людьми блага и есть отношение создателя к этому благу, как к своему. И соответственно, тот, кто не участвует в этом процессе присвоения блага (причем неважно, по какой причине), тот объективно относится к нему, как к чужому, даже если субъективно собственник считал это справедливым и претендовал на свое право пользования благом.

Естественной основой производства и присвоения ценностей является труд. Бесспорно, в действительности существует не один трудовой способ, а множество способов овладения ценностью, среди которых отмечаются социализированный, капиталоориентированный, рентоориентированный, а также различного рода смешанные и диверсифицированные способы присвоения благ. Однако ни один из названных ранее способов присвоения не реализуется без определенного способа труда.

Трудовой способ присвоения ценности определяет все другие способы присваивающей деятельности. Так, например, производный

характер социализированного способа присвоения обусловлен формами его бытия: распределяется, перераспределяется и обменивается то, что добыто или произведено трудом членов общества.

Но не всякий труд как целесообразная деятельность человека принимает социально-экономическую форму присваивающей деятельности. Названную форму принимает только тот труд, с помощью которого производится или захватываются (осваиваются) действительно редкие, в общественном смысле, ценные блага, доступ к которым носит конкурентный характер.

Если, например, создается продукт, востребованный отдельной личностью и при этом не востребованный обществом, то труд имел место, но не было присваивающей деятельности, поскольку никто в обществе не претендует на данный продукт человеческого труда. Присвоение здесь может выступать как "вещь в себе", однако лишь на тот случай, если в будущем общество "признает" созданное благо как социально ценное и доступ к нему приобретет конкурентные характеристики.

Показанная связь законов собственности с законами присвоения говорит о доминирующей роли вторых по отношению к первым. Собственность не может опережать присваивающую деятельность, в то время как конкретно-исторически общественная форма присвоения ценности не возникает раньше, чем сам процесс трудового присвоения.

Бесспорно, важнейшей характеристикой собственности является присвоение, однако оно должно носить не абстрактный, а реальный, деятельный характер. Суть реальности присвоения блага заключается отнюдь не в самом факте его приобретения или покупки, захвата, грабежа и т.д., а в способности удержать произведенное, купленное, полученное, захваченное благо и организовать его воспроизводство, так как любые блага имеют обыкновение изнашиваться и потребляться без остатка.

Таким образом, изначально присвоение ценности предстает лишь как действительно "волевое", именно присваивающее действие хозяйственного агента по отношению к данному благу, а также по отношению ко всем другим, конкурирующим по его поводу экономическим агентам. Волевое, или утилитарно-институциональное, присвоение блага означает овладение им, приобретение "власти" над ним при ограничении доступа к данному благу других агентов. Экономическое (воспроизводственное) присвоение означает реализацию

названной "власти", приобретенной волевым путем. Речь в данном случае идет о присвоении не в утилитарном, а в системном смысле, который содержательно передается категориями "принадлежность" или "обеспечение принадлежности". Ядром системы собственности присвоение становится одновременно в утилитарном и широком смысле, именно поэтому точнее трактовать собственность как систему отношений, возникающих в связи и по поводу присвоения и последующего обеспечения принадлежности "блага".

Если под реализацией власти понимать процесс осуществления контроля над самим производством и над продуктами производства, результатами труда, то тогда вполне корректным видится высказывание, что собственность, по своей сути, предполагает монополию. Причем экономическое содержание собственности проявляется не просто в наличии монопольной власти субъекта над объектом собственности, но именно в том, что эта монопольная власть является экономически реализованной.

Собственность - это связь между субъектами, опосредованная их отношением к объектам (материально-вещественным или духовным), в котором один из субъектов, монополизировав конкретный объект, установил над ним такую неограниченную, безраздельную экономическую власть, что обладает полной свободой любых действий над ним и получает эффект от его использования; другой же субъект такой властью над объектом не обладает, поскольку тот находится вне сферы влияния субъекта.

Связь между категориями "собственность", "монополия", "экономическая власть" является достаточно тесной, но эти понятия вовсе не тождественны друг другу, каждое имеет свое собственное экономическое содержание. Наиболее "объемным" среди них является понятие "экономическая власть".

Экономическая власть - специфическое отношение между экономическими институтами и организациями, а также социальными группами и отдельными лицами, чья деятельность связана с экономикой, в рамках которой субъект экономической власти генерирует вокруг себя властное пространство, а остальные институты и субъекты вынуждены в большей или в меньшей степени следовать воле и интересам названного субъекта, поступаясь в определенной мере собственными интересами и целями. Экономическая власть организует взаимодействие людей по поводу вещей и воплощается в собственности. С этой точки зрения вряд ли можно согласиться с утвер-

ждением, что собственность представляет собой власть вещей, опредмеченного "я" в человеческих отношениях. Собственность, как и монополия, является не только одним из ключевых (хотя и не единственным) элементом экономической власти, но и ее источником.

Таким образом, собственность - это сложнейшая система отношений, развитие которых зависит от огромного числа факторов, в силу чего ее следует оценивать как многокачественное, многостороннее явление, отражающее процессы, имеющие место не только в юридической сфере, на что чаще всего обращают внимание, но, прежде всего, в экономической жизни общества.

"Собственность" как чисто экономическое понятие является научной абстракцией. Даже само определение собственности как институционализованных на общественном уровне и воспроизводящихся отношений, возникающих между субъектами экономической деятельности по поводу присвоения и обеспечения принадлежности блага, не отражает самого главного - источник развития всей системы собственности. Причина здесь кроется в следующем.

Если экономическая и юридическая формы проявления собственности могут обособиться друг от друга, то разрыв в понимании собственности как экономической категории от понимания собственности как исторической категории в рамках научного анализа просто абсурден. Для полноценного научного анализа собственность следует рассматривать как историко-экономическую категорию, иначе мы получим не только содержательное несовершенство определения собственности, но и ряд других проблем. Например, открытыми останутся вопросы о границах существования собственности и о закономерностях ее развития, не будут определены и сущностные условия эффективности собственности, предпосылки ее продуктивных преобразований. Только проникновение вглубь вопроса диалектики собственности на землю позволит рассматривать данные проблемы как внутренние моменты раскрытия категории собственности и подчинять их общей логике ее движения.

По поводу диалектики собственности в современной экономической литературе существует множество мнений. Так, ряд ученых рассматривают диалектику собственности только с точки зрения эволюции типов собственности, т.е. путем описания различных этапов ее исторического развития. Некоторые из экономистов идут чуть дальше. Например, процесс образования различных типов собственности в известные нам исторические эпохи анализируют с точки зрения

различного функционального распределения атрибутов собственности между ее тремя агентами. Другая часть ученых считает, что весь процесс существования и развития собственности сводится лишь к одному циклу, к нарастанию роли экономической власти, в организации социума достигая пика в условиях финансовой экономики, когда собственность, как всякое опосредующее начало, начинает опосредовать саму себя, освобождается от конкретных субъектов и объектов. Затем роль экономической власти, т.е. роль собственности, в упорядочении связей в обществе начинает уменьшаться вплоть до исчезновения в условиях полного и окончательного удовлетворения материальных потребностей.

Конечно, любая из представленных точек зрения на диалектику собственности имеет право на существование. Но все же данные позиции не совсем верны в том плане, что рассматривают диалектику собственности только как сам процесс движения и развития собственности, оставляя в стороне законы этого развития. Понятие "диалектика собственности" значительно шире, чем его трактуют в современной экономической литературе, оно включает в себя не только изучение процесса движения собственности, но и поиск ответов на вопросы о ее происхождении и источниках развития.

Согласно требованиям диалектической логики возникает исследовательская задача поиска субстанционального противоречия собственности, разрешение которого и есть развитие социально-экономических отношений присвоения ценности на всех уровнях хозяйственной деятельности. Определение противоречивой сущности собственности не является самоцелью. Рассмотрение основного противоречия в рамках отношений присвоения благ и отдельный анализ взаимодействующих противоположностей позволяют сформировать общий методологический подход к исследованию различных проблем собственности, а также создать конкретные программные алгоритмы их анализа с учетом специфики определенных форм и способов присвоения.

Исходное, глубинное противоречие собственности состоит во взаимодействии ее субстанций - естественной и общественной. Законом развития собственности является соответствие общественной формы отношений и в целом социально-экономических взаимодействий (общественной субстанции) трудовому либо другому способу присвоения благ (естественной субстанции). Причем развитие сущности выступает не просто как взаимодействие естественной и обще-

ственной субстанций собственности, а как взаимодействие в них систем противоречий.

Основное противоречие естественной субстанции собственности можно определить как противоречие между адекватным уровнем обобществления труда в процессе производства благ и их изменяющимися характеристиками и социально-экономическим назначением. Способ производства и труда должен соответствовать специфическим характеристикам предполагаемого к присвоению того или иного экономического блага.

Главным противоречием в рамках общественной субстанции собственности выступает противоречие между непосредственно общественными и официально общественными (государственными) институтами присвоения ценности. Официально общественные (государственные) нормы и правила, определяющие динамику отношений по поводу присвоения благ, должны соответствовать непосредственно общественным институтам, конституирующим социально-культурный базис собственности как таковой.

Теории естественной и общественной субстанций собственности и заключающиеся в данных субстанциях противоречия нацеливают на углубленное исследование объектной структуры собственности.

Под объектом собственности следует понимать любую ценность (благо), по поводу которой возникают и соответствующим образом институционализируются отношения присвоения. Следовательно, объектами собственности являются далеко не все экономические ресурсы, а лишь те, которые принимают форму потенциальных факторов производства, т.е. предполагаются к целенаправленному производительному исследованию и в связи с этим имеют определенную ценность. Например, земля принимает форму "субъективированного" объекта собственности лишь в том случае, если планируется и реально может быть использована для создания конкретного продукта. Общественную форму имеет не земля как таковая, а земля как потенциальный фактор производства.

Сущностью собственности, ее первоосновой, или субстанцией, является труд. Где нет труда, нет и собственности, где есть труд, собственности не может не быть.

Стоит учитывать и еще один аспект. Поскольку жизнь есть не что иное, как потребление различных видов благ, постольку любого собственника интересует, прежде всего, его доля в конечном продукте общества, опосредованная в индустриальной экономике опреде-

ленными параметрами денежного дохода. С этой точки зрения несколько догматическим и необоснованным видится положение о том, что собственность на средства производства автоматически определяет, обуславливает и собственность на конечный продукт. Практика показала, что никакого автоматизма здесь нет и что полученное титульное право собственности на фактор производства отнюдь не обеспечивает такого же права на производимый с помощью этого фактора продукт.

Собственность на средства производства не обязательно обеспечивает в современных условиях наличие у собственника экономической власти. Экономическая власть есть способность и возможность присваивать не средства производства, а конечный продукт, создаваемый при помощи средств и предметов труда.

Как ни парадоксально, но экономической властью обладает юридический собственник, пользующийся защитой своих прав и интересов со стороны общества и, следовательно, определяющий логику и стратегию развития производства. Если юридический и экономический собственники выступают в разных лицах, то последний призван выполнять "волю" первого, даже если это противоречит требованиям социально-экономической эффективности. Учитывать этот факт просто необходимо, поскольку несоответствие интересов, целей и задач в планах двух названных собственников чаще всего приводит к замедлению темпов развития и к спаду деловой активности.

### **2.3. Институциональная теория собственности**

На современном этапе развития экономической мысли все большее признание получает неoinституциональная теория прав собственности, основоположниками которой считаются американские экономисты Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Р. Познер. Эта теория сформировалась на основе англосаксонской правовой традиции. В отличие от континентальной традиции, англосаксонская рассматривает расщепление собственности в правомочия нескольких лиц, доказывает неэффективность стремления к абсолютной частной собственности и сосредоточению в руках одного лица максимума прав собственности.

Согласно неoinституциональной концепции, права собственности являются одним из важнейших экономических институтов, обуславливающих эффективность экономики. Экономический обмен между людьми становится возможным, только когда они обладают правами на обмениваемые блага, когда эти права осознаны людьми и между ними существует согласие относительно закрепленных прав. Обмен становится чрезвычайно сложным, когда права собственности четко не определены.

Итак, права собственности - это отношения между людьми, возникающие вследствие ограниченности ресурсов. Еще раз подчеркнем, что это отношения между людьми и что это отношения по поводу ограниченных ресурсов.

Система прав собственности есть совокупность методов предоставления конкретным индивидам "полномочий" выбирать любой способ использования конкретных благ из класса не запрещенных способов использования этих благ.

С точки зрения экономической теории права собственности - это то, что является объектом собственности, т.е. признанное обществом право производить определенные действия.

Различают "право собственности" и "права собственности". "Права собственности" - это описательный термин, который является более общим понятием, чем "право собственности". Понятие "права собственности" используется неoinституциональной экономической теорией, не следует смешивать его с юридическим значением этого выражения. Экономическое определение прав собственности шире, чем их юридическое, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы.

Широта набора прав собственности зависит от обычаев, традиций и норм, юридически оформленных в законодательстве данной страны. Хрестоматийной считается классификация прав собственности, приведенная английским юристом А. Оноре. Он выделил 11 элементов пучка прав, которые могут комбинироваться определенным образом.

1. Право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью.

2. Право пользования, т.е. извлечение полезных свойств вещи по мере ее личного потребления.

3. Право управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована.

4. Право на доход, т.е. на блага, получаемые от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею.

5. Право на "капитальную стоимость" вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи.

6. Право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации.

7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.

8. Бессрочность права.

9. Запрещение вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других людей способом.

10. Ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отъема вещи в пользу уплаты долга.

11. Остаточный характер права, т.е. ожидание "естественного" возврата переданных кому-либо правомочий по истечении оговоренного срока их передачи или в случае утраты силы по любой иной причине.

Экономисты обычно пользуются более коротким перечнем, который включает в себя:

- право использования актива, определяющее, какие способы его использования являются законными;

- право получать доход, приносимый активом;

- право изменять форму актива и его субстанцию;

- право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т.е. право отчуждать актив.

Права третье и четвертое представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

Авторы неоинституциональной теории прав собственности убеждены в том, что чем более рассредоточены права собственности между отдельными субъектами, тем шире возможности осуществления сделок по их передаче. Передача прав собственности может происходить с помощью таких механизмов, как насилие, дарение, купля-продажа и др. Распределять права собственности на блага, а значит, отчуждать других от свободного доступа к ним, означает специфицировать права собственности.

Спецификацией называется точное определение набора правомочий собственника. Способы установления прав собственности дос-

таточно многообразны. Права собственности могут быть специфицированы государством или установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития. Специфицировать права собственности означает установить:

- 1) объект того или иного права собственности (актив);
- 2) содержание конкретного права собственности;
- 3) субъекта этого конкретного права;
- 4) степень исключительности соответствующего права.

Спецификация выступает важнейшим условием эффективной работы экономики, уменьшая неопределенность экономической среды и формируя стабильные ожидания у индивидуумов относительно того, на что они могут рассчитывать в результате собственных действий и отношений с другими экономическими агентами.

Однако важно не только четко специфицировать права собственности, но и надежно их защитить. Защитить то или иное право собственности владельца на актив означает предотвратить не разрешенное владельцем использование актива в соответствующем направлении другими субъектами экономики (потенциальными нарушителями соответствующего права):

- физическими лицами;
- юридическими лицами;
- государством, его отдельными ведомствами и учреждениями, отдельными государственными служащими.

Спецификацией и защитой прав собственности занимается специальный социальный субъект, который называется гарантом права собственности. Следовательно, спецификация того или иного права собственности может иметь как формальный, так и неформальный характер.

В случае формальной спецификации она осуществляется государством, органами его исполнительной или судебной власти. В этом случае гарантом специфицированного права выступает государство в лице правоохранительных органов.

Неформальная спецификация осуществляется и реализуется обычно членами той или иной группы - семьи, соседской общины и т.п.

Процессом, противоположным спецификации прав собственности, является их размывание. Под размыванием права собственности понимается сознательное введение неопределенности и нечеткости в те или иные компоненты специфицированного права собственности. Размывание прав собственности имеет место, когда они либо неточно

установлены и плохо защищены, либо подпадают под разного рода ограничения. Субъектом размыwania права собственности выступает тот же субъект, который выполняет функцию спецификации права, т.е. гарант. В этом размывание права собственности отличается от его нарушения: нарушителем прав обычно является некоторая третья сторона, отличная и от субъекта права, и от его гаранта.

Часто размывание прав собственности связано с действиями государства. Размывание прав собственности ведет к ослаблению всех тех информационных и мотивационных преимуществ "полного" права частной собственности, которые обеспечивают экономическую эффективность.

Права собственности часто бывают расщеплены или рассредоточены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности, может быть предметом обмена. Когда обмен совершится, права соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.

Принципиальное положение неинституциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности небесплатна. Расходы при распределении прав собственности Р. Коуз назвал трансакционными издержками. В состав трансакционных издержек включаются издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки на установление количественных характеристик информации, издержки защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения и др.

Стоит учитывать и тот факт, что при использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей. Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны, то в этом случае говорят, что действия одной стороны создают внешний эффект для другой стороны.

Внешние эффекты - это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет.

В неоклассической экономической теории внешние эффекты рассматриваются как следствие или форма проявления провала рынка (т.е. механизма цен). Отсюда определение величины полезности, или издержек, которые не учитываются в системе цен. Внешние эффекты могут быть самыми разнообразными: положительными (т.е. приносящими пользу другой стороне) и отрицательными (причиняющими вред другой стороне).

Положительные внешние эффекты возникают, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Примером положительных экстерналий является любая полезная деятельность человека. Так, пчелы пасечника опыляют фруктовые деревья его соседа.

Отрицательные внешние эффекты возникают, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других, что также не отражается в ценах. Классическими примерами отрицательных экстерналий являются загрязнение окружающей среды, опасное поведение человека, чреватое риском несчастного случая, и т.п.

Устранить провал рынка можно с помощью вмешательства государства, которое вводит налог ("налог Пигу") на лиц, создающих внешние эффекты. Величина этого налога должна быть такой, чтобы после его уплаты частные издержки создающей внешней эффект стороны были равны социальным издержкам ее деятельности.

С вопросом об ответственности, связанной с правами собственности, рассматривается вопрос о ее обременении. Существуют разные виды обременения:

- налоговое обременение;
- мобилизационное обременение;
- реализация публичных функций;
- инвестиционное обременение;
- сохранение культурного наследия.

Цель регламентации прав собственности - регулирование внешних эффектов, которое осуществляется с помощью таких механизмов, как правовые ограничения (закон), обычай и контракт.

Используя понятие трансакционных издержек и внешних эффектов, Р. Коуз сформулировал положение, известное в экономической теории как теорема Коуза: "Если права собственности четко определены и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности, если отвлечься от эффекта богатства".

Теорема Коуза содержит ряд основных условий, которые должны выполняться, чтобы правовая система не оказывала влияния на размещение ресурсов и эффективность производства.

Первое из условий - это четкая спецификация прав собственности. Причина внешних эффектов - размытые, нечетко специфицированные права собственности.

Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, кому принадлежит спорное правомочие.

Второе условие теоремы Коуза - это нулевые транзакционные издержки, которые не воспрепятствуют заключению взаимовыгодной сделки между сторонами конфликта.

При положительных транзакционных издержках отношения собственности начинают влиять на процесс производства. В реальном мире права собственности перестают быть нейтральным фактором.

Транзакционные издержки имеют ключевое значение для работы рынка. Если они незначительны, то внешние эффекты могут быть устранены посредством механизма рынка без вмешательства государства. Неэффективное распределение прав собственности будет исправлено в процессе рыночного обмена этими правами. Однако если транзакционные издержки велики и препятствуют заключению рыночных сделок между сторонами, то рыночный механизм перестает действовать.

При положительных транзакционных издержках положение может быть исправлено путем государственного вмешательства, однако было бы ошибкой считать, что правила, которые установит государство, всегда будут максимизировать совокупную полезность, или богатство, общества. Поэтому вмешательство государства не всегда будет самым лучшим выходом из положения. Использование механизма государства также связано с издержками.

В экономической литературе есть несколько точек зрения по вопросу о возникновении прав собственности:

- наивная теория прав собственности;
- теория узкогрупповых интересов;
- теория рентоориентированного поведения.

Наивная теория прав собственности иногда называется оптимистической из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности, постепенно разрушая те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Эта теория называется наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если инди-

виды сообща владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, данная теория не учитывает других общественных и политических институтов. Государство в рассматриваемой теории играет пассивную роль.

Наивная теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему "безбилетника", которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

Теория узкогрупповых интересов пытается объяснить структуру прав собственности в разных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене.

Таким образом, больше возможностей влияния на политиков имеют небольшие компактные группы со специфическими интересами, участники которых сильно выигрывают от изменения прав собственности, имея легкий доступ к необходимой информации и возможность контролировать информацию, манипулировать ею.

Теория рентоориентированного поведения близка к теории групп интересов.

Рентоориентированное поведение - это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося отрицательный вклад в чистое богатство общества. Сказанное означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу указанной группы с целью получения излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращения объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Типичный пример такого поведения - взятка. Мы получаем какие-либо преимущества не за счет конкурентной борьбы, а за счет перераспределения ресурсов. В рамках данного подхода изучается формирование бюрократии, взяточничества, неконкурентного поведения между фирмами.

Теория "поиска ренты" самая продвинутая из вышеперечисленных теорий. Она уже учитывает социальные и политические факторы, различные группы интересов. И, тем не менее, эта теория обладает рядом недостатков. Так, в рамках теории совершенно непонятно, что такое государство. Государство здесь некая совокупность конкурирующих между собой групп интересов, которые в процессе борьбы каким-то образом достигают равновесия на политическом рынке и устанавли-

вают те или иные права собственности (например, группа, проводящая интересы представителей естественных монополий; группа, представляющая интересы крупных промышленников, и т.п.).

В неоинституциональной теории прав собственности большое внимание уделяется анализу различных форм собственности (альтернативных режимов собственности). Альтернативные режимы собственности создают различные стимулы для индивидов, и, меняя режимы прав собственности, можно повлиять на экономические стимулы, а следовательно, и на экономическое поведение участников хозяйственной жизни.

Альтернативные системы собственности предполагают разные уровни транзакционных издержек на один и тот же вид хозяйственной деятельности. Это приводит к неодинаковому объединению правомочий в кластеры, к выбору разных контрактных форм. Кроме того, альтернативные правовые режимы требуют разных затрат на свое содержание и защиту. Чем дешевле обходится защита прав собственности, тем эффективнее она будет проводиться.

Общая собственность - это система, в которой доступ к собственности открыт всем без исключения и никто не находится в привилегированном положении.

Согласно методологии транзакционного подхода, система общей собственности складывается там, где издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности запретительно высоки. Выгоды от установления таких прав либо недостаточны, чтобы перевесить необходимые затраты, либо вообще отсутствуют, если ресурс имеется в изобилии.

Вместе с тем, издержки, сопряженные с действием системы общей собственности, велики и возрастают с увеличением числа пользователей. Общая собственность неизбежно порождает существенные экстерналии, поскольку лица, владеющие коммунальными правами, практически не несут никаких издержек, связанных с последствиями своих действий. Отсюда исходит всем хорошо известный феномен - нещадная эксплуатация и быстрое истощение ресурсов, находящихся в общей собственности.

Индивиды, использующие общий ресурс, имеют слабые стимулы к долгосрочным инвестициям его в сохранение и умножение, поскольку не могут воспользоваться результатами своих вложений.

Ценность ресурсов, находящиеся в общей собственности, снижается также вследствие того, что обмен ими ограничен из-за отсут-

ствия прав собственности. Установление прав собственности на ресурс необходимо для того, чтобы у него появилась рыночная цена, которая отражала бы соотношение спроса и предложения по этому ресурсу. В отсутствие рыночных ценовых сигналов ресурсы не смогут при изменении экономических условий плавно переходить к тем лицам, которые ценят их наиболее высоко.

Собственность открытого доступа является общей до ее захвата отдельным экономическим субъектом и индивидуальной - после того захвата. Поэтому при общей собственности одни из конкурирующих претендентов на ресурсы могут вкладывать труд и другие ресурсы в грабительскую деятельность, другим же придется расходовать ресурсы на защиту от грабежа, а не направлять их в производство, что было бы более эффективно с общественной точки зрения.

Одним из решений проблемы общей собственности может быть установление частных прав собственности на ресурс, другим - централизация принятия решений по поводу использования общей собственности (так, принимать решения может единовластный правитель). Между первым и вторым крайними решениями возможны также промежуточные варианты в виде, например, общинной (коллективной) собственности, которая будет рассмотрена ниже.

Проблему внешнего эффекта, приводящего к утечке ренты, можно решить путем введения налога или установления квот. Простейшую координацию действий по пользованию плодами, приносимыми ресурсом, можно осуществить с помощью квот на использование этого ресурса.

При режиме коллективной собственности исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно определить как общую собственность с закрытым доступом. Из числа собственников исключаются все люди, которые не принадлежат к данной группе.

Примером коллективной собственности может служить общинная собственность на землю.

Однако общая собственность с закрытым доступом нуждается в институциональной структуре, которая помогала бы решать возникающие проблемы.

1. Так как требуется решить проблему исключения других лиц (не членов общины) из доступа к ресурсу, возникает необходимость в правилах, которые определяют, кто имеет доступ к данному ресурсу, а кто не имеет.

2. Нужно решить проблему ограничения интенсивности использования ресурса внутри данного сообщества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса, и создать институциональную структуру, обеспечивающую выполнение этих правил. Проблема ограничения использования ресурса решается с помощью социальных норм, обычаев, табу.

3. При общинной собственности возможно возникновение проблем стимулирования отдельных членов группы, имеющих важные поведенческие последствия.

Во-первых, если член данной общности не обладает, например, исключительным правом на доход и распределение полученных продуктов на основе уравнительного принципа, то в условиях неопределенности возникает проблема недоиспользования ресурса, поскольку каждый обладатель права на часть продукта в процессе производства будет рассчитывать на другого совладельца и снижать свой трудовой вклад.

Во-вторых, если принцип распределения продукта будет установлен в соответствии с затраченными усилиями, то возникает проблема сверхиспользования ресурса, которая обуславливает нестабильность режима свободного доступа в случае прогрессирования истощения ресурса. Таким образом, в рамках общинной собственности может возникнуть эффект свободного доступа к ресурсам, что делает саму систему коллективной собственности потенциально неустойчивой.

В-третьих, систему общинной собственности можно рассматривать в терминах распределительной демократии, когда решение об использовании ресурса тем или иным способом определяется посредством голосования, поскольку таким образом агрегируются предпочтения и возникает решение, которое в первом приближении можно рассматривать как выражение общественного интереса.

4. Проблема оптимального количества группы. Исключительные права собственности в данном случае, в отличие от общедоступной собственности, создают прямые стимулы к повышению эффективности и производительности, к овладению новой техникой и приобретению новых знаний.

При частной собственности обеспечивается исключительность права доступа к ресурсам получения результатов, приносимых активом. Собственник может исключить других лиц из пользования ресурсами и результатами своей собственности. Данный режим собст-

венности обеспечивает наиболее тесную связь между принимаемыми решениями и получаемыми результатами.

При частной собственности существует исключительность права отчуждения собственности, передачи ее другим лицам по взаимно согласованной цене. Собственность можно обменивать, а не отбирать или захватывать. В процессе обмена ресурсы перемещаются к тому экономическому агенту, который предлагает более высокую цену, в результате чего достигается их эффективное размещение.

Выделяются несколько факторов, которые имеют значение для установления прав частной собственности на ресурс, находящийся в общедоступной собственности:

1) величина потерь, вызванных тем, что ресурс находится в общей собственности;

2) характер переговорного процесса, в ходе которого происходят институциональные изменения, а также величина транзакционных издержек, возникающих при решении проблемы общей собственности;

3) величина издержек спецификации и защиты прав собственности, зависящая от характеристик ресурса, на который устанавливаются права собственности (мобильный или стационарный ресурс).

Режим государственной собственности также предполагает исключительность прав собственности. Из доступа к ресурсам исключены все лица, которые не являются гражданами данного государства. Кроме того, все граждане государства как частные лица также исключены из доступа к государственным ресурсам. Ссылка на личный интерес не является достаточным основанием для получения доступа к ресурсам. Доступ к ограниченным ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества в целом. Исключение граждан государства как частных лиц из доступа к ресурсам, в отличие от коллективной собственности, при которой использование ресурса может регулироваться неформальными правилами, при государственной собственности должно быть закреплено в формальных правилах, установленных государством. Совладельцы государственной собственности не могут продать свои права на нее.

Система государственной собственности предполагает:

- во-первых, установление неких правил, определяющих, в чем же именно заключается коллективный интерес (благо общества). Отметим, что коллективный интерес с трудом поддается фиксации и измерению;

- во-вторых, разработку процедур, переводящих этот общий принцип в конкретные способы принятия решений по использованию каждого отдельного ресурса (т.е. решается ли это голосованием, делегированием прав профессиональным экспертам, единоличным распоряжением верховного правителя и т.д.).

Государственной собственностью управляет бюрократия, а контролировать ее сложно. У совладельцев государственной собственности мало стимулов контролировать наемных управляющих (бюрократов). Издержки внутреннего управления государственной собственностью очень высоки, процедура принятия решения по оперативному управлению ею чрезвычайно сложна. Серьезную проблему представляет согласование интересов совладельцев, решение здесь зависит от соотношения политических сил.

Таким образом, выгоды от использования государственной собственности могут доставаться одному участнику экономического процесса, а издержки, тем не менее, будут нести все совладельцы государственной собственности.

Итак, меняя режимы собственности, можно воздействовать на поведение людей, поскольку альтернативные режимы собственности порождают различную структуру стимулов. Однако нельзя выбирать в качестве эталона для сравнения один из режимов собственности.

Институциональный подход в области изучения проблемы собственности помогает преодолеть ограниченность неоклассического направления развития экономической мысли.

Во-первых, авторы данной теории вместо понятия "собственность" используют термин "права собственности", рассматривая собственность как пучок правомочий или долю прав по использованию ресурса.

Во-вторых, теории прав собственности присуща двойственность: с одной стороны, сохраняется традиционный микроэкономический инструментарий, с другой - максимально учитываются особенности конкретной институциональной среды.

В-третьих, неинституционалисты используют контрактный подход к взаимодействиям внутри общества, что позволяет сравнить альтернативные режимы прав собственности между собой, объясняя их сосуществование в современном мире наличием транзакционных издержек.

## **ГЛАВА 3. РЫНОК КАК СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

### **3.1. Рынок как экономическая категория**

В процессе становления и развития товарно-денежных отношений формируется такой важнейший их элемент, как рынок. Поэтому причины зарождения товарно-денежных отношений раскрывают и причины возникновения товарного обращения и рынка.

Со времени появления рынка разные направления и школы экономической мысли неоднозначно толковали его сущность. Рынок как одна из категорий товарного производства в процессе эволюции испытал важные количественно-качественные изменения, которые не могли не сказаться на его определении в последние два столетия.

"Рынок" довольно широкое понятие. Это и универмаги, универсамы, разные палатки, где покупают продукты питания, одежду, обувь, товары ежедневного потребления. Существуют рынки, на которых продают и покупают ценные бумаги (акции, облигации), фондовые биржи. На товарных биржах продают товары (зерно, цемент, сахар) по стандартным показателям качества. Два (или больше) участника рынка берут на себя юридические обязательства, которыми определяют руководящие действия и ответственность. Эти и прочие отношения между продавцами и покупателями по поводу существующих и потенциальных товаров формируют рынки.

Как явление хозяйственной жизни рынок появился много сотен лет назад вследствие развития производства и обмена товаров, что породило товарное хозяйство. Состоялось это через развитие общественного разделения труда, появление экономически самостоятельных, юридически независимых субъектов хозяйствования путем перехода от натурального производства к прямому продуктообмену, а потом и к товарному обмену, и далее к рынку.

Хотя товарное производство, рынок, конкуренция существуют очень давно, не следует забывать, что человечество большую часть своей истории прожило без рынка - при господстве натурального хозяйства. В подобной модели хозяйства продукты производятся общиной или семьей для внутривозвращенного потребления при прямом - командном - распоряжении ресурсами и уравнительном распределении созданного продукта. Однако при всей своей эгалитарности, т.е.

равенстве отдельных индивидов, натуральное хозяйство было основой бедности, а не богатства, что связано с узостью экономических отношений, отсутствием специализации, ограниченностью производства и капитала.

Переход от натурального хозяйства к товарному связан с формированием таких основных предпосылок, как разделение труда между товаропроизводителями и экономическая обособленность или автономность товаропроизводителей, возможность или свобода для каждого экономического субъекта стремиться к обеспечению своих частных интересов.

Можно выделить следующие исторические условия возникновения рынка.

Первое условие - общественное разделение труда, являющееся механизмом экономического сотрудничества людей, при котором их группа или один человек выполняют строго определенный вид деятельности. Сосредоточение на выпуске одного вида продукции или выполнение конкретного вида работ называется специализацией. Специализация - первая форма разделения труда. Второй формой является кооперация - взаимодействие экономических агентов вследствие разделения производственных операций при изготовлении какого-либо товара. Взаимосвязи осуществляются между людьми, предприятиями и странами, специализирующимися на каком-то одном виде деятельности.

Необходимость общественного разделения труда, специализации отраслей и видов деятельности связана с ограниченностью экономических ресурсов, которая еще в первобытном обществе заставила людей понять, что разделение труда выступает условием роста его производительности и повышения эффективности производства.

Выделяют несколько этапов развития процесса общественного разделения труда. Первый из них - отделение скотоводства от земледелия, второй - выделение ремесла как самостоятельной отрасли, третий - возникновение купечества. Впоследствии процесс специализации стал расширяться, углубляться, затрагивая все большее количество отраслей и секторов. В некотором смысле этот процесс бесконечен, он объективно связан с ростом производительности труда.

Следствием разделения труда является обмен продукцией. Индивиды специализируются на производстве определенных товаров или услуг. Чтобы удовлетворять свои разнообразные потребности, человеку приходится обменивать продукты своего труда на продукты труда других производителей. Обменивая одни продукты на другие, люди наиболее полно удовлетворяют свои разнообразные потребности.

сти. Надо различать обмен товарами и обмен деятельностью. В первобытном обществе существовало разделение труда, но обмена товарами не было. Их люди производили не для продажи, а для общины. Каждый выполнял свою работу, а затем происходил обмен деятельностью. Все шло в общий котел, а потом распределялось согласно обычаям, традициям и т.д. С разложением общины товаропроизводители обособились как частные собственники. Обмен стал носить эквивалентный, возмездный характер. Такой обмен называют товарным, он приобрел рыночный характер. Первоначально товар обменивался на товар, формула товарного обмена  $T-T$  (бартер). С появлением денег возникает товароборот. Теперь  $T$  обменивают на деньги, а на эти деньги покупают другой товар.  $T-D-T$  - формула товарного обращения.

Существует две точки зрения на товарообмен.

1. В процессе обмена богатство не возникает. Обмен товаров равноценной стоимости носит эквивалентный характер. Когда один купил дешевле и продал дороже, один выиграл, а другой проиграл, в целом стоимость не возрастает.

2. В процессе обмена возникает богатство, так как человек обменивает менее ценную для него вещь на более ценную.

Бартер - одна из простейших форм обмена. Конечно, ему еще далеко до подлинного рынка. Ведь интересы "покупателя" и "продавца" могли не совпадать. Тогда приходилось совершать не один, а несколько обменов, чтобы за свой продукт получить то, что требовалось. Развитие обмена привело к появлению денег, которые расширили стимулы к производству тех или иных товаров специально для продажи. Только тогда и смогло появиться товарное производство в подлинном смысле слова, т.е. производство таких изделий, которые нужны их производителю не для собственного потребления, а в качестве носителя стоимости, позволяющего получить взамен десятки других нужных для него предметов. Иными словами, появилось производство для удовлетворения общественных потребностей.

Экономическая обособленность на основе частной собственности, или автономность производителей, - второе условие возникновения рынка. Именно она в условиях общественного разделения труда ведет к появлению товарного обмена и рынка. Возможность или свобода для каждого экономического субъекта заключается в стремлении к обеспечению своих частных интересов. Обособленность товаропроизводителей исторически возникает на базе частной собственности. В дальнейшем она начала опираться и на коллективную соб-

ственность, но обязательно ограниченную каким-то локальным кругом интересов (кооперативы, товарищества, акционерные общества, государственные предприятия, смешанные предприятия, т.е. с государственным участием, и т.д.).

Третье условие - экономическая самостоятельность производителей, возможность для них самим принимать решения о том, что производить, как производить, для кого производить.

Наличие подобных предпосылок в обществе и делает рыночную, товарную форму связей преобладающей. Рынок с присущей ему конкуренцией создает прочную основу товарного хозяйства (производства), становится главным его элементом. Множество "внутренних миров", какими являются производственные системы независимых автономных товаропроизводителей, повседневно выталкивают во "внешнюю сферу" - на рынок - свою продукцию. Товары одних производителей сталкиваются на рынке с товарами других, вступая с ними в конкуренцию за платежеспособный спрос покупателей.

Рынок - понятие многомерное, поэтому достаточно трудно охарактеризовать его однозначно. В упрощенном, узком понимании рынок можно рассматривать как любое место торговли (обмена) товарами и услугами. Характерно, что в бытовом представлении людей рынок как место купли-продажи ассоциировался, прежде всего, с продовольственными рынками, рынками сельскохозяйственной и кустарной продукции, а также с базарами и ярмарками. Магазины розничной и оптовой торговли не принято было называть рынками. Отсюда искаженное, суженное представление о рынке даже в простейшем понимании этого слова. Ведь если рынок есть место купли и продажи, то нет разницы, в каком здании, под какой крышей или просто на вольном воздухе происходит торговля.

В более обобщенном смысле рынок есть вся совокупность процессов торговли, актов купли-продажи вне зависимости от того, где они происходят. В данном случае рынок понимается как торговля в широком смысле этого слова, как рыночный процесс соединения продавца с покупателем и характеризуется многими экстерриториальными признаками, такими как вид продаваемых товаров, объем продаж и покупок (емкость рынка), способ торговли, уровень цен.

Вышеназванные определения рынка неполны и односторонни. Рынок есть система экономических отношений между людьми, предприятиями, государствами, опирающаяся, прежде всего, на принцип, согласно которому все в мире продается и покупается, обменивается

на свободной основе, без принуждения, но с соблюдением правил платности. Иначе говоря, рынок - это экономические отношения, строящиеся на основе законов и принципов товарного хозяйства.

Рынок - обязательный компонент товарного производства. Определение рынка как экономической категории прошло достаточно длительный эволюционный путь. С развитием ремесел, городов и торговли понятие и характеристики рынка совершенствуются. В настоящее время рынок - это совокупность экономических связей между покупателями и продавцами по поводу обращения товаров и денег, отражающая экономические интересы субъектов хозяйства.

Современная рыночная организация обеспечивает возможности производства и потребления посредством механизма конкуренции, спроса, предложения и цен. Наличие частной собственности как основы частного интереса является движущей силой в организации производства для получения богатства. Частная собственность способствует формированию конкурентной среды, которая приспособливает производство к потребностям людей. Размер частной собственности определяет величину экономической свободы.

Таким образом, рынок - это система, основанная на самоорганизации и взаимодействии спроса, предложения, цены и конкуренции.

Для нормального функционирования нужны дополнительные условия:

- наличие постоянного резерва факторов производства и их мобильность;
- развитая рыночная инфраструктура;
- свободный доступ к информации.

Наличие резерва в виде капитала, труда, а также природных факторов производства обеспечивает его развитие и экономический рост. В результате реализуется возможность конкурентного развития в экономике в целях удовлетворения общественных потребностей.

Развитая рыночная инфраструктура необходима, так как она содействует движению товарно-денежных потоков. Инфраструктура способствует не только сбыту товара, но и привлечению дополнительных капиталов для развития производства, обеспечивая непрерывность круговорота ресурсов, благ.

Утвердившиеся в обществе рыночные отношения оказывают огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд функций, в которых проявляется сущность рынка. Выделяются следующие его функции.

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

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

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

Функция ценообразования. Поступающие обычно на рынок продукты и услуги одного назначения содержат неодинаковое количество материальных и трудовых затрат. Но рынок признает лишь общественно необходимые затраты, только их согласен оплатить покупатель. Следовательно, здесь формируется отражение общественной стоимости, рассчитать которую не способен ни один компьютер. Благодаря этому устанавливается подвижная связь между стоимостью и ценой, чутко реагирующая на изменения в производстве, потребностях, конъюнктуре. Цена - главный элемент конъюнктуры рынка, она является важнейшим ориентиром и для производителей, и для потребителей при осуществлении ими выбора действий.

Регулирующая и стимулирующая функции. Они связаны с воздействием рынка на все сферы экономики, и прежде всего на производство. Рынок дает ответы на главные вопросы экономики, что и сколько производить, как производить, для кого производить. Рынок немислим без конкуренции. Рыночная конкуренция заставляет производителей принимать эффективные и правильные решения. Внутриотраслевая конкуренция стимулирует снижение затрат на единицу

продукции, поощряет рост производительности труда, технический прогресс, повышение качества продукции. Межотраслевая конкуренция путем перелива капиталов из отрасли в отрасль формирует оптимальную структуру экономики, стимулирует расширение наиболее перспективных отраслей. Сохранение и поддержание конкурентной среды - одна из важнейших задач государственного регулирования в странах с развитой рыночной системой.

Важную роль в рыночном регулировании имеет соотношение спроса и предложения. Растет цена - это сигнал к расширению производства, падает цена - сигнал к его сокращению. В результате стихийные действия предпринимателей приводят к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций. Действует регулирующая "невидимая рука", о которой писал еще Адам Смит: "Предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им"<sup>1</sup>.

Дифференцирующая и санирующая функции. Рыночный механизм - это не благотворительная система, а жесткая и даже жестокая. Ей присущи социальное расслоение, беспощадность по отношению к слабым индивидам, не способным заработать доход. Эффективные, принимающие правильные решения предприниматели богатеют и развиваются. Неэффективные производители проигрывают и разоряются. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым. В результате этого непрерывно повышается средний уровень устойчивости всего общественного хозяйства в целом.

Рынок, рыночная конкуренция - это наиболее эффективная система распределения ограниченных ресурсов.

Рынок, представляя собой совокупность товарно-денежных отношений, возникающих в результате купли-продажи товаров и услуг, налаживает взаимодействие трех главных экономических субъектов: домашних хозяйств, предпринимателей (фирм), государства (правительства).

---

<sup>1</sup> Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Москва, 1962. 688 с.

Домашнее хозяйство - это экономическая единица, состоящая из одного и более человек (семья), владеющая факторами производства и поставляющая их на рынок с целью получения доходов (заработная плата, рента, процент, предпринимательский доход, плата за знания). Целью домашних хозяйств является максимальное удовлетворение потребностей (максимизация полезности). Предметом покупок на рынке выступают потребительские товары и услуги.

Предприниматели приобретают на рынке факторы производства, соединяют их для производительного использования, организуют производство и реализацию товаров и услуг с целью получения прибыли. Доходы домашних хозяйств являются для предпринимателей издержками. Затраты домашних хозяйств на покупку товаров и услуг формируют доход предпринимателей.

Государство как субъект рыночного хозяйства действует через систему государственных учреждений и бюджетных организаций, которые выполняют функции государственного регулирования экономики. Государство в лице правительства осуществляет закупки широкого спектра товаров: на рынке труда оно закупает рабочую силу, необходимую для службы в государственных учреждениях и бюджетных организациях, на рынке средств производства и предметов потребления приобретает у производителей продукцию общественного, государственного пользования, в том числе вооружение, здания, машины и другие объекты, поступающие в результате закупок в государственную собственность и частично предоставляемую затем населению. В качестве продавца государство продает в основном услуги, но способно продавать землю, природные ресурсы, предприятия, жилье, другие товары, находящиеся в государственной собственности.

Таким образом, рынок оказывается на пересечении множества дорог, по которым в одну сторону - от продавца к покупателю - движутся продаваемые одними и покупаемые другими ресурсы, продукты, товары, услуги, а в другую - направляются денежные потоки от покупателей к продавцам в виде платы за купленные товары.

Кроме понятия субъектов существует также понятие объектов рыночных отношений. В качестве объектов выступают: факторы производства - земля, труд, капитал, предпринимательские способности, знания; товары и услуги; финансовые ресурсы. В зависимости от объектов все рынки подразделяются на рынки факторов производства, рынки потребительских товаров и услуг, финансовые рынки

(рынок кредитных ресурсов, фондовый, валютный и страховой рынки).

Познание рынка как экономической категории невозможно без глубокого анализа его структуры, т.е. элементов, из которых рынок складывается и которые взаимодействуют между собою. Для этого следует избрать критерий, за которым можно разграничить элементы рынка. Таких критериев может быть несколько, поскольку рынок является очень сложным образованием экономической жизни.

Классификацию рынков можно провести по следующим признакам:

а) по географическому фактору. Различают рынок внутренний, когда отношения обмена осуществляются контрагентом на территории своей страны, и внешний рынок, действующий на территории другого государства. В свою очередь, внутренний рынок подразделяется на ряд региональных рынков;

б) по объектам купли-продажи:

- рынок продовольственных товаров;

- рынок непродовольственных товаров;

- рынок услуг;

- рынок факторов производства:

• рынок рабочей силы (рынок труда);

• рынок средств производства;

• рынок сырья;

- рынок недвижимости:

• рынок жилья;

• рынок земли;

- финансовый рынок:

• фондовый рынок;

• денежный рынок;

• фьючерсный рынок, или рынок срочных контрактов;

- информационный рынок;

- рынок духовно-интеллектуального продукта.

На рынке потребительских товаров происходит купля-продажа предметов потребления. В качестве продавцов на этом рынке выступает производитель, поставляющий на рынок товары, в качестве потребителя - домашние хозяйства.

В зависимости от объектов продаж товарный рынок подразделяется на рынки продовольственных товаров и промышленных товаров. Рынок продовольственных товаров, или продовольственный

рынок, как ясно из названия, предназначен для продажи продавцами и приобретения покупателями продуктов питания, продовольствия.

Рынок промышленных (непродовольственных) потребительских товаров предназначен для продажи обширной группы товаров народного потребления, включая одежду, обувь, головные уборы, предметы галантереи и парфюмерии, бытовые товары, предметы хозяйственного обихода, мебель, культтовары, книги и письменные принадлежности, лекарства, отдельные виды строительных материалов, транспортные средства личного и семейного пользования и другие товары аналогичного назначения.

Рынок услуг - бытовых, коммунальных, информационных. В развитых странах мира в сфере услуг занято свыше 70% трудоспособного населения, в США - до 75%; здесь создается существенная доля ВВП, что свидетельствует о развитости данного рынка.

Рынок недвижимости охватывает в качестве объекта продаж недвижимость в виде прежде всего двух основных товаров - жилья и земли. Рынок жилья распространяет свое действие на жилые помещения. Возникли организации, торгующие жильем, квартиры и дома стали объектом продажи на аукционах, биржах. Рынок непродовольственных зданий и сооружений, имущественных ценностей, используемых в социально-культурной сфере, образует основу рынка недвижимости.

Особой категорией рынка недвижимости выступает земля как объект личной собственности, приобретаемой домашними хозяйствами для непроизводственного назначения.

Рынок факторов производства предполагает куплю-продажу экономических ресурсов или факторов производства, которые делятся на первичные производственные факторы, представляемые домашними хозяйствами (земля - естественные ресурсы, капитал - инвестиционные ресурсы, труд), и промежуточные, представляемые предприятиями другим предприятиям (полуфабрикаты).

Кроме того, земля как объект, товар разнородна и делится на сельскохозяйственные угодья, пашню, зоны прокладки коммуникаций, зоны залегания полезных ископаемых, строительные площади под жилье и объекты, зоны отдыха. Для каждого из этих видов земельных ресурсов возможны свой рынок, свои цены, свой механизм ценообразования.

Рынок средств производства может быть назван рынком физического капитала, это исключительно обширный рынок, в сферу действия которого попадают все материально-технические объекты, участвующие в производстве прямо или косвенно. В этот рынок входят три составляющие: во-первых, рынок купли-продажи производственных зданий и сооружений; во-вторых, рынок машин, технологического оборудования, приборов, аппаратов производственного назначения; в-третьих, рынок сырья, материалов, полуфабрикатов, энергии, из которых и посредством которых изготавливается продукция.

Рынок рабочей силы - это свободная продажа каждым трудоспособным человеком своих трудовых возможностей и свободный наем работников. Такой рынок корректнее называть рынком труда и рабочих мест. Обладатель рабочей силы, т.е. способностей к труду, использует на рынке труда право продажи рабочей силы по рыночной цене с закреплением акта купли-продажи в трудовом контракте между нанимателем и наемным работником. В наиболее явной форме рынок рабочей силы проявляется в виде бирж труда.

Важным экономическим ресурсом, от которого зависят конкурентоспособность и эффективность производства, являются инновации. Поэтому с некоторой степенью условности отнесем к рынку факторов производства рынок инноваций. Это специфическая область купли-продажи, в которой объектом торговли являются технические и социально-экономические новшества, рационализаторские предложения, изобретения, патенты, технологические нововведения. Иногда все эти объекты объединяют под единым названием "ноу-хау", т.е. достижения научно-технического прогресса. Частью рынка инноваций является рынок патентов и лицензий.

Финансовый рынок отражает спрос и предложение финансовых средств, т.е. денег, валюты, акций, облигаций и других ценных бумаг. На рынках такого типа одни деньги и денежные средства продаются за другие. Финансовый рынок - это не просто обменный рынок, позволяющий покупать и продавать денежные средства, он призван обслуживать товарные рынки и рынок услуг, формировать и обеспечивать товарно-денежные отношения во всем многообразии их проявлений. Рынок ценных бумаг (РЦБ), иначе говоря, фондовый рынок, является основной частью финансового рынка и представляет собой форму купли-продажи ценных бумаг. РЦБ подразделяется на первичный рынок, где происходит размещение новых выпусков ценных бумаг, и вторичный, предполагающий перепродажу ценных бумаг.

Рынок ссудных капиталов представлен в виде продавцов (банков) и покупателей (фирм, населения, государства) кредита. В то же время в качестве продавцов могут выступать население, фирмы, государство, предлагающие свободные денежные средства продавцу в лице банка.

Денежный рынок - это рынок купли-продажи краткосрочных взаимных ссуд финансовых учреждений. Основными элементами денежного рынка выступают спрос на деньги и предложение денег. Этими факторами определяется цена ссудного денежного капитала, которым торгуют на денежном рынке. Особенностью денежного рынка является тот факт, что сделки, происходящие на этом рынке, опосредуются коммерческими банками.

Рынки срочных контрактов, или фьючерсные рынки, представляют собой важнейший инструмент решения проблемы неопределенности цен и выступают как форма купли-продажи срочных контрактов. Рынки фьючерсные, или рынки срочных контрактов, делятся на биржевой рынок и внебиржевой. Биржевой рынок - это совокупность сделок, совершаемых на фондовых и фьючерсных биржах, а также в фондовых и фьючерсных отделах товарных и валютных бирж. Внебиржевой рынок - сделки со срочными контрактами на различные активы, проходящие вне биржи, - менее организован и получил в западной литературе название "уличного" рынка.

Рынки срочных контрактов включают в себя товарный рынок срочных контрактов, валютный рынок срочных контрактов, рынок срочных контрактов на ценные бумаги, рынок срочных контрактов по процентным ставкам, рынок срочных контрактов на фондовый индекс.

Функционирование рынка товарных срочных контрактов проявляется в сведении в одном месте потребителя и производителя с тем, чтобы они договорились о той цене, по которой определенные товары перейдут из рук в руки в определенные сроки в будущем. Основным продуктом продажи на таких рынках выступают фьючерсные и форвардные контракты на поставку товаров. Первые рынки валютных контрактов начали действовать в 1982 г. на Европейском опционном рынке в Амстердаме и на Филадельфийской бирже. Объектом сделок на рынке срочных контрактов по ценным бумагам выступают пакеты ценных бумаг, которые включены в листинг, т.е. отвечают требованиям министерства финансов.

Информационный рынок представляется целесообразным выделить особо. Товаром на таком рынке выступает специфический про-

дукт - информация, значение которой в производстве и общественной жизни чрезвычайно возросло за последние десятилетия. Информационный продукт, понимаемый в широком смысле слова, включает в себя массивы деловой, коммерческой, научной, культурной и иной информации.

Рынок духовного, интеллектуального продукта распространяет свое действие на знания, культурные ценности, информацию, производство искусства. По сути, рассмотренный выше рынок инноваций есть часть более обширного рынка интеллектуального продукта, творений человеческой мысли.

К рынку интеллектуального продукта следует отнести куплю-продажу услуг культуры, образования, здравоохранения, а также любого информационного ресурса, появившегося в результате духовной деятельности.

Важная роль в создании потребительского рынка должна принадлежать государству при проведении им гибкой и эффективной инвестиционной политики относительно структурной перестройки народного хозяйства, кредитной, налоговой политики в отраслях, которые вырабатывают товары народного потребления, внешнеэкономической политики с привлечением иностранных инвесторов в сферы, поставляющие продукцию на рынок товаров потребления. Государство должно стимулировать деловую активность в социально значимых областях.

Рынок стремится к достижению равновесия спроса и предложения. Когда рыночная цена устанавливается на уровне цены равновесия и количество спрашиваемого товара совпадает с количеством предлагаемого, такое состояние можно назвать сбалансированным рынком. Однако нетрудно заметить, что указанное положение складывается далеко не всегда. Рыночная цена чаще не соответствует цене равновесия, хотя и стремится к ней, и тогда величины спроса и предложения не совпадают. Если спрос меньше предложения, то мы имеем дело с перенасыщенным рынком, когда же спрос больше предложения - с дефицитным.

Рынок в зависимости от его конкурентности делит на рынок совершенной (чистой) конкуренции и рынок несовершенной конкуренции, подразделяющийся на монополистический рынок, олигополистический и рынок монополистической конкуренции.

Не являясь идеальным, рыночный механизм, тем не менее, обладает рядом преимуществ, к числу которых относятся:

- эффективное распределение ресурсов, смягчающее проблему ограниченности ресурсов;

- возможность успешного функционирования при наличии весьма ограниченной информации (иногда достаточными считаются сведения об уровне цены и издержках);

- удовлетворение общественных потребностей и интересов в ходе реализации частных интересов в получении дохода;

- гибкость, высокая адаптивность к меняющимся условиям, быстрая корректировка рыночного неравновесия;

- оптимальное использование достижений НТР (стремясь получить максимальную прибыль, предприниматели идут на риск, разрабатывая новые товары, вводя в производство новейшие технологии);

- регулирование и координация деятельности людей без принуждения, т.е. свобода выбора и действий экономических субъектов;

- способность к удовлетворению разнообразных потребностей людей, к повышению качества товаров и услуг.

Тем не менее, у рыночного механизма есть и существенные недостатки:

- не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов;

- не имеет экономического механизма защиты окружающей среды (необходимы законодательные акты);

- не создает стимулов для производства товаров и услуг коллективного пользования (образование, здравоохранение, оборона);

- не обеспечивает социальную защиту населения, не гарантирует право на труд и доход, не перераспределяет доход в пользу необеспеченных слоев населения;

- не защищает здоровую конкуренцию (конкуренция на рынке неизбежно порождает монополию, необходима антимонопольная политика);

- не стимулирует фундаментальные исследования в науке;

- не способствует стабильному экономическому развитию (циклические подъемы и спады, безработица, инфляция и т.д.).

Все перечисленное предопределяет необходимость государственного вмешательства, которое дополняло бы рыночный механизм, но не вело бы его к деформации.

Роль государства в рыночной экономике проявляется через его функции. Экономические функции современного государства довольно многообразны и сложны. Каждая функция государства имеет предметно-политическую характеристику. Ее содержание показывает, что именно выступает предметом деятельности государства и ка-

кие средства им используются для достижения той или иной цели. Центральный вопрос государства - проблема разработки стратегии социально-экономического развития страны с четким определением конечных целей, приоритетов и этапов. Государство инициирует разработку такой стратегии и несет ответственность за ее направленность и конкретную реализацию.

Одна из важнейших функций государства - стабилизация экономики и стимулирование сбалансированного экономического роста. Системой определенных мер в области бюджетной, денежно-кредитной и фискальной политики государство пытается преодолеть кризисные явления, спад производства, снизить инфляцию. В этих целях государство стимулирует совокупный спрос на товары и услуги, инвестиции, занятость, регулирует банковский процент и налоговые ставки, для сглаживания циклических колебаний в период спада экономики проводит политику активизации всех хозяйственных процессов, а в период ее подъема стремится сдерживать деловую активность.

Особо следует выделить функцию обеспечения занятости трудоспособных граждан. Это одна из наиболее острых проблем в современной рыночной системе. Известно, что рыночная экономика не обеспечивает полной занятости населения, поэтому в условиях рынка неизбежна вынужденная безработица (естественным считается ее уровень до 6 %). Безработица - это не только серьезная социальная проблема, но и недопроизведенный валовой национальный продукт, снижение потребительского спроса и налоговых поступлений, рост расходов государства на пособия. Поэтому государство стремится обеспечить полную занятость трудоспособного населения, регулирует рынок рабочей силы, для чего создает соответствующие службы занятости, организует новые рабочие места, переподготовку и перекалфикацию рабочей силы и т.д.

В сферу деятельности государства входит и регулирование цен. Значимость данной функции велика, поскольку динамика и структура цен объективно отражают состояние экономики. В свою очередь, цены активно влияют на структуру хозяйства, на инвестиционный процесс, устойчивость национальной валюты, социальную атмосферу. В связи с этим государство обязано влиять на цены, используя различные методы воздействия, проводить определенную политику ценообразования. Так, в любой стране имеется множество товаров и услуг, цены на которые регулируются государством (например, тарифы на

железнодорожные перевозки, электроэнергию и др.). Зачастую государство предоставляет ценовые субсидии, специальные доплаты производителям социально значимых товаров, устанавливает так называемые лимитные цены, определяя только их верхние границы.

Одной из основных функций государства является обеспечение правовой базы деятельности хозяйствующих субъектов. Государство в лице своих органов, разрабатывая и принимая законодательные акты, регулирующие экономическую деятельность в стране и ставящие экономических субъектов в равные условия, определяет права и формы собственности, правила ведения предпринимательской деятельности, устанавливает условия заключения и выполнения контрактов, взаимоотношений профсоюзов и нанимателей, предупреждает злоупотребления, обеспечивает защиту потребителя. Для контроля за соблюдением законов создаются специальные органы, принимающие действенные меры к нарушителям. В развитом рыночном хозяйстве правовая основа должна представлять собой целую систему взаимодействующих, внутренне непротиворечивых законов, являющихся своеобразным кодексом государственного экономического регулирования. Наконец, правовая основа должна быть и стабильной. Постоянные и существенные изменения в законодательстве оказывают дестабилизирующее воздействие на экономику, формируя у хозяйствующих субъектов чувство неуверенности в завтрашнем дне. Обеспечение правовой базы функционирования сложившейся рыночной экономики реализуется путем контроля за применением действующего хозяйственного законодательства и внесения в него частичных корректировок. Объективные противоречия между требованием стабильности хозяйственного законодательства и необходимостью его совершенствования становятся необычайно острыми. Прежде чем вносить коррективы в правовые нормы хозяйствования, нужно каждый раз соизмерять предполагаемый положительный эффект от таких изменений с ущербом от действующих норм.

Рынок не распределяет доходы по принципу социальной справедливости и равенства. Чисто рыночное распределение вовсе не гарантирует получения прожиточного минимума. Поэтому в рыночной экономике государство берет на себя функцию перераспределения доходов и ресурсов, стремясь сгладить остроту социально-экономических противоречий, не допустить обнищания отдельных социальных слоев. Основными каналами перераспределения доходов населения являются прогрессивное налогообложение личных доходов и система трансфертных платежей, которым в уменьшении нера-

венства принадлежит главная роль. Дело в том, что возможности увеличения налоговой прогрессии весьма ограничены. Значительное повышение прогрессивности налогообложения подрывает стимулы к получению высоких доходов, а тем самым к высокопроизводительному труду и инвестициям, поощряет утечку капитала за рубеж, что отрицательно сказывается на развитии национальной экономики. Возможности использования трансфертных платежей как канала перераспределения доходов также небеспредельны. Значительное увеличение размеров и продолжительности выплат пособий по безработице или пособий малоимущим слоям населения ослабляет стимулы к труду, что отрицательно влияет не только на экономику, но и на социальную атмосферу в обществе. Политика перераспределения доходов призвана сократить разрыв в уровнях жизни высоко- и низкодоходных групп населения, но лишь в той мере, которая не угрожает подавлением деловой активности.

Рыночный механизм не обеспечивает рационального, с общественной точки зрения, распределения ресурсов. В этих случаях государство берет на себя функцию установления административных ограничений и стандартов, специальных налогов и дотаций, финансирования производства общественных благ или непосредственного управления их производством. Через регулирование инвестиций государство оказывает воздействие на темпы и пропорции общественного производства, используя при этом финансовый и кредитно-денежный механизмы. Инвестиции осуществляются как за счет государственного бюджета, местных бюджетов, так и за счет частных инвестиций, которые стимулируются с помощью налоговых льгот. Например, с целью стимулирования частных инвестиций, осуществляемых за счет кредита, государство покрывает часть ссудного процента собственными средствами. Такая политика требует от государства гораздо меньше ресурсов, чем если бы оно само занималось инвестированием проектов. Система сбыта регулируется через государственные закупки и через потребительский кредит, который довольно широко развит в рыночной экономике. Система потребительского кредита расширяет емкость рынка, поскольку стимулирует рост совокупного спроса.

Важная роль отводится государственному регулированию рынка труда, на котором производится оценка стоимости рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе оплата и условия труда, возможность профессионального роста, гарантии занятости и т.д. В госрегулировании отражаются основные тенденции в разделении

труда, мобильность рабочей силы, масштабы и динамика безработицы. Для обеспечения социальной стабильности в обществе и предотвращения стихийного развития миграционных процессов государством принимаются меры по упорядочению миграционных потоков, вводятся системы иммиграционного контроля, пресекаются незаконные действия в этой сфере, систематически анализируется состояние социально-трудовой сферы, разрабатываются социальные программы содействия занятости и т.д. Для того чтобы сохранить кадровый потенциал в жизненно важных для развития общества сферах, обязательным элементом государственной политики перераспределения ресурсов должна стать эффективная система труда работников бюджетной сферы.

В рыночной экономике государство как главный гарант сохранения и улучшения окружающей среды призвано производить предварительную экспертизу проектов строительства новых предприятий на их экологическую безопасность, запрещать производственную деятельность, наносящую вред здоровью людей, обязывать предпринимателей направлять капитал на восстановление разрушенной природной среды. Перечень функций государства этим отнюдь не исчерпывается: пытаюсь решить проблемы, неподвластные рынку, государство осуществляет антимонопольную политику с целью поддержания конкуренции, обеспечивает свободу предпринимательства, законность и порядок в хозяйственной жизни, стимулирует деловую активность и использование имеющихся научно-технических результатов. За государством всегда сохраняются организация денежного обращения и социального страхования, проведение глубоких структурных преобразований производства, решение вопросов фундаментальной науки, поддержание достаточного уровня обороноспособности, производство общественных благ, оказание помощи малорентабельным, но важным для хозяйства производствам, обеспечение устойчивости национальной валюты, контроль за внешнеэкономической деятельностью, включая организацию таможенной системы, и многое другое. Это так называемые классические функции государства, составляющие как бы нижнюю границу его вмешательства в рыночную экономику.

Однако в современном мире функции государства гораздо шире. С развитием общества, с изменениями в структуре общественного производства, со сдвигами в его технической базе, с актуализацией отдельных сфер общественной жизни возрастает государственная роль в регулировании следующих социальных процессов: в установ-

лении минимальных ставок оплаты труда, в защите среды обитания человека, в развитии инфраструктуры, в установлении продолжительности рабочего дня и времени отдыха, в определении прожиточного минимума, в уменьшении неоправданной дифференциации доходов населения, в обеспечении пособий по безработице, различных видов пенсий и пособий малообеспеченным членам общества, дотаций на школьное обучение и т.д.

К исключительной прерогативе государства относятся высшие национальные интересы, экономическая безопасность, гарантом и защитником которых оно является. Государство обязано соблюдать баланс общественных интересов, обеспечивать социальную стабильность и защищать национальные интересы путем организации контроля за национальными ресурсами при проведении внутренней и внешней политики. В последнее время появилась тенденция передачи некоторых функций государственного регулирования различным институтам гражданского общества - ассоциациям, союзам, не являющимся ни органами государства, ни рыночными структурами. Ни одна из всех вышеперечисленных функций не исчезает и не утрачивает своей роли с течением времени. Перемены касаются механизма, методов и форм осуществления функций государства в рыночной экономике.

### **3.2. Основные положения трудовой теории стоимости и теории предельной полезности**

Начало **трудовой теории стоимости** было положено экономистами классической школы В. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо. Они впервые в науке ответили на вопрос об объективной основе приравнивания различных товаров друг к другу в процессе обмена, поставленный еще Аристотелем. Исходные положения экономистов классической политэкономии заключаются в следующем.

В. Петти считал, что источником стоимости являются и земля, и труд. По выражению В. Петти, труд - отец богатства, земля - его мать. В. Петти не видел различия между потребительной стоимостью и стоимостью товаров. У него стоимость товара создается только трудом, расходуемым на производство драгоценных металлов.

А. Смит дал понятие товара и разграничил потребительную и меновую стоимости товара, придя к выводу, что мерилom стоимости

товара является труд в любой отрасли материального производства. Стоимость определяется количеством труда, которое можно купить или обменять на данный товар. В экономической литературе сложилось мнение, что А. Смит дает несколько определений стоимости, по меньшей мере два. Первое: стоимость определяется количеством труда, затраченным на производство товара. Второе: стоимость определяется количеством труда, которое можно купить или обменять на данный товар. В первобытном состоянии общества количества затраченного и купленного труда совпадают, в развитом рыночном хозяйстве - нет. В рыночном хозяйстве стоимость распадается на доходы и, соответственно, складывается из доходов - заработной платы, прибыли и ренты. На наш взгляд, А. Смит придерживается однозначного мнения, что стоимость товара определяется количеством труда, которое можно купить на данный товар.

Купленный труд - это оценка обществом на рынке того труда, который воплощен в товаре. Купленный труд - это не затраченный труд и не тот, который вы хотели бы получить или заплатить за данный товар. Это фактически оплаченный труд, т.е. стоимость товара, определяемая количеством купленного труда, который удовлетворяет интересы как производителей-продавцов, так и потребителей-покупателей. Это количество труда, которое общество готово обменять на количество труда, воплощенное в каждом данном товаре.

Именно количество труда, которое можно купить на данный товар, определяет рыночную стоимость товара. Последняя отражает не только труд, затраченный на производство товара, на основе которого формируется рыночное предложение, но и потребности общества в данном товаре, которые определяют спрос на него.

По Д. Рикардо, единым критерием определения стоимости является труд, затраченный на производство товара и измеряемый затратами рабочего времени.

Учение о товарном производстве и товаре, трудовая теория стоимости являются основой экономического исследования К. Маркса. Товар - это продукт труда, удовлетворяющий какую-либо человеческую потребность и произведенный для обмена.

Потребительная стоимость - свойство товара удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Потребительной стоимостью обладают не только продукты труда, но и блага, данные самой природой, - дикорастущие плоды, воздух, вода в источнике. Для того чтобы быть товаром, материальное благо должно иметь потребительную стоимость не для производителя, а для других, т.е. оно должно обладать общественной потребительной стоимостью. Не всякая по-

требительная стоимость является товаром, а лишь такое благо, которое обладает общественной потребительной стоимостью и передается посредством купли-продажи. Итак, потребительные стоимости образуют вещественное содержание богатства в любом обществе независимо от формы ведения хозяйства, но в товарном хозяйстве они являются вещественными носителями меновой стоимости.

Меновая стоимость - это способность товара обмениваться на другие товары в определенном эквивалентном соотношении. Пропорции, в которых каждый товар обменивается на другие товары, весьма различны. Так, мешок зерна может быть обменян на пару ботинок, на килограмм соли или на центнер картофеля. Во всех этих соотношениях выражается меновая стоимость мешка зерна. Но что лежит в основе этих соотношений, не определяются ли они потребительной стоимостью данных товаров?

Как потребительные стоимости, товары не могут быть приравнены друг к другу, поскольку две различные потребительные стоимости количественно не соизмеримы. Что же является общим, однородным в каждом из товаров при огромном многообразии их потребительных стоимостей? На основании чего товары приравниваются друг к другу при обмене?

Общим во всех товарах, делающим их количественно соизмеримыми, согласно трудовой теории стоимости является воплощенный в них труд. Каждый товар представляет собой в определенном смысле сгусток человеческого труда. Различаясь как потребительные стоимости, товары приравниваются друг к другу в соответствии с количеством воплощенного в них общественного труда. Отсюда следует, что в основе меновой стоимости товаров находится общественный труд, являющийся стоимостью товаров.

Таким образом, товар обладает двумя свойствами: потребительной стоимостью и стоимостью, а меновая стоимость - это лишь внешнее проявление стоимости при обмене.

Двойственная природа товара объясняется двойственным характером труда, воплощенного в нем. Эта зависимость впервые была раскрыта К. Марксом и имела важное значение для развития трудовой теории стоимости. По своему характеру труд, создающий товар, имеет две стороны как труд абстрактный и труд конкретный.

Конкретный труд - это качественно разнородный вид полезного труда. Различные виды конкретного труда, различаясь по цели, характеру трудовых операций, используют разные предметы, орудия труда и создают различные потребительные стоимости. У пекаря - хлеб, у сапожника - сапоги, у портного - платье и т.д. Конкретный

труд создает потребительные стоимости и выражает то, чем различаются отдельные виды труда.

Но при всем различии конкретных видов труда должно быть и то, что их объединяет. Общим для всех видов человеческого труда является то, что все они представляют расходование рабочей силы, энергии - физической, мускульной, нервной, духовной. Труд товаропроизводителей, выступающий как затраты рабочей силы вообще, независимо от ее конкретной формы, это и есть абстрактный труд. Однако он является абстрактным не как нечто мысленно представляемое. Абстрактность труда состоит в том, что он отвлечен от тех особенностей, которые имеют конкретные различные виды человеческого труда.

Маркс считал, что в условиях товарного производства двойственный характер труда выражает противоречие между частным и общественным трудом товаропроизводителей. Частная собственность разобщает людей, приводит к тому, что конкретный труд каждого товаропроизводителя становится частным делом. Но поскольку общественное разделение труда обуславливает наличие всесторонней связи между товаропроизводителями, которые производят продукцию не для собственного использования, а для других, фактически работая друг на друга, постольку труд носит не только частный, но и общественный характер. Однако в процессе производства общественный характер остается скрытым и проявляется лишь при обмене, где выясняется, нужен ли труд товаропроизводителя обществу, получит ли он общественное признание.

Противоречие между частным и общественным характером труда, названное Марксом основным противоречием товарного производства, предполагает возможность возникновения диспропорций между производством различных товаров, что проявляется в их перепроизводстве и в колебаниях рыночных цен. Взаимосвязь между товаром и трудом можно представить схемой (рис. 3.1).

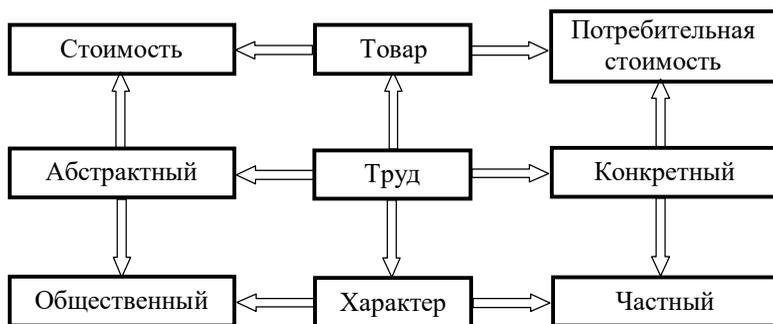


Рис. 3.1. Взаимосвязь между товаром и трудом

Большое значение имеет определение величины стоимости товара. Поскольку стоимость есть овеществленный в товарах абстрактный труд, величина стоимости товара определяется количеством необходимого для его производства труда или рабочего времени. Чем больше времени затрачено на производство товара, тем выше его стоимость. Однако если рассматривать индивидуальные затраты времени, то получится, что менее искусный или менее старательный работник создает большую стоимость. Далее, товары создаются в разных условиях при использовании различных орудий труда. В силу этого величина стоимости должна определяться не индивидуальным, а общественно необходимым временем. Общественно необходимое рабочее время - это время, которое требуется для создания товара при наличии общественно нормальных условий производства, т.е. при среднем для данного общества уровне техники и при среднем уровне умелости и интенсивности труда. Важное влияние на величину общественно необходимого рабочего времени оказывают предприятия, производящие основную часть данного товара.

Общественно необходимое рабочее время - это не постоянная, неизменная величина. Она изменяется в значительной степени от роста производительности труда. Производительность труда измеряется количеством продукции, произведенной в единицу времени. По мере развития общественного производства производительность труда возрастает, все меньше времени требуется на производство единицы продукции, что приводит к сокращению общественно необходимого рабочего времени.

На величину стоимости оказывает влияние и интенсивность труда. Но если производительность труда как экономическая категория связана с конкретным трудом, то интенсивность труда - с абстрактным. Повышение интенсивности труда приведет к увеличению числа единиц товара, но возрастет и их общая стоимость, так как повышение интенсивности труда связано не с новой техникой, а с более напряженным использованием рабочей силы как таковой. Следовательно, стоимость единицы товара останется неизменной.

Большое влияние на величину стоимости оказывает степень сложности труда. Простой труд - это труд неквалифицированного работника, не требующий предварительной подготовки, сложный труд требует специального обучения. Товары, произведенные сложным трудом при одинаковых затратах рабочего времени, имеют более высокую стоимость, чем созданные простым трудом. Это объяс-

няется тем, что в сложном труде воплощен не только труд квалифицированного работника, но и труд, затраченный на его подготовку. Следовательно, сложный труд представляет собой умноженный простой труд, стихийно происходящий на рынке.

Итак, величина стоимости прямо пропорциональна количеству труда и обратно пропорциональна его производительности.

Объективным экономическим законом товарного производства является закон стоимости, согласно которому общественный труд выражается в стоимости товаров, а обмен товаров осуществляется в соответствии с количеством воплощенного в товарах абстрактного общественно необходимого труда. Основное содержание закона стоимости заключается в том, что обмениваются равновеликие товары.

Но действие закона стоимости не означает, что обмен товаров всегда осуществляется с учетом их стоимости. В отдельных случаях пропорции могут в большей или меньшей степени отличаться от стоимостных отношений. Закон стоимости оказывает свое действие через стихийные отклонения цен товаров от их стоимости. Это происходит в виде колебания рыночных цен под влиянием меняющихся соотношений между спросом и предложением. Действие закона стоимости проявляется в том, что она всегда служит центром притяжения для цены, т.е. цены товаров колеблются вокруг их стоимости.

Действие закона стоимости осуществляется в трех основных направлениях.

1. Прежде всего, закон стоимости является стихийным регулятором товарного производства. Проявление закона стоимости через стихийные колебания цен способствует распределению рабочей силы и средств производства между различными отраслями производства, в результате чего достигается определенная пропорциональность между всеми частями народного хозяйства. Отклонение цен от стоимости сигнализирует товаропроизводителям о том, производство каких товаров следует расширять, а каких - сокращать. Иначе одни товары систематически производились бы в избыточном, а другие - в недостаточном количестве, что сделало бы невозможным само существование товарного хозяйства.

2. Закон стоимости является двигателем развития производительных сил. При производстве товара труд товаропроизводителей, применяющих более совершенную технику, обладает более высокой производительностью, следовательно, их индивидуальные затраты ниже, чем общественно необходимые, и такие производители полу-

чают наибольший доход, а те, у кого индивидуальные затраты более высокие, оказываются в невыгодном положении. Это побуждает товаропроизводителей к введению достижений науки и техники и к совершенствованию организации производства. Стремление каждого товаропроизводителя использовать достижения науки и техники приводит к повышению производительности общественного труда. Так стихийно действующий закон стоимости способствует техническому прогрессу, движет вперед производительные силы общества.

3. Закон стоимости приводит к дифференциации товаропроизводителей. По пути технического прогресса успешно продвигаются не все товаропроизводители. Там, где индивидуальные затраты оказались выше общественных, нет средств для приобретения новой техники, следовательно, производительность труда все более отстает. Подобные производители не только не ликвидируют отставание, но и приближают такой момент, когда их индивидуальные затраты будут настолько выше общественно необходимых, что вести производство станет невозможно. Таким образом, на основе закона стоимости, действующего через рыночную конкуренцию, происходит социальное расслоение мелких товаропроизводителей. Некоторые из них, обогащаясь, становятся капиталистами, другие разоряются и превращаются в наемных рабочих. Так проявляется важная роль закона стоимости в развитии капиталистических производственных отношений.

Трудовая теория стоимости исходит из того, что уровень цены на товар устанавливается в соответствии со спросом на него. Однако важно установить, что именно лежит в основе спроса, как он формируется, чем определяется поведение покупателей. Решение этой проблемы положило начало разработке **теории предельной полезности**, теории предельных величин.

Как измерить и сопоставить предпочтения и выгоды покупателя? Что именно и в какой последовательности он купит на рынке: колбасу или рыбу, компьютер или телевизор? Очевидно, что перед совершением покупки покупатель не начнет подсчитывать затраты производителя. Покупателя интересует цена, но не только она.

Товары будут приобретены по степени их важности, по соотношению полезности отдельных благ. "Полезность" - это субъективная оценка, но ее недооценка разрывает систему рыночных отношений.

Первые труды по теории предельной полезности относятся к 1870-м гг. Одной из первых вышла работа англичанина Уильяма

Стенли Джевонса (1835-1882) "Теория политической экономии". Обоснование и разработка отдельных положений теории предельной полезности появились в разных странах почти одновременно, но наибольший вклад в развитие данной теории внесли австрийские экономисты: Карл Менгер (1840-1921), Фридрих фон Визер (1851-1926), Евгений Бём-Баверк (1851-1914). Представители австрийской школы начинали анализ экономических процессов с изучения потребностей людей, с поиска критерия полезности благ. Ценность, в отличие от классиков, теории стали определять не затратами на производство, а полезностью товаров и услуг.

Неоклассическая школа конкретизирует понятие блага. Благо вообще, благо как таковое - это способность товара удовлетворять какие-либо человеческие потребности.

Следует разграничить понятия полезности и потребности.

Потребность - это стремление к удовлетворению какой-либо нужды, испытываемой человеком. Стремление утолить голод или жажду - это потребность в пище или воде. Причем человек испытывает необходимость в удовлетворении не только материальных потребностей, но и физических (занятие спортом), духовных (занятие различными видами творчества).

Полезность - это способность удовлетворить какую-либо потребность. Полезность - это не только объективное свойство благ, но и субъективное отношение людей к ним. Полезность пачки чая, банки консервов, пакета крупы для горожанина и охотника на зимовье будет различаться. Да и для отдельного человека полезность одних и тех же благ в различных жизненных ситуациях неодинакова.

Полезности благ, как материальных, так и духовных, являются основой потребительского выбора. Важно отметить, что потребностей много и, если удовлетворяются одни, реализация других отодвигается. Экономисты австрийской школы рассматривали не полезности потребляемых благ как таковых, а ту полезность, которую эти блага способны принести конкретным потребителям. Австрийцы считали, что в основе потребительского выбора лежат два фактора: полезность и редкость продукта.

Исследование потребительского поведения было бы невозможным без введения предельных величин. Если классики рассматривали средние, средневзвешенные величины, то представители теории предельной полезности за основу изучения принимали приращение или убывание экономических параметров.

Прежде всего, необходимо показать различие между общей и предельной полезностью блага, что является основой анализа поведения потребителя.

Общая, или совокупная, полезность блага определяется как сумма удовлетворения всеми единицами блага, мы ее обозначим  $TU$  (utility - полезность).

Предельная, или конкретная, полезность - это удовлетворение от каждой последующей единицы товара. Можно сказать, что общая полезность равна сумме предельных полезностей ( $MU$ ). Впервые определение предельной полезности дал Ф. Визер в 1883 г. Теория субъективной полезности основана на двух положениях.

1. Потребитель стремится получить максимальную полезность, используя свой ограниченный доход.

2. Предельная полезность каждой последующей единицы всегда меньше, чем предельная полезность предыдущей единицы. Покажем это на примере (табл. 3.1) и представим графически (рис. 3.2 и 3.3).

Таблица 3.1

**Общая и предельная полезность абрикосов для отдельного потребителя**

Количество абрикосов ( $Q$ ), шт.	Общая полезность ( $TU$ ), ед.	Предельная полезность ( $MU$ ), ед.
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2

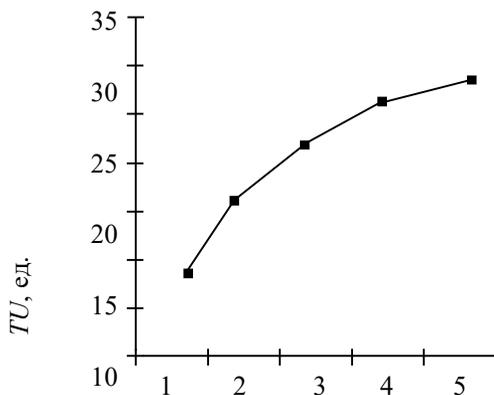


Рис. 3.2. График общей полезности

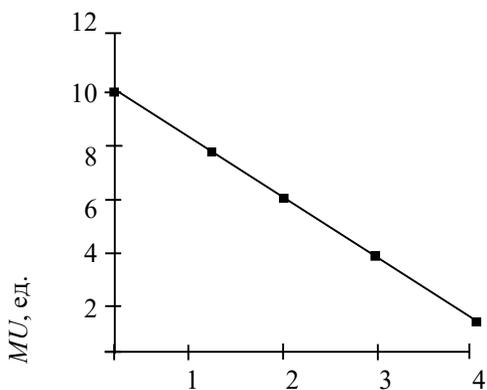


Рис. 3.3. График предельной полезности

Теперь составим таблицу полезности, выраженной в денежных единицах. Полезность любой единицы денег будет одной и той же, например, 1 руб. имеет полезность, равную 2 ед. полезности (табл. 3.2). Представим графики общей и предельной полезности (рис. 3.4 и 3.5).

Таблица 3.2

Полезность, выраженная в денежных единицах

Количество абрикосов $Q$ , шт.	Общая полезность $TU$ , руб.	Предельная полезность $MU$ , руб.
1	5	5
2	9	4
3	12	3
4	14	2
5	15	1

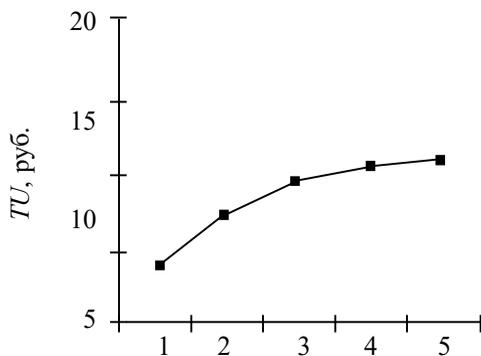
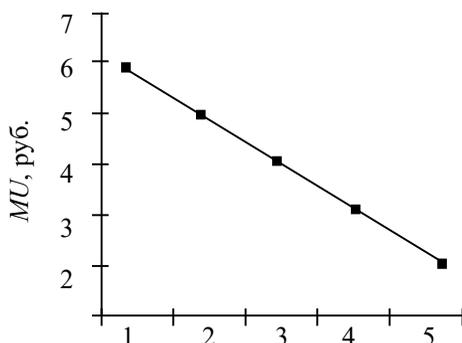


Рис. 3.4. График общей полезности



**Рис. 3.5. График предельной полезности**

Очевидно, что линия предельной полезности является также линией спроса при условии выражения полезности в денежных единицах, а полезность денежной единицы остается постоянной. Отсюда теория субъективной полезности формулирует закон убывания объема спроса с ростом цены, объясняя это снижением предельной полезности.

Если с употреблением каждой дополнительной единицы блага общая полезность возрастает, то предельная полезность падает. Так, при сильной жажде первый стакан воды имеет высокую полезность, начиная со второго общая полезность возрастает, а предельная - снижается.

Убывающая полезность помогает понять, чем, с точки зрения потребителя, обуславливается действительная ценность блага. Австрийская школа утверждает, что конкретная полезность определяется наименьшей, или предельной, полезностью. Покупатель заплатит за первую, единственную для него пару туфель больше, чем за пятую. Пятая потребителю или вообще не нужна, или нужна гораздо меньше предыдущих. Это обстоятельство учитывает и производитель при изучении насыщенности рынка товарами.

В 1854 г. в Германии вышла книга Германа Госсена "Развитие законов общественного обмена и вытекающих отсюда правил человеческой деятельности". В сокровищницу экономической мысли вошли два закона Госсена, в которых он описал правила рационального поведения субъекта, который стремится к извлечению максимальной полезности из своей хозяйственной деятельности. Рационализм экономического поведения состоит в том, чтобы оптимально сочетать возрастающие потребности и ресурсные возможности.

Г. Госсен обратил внимание на то, что величина полезности блага зависит не только от его потребительских свойств, но и от процесса его потребления. Первый закон Госсена (закон насыщения потребностей) отражает связь между снижением предельной полезности продукта и падением спроса на него. Сущность этого закона заключается в двух основных положениях: 1) в одном непрерывном акте потребления полезность последующей единицы потребляемого блага убывает; 2) при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении.

Для экономической науки важность первого закона Госсена заключается в следующих основных положениях.

1. Общая полезность блага и его предельная полезность четко разграничиваются. Это позволяет разрешить давнишний вопрос: "Почему "практически бесполезный" алмаз дороже одного из "наиболее полезных" благ - воды?"

2. Положение об убывании предельной полезности блага свидетельствует о необходимости достижения субъектом такого состояния равновесия, при котором он достигает максимума полезности из имеющихся у него ресурсов. Достичь этого равновесия можно, если в потребительском поведении руководствоваться вторым законом Госсена.

Все участники обменных операций стремятся получить максимальную выгоду, достичь равного удовлетворения от каждой суммы денег, потраченной на каждый из приобретаемых товаров. Суть второго закона Госсена состоит в выравнивании предельных полезностей. Согласно этому закону должно существовать равенство предельных полезностей на денежную единицу каждого товара. Так, последний доллар, рубль, потраченный на рыбу или мясо, по своей полезности должен быть равен последнему рублю, потраченному на крупу или овощи. Только в данном случае будет максимизирована общая полезность.

Из закона замены потребительных стоимостей вытекает закон единства цены. У покупателя существует высший предел цены, выше которого он товар не купит, у продавца - это низшая цена, ниже которой он не будет продавать. По второму закону Госсена, где-то на пересечении интересов находится такая цена на благо, которая позволит обеим сторонам извлечь из него полезность одинаковой интенсивности. Таким образом, цена продукта складывается из взаи-

модействия "конечных величин" - максимума его полезности для покупателя и минимума затрат продавца.

Общественная оценка (стоимость) блага в теории предельной полезности выводится из множества субъективных оценок индивидов. Выведение общественной предельной полезности блага рынок осуществляет по принципу равнодействующей оценок разных индивидов. Эта равнодействующая, в свою очередь, складывается стихийно, под воздействием стремления каждого участника обмена благами к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Основные правила, которыми руководствуются при разумно-эгоистическом подходе участники процесса общественного обмена: во-первых, обмен должен приносить выгоду (т.е. благо, получаемое в обмен, должно обладать большей полезностью, чем отдаваемое); во-вторых, каждый стремится совершить сделку с возможно большей для себя выгодой (т.е. с как можно большим приращением полезности для себя); в-третьих, лучше совершить сделку с меньшей выгодой, чем вообще отказаться от обмена (т.е. лучше согласиться на небольшое приращение полезности, чем остаться при своем изначальном запасе)<sup>1</sup>. На рынке происходит стихийное согласование индивидуальных оценок.

При анализе второго закона Госсена следует учитывать, что потребности субъекта характеризуются различной степенью напряженности. Удовлетворение потребностей субъект начинает с самой неотложной, жизненно важной, а потом постепенно переходит к менее необходимым, так что в итоге предельные полезности различных благ станут одинаковыми и в денежном выражении равными друг другу. Иными словами, последний доллар, рубль, затраченный на различные блага, должен представлять одну и ту же полезность.

Данный закон нашел свое отражение в знаменитой таблице Менгера. Например, у нас есть 6 ед. блага (денег), которые могут удовлетворить три потребности *A*, *B*, *C*. Первой мы удовлетворим самую насущную потребность - *A*, потратив на нее 3 ед. блага, и получим определенную полезность. Две следующие единицы денег мы истратим на удовлетворение потребности *B*, последнюю, шестую, единицу блага мы истратим на удовлетворение наименее напряженной потребности - *C*. Таким образом, предельные полезности последних единиц блага, удовлетворяющих потребности *A*, *B* и *C*, будут равны 8 (табл. 3.3).

---

<sup>1</sup> Бём-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Ленинград, 1929. С. 130.

Таблица 3.3

Таблица Менгера

	A	B	C
10	-	-	
9	9	-	
8	8	8	
7	7	7	
6	6	6	

Свой подход к исследованию поведения экономического субъекта Госсен использовал не только в формировании его потребительских планов, но и при планировании производства благ. Как особое благо Госсен рассматривал труд, полезность которого изменяется соответственно первому закону. Однако в отличие от других благ предельная полезность труда может иметь отрицательные значения. Например, после долгого отдыха труд вначале доставляет наслаждение, затем, согласно первому закону, наслаждение начинает падать, достигает нуля и превращается не в радость, а в тягость.

Согласно Госсену, для того чтобы достигнуть в жизни наибольшего наслаждения, человек должен распределить свое время и силы при достижении различного рода удовольствий таким образом, чтобы ценность предельного атома наслаждения равнялась бы усталости, которую индивид претерпел, если бы достиг этого атома в последний момент затраты своей энергии.

Мы уже отмечали, что потребитель оценивает приобретаемые товары с точки зрения величины их полезности. В определении потребителем максимизации полезности блага можно выделить два основных подхода. Мы знаем, что каждая дополнительная единица блага увеличивает общую полезность, но каждая последующая единица меньше, чем предыдущая.

Если бы потребитель удовлетворял потребность одним товаром, не было бы проблемы выбора. Но возможности способов удовлетворения потребностей человека многообразны. Можно утолить голод картофелем, а можно рисом или гречкой. Причем съесть это можно с

говядиной, с курицей, с грибами и т.д. Есть можно из металлической миски, из бумажной или фарфоровой тарелки.

Значит, потребитель должен определить общую полезность всего набора потребляемых благ и добиться, чтобы она была максимальной, используя взаимозаменяющие, дополняющие товары и т.д.

Таким образом, два основных направления в определении стоимости, цены - трудовая теория стоимости и теория предельной полезности - имеют общий предмет исследования, но существенно различаются многими своими положениями (табл. 3.4).

Таблица 3.4

**Основные различия трудовой теории стоимости и теории предельной полезности**

<b>Трудовая теория стоимости</b>	<b>Теория предельной полезности</b>
1. Вначале вскрывались экономические законы формации	1. Прежде всего изучалось поведение отдельного субъекта
2. Методологическая основа - изучение предложения, анализ стоимости	2. Методологическая основа - изучение спроса, анализ полезности
3. С понятием предложения связаны понятие издержек производства, анализ поведения производителя	3. С понятием спроса связаны понятие потребительной стоимости, полезности блага, анализ поведения потребителя
4. Считается, что спрос зависит от предложения	4. Спрос понимается как сумма субъективных наборов, которые зависят от полезности блага
5. Открытие объективных законов системы основывалось на анализе качественной стороны общественных явлений в длительном периоде	5. Научный интерес проявляется к анализу конкретных количественных изменений в коротком периоде
6. Общественная стоимость определяется через средневзвешенные затраты труда	6. Ценность экономического блага определяется через равные предельные полезности (второй закон Госсена)

Проблема взаимоотношения трудовой теории стоимости и теории предельной полезности активно обсуждалась на всем протяжении предшествующего столетия. Это определяется тем, что трудовая теория стоимости и теория предельной полезности, с одной стороны, идеологически противостоят друг другу, с другой - каждая из них претендует на целостное, системное видение экономических процессов. В действительности же точки соприкосновения между данными теориями имеются, поскольку в центре их анализа находится одна и та же проблема - закон, определяющий товарные цены. Фактически трудовая теория стоимости и

теория предельной полезности рассматривают одну и ту же проблему - проблему формирования общественно необходимого труда, образующего стоимость товара. Можно ли определить, какой труд является общественно необходимым без субъективных оценок потребителей? Такие оценки представляют собой сам процесс признания (или непризнания) общественного характера труда, затраченного на производство товара. Неспособность товара удовлетворять потребности покупателей означает, что затраченный на его изготовление труд не образует стоимости. Покупатели своими действиями на рынке превращают индивидуальные стоимости товаров в общественную стоимость и, следовательно, принимают самое непосредственное участие в формировании общественно необходимого труда. Однако на вооружение берутся две различные исходные посылки: трудовая теория стоимости изучает проблему с позиции товаропроизводителя, предельная теория полезности - с позиции потребителя, между тем в процессе формирования общественной стоимости товаров участвуют как производители, так и потребители.

Двойственность формирования общественно необходимого труда (труд и потребность) означает, что трудовая теория стоимости и теория предельной полезности - эти идеологически соперничающие друг с другом концепции, - по существу, дополняют друг друга и только вместе, в совокупности своих трактовок могут дать достаточно полную картину механизма закона стоимости, а тем самым и процесса ценообразования.

Теоретики австрийской школы исследовали иной аспект действия закона трудовой стоимости, который классическая школа в лице Рикардо, а также Маркс в силу ряда идеологических и исторических причин оставили в тени, а именно участие покупателей в формировании общественно необходимого труда. Неоклассика, составной частью которой является австрийская школа, сосредоточилась на изучении внешних количественных функциональных экономических зависимостей, законов экономической формы (закон спроса и предложения, проблема эластичности), в отличие от классической школы и марксизма, которые акцентировали свое внимание на сущностных экономических законах (закон стоимости, закон средней нормы прибыли и т.п.). Но законы экономической формы и сущностные экономические законы - это лишь различные срезы, своего рода уровни действия целостных механизмов объективных экономических законов.

Тем самым австрийская школа конкретизировала анализ и общественной стоимости товара, и его общественной потребительной стоимости, тем самым заполнив важный пробел в развитии трудовой теории стоимости, не сумевшей оценить роль потребителей в процессе формирования общественно необходимого труда. Идеологически противостоящие друг другу классическая и неоклассическая тради-

ции в экономической теории в научном отношении дополняют друг друга, идеологически выступая как противоположности. Однако именно идеология в конечном счете определяет вектор движения научной мысли. По этой причине мера дополнительности определяется мерой противоположности. Вовсе не случайно, что именно трудовая теория стоимости и теория предельной полезности в научном аспекте наиболее полно дополняют друг друга.

### **3.3. Эволюция теории стоимости и ценности**

Формирование экономической науки в виде систематизированных знаний о сущности экономики, относящееся к концу XVI - началу XVII в., связано и с меркантилистами, которые трактовали богатство исключительно во взаимосвязи с деньгами, золотом в сфере торговли, и с физиократами, которые в создании богатства обосновали приоритет производства товаров, ограничив его лишь сферой земледельческого труда. На этой основе классическая политическая экономия, которая получила развитие в XVIII - XIX вв. в трудах У. Петти, П. Буагильбера, Б. Франклина, выдвинула идею о том, что богатство нации создается производительным трудом во всех сферах материального производства.

Подлинным создателем классической экономической школы по праву считается А. Смит, который в своем знаменитом труде о природе и причине богатства народов впервые изложил общую основу науки - теорию производства и распределения благ, затем дав анализ действия этих абстрактных принципов на историческом материале. Идея А. Смита о том, что все рыночные цены в процессе спроса и предложения в длительной перспективе стремятся к некоему центру колебаний, а рыночные цены совпадают с естественными, оставалась центральной в теории стоимости и ценообразования в течение целого столетия. Смитианцы единственным источником стоимости товара (услуги) считали труд. Противники идей Смита приняли в качестве исходной аргументацию Сэя - Мальтуса, в соответствии с которой стоимость товара складывается из издержек производства собственника-предпринимателя, включающих в себя затраты на средства производства (фактор "капитал"), на заработную плату (фактор "труд") и ренту (фактор "земля").

Первой по значимости проблемой, которая являлась камнем преткновения теоретиков на всем протяжении XIX столетия, оставался двойственный характер стоимости в затратной теории А. Смита.

Не менее серьезной проблемой, которая генерировала огромное количество ошибок и разногласий на всем протяжении становления экономической науки, являлась неопределенность понятия "стоимость".

Д. Рикардо, яркий представитель классической экономической школы, в своих "Началах политической экономии и налогового обложения" приводит несколько категорий, связанных со стоимостью. Ученый отмечает, что полезность вещей представляет, бесспорно, основу их стоимости, но степень полезности вещей не может быть мерой их стоимости. Другими словами, Рикардо вслед за другими смитианцами отвергал теорию ценности, основанную на понятии полезности, поскольку казалось невозможным установить количественную связь между полезностью и ценой. Д. Рикардо был уверен, что в полезной трудовой деятельности заключается подлинная основа меновой стоимости всех предметов, кроме тех, количество коих не может быть увеличено человеческим трудом. Проблема выявления взаимосвязи между полезностью в современном смысле слова и ценой в тот период времени просто не ставилась.

Д. Рикардо вслед за Т. Мальтусом признавал дифференциацию цен на внутреннем и внешнем рынках, иллюстрируя это на примере ликвидации запретительных пошлин на ввоз заграничного хлеба.

Современное звучание данного положения трудно переоценить, поскольку в глобальной экономике действуют мировые цены, которые отличаются от общественных или сформированных внутри страны стоимостей. Именно эта мысль важна при формулировании концепции взаимосвязи теорий стоимости и ценности на всех уровнях хозяйствования. Указанные проблемы были в центре теоретического учения Дж. Ст. Милля, который, развивая логику Рикардо, с одной стороны, солидаризировался с его трудовой теорией стоимости, а с другой - предпринял попытку рассмотреть феномен ценообразования с позиций уравнивающего механизма спроса и предложения, влияющего на относительные цены.

Находясь на самой начальной стадии познания системной категории стоимости и не представляя ее в единстве всех фаз воспроизводства и форм проявлений на каждой из них, классическая политическая экономия пыталась, но не смогла ответить на основной вопрос, связанный с определением стоимости, понимая, что на ее величину действует множество факторов.

Появление альтернативной теории стоимости было связано с именем Ж.-Б. Сэя, который, в отличие от А. Смита и Д. Рикардо, по существу, отделил теорию распределения ресурсов от теории их производства, стремясь установить взаимосвязи между затратами и полезными продуктами хозяйственной деятельности. В итоге была сформулирована широко известная теория трех факторов производства, в качестве которых выступали на равных земля, капитал и труд. В результате производства, по Ж.-Б. Сэю, создаются полезности, или потребительные стоимости.

Рассматривая взаимосвязь свойств потребительной стоимости и меновой стоимости, Сэй обращает внимание на полезность, которую он предлагает определять с помощью рыночных цен. По мнению ученого, цена товара - мерило его ценности, а ценность - мерило полезности товара, следовательно, стоимость и количество полезности выступают равнозначными терминами. Таким образом, в отличие от Д. Рикардо, цена интерпретируется Ж.-Б. Сэем не как денежное выражение затрат рабочего времени на производство продуктов, а как денежная мера их полезности.

Здесь уже можно явно заметить признание Сэем зависимости способности блага удовлетворять потребности от затрат ресурсов на производство блага. Так постепенно объективная взаимосвязь стоимости и полезности блага пробивала себе дорогу.

Другими словами, развитие экономической теории началось с категории стоимости товаров, которую сначала связывали только с деньгами и сферой обмена товаров друг на друга, затем только с формированием стоимости в процессе производства, а далее принимались более или менее успешные попытки выявить сущность стоимости и формы ее проявления на стадиях производства и в обмене его результатами. Так развивалось человеческое знание: от изучения категории стоимости на различных вне связи друг с другом стадиях процесса воспроизводства к формированию системного представления об этом многогранном феномене в единстве всех форм его проявления в интегрированном воспроизводственном целом.

Карл Маркс как один из завершителей классической политической экономии наиболее ревностно отстаивал трудовую теорию стоимости. Развивая рикарданский тезис о том, что единственным общим свойством у товаров является их трудовое происхождение, Маркс пришел к заключению о необходимости определения стоимости товаров количеством абстрактного труда, затрачиваемого на их производство. При этом классик имеет в виду общественно необхо-

димый уровень трудовых затрат, соответствующих нормальным условиям производства товаров при среднем в данное время уровне умелости и интенсивности "труда работника". К. Маркс настойчиво разъясняет, что только предположительно издержки производства могут быть приравнены к стоимости товаров, которые были использованы в процессе производства товара, а цена производства товара лишь в качестве издержек производства может быть включена в цену другого товара. Цена производства товара может отклоняться от его стоимости, поэтому и издержки производства, в которые включена эта цена производства другого товара, могут быть выше или ниже той части всей его стоимости, которая равна стоимости затраченных средств производства.

Характер двухуровневого и двухступенчатого подхода, обусловленного различными уровнями абстракции в учении К. Маркса, проявляющий себя в дихотомии между первым и третьим томами "Капитала", оказался непонятым для приверженцев теории предельной полезности и многих современных экономистов, не имеющих представления о том, что сущность восходит от абстрактного к конкретному, последовательно поднимаясь от уровня к уровню, и обвиняющих К. Маркса в том, что ему не удалось увязать трудовую теорию стоимости с другими теоретическими аспектами своего экономического учения.

Так многотрудно в экономической науке формулировалась проблема взаимосвязи ценности, стоимости и полезности, а фактически именно эти структурные связи постоянно являлись предметом споров теоретиков различных направлений экономической мысли. Данный факт свидетельствует о важном влиянии и стоимости, и полезности на реальные экономические отношения.

Первые маржиналистские теории стоимости возникли на первом этапе "маржиналистской революции" - в 70-80-е гг. XIX в. благодаря таким родоначальникам маржинализма (и соответственно субъективизма), как К. Менгер, У. Джевонс и Л. Вальрас. Второй этап дальнейшего обновления теории стоимости связывают обычно с 90-ми гг. XIX в. и с именами первых авторов неоклассицизма, прежде всего А. Маршалла, Дж.Б. Кларка и В. Парето.

Несмотря на существенные различия в теориях основоположников маржинализма (субъективистов и неоклассиков), их творчеству были присущи и общие характерные черты. Одной из них является склонность маржиналистов рассматривать анализируемую ими экономическую ситуацию как устойчивое (равновесное) состояние. Дру-

гая важная черта связана с гедонистическим подходом маржиналистов, который проявлялся в видении ими цели экономической деятельности, связанной с максимальным удовлетворением потребностей при наименьших издержках.

Отмеченные выше общие черты маржиналистского анализа связаны с тем, что в основу теории предельной полезности была положена концепция экономического субъекта, согласно которой свойства человека-оптимизатора имеют важнейшее значение в маржиналистской теории ценности, принявшей вид теории потребительского выбора, а концепция экономического субъекта становится рабочей, операциональной, выполняя роль общей методологической предпосылки.

Законы предельного экономического анализа, известные как 1-й и 2-й "законы Госсена", способствовали переосмыслению многих ключевых понятий экономической науки. В число таких категорий входит природа обмена, которую классические экономисты рассматривали по принципу "равное меняется на равное", а Г. Госсен - как источник прироста полезности для каждого.

Маржиналисты перенесли акцент с издержек (или затрат труда) на полезность и в этих целях ввели понятия предельных изменений полезности, издержек, производительности и другие с применением математических методов, позволяющих изучать бесконечно малые изменения в условиях конъюнктуры рыночной экономики. Приняв в качестве основы теоретических подходов принципы маржинального анализа, экономисты последней трети XIX столетия способствовали обновлению экономической науки, дав толчок новому осмыслению сущности ее предмета и одной из ее ключевых теорий - теории стоимости.

Развитие маржиналистского направления экономической теории, основанного на категориях предельной полезности, было вызвано к жизни изменением парадигмы воспроизводства: замещением производства массовой однотипной продукции предложением дифференцированной, разнотипной продукции даже одной полезности в условиях, когда массовые потребности общества в основном были удовлетворены. В новых условиях системообразующим фактором развития воспроизводственной системы стало потребление и все, что его сопровождает: различные типы потребительского поведения с их особенными предпочтениями. При этом главным недостатком рассуждений теоретиков о полезности оставалось то, что они исключали стоимость как составную часть теории ценности в современном ее

понимании, тем самым отрицая диалектическую взаимосвязь стоимости и цены.

Наиболее последовательно попытку восстановить ее и синтезировать основные достижения приверженцев классического направления и маржиналистов предпринял А. Маршалл - родоначальник кембриджской школы неоклассицизма. Ученый немало внимания уделил теории стоимости, базирующейся не на одно-, а на двухкритериальном подходе. В основе закона спроса у Маршалла лежит идея убывающей полезности, согласно которой увеличение количества данного блага понижает полезность его предельной, или конечной, единицы. Это позволяет экономисту составить график спроса, который затем сопоставляется с графиком предложения. Таким образом, получается подобие ножниц, которые режут, потому что у них два лезвия. Полезность является важнейшим фактором в кратковременном аспекте, а реальные издержки производства играют преобладающую роль в долгосрочном аспекте.

По Маршаллу, и предельные издержки, и предельная полезность являются собой равноценные и равноправные факторы, обуславливающие возникновение ценности товара, и, соответственно, предложение зависит от издержек, а не от цен товаров на рынке, поскольку выполняет функцию независимой переменной. В маршаллианской теории стоимости четко проводилось различие между понятиями "желание" (что побуждает индивида покупать товар по рыночным ценам) и "удовлетворение, или внутренняя полезность" (что индивид получает, купив товар). В этом смысле цена, по Маршаллу, измеряя некую объективную величину, характеризует, по сути, "желание", но не "удовлетворение", поскольку цена в той мере является мерой удовлетворения, в какой желание отражает удовлетворение.

А. Маршалл приводит решение сложнейшего вопроса об относительной роли спроса и издержек в определении стоимости товара. Стоимость объявляется продуктом обоих факторов, вводится понятие предельной взаимозаменяемости, а распределение становится лишь одним из аспектов теории стоимости и потому объявляется подверженным идентичным влияниям предложения и спроса. В "рыночной" ситуации, по Маршаллу, предложение - просто данный запас товаров, а спрос - активный фактор; изменяя цену, можно создать спрос, достаточный для того, чтобы поглотить все имеющиеся на рынке товары. Но при введении элемента времени предложение как запас превращается в предложение как поток. Это создает некоторые новые трудно-

сти, и А. Маршалл пытался разрешить их введением понятия периодов времени. В результате ученый пришел к следующим выводам:

- в длительном периоде цена имеет тенденцию колебаться вокруг издержек, по мере того как до конца разворачивается игра спроса и предложения, при этом цены должны возмещать как первичные, так и дополнительные (накладные) издержки;

- в краткосрочной перспективе цены не должны упасть ниже первичных издержек.

Теория распределения А. Маршалла - это своего рода приложение теории стоимости. В ней в целом рассмотрены условия предложения и спроса, которыми определяется нормальная цена каждого из факторов производства. Земля, труд и капитал получают то, что они могут иметь на рынке. Таким образом, мы вновь приходим к условиям нормальности, где действительные цены факторов несколько беспорядочно колеблются вокруг центра долгосрочного равновесия.

С помощью функционального метода А. Маршалл стремился создать новую, синтетическую (объединенную) теорию ценности, в которой была бы отражена вся совокупность ценообразующих факторов в их взаимосвязи и взаимозависимости. Такой концепцией стала теория равновесной цены, призванная объединить существовавшие теории ценности: предельной полезности, издержек производства, спроса и предложения. При этом концепция А. Маршалла стала теорией цены без стоимости, а теория ценности (стоимости), по существу, оказалась подчиненной теории цены или даже заменена ею. В этом наиболее отчетливо проявился переход от причинно-следственного (каузального) метода исследования к функциональности и убывающей производительности.

К числу родоначальников неоклассицизма и теории предельной производительности относился и американский экономист Дж. Б. Кларк. По его мнению, формирование стоимости товаров обусловлено взаимодействием всех факторов, участвующих в процессе производства: капитала в денежной форме, капитальных благ (т.е. средств производства) и земли, деятельности предпринимателя, труда рабочих. Особенности теории стоимости Дж. Б. Кларка можно свести к следующим:

- основная роль в создании стоимости товарной продукции принадлежит полезности (спросу), а не производственным издержкам (предложению);

- возникновение и общественной, и рыночной стоимости благ обусловлено их конечной полезностью, определяемой обществом;
- стоимость является основным принципом, который регулирует распределение между отдельными группами точно так же, как производительность определяет характер функционального распределения;
- в соответствии с теорией предельной производительности доля каждого фактора при распределении продукта стремится к стоимости продукта предельной единицы.

В. Парето - продолжатель традиций основанной Л. Вальрасом лозаннской школы субъективного направления экономической мысли и один из родоначальников неоклассицизма. Если Л. Вальрас оперировал категорией стоимости, определяемой на основе предельной полезности, и считал возможным количественно измерить соответствующий уровень стоимости, то В. Парето утверждал, что это практически неосуществимо. Поэтому вместо количественно определяемой полезности благ (кардиналистский метод) Парето ввел понятие "предпочтение", имеющее не количественный, а порядковый (ординалистский) смысл. Отсюда утверждение, что данные блага полезнее других, на самом деле, по Парето, означает, что человек данные блага предпочитает другим, причем сопоставимы предпочтения не отдельных благ, а только их наборов (это же относится и к "отрицательным предпочтениям" тягот).

Итак, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк и В. Парето в целом завершили маржинальную революцию, изменив некоторые положения экономической теории:

- исследователи заменили каузальный подход функциональным и исключили из поля зрения экономической науки существовавшую почти 200 лет дилемму о первичности и вторичности по отношению друг к другу сфер производства и потребления, а соответственно, прекратили споры о том, что именно лежит в основе стоимости (цены);

- "объединили" сферу производства и сферу потребления в объект целостного системного анализа, распространив характеристику предельных экономических величин еще и на сферы распределения и обмена товаров;

- попытались "объединить" теорию стоимости (в трактовке теории издержек) и теорию полезности (в трактовке "субъективистов") в одну двухкритериальную теорию, базирующуюся на одновременном соизмерении и предельных издержек, и предельной полезности.

Торстейн Веблен - один из основателей институционализма сформировал новый по тем временам теоретико-методологический инструментарий экономической науки. В своих многочисленных сочинениях

он красной нитью провел мысль о плюрализме движущих сил экономики, включив в их число, наряду с материальными факторами, еще и элементы поведенческого, морального, правового и иного свойства, рассматриваемые во взаимосвязи и в историческом контексте.

Сущность и источник стоимости, по Веблену, следует видеть, прежде всего, в той степени пользы для общества и личности, которую могут приносить потребляемые блага. Стоимости, на взгляд ученого, присуще то, что способствует увеличению (посредством эффективного хозяйствования) производства необходимых людям товаров и услуг. Отвергает Т. Веблен и устаревшие, как он считает, представления о человеческой психологии и гедонистические мотивы, которыми оперировали в своем творчестве, в том числе и в области теории стоимости, лидеры субъективно-психологического направления экономической мысли и неоклассицизма. Вот почему во избежание "оценки благ без оценщика", а также с целью исключения в рамках теории стоимости "метафизической мистики" Т. Веблен во главу угла в рамках данной проблематики ставит поведенческий аспект. При этом исследователь имеет в виду место и роль в теоретических размышлениях о стоимости и механизме ценообразования, обусловленных поведением потребителя, такой нематериальной характеристики товара, как его престижность во всем многообразии ее элементов.

Не умаляя достоинств маржиналистской интерпретации данной теории, надо признать, что она послужила началом разработки еще одного - поведенческого - аспекта и одновременно направления в осмыслении природы стоимости товаров и услуг.

К преодолению ортодоксии неоклассицизма в числе первых исследователей были причастны родоначальники теорий рынка с несовершенной конкуренцией, а именно американец Э. Чемберлин и англичанка Дж. Робинсон.

Чемберлин подготовил доказательную базу для опровержения господствовавшей со времен классической политической экономии теории чистой (совершенной) конкуренции, а также исчерпывающую аргументацию того, что маршаллианская двухкритериальная теория стоимости является отнюдь не самодостаточной при разъяснении причин изменений уровня стоимости и рыночных цен товаров. По мнению ученого, наличие и уровень "дифференциации продукта" решающим образом находят свое проявление через личностное восприятие и поведение самих продавцов и покупателей. Совокупность многообразных факторов и оснований (реальных и воображаемых, осязаемых и неосязаемых) дифференциации продукта дает возмож-

ность полагать, что монополия и конкуренция являются не взаимоисключающими началами, а двумя "силами" ценообразования. И поскольку ни одна из этих "двух сил не исключает другую", "учет обеих является в большинстве случаев неперменным условием рационального объяснения цен и стоимости".

Революция в теории цены, вызванная Э. Чемберлином и Дж. Робинсоном, заключалась в том, что возросло число рыночных структур, которые экономическая теория должна проанализировать, чтобы показать, что удовлетворительное функционирование рынка - не простое автоматическое следствие из типа конкуренции.

На основании всего сказанного выше следует утверждать, что процесс органической интеграции классической затратной теории и маржиналистских подходов в некую синтетическую теорию ценности благ носит объективный характер. Это связано с тем, что синтетическая концепция диалектически соединила сформулированные теоретические категории в единую непротиворечивую систему, позволяющую интерпретировать сущность и формы проявления функциональных взаимосвязей участников обменных отношений. Появление новой теоретической концепции было предопределено закономерностями развития системных целостностей в экономике от простейших (конкурентной и монополистической) к сложным современным рыночным структурам (олигополистической, олигопсонической и монополистической конкуренции) как в национальных рамках, так и значительно позже на глобальном экономическом пространстве.

Можно назвать целую плеяду русских экономистов доктябрьского периода: С.Н. Булгаков, В.А. Базаров, Н.Х. Бунге, П.В. Воронцов, Н.Ф. Даниельсон, В.К. Дмитриев, В.Я. Железное, А.А. Исаев, И.М. Кулишер, И.Н. Миклашевский, В.Ф. Левитский, В.И. Ильин, В.В. Святловский, П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, И.И. Янжул. Благодаря этим ученым российская экономическая наука накопила огромный интеллектуальный потенциал, который проявился в 1920-е гг. в работах их учеников Н.Д. Кондратьева, А.В. Чаянова, Г.А. Фельдмана, Е.Е. Слуцкого и др.

Если говорить о наиболее влиятельных в русской экономической науке направлениях, то здесь первенство принадлежит, безусловно, марксизму, утверждавшему классовый подход, и немецкой исторической школе, также стоящей на принципах методологического холизма, но предлагающей рассматривать явления хозяйственной жизни с национально-государственных позиций. Следует упомянуть и о либеральном народничестве, которое вместе с марксизмом и исторической школой сыграло важную роль в развитии конкретно-

экономических и статистических исследований. Что касается теоретических исследований, то по большей части они были связаны с обсуждением и популяризацией идей марксизма.

Неудивительно, что русские экономисты не слишком большое внимание уделяли новым направлениям в экономической науке, связанным с теорией предельной полезности и маржинализмом. Субъективизм и методологический индивидуализм плохо вписывались в социальный контекст привычного для русских экономистов дискурса. Рациональный, максимизирующий свою полезность индивид не очень подходил на роль главной организующей конструкции экономической теории. Новый подход к анализу экономических явлений, который был связан с маржинализмом, либо игнорировался, либо вызывал неприязненное отношение.

Между тем, следует упомянуть, что в конце XIX в. русскими учеными слово Wert переводилось как ценность. В первые 10-12 лет после Октябрьской революции в нашей литературе также преобладало понятие "ценность", которое в переводах трудов Маркса и Энгельса уступило место термину "стоимость", и больше к слову "ценность" не возвращались. В итоге сложился некоторый разрыв между векторами развития западной и российской науки, что нашло свое отражение в потоке переводов зарубежных экономистов, большую часть которого составляли работы историко-экономического характера, посвященные социально-экономическим проблемам.

С помощью термина "стоимость" данная категория была привязана к догматическому положению о том, что стоимость означает только овеществленный в товаре общественный труд и ничего больше. Полезность полностью исключается из анализа, и теории стоимости придается ярко выраженный затратный характер.

Однако в самом конце XIX в. и особенно в начале XX в. можно найти множество свидетельств того, что русские экономисты осваивали новые идеи западной науки и отчасти их принимали. Этот процесс происходил в связи с усилением у многих русских экономистов критического отношения к марксизму. Вместе с тем, можно привести немного примеров, когда принцип маржинализма принимается полностью, вытесняя марксизм. Здесь можно назвать П. Струве, который пытался вообще отказаться от рассмотрения проблемы ценности как самостоятельной по отношению к проблеме цены. Стремление уйти от проблематики ценности можно обнаружить и у В. Войтинского. Еще дальше от привычного ракурса рассмотрения проблемы ценности и цены ушел В.К. Дмитриев, который, наряду с другими разработчиками (в частности, метода "затраты - выпуск", анализа монопо-

листической конкуренции), пытался осуществить синтез теории предельной полезности и теории издержек производства.

Иллюстративный характер доказательства тезиса о пропорциональности трудовых затрат и предельных полезностей воспроизводимых благ имел место у Туган-Барановского. В 1902 г. в работе экономиста киевской экономической школы (представителей которой отличал большой интерес к использованию математики) Н.А. Столярова этот тезис был дополнен строгим алгебраическим доказательством. Столяров решал стандартную задачу нахождения условного экстремума, причем целевой функцией была функция общественной полезности или, как он писал, пользы, а ограничением - совокупный объем трудовых ресурсов. При условии, что общественная полезность любого блага зависит от количества только этого блага, частные производные целевой функции совпадают с предельной полезностью соответствующих благ, что и позволяет легко получить искомое соотношение. Данная небольшая работа оказалась, по существу, одной из первых математических работ в области общественной функции полезности и предвосхитила идею народно-хозяйственного оптимума, которая в виде системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ) активно разрабатывалась в СССР в 1960-е гг.

К сожалению, в целом следует отметить, что развитие экономической науки в послеоктябрьский период было прервано, и далеко не все, что российские ученые успели сделать, оказалось интегрированным в мировую экономическую науку.

Между тем, обобщая все вышесказанное, можно определенно утверждать, что основная задача экономики состоит в максимизации удовлетворения безграничных потребностей людей - индивидуальных, коллективных, производственных, общественных и глобальных - имеющимися ограниченными ресурсами. Максимизировать решение этой задачи можно двумя путями.

Первый путь - повысить способность единицы блага удовлетворять потребность, что достигается благодаря повышению качества блага, а в конечном счете увеличению полезности блага. При этом полезность блага проявляется двояко: с одной стороны, увеличением количества удовлетворяемых потребностей единицей блага, с другой стороны, более интенсивным удовлетворением единичной потребности. Обе стороны обеспечивают увеличение массы (объема) удовлетворяемой потребности.

Второй путь - снизить затраты ресурсов на производство единицы блага. Этот путь позволит произвести из имеющихся ресурсов больше благ и таким образом удовлетворить больше потребностей.

На данной основе можно сделать вывод о том, что теория ценности благ является самостоятельной теорией, которая должна органически интегрировать в себе две широко известные теории - полезности и стоимости благ. Это связано с тем, что ценность как экономическая категория выражает отношения между потребителями и производителями благ по поводу удовлетворения потребностей ограниченными ресурсами общества.

Вышесказанное свидетельствует о недостаточности объяснительно-предсказательных и описательных возможностей маршаллианской теории спроса и предложения в условиях неоднородности и нестационарности экономических явлений, их долгосрочной динамики. Это предопределяет необходимость разработки нового методологического подхода, соединяющего позитивные стороны затратной теории стоимости и теории полезности. В рамках данного подхода станет возможным моделирование взаимозависимости между спросом и предложением для достижения целей макроэкономического равновесия, на основе чего возникнут адекватные прогностические возможности в отношении взаимодействия экономических агентов по поводу сущности феномена стоимости и форм ее проявления.

### **3.4. Теории денег**

#### ***Эволюционная теория происхождения денег***

Эволюционная концепция объясняет происхождение денег длительным процессом развития обмена и смены форм стоимости. Деньги - объективный результат развития процесса товарного обмена, который сам по себе, независимо от желания людей постепенно привел к стихийному выделению из общей массы товаров специфического товара, который начал выполнять денежные функции. Появление денег связывается с началом перехода от натурального хозяйства к товарному, с развитием форм стоимости. Объектом исследования является товар как единство потребительной и меновой стоимостей. Анализируя исторический процесс развития обмена, К. Маркс выделил четыре формы стоимости.

Простая, или случайная, форма стоимости соответствовала ранней ступени обмена продукцией между общинами, когда он носил случайный характер: один товар выражал свою стоимость в другом, противостоящем ему товаре. Маркс писал, что эта форма не так проста, как кажется на первый взгляд, поскольку уже здесь имеются два

полюса выражения стоимости товара. На первом полюсе находится товар, выражающий свою стоимость, т.е. товар, играющий активную роль (он находится в относительной форме стоимости), на втором полюсе - товар, который служит материалом для выражения стоимости первого товара, играет пассивную роль и находится в эквивалентной форме.

Обмен совершался по формуле  $T_1 - T_2$ . Определенное количество одного товара обменивалось на определенное количество другого товара (например, хлеб на скот).

В данном меновом отношении товары выполняют неодинаковые роли.

Товар  $T_1$  играет активную роль: он выражает свою стоимость в другом товаре -  $T_2$ .

Роль  $T_2$  пассивна: он является материалом для выражения стоимости первого товара. Поскольку стоимость товара  $T_1$  выражается в отношении к другому товару ( $T_2$ ), постольку  $T_1$  находится в относительной форме стоимости, в то время как  $T_2$  выступает в роли эквивалента, находится в эквивалентной форме стоимости.

Таким образом, относительная и эквивалентная формы представляют собой два полюса выражения стоимости товара.

Эквивалентная форма стоимости имеет ряд особенностей, а именно:

- потребительная стоимость товара-эквивалента служит формой проявления своей противоположности - стоимости товара;
- конкретный труд, содержащийся в товаре-эквиваленте, служит формой проявления своей противоположности - абстрактного труда;
- частный труд, затраченный на производство товара-эквивалента, служит формой проявления своей противоположности - непосредственно общественного труда.

Особенность простой, случайной (или единичной) формы стоимости состоит в том, что стоимость товара, находящегося в относительной форме стоимости, выражается лишь в единичной эквивалентной форме другого товара. Поэтому с дальнейшим развитием товарных отношений простая форма стоимости перерастает в полную, или развернутую, форму стоимости.

Полная (развернутая) форма стоимости соответствует этапу развития обмена товарами, когда он стал уже достаточно регулярным, но процесс образования постоянно функционирующих региональных рынков еще не был завершен. В отличие от простой формы стоимости, где пропорции обмена могут оказаться случайными, в полной

форме стоимости становится очевидной зависимость меновых пропорций от величины стоимости товаров.

Полная, или развернутая, форма стоимости связана с развитием обмена товарами, вызванного первым крупным общественным разделением общественного труда - с выделением скотоводческих и земледельческих племен. В обмен включаются многочисленные предметы общественного труда, а каждый товар, который находится в относительной форме стоимости, противостоит множеству товаров-эквивалентов. Полная, или развернутая, форма стоимости в большей мере, нежели простая форма стоимости, соответствует общественной природе труда, создающего товар, однако обладает и рядом недостатков:

- стоимость каждого товара не получила законченного выражения, так как число товаров-эквивалентов с развитием обмена ими могло бесконечно увеличиваться; стоимость товара не имела единогообразного выражения, а получила самые разнообразные и разнородные выражения; часто непосредственный обмен одного товара на другой оказывался невозможным, так как отдельный товар имел потребительскую стоимость только для части членов общества.

Всеобщая форма стоимости связана с дальнейшим развитием товарного производства и обмена, что привело к выделению из товарного мира отдельных товаров, играющих на местных рынках роль главных предметов обмена (соль, меха, скот и др.). Всеобщая форма стоимости соответствует этапу развития обмена, когда на региональных рынках произошло выделение специфических товаров, за которыми закрепились функции всеобщего эквивалента. В качестве всеобщего эквивалента у разных народов и в разные периоды времени использовались различные товары в зависимости от природных условий, национальных традиций, характера производственной деятельности и т.д.

Далеко не каждый товар может выступать в роли всеобщего эквивалента. Для этого необходимо, чтобы он обладал определенными качествами. Например, чтобы этот товар можно было делить на любое число частей, и при этом сохранялось его качество; чтобы хранение и содержание не вызывали бы значительных затрат труда и товар не подвергался бы быстрой порче.

Особенность данной формы стоимости заключается в том, что роль всеобщего эквивалента не закрепились еще за одним товаром, а в разное время ее попеременно выполнили различные товары.

Денежная форма стоимости пришла на смену всеобщей форме с развитием региональных рынков и международной торговли, когда в

качестве всеобщего эквивалента стали использовать благородные металлы, в основном золото и серебро.

Итак, согласно эволюционной концепции, деньги появились в результате развития форм стоимости (меновая стоимость). Предпосылками появления денег являются общественное разделение труда и экономическая обособленность товаропроизводителей. Переход от одной формы стоимости к другой связан с расширением обмена и с углублением внутренних противоречий товара между общественным и частным трудом, между потребительной стоимостью и стоимостью. Выделение в процессе обмена товара-эквивалента было обусловлено необходимостью стоимостного учета общественного труда, затрачиваемого на производство товаров. Роль государства в развитии денежных отношений является формальной и отражает объективную потребность в совершенствовании форм денег. Благородные металлы стали всеобщим стоимостным эквивалентом в силу объективных закономерностей развития товарного производства, покупательная способность монет из этих металлов определялась их внутренней стоимостью, а не волей государства.

Эволюционная концепция доказывает, что деньги появились помимо воли людей в результате длительного развития обмена, когда из огромного товарного мира выделился особый товар, выполнявший роль денег.

### ***Количественная теория денег***

Непосредственной причиной генезиса количественной теории денег была "революция цен", совершившаяся в Европе в XVI - XVII вв. в результате ввоза дешевого южноамериканского золота и серебра, что вызвало быстрый рост цен товаров.

Основные положения количественной теории денег сводятся к следующему:

- покупательная способность денег, как и цены товаров, устанавливается на рынке;
- в обращении находятся все выпущенные деньги;
- покупательная способность денег обратно пропорциональна количеству денег, а уровень цен прямо пропорционален количеству денег.

Количественная теория видит в деньгах только средство обращения, утверждая, что в процессе обращения в результате столкновения денежной и товарной масс устанавливаются цены и определяется стоимость денег.

Современная количественная теория, базирующаяся на бумажно-денежном обращении, берет свое начало в работах таких экономистов, как англичанин А. Маршалл, американец И. Фишер, шведы Г. Кассель и Б. Хансен, а также развивается в кембриджской версии англичанина А. Пигу и в разработках монетаристов чикагской школы М. Фридмена.

С первой половины XX в. господствуют две разновидности количественной теории:

- "транзакционный вариант" И. Фишера и монетаристов во главе с М. Фридменом;

- концепция "кассовых остатков" английской кембриджской школы во главе с А. Пигу, а после Второй мировой войны - Д. Патinkinым.

Американский экономист, статистик и математик И. Фишер (1867 - 1947) отрицал трудовую стоимость и исходил из покупательной силы денег. Пытаясь математически обосновать количественную теорию денег, Фишер выделил 4 фактора, от которых зависит покупательная сила денег:

*M* - количество наличных денег в обращении;

*V* - скорость обращения денег;

*P* - средневзвешенный уровень цен;

*Q* - количество товаров.

Сущность количественной теории денег Фишер определяет таким образом, что деньги, затраченные на блага, должны равняться количеству этих благ, умноженному на их цены, а следовательно, уровень цен должен повышаться или падать в зависимости от изменения количества денег, если в то же время не будет происходить изменений в скорости их обращения или в количестве обмениваемых благ.

Теория И. Фишера основана на двояком выражении суммы товарообменных сделок: 1) как произведения массы платежных средств и скорости их обращения; 2) как произведения уровня цен и количества реализованных товаров. Будучи объединены в одной формуле, эти величины, по мнению Фишера, позволяют анализировать взаимосвязь важнейших макроэкономических величин и при определенных предположениях приводят к выводу о влиянии денег на цены. Фишер основывает свою теоретическую конструкцию на формуле, известной в литературе как уравнение обмена:  $MV = PQ$ . В правой части уравнения фигурирует сумма цен всех товаров, участвовавших в сделках; в левой - сумма всех платежей деньгами.

Фишер стремится построить на данном уравнении причинно-следственные зависимости, трактуя определенным образом динамику и связь различных элементов формулы. В итоге уравнение обмена становится основой теории общего уровня цен. Уровень цен изменяется: 1) прямо пропорционально количеству денег в обращении; 2) прямо пропорционально скорости обращения денег; 3) обратно пропорционально объему торговли, осуществленному с помощью этих денег. Первое из этих отношений выражает центральную идею количественной теории. Пропорциональное воздействие изменения количества денег на цены проявляется, по мнению Фишера, лишь в долговременном плане. Что же касается кратковременного аспекта, то указанное влияние денег может существенно исказиться во время так называемых "переходных периодов", под которыми ученый понимал циклические колебания производства.

Основателями концепции "кассовых остатков" являются английские экономисты А. Маршалл, А. Пигу, и Д. Робертсон. Наиболее полно концепция разработана в трудах А. Пигу и Д. Патинкина. В "транзакционном варианте" И. Фишера деньги выступают только как средства обращения и платежа. Пигу добавил еще одну функцию - накопления - и придал ей особое значение. Однако оба варианта количественной теории денег игнорируют функцию денег как меры стоимости, их роль как всеобщего стоимостного эквивалента. Количественная теория денег Фишера исходила из анализа предложения денег. Кембриджская школа во главу исследования поставила спрос на деньги, который она рассматривает наравне со спросом на товары и услуги. Если для Фишера определяющим является нахождение денег в обращении, то для кембриджской школы главное заключается в том, что на деньги есть особый спрос, и они остаются как раз вне обращения у отдельных лиц и предприятий в виде "кассовых остатков". В отличие от Фишера, анализировавшего глобальные величины всего общественного капитала и общий уровень цен, Пигу акцентировал внимание на индивидуальных капиталах и поведении их владельцев, на "относительных" ценах, а не на "абсолютном" их уровне, интересовался мотивами, заставляющими отдельных субъектов держать у себя определенный запас денег.

К "кассовым остаткам" Пигу относит наличные деньги и остатки на текущих счетах. Таким образом, Пигу определяет количество денег как сумму кассовой наличности населения и предприятий. По мнению Пигу, нельзя установить общее количество денег, но каждый человек в состоянии решать, какую часть своего дохода он хочет

иметь в денежной форме. Если все люди захотят держать меньшую, чем прежде, часть дохода в денежной форме, то они будут расходовать деньги, в результате чего товарные цены повысятся. Напротив, если все предпочтут перевести большую часть дохода в денежную форму, то в результате накопления денег расходы уменьшатся, а спрос на товары и цены понизится. Подход Пигу к анализу денег отличается от подхода Фишера, но, по существу, остается в рамках количественной теории, так как устанавливает прямую связь между деньгами и ценами.

### **Современный монетаризм**

Наибольшее число сторонников "транзакционного варианта" количественной теории денег составляют монетаристы во главе с М. Фридменом, К. Бруннером и А.Х. Мельтрецом. Исходя из моделей равновесия в экономике, предложенных А. Маршаллом и Л. Вальрасом, монетаристы считают, что оно достигается автоматически путем изменения "относительных" цен, или цен на отдельные товары, а главным предметом исследования должен быть переход от одного уровня равновесия к другому, т.е. "абсолютный" - общий - уровень цен. Причину изменения этого уровня приверженцы монетаризма выводят из величины денежной массы. Фридмен относит к денежной массе не только наличные деньги (банкноты и монеты), но и все депозиты коммерческих банков - как до востребования, так и срочные. Динамику национального дохода и уровня цен ученый рассматривает как явления, производные от денежной массы.

В соответствии с количественной теорией денег на первый план выдвигается их стабильная эмиссия независимо от экономического положения и состояния конъюнктуры. Объем денежной массы становится главным объектом денежно-кредитной политики.

Отметим основные положения концепции Фридмена и его сторонников.

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

2. Число государственных регуляторов сокращается до минимума, исключается или снижается роль налогового, бюджетного регулирования (административных методов).

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

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

Современные монетаристы внесли ряд новых моментов в количественную теорию денег своих предшественников. Во-первых, монетаристы отказались от утверждения о пропорциональности динамики денежной массы и цен, сохранив лишь одностороннюю причинно-следственную связь. Во-вторых, монетаристы признают необходимым учитывать изменения скорости обращения денежной единицы, но не придают этому фактору большого значения. В-третьих, монетаристы отказались от сформулированного Фишером условия постоянства товарной массы при анализе длительных периодов. В-четвертых, денежная теория монетаристов связывается с производством, поскольку динамика денежной массы у них имеет первостепенное значение для объяснения колебаний в процессе воспроизводства. Отсюда делается вывод, что денежно-кредитная политика является наиболее эффективным инструментом регулирования экономического развития.

Несмотря на новые моменты, теория М. Фридмена в основном опирается на концепцию И. Фишера. Количественная теория денег в трактовке Фридмена есть разновидность теории предложения применительно к деньгам. Их предложение, по Фридмену, определяется количеством денег, создаваемых государством или банковской системой.

Ученый считает, что изменение спроса на деньги протекает медленно, тогда как предложение денег меняется гораздо чаще и вне связи с денежным спросом. Следовательно, спрос на деньги принимается за величину, близкую к постоянной, а определяющим становится избыток предложения денег. Концепция М. Фридмена выражается формулой, которая лишь внешне отличается от формул И. Фишера и А. Пигу, а по существу призвана обосновать ту же самую одностороннюю причинную связь между денежной массой и ценами:

$$M = KPY,$$

где  $M$  - количество денег;

$K$  - отношение денежного запаса к доходу;

$P$  - индекс цен;

$Y$  - национальный доход в неизменных ценах (или его физический объем).

Отсюда сделан вывод, что изменение денежной массы ( $M$ ) может сопровождаться соответствующим изменением в любой из трех величин правой части уравнения, т.е. рост денежной массы может привести либо к повышению цен ( $P$ ), либо к увеличению реального национального дохода ( $Y$ ), либо к изменению коэффициента, отражающего отношение денежного запаса к доходу. Как все представители количественной теории, Фридмен идет от денежной массы к ценам и даже не ставит вопрос о возможности обратной связи, игнорируя практику монополистического ценообразования, которая свидетельствует об обратной связи между ценами и денежной массой.

Современный монетаризм характеризуется преувеличением роли денег в экономике. В действительности национальный доход и его динамика определяются не только денежными, но и реальными факторами: производительностью общественного труда и численностью занятых в производственном процессе. Первоначально при применении полноценных денег большое внимание уделялось рассмотрению товарного характера и происхождения денег, обладающих собственной стоимостью и возможностью использования для оценки товаров и обмена на них.

При функционировании полноценных денег изменение их количества в обороте не оказывало сколько-нибудь заметного влияния на изменение уровня цен. Это было обусловлено тем, что избыточные для оборота деньги уходили в сокровища, а при необходимости возвращались в оборот. Приспособление массы денег к потребностям оборота происходило без государственного регулирования. Поэтому изменение количества денег в обращении не привлекало внимания теоретиков и не служило объектом теоретических исследований.

Повышению интереса к вопросам теории денег способствовала активизация государственной политики в денежно-кредитной сфере, особенно в связи с появлением в обороте неполноценных денежных знаков. Все большее внимание стало привлекать воздействие изменения массы денег в обороте на уровень цен и на заинтересованность в повышении эффективности производства. Такое влияние денег и было отражено в уравнении обмена И. Фишера.

Главную роль в установлении уровня цен играет количество денег в обращении. К этому сводится основное содержание количественной теории денег, согласно которой уровень цен в конечном счете определяется количеством денег в обращении, или уровень цен изменяется пропорционально изменению массы денег в обращении.

Вместе с тем, внимательное ознакомление с уравнением обмена порождает массу вопросов. Так, трудно согласиться с тем, что показатель скорости обращения денег ( $V$ ) характеризуется как стабильный, хотя он может быть определен как результат соотношения двух переменных величин: объема реализации ( $P$ ) и количества денег в обращении ( $M$ ).

Важно и то, что использование уравнения обмена при определении массы денег, необходимой для обращения и возможного регулирования размера этой массы, практически нереально. Здесь имеются значительные, трудно преодолимые сложности определения показателя скорости обращения денег ( $V$ ), относимого к числу стабильных.

Для расчета указанного показателя нужны данные об объеме оборота и сумме денежных средств, обслуживающих такой оборот. Однако получение требуемых данных в современных условиях, когда в обороте находятся не только наличные деньги, но и денежные средства безналичного оборота, весьма затруднено. В этом отношении существенно, что безналичный денежный оборот совершается по расчетным и ссудным счетам. Но при таких условиях вряд ли можно оценить совокупную величину остатков денежных средств, участвующих в обороте, поскольку остатки числятся как на расчетных счетах, так и на ссудных счетах.

Можно привести и многие другие аргументы, свидетельствующие о сложности определения величины отдельных показателей, включенных в уравнение обмена, а также об ограниченном значении взаимосвязи и взаимозависимости между ними.

## ГЛАВА 4. КАПИТАЛ И ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВО

### 4.1. Капитал как экономическая категория

Существует значительное количество теорий, концепций, школ, определяющих капитал как экономическую категорию, в связи с чем можно отметить классическое, неоклассическое, марксистское, кейнсианское и другие направления.

В учении физиократов понятие "капитал" как термин не употребляется, Ф. Кенэ использовал термин "авансы". Физиократы проанализировали вещественные составные части капитала, различая "ежегодные авансы" и "первоначальные авансы". "Первоначальные авансы" соответствуют основному капиталу, а "ежегодные авансы" - оборотному капиталу.

Деньги не причислялись ни к одному из видов авансов. Для физиократов не существовало понятия "денежный капитал", они утверждали, что деньги сами по себе бесплодны, и признавали лишь одну функцию денег - служить средством обращения. Накопление денег считалось вредным, поскольку оно изымает деньги из обращения и лишает их единственной полезной функции - служить обмену товарами.

Впервые в истории экономической мысли Ф. Кенэ дает анализ вещественной формы капитала и разграничивает его составные части. Сельскохозяйственные орудия, постройки и все, что используется в земледелии в течение нескольких производственных циклов, представляют собой "первоначальные авансы"; затраты на семена, оплату труда работников, корма и другие издержки, осуществляемые в течение одного производственного цикла, - это "ежегодные авансы". Фактически Кенэ разделил авансированный в сельское хозяйство капитал на основной и оборотный по производственному признаку. Ученый доказал, что в движении находится не только оборотный, но и основной капитал. Величина чистого продукта ставилась Ф. Кенэ в зависимость от вложения капитала и фактически являлась продуктом движения капитала: чистый продукт сводился к благам, которые производятся единственным фактором - землей, но зато не без участия труда и капитала.

А. Смит понимал под капиталом накопленный труд. Капитал он рассматривал как запасы, используемые в процессе производства (та часть запасов человека, от которых он ожидает получить доход,

называется его капиталом). В учении А. Смита важная роль отведена делению капитала на основной и оборотный. Под основным капиталом А. Смит понимал капитал, который не вступает в обращение, а остается в руках его владельца. Оборотный же капитал - это капитал, который постоянно уходит от своего владельца в одной форме и затем возвращается в другой. Так, часть капитала, затрачиваемая фермером на сельскохозяйственные орудия, представляет собой его основной капитал. Затраты же фермера на заработную плату и содержание рабочих относятся к оборотному капиталу. Поэтому рабочий скот является основным капиталом, а скот, предназначенный для реализации, является оборотным капиталом. Такое различие между основным и оборотным капиталом проводили и физиократы, но они относили его только к сельскому хозяйству. Смит делил капитал на основной и оборотный и в промышленном производстве, т.е. распространил свою идею на любой производственный капитал.

Д. Рикардо характеризовал категорию "капитал" как часть богатства государства, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов, машин и прочего, необходимого, чтобы привести в движение труд. Здесь позиция ученого в принципе созвучна с мнением других представителей классической политической экономии, обращавшихся к теории капитала, но, в отличие от них, Рикардо сумел показать, что из-за неравенства прибыли на вложенный капитал последний перемещается из одного занятия в другое.

В отличие от А. Смита, Д. Рикардо связывал с понятием "капитал" не только запас материальных ценностей, но и оборот их стоимости, различая в ходе этого продолжительного процесса "основной" и "оборотный капитал". Но вслед за Смитом Рикардо при анализе воспроизводства опускал из виду постоянный капитал, приравнивая стоимость общественного продукта к сумме доходов.

Известный западный историк экономической мысли М. Блауг в своем самом значительном труде "Экономическая мысль в ретроспективе" полагает, что поставленная Д. Рикардо центральная проблема, как изменения относительных долей в продукте земли, труда и капитала связаны с нормой накопления капитала, остается одним из непреходящих предметов интереса для современных экономистов. В этом смысле Блауг считает, что экономическая теория Рикардо все еще жива.

Автор теории трех факторов производства Жан-Батист Сэй рассматривает капитал как один из факторов производства. Сэй исходил

из того, что стоимость создается тремя факторами производства: трудом, капиталом и землей (природой), а их владельцы получают в виде доходов - заработной платы, прибыли и ренты - ту часть стоимости, которую создал их фактор производства. В отношении прибыли Сэй уточняет, что она складывается из ссудного процента, который капиталист получает как собственник капитала, и предпринимательского дохода, который капиталист получает как предприниматель за организаторскую деятельность, за новаторство и за риск. Из "теории трех факторов" Сэй делает вывод, что между классами существует гармония, так как каждый класс получает только свою долю стоимости.

Сэй дает более широкую, чем Смит, трактовку сферы производительного труда, включая туда не только сферу материального производства, но и сферу услуг, так как здесь тоже создается полезность. По определению Сэя, в сфере услуг производятся нематериальные продукты, потребляемые в момент производства. Однако они не могут аккумулироваться в виде капитала, который, так же как у Смита, трактуется Сэем как запас материальных ценностей.

При объяснении сущности процента Сэй развил новый вариант теории производительности капитала. По мнению исследователя, необходимо разделить субстанции капитала (материальное бытие средств производства) и производительную услугу капитала, связанную с использованием средств производства. Таким образом, Сэй делит на две части стоимость, созданную капиталом: одна часть возмещает затраты его субстанции (амортизация и т.д.), другая возмещает или вознаграждает его производительные услуги.

В различных трактовках капитала как экономической категории можно все же найти общее: капитал во всех теориях рассматривается как средства, вкладываемые в производство с целью их прироста, как авансирование средств для получения дохода.

К. Маркс определяет капитал как стоимость, приносящую добавочную стоимость, самовозрастающую стоимость. Не всякие накопленные деньги являются капиталом. Деньги превращаются в капитал только в результате их использования с целью получения прибыли, за счет которой они самовозрастают.

Добавочная стоимость не может возникнуть в процессе обращения товара, она создается в процессе его производства. На рынке надо найти товар, который создавал бы стоимость большую, чем сам стоит. Таким товаром у К. Маркса является рабочая сила. К. Маркс, критикуя классиков политэкономии, которые рассматривали труд как товар, считает товаром рабочую силу. Стоимость рабочей силы сво-

дится к стоимости жизненных средств, необходимых для существования рабочего и его семьи.

Весь капитал К. Маркс делит на постоянный ( $C$ ), который расходуется на приобретение средств производства, и переменный ( $V$ ), затрачиваемый на покупку рабочей силы. Постоянный капитал в процессе производства не создает новой стоимости, его стоимость конкретным трудом переносится на готовый продукт ( $c$  - старая стоимость). Переменный капитал самовозрастает в процессе производства, так как рабочий, затрачивая абстрактный труд, создает новую стоимость, состоящую из эквивалента стоимости рабочей силы ( $v$ ) и добавочной стоимости ( $m$ ). Стоимость товара

$$T=c+(v+m),$$

где  $c$  - стоимость израсходованных средств производства;

$v$  - эквивалент стоимости рабочей силы, равный переменному капиталу;

$(v + m)$  - новая стоимость.

Возникновение добавочной стоимости связано с особенностью товара "рабочая сила" в течение рабочего дня создавать стоимость большую, чем стоит эта рабочая сила. Рабочий день делится на две части: необходимое время, за которое создается эквивалент стоимости рабочей силы ( $v$ ), и прибавочное время, в течение которого создается добавочная стоимость ( $m$ ). Рабочему оплачивается в виде заработной платы необходимое время, а стоимость, создаваемую за прибавочное время ( $m$ ), К. Маркс считает присвоенным неоплаченным трудом рабочего - прибавочной стоимостью, результатом эксплуатации. Норма прибавочной стоимости ( $m'$ ) как отношение прибавочной стоимости ( $m$ ) к переменному капиталу ( $v$ ) показывает степень эксплуатации. В результате капитал, по К. Марксу, - это исторически определенное отношение, характеризующее эксплуатацию наемного труда.

Вышеизложенные взгляды К. Маркса на капитал как орудие эксплуатации и на теорию прибавочной стоимости как теорию эксплуатации неоднократно подвергались критике в экономической литературе. В первую очередь, критика связана с тем, что для осуществления процесса производства, помимо труда, необходимы и другие факторы производства: земля, капитал, предпринимательство, знания.

Не повторяя широко представленную в зарубежной и отечественной литературе критику марксистской теории, выскажем не-

сколько соображений по данной проблеме (не отходя от теории трудовой стоимости). В основе теории эксплуатации лежит положение, что стоимость товара создается только трудом рабочих. В связи с этим вспомним еще раз, что стоимость - это овеществленный в товаре абстрактный труд. К. Маркс, вводя в теорию трудовой стоимости учение о двойственном характере труда, дал определение абстрактного труда как затрат физической и духовной энергии человека. Фактически же К. Маркс сводит абстрактный труд к затратам труда только рабочих. Получается, что предприниматели, которые затрачивают энергию на организацию производства, и другие работники, помимо рабочих (инженерно-технические работники, экономисты и т.п.), не участвуют в создании стоимости, хотя они и затрачивают энергию в процессе производства.

В современных условиях постиндустриальной экономики, когда главным фактором производства становятся знания, а производство современной продукции - результат, прежде всего, интеллектуальной деятельности, сводить абстрактный труд только к труду рабочего еще более не логично. Собственники знаний в процессе своей деятельности затрачивают энергию, которая создает стоимость, и получают плату за примененные знания (интеллектуальный доход) из стоимости прибавочного продукта.

На основе вышесказанного при дальнейшем изложении материала в учебнике под  $m$  как части стоимости товара понимается стоимость прибавочного продукта, или добавочная стоимость, под  $m^* = m/v \cdot 100$  подразумевается норма прибавочного продукта, а не норма прибавочной стоимости, характеризующая степень эксплуатации.

Вклад в развитие научных представлений о природе капитала и процента в неоклассической школе внесли Дж. Кларк, И. Фишер, К. Виксель, Л. Вальрас, Й. Шумпетер. Главное достижение этой научной школы в теории капитала и процента состоит во всеобщем отказе от классической триады - от разделения факторов производства на труд, землю и капитал, под которым понимаются произведенные средства производства. Эта триада характерна для большинства представителей старой классической школы политэкономии. К числу теоретиков, чьи идеи оказали огромное влияние на последующее развитие теории капитала и процента, относится также Е. Бём-Баверк, наилучшее изложение идей которого принадлежит К. Викселлю. Несмотря на то, что оба данных экономиста строят свой анализ в рамках классической триады, капитал для них - это не просто

орудие производства. Владение капиталом дает возможность прибегать к более производительным производствам, которые на начальном этапе требуют определенных затрат. Таким образом, у Е. Бём-Баверка и К. Викселля капитал - это запас средств существования, который находится во владении капиталистов и "авансируется" рабочим. Благодаря такому авансированию становятся возможными производственные процессы, а разница в производительности между этими процессами и теми, к которым пришлось бы прибегнуть без авансирования, присваивается капиталистом в виде процента. Против утверждения об авансировании капитала выступили Дж. Кларк и Л. Вальрас, которые утверждали, что в ситуации рыночного равновесия, в котором осуществляется простое или расширенное воспроизводство, никакого авансирования не происходит. Наоборот, как отмечает Дж. Кларк, роль капитала в такой ситуации состоит в том, что он позволяет "синхронизировать" производство и потребление: в то время как начинается один производственный процесс, другой уже заканчивается, и наличие этого уже произведенного запаса потребительских благ (капитала) позволяет удовлетворять текущие потребности общества без каких-либо жертв. И Кларк, и Вальрас четко разграничивают капитал и отдельные капитальные блага. Кларк рассматривает капитал, в отличие от конкретных капитальных благ, из которых он состоит, как постоянный фонд, характерной чертой которого является факт постоянства. Таким образом, под капиталом понимается некая производительная сила, в то время как капитальные средства являются ее конкретным воплощением.

Еще одним интересным подходом к сущности капитала и процента является подход И. Фишера, который говорит о необходимости преодоления противоречия между субъективной школой в теории процента, выводящей его из психологических факторов, и производительной школой, выводящей его из производительности капитала. По Фишеру, понятие капитала есть дисконтированный поток дохода. Иначе говоря, любой элемент богатства, который приносит его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени, является капиталом, и его стоимость рассчитывается по принципу дисконтирования. С помощью принципа дисконтирования дохода может быть оценено не только капитальное средство, но и, например, земля. Таким образом, рассматривая капитал как благо, приносящее регулярный доход на протяжении длительного периода, Фишер включает

в это понятие не только капитальные средства, но и товары длительного пользования и землю.

В кейнсианской трактовке капитал - это определенного рода сбережения, которые приносят ожидаемый доход. Дж. Кейнс отмечает, что владельцу богатства нужно не само капитальное имущество как таковое, а ожидаемый доход от этого имущества. Кроме того, чтобы индивидуальный сберегатель достиг своей желаемой цели стать владельцем богатства, не обязательно требуется, чтобы было произведено новое капитальное имущество. Достаточно, если оно будет передано сберегателю другим лицом. Дж. Кейнс отмечает, что о капитале лучше говорить, что он приносит доход, чем называть его производительным, так как, по мнению ученого, единственная причина, по которой капитал дает возможность получать в течение срока своей службы доход, превышающий по общей величине первоначальную цену предложения самого капитала, заключается в том, что он является редкостью. Редким же капитал становится вследствие конкуренции со стороны процента на деньги. Если капитал становится менее редким, указанная выгода уменьшится, хотя капитал и не станет менее производительным, по крайней мере, в техническом смысле. Таким образом, капитал, по Кейнсу, - это сбережения особого рода, приносящие доход выше своей первоначальной ценности и обладающие свойством редкости.

## **4.2. Кругооборот и оборот капитала. Основной и оборотный капитал. Физический и моральный износ основного капитала. Амортизация**

Индивидуальный капитал в процессе своего самовозрастания последовательно проходит три стадии, охватывающие сферу производства и сферу обращения. Первоначально капитал авансируется в денежной форме ( $D$ ). Первая стадия:  $D - T$ . Предприниматель выходит на рынок и приобретает необходимые для производительного использования факторы производства, покупает средства производства и нанимает работников ( $T$ ). Капитал, находившийся в денежной форме, принимает форму производительного капитала. После этого процесс обращения капитальной стоимости временно прерывается. Начинается вторая стадия - процесс производства.

Вторая стадия: ...*П*... Факторы производства взаимодействуют и создают новые товары, содержащие добавочную стоимость. Капитальная стоимость возрастает, и капитал из производительной формы переходит в товарную.

Третья стадия: *T' - D'* - реализация новых товаров. Капитал из товарной формы превращается снова в денежную, совершает акт *T' - D'*, где *D'* означает первоначально авансированный денежный капитал с приростом - добавочной стоимостью. Капитал снова приобретает ту форму, с которой он начал свое движение, только теперь предприниматель располагает большей суммой.

Пройдя три стадии, капитал совершил движение по кругу - он вернулся в конце к той форме, с которой началось его движение. Такое движение К. Маркс назвал кругооборотом капитала. Схематически его можно выразить так: *D - T...П... T' - D'*. Первая и третья стадии относятся к сфере обращения, вторая - к сфере производства. Процесс создания добавочной стоимости осуществляется на второй стадии. В ходе своего движения капитал последовательно принимает и сбрасывает формы денежного, производительного и товарного капитала. Находясь в каждой из этих форм, капитал выполняет соответствующую функцию, в силу чего все эти формы называются функциональными формами капитала. Функция денежного капитала - подготовить условия производства, производительного - производство товаров, содержащих добавочную стоимость. Функция товарного капитала - реализация товаров. Денежный, производительный и товарный капитал являются здесь не самостоятельными видами капитала, а его особыми функциональными формами. Капитал последовательно принимает все три формы и одновременно пребывает во всех трех формах. Это условия непрерывности кругооборота.

Капитал постоянно находится в движении. Возвращение первоначально авансированной стоимости с добавочной стоимостью может быть достигнуто лишь на основе постоянно повторяющихся актов кругооборота. Кругооборот капитала, определяемый не как отдельный акт, а как периодический процесс, К. Маркс назвал оборотом капитала. Полный оборот капитала означает возвращение всего авансированного капитала в первоначальную денежную форму.

Время, в течение которого авансированный капитал проходит через сферу производства и обращения и возвращается с приростом стоимости, называется временем оборота капитала. Для определения скорости оборота различных капиталов в качестве единицы измерения берется год. Сопоставление единицы измерения со временем

фактического оборота тех или иных капиталов дает представление о числе оборотов, расчет которого ведется по формуле  $n = O/o$ , где  $n$  - число оборотов;  $O$  - принятая единица измерения (1 год);  $o$  - время оборота данного капитала.

С точки зрения особенностей оборота производительный капитал распадается на основной и оборотный.

Материально-вещественными носителями основного капитала являются средства труда (машины, здания, сооружения и т.п.). Основной капитал - часть производительного капитала, который служит длительное время, потребляется постепенно, целиком участвует в процессе производства, но переносит свою стоимость на готовый продукт по частям.

Все остальные элементы производительного капитала, стоимость которых поступает в обращение и возвращается полностью после каждого производственного цикла, образуют оборотный капитал. Материально-вещественными носителями оборотного капитала выступают предметы труда и рабочая сила. Оборотный капитал затрачивается на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию и выплату заработной платы. Особенностью рабочей силы является то, что в процессе производства она не переносит своей стоимости, а создает новую стоимость, часть которой воспроизводит ее стоимость, а другая часть образует добавочную стоимость. Однако данная особенность не имеет отношения к характеру оборота этой части капитала. По характеру оборота переменный капитал не отличается от оборотного капитала. Стоимость рабочей силы, применяемой в каждом кругообороте капитала, полностью возвращается к капиталисту после завершения этого кругооборота, а потому переменный капитал по характеру своего оборота относится к оборотному капиталу.

Начальной фазой кругооборота основного капитала К. Маркс считает его производительное использование и перенесение стоимости средств труда на готовый продукт, т.е. износ основного капитала, завершающей фазой - обратное превращение стоимости основного капитала из денежной формы в предметную форму средств труда. Таким образом, кругооборот основного капитала, по Марксу, составляют три основные фазы: 1) износ; 2) амортизация; 3) возмещение в натуральной форме.

Износ как первая стадия кругооборота основного капитала представляет собой двойственный процесс: с одной стороны, средства труда утрачивают потребительную стоимость (физический износ), а с

другой - переносят свою стоимость на продукт по мере того, как утрачивают потребительную стоимость (экономический износ). Стоимость и потребительная стоимость средств труда имеют свою специфику в процессе производства. Стоимость основного капитала в воспроизводственном процессе совершает кругооборот. Часть капитальной стоимости, затраченной на средства труда, совершает обращение. Это способ обращения вытекает из способа передачи стоимости средств труда на продукт. В свою очередь, этот способ сам вытекает из особенностей функционирования различных средств труда в процессе труда. Обращение стоимости средств труда и производительное их потребление происходит одновременно. Основной капитал обращается как стоимость лишь по мере того, как он изнашивается или потребляется в качестве потребительной стоимости в процессе производства. Стоимость же основного капитала по мере утраты им потребительной стоимости постепенно частями переносится на создаваемый продукт. Следовательно, отделившаяся стоимость средств труда не исчезает бесследно, а появляется в созданном продукте. Характеризуя обращение стоимости средств труда, К. Маркс писал: "Эта часть капитальной стоимости, фиксированная в средствах труда, совершает обращение... Но обращение рассматриваемой здесь части капитала является своеобразным. Во-первых, она не обращается в своей потребительной форме, обращается только ее стоимость, и притом лишь постепенно частями. В той мере, как она переносится с рассматриваемой части капитала на продукт, который обращается как товар"<sup>1</sup>. Таким образом, по Марксу, сама по себе потребительная стоимость основного капитала потребляется в производительном процессе, но не обращается как стоимость. Стоимость же средств труда, переносимая по частям на готовый продукт, начинает движение в качестве составной части изготовленного товара.

Движение стоимости средств труда основано на потреблении их потребительной стоимости. В процессе производительного использования основной капитал передает свою стоимость продукту по мере того, как утрачивает потребительную стоимость. "Основной капитал, - отмечал К. Маркс, - обращается как стоимость лишь по мере того, как он изнашивается или потребляется в качестве потребительной стоимости в процессе производства!" Понятие износа средств труда с точки зрения потребительной стоимости и стоимости является теоретическим обоснованием категории "износ". Если физический износ

---

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24. С. 177.

(т.е. процесс утраты потребительной стоимости) средств труда совершается в ходе их производительного использования, то это сопровождается перенесением стоимости средств труда на готовый продукт. В данном случае отделившаяся от средств труда стоимость полностью возмещается в продукте, которому, однако, основной капитал передает только ту стоимость, которую сам утрачивает как средство труда. Поэтому, если физический износ происходит в периоды, не обусловленные производственным процессом, во время бездействия средств труда, то это не сопровождается перенесением их стоимости на готовый продукт. В рассматриваемом случае стоимость средств труда вновь не возмещается в продукте, она утрачивается. Таким образом средства труда в процессе производства подвергаются двоякого рода износу: физическому и экономическому. Физический износ средств труда заключается в том, что по мере их эксплуатации происходит утрата ими в той или иной степени способности участвовать в процессе производства, активно воздействовать на предмет труда. Физический износ как потеря средствами труда своих технико-производственных свойств означает уменьшение их потребительной стоимости. Одновременно сокращается и стоимость средств труда, с изменением которой связан их экономический износ, заключающийся в том, что по мере сокращения потребительной стоимости средств труда приходит уменьшение и их стоимости.

Разграничение физического износа и снашивания (экономический износ) средств труда в условиях рыночной экономики нацеливает предприятия на то, чтобы все время эти средства использовались производительно. Утраченная средствами труда стоимость в периоды их бездействия вновь не воплощается в продукте, и вследствие этого образуются потери общественного труда. Поскольку в общественном воспроизводстве часть стоимости средств труда утрачивается от их бездействия, постольку всегда величина воспроизведенной в продукте стоимости основного капитала ниже утраченной им стоимости.

Для определения физического износа основного капитала применяются два метода расчета. Один из них основывается на сопоставлении физических и нормативных сроков службы или объемов работ, другой - на данных о техническом состоянии средств труда, устанавливаемых в процессе обследования. Коэффициент физического износа по объему работ можно установить лишь по тем инвентарным объектам, которые обладают определенной производительностью.

стью (машины, станки). Этот коэффициент можно определить по формуле

$$U = \frac{T_{\phi} \cdot \Pi_{\phi}}{T_n \cdot \Pi_n} \cdot 100\%,$$

где  $U$  - процент физического износа;

$T_{\phi}$  - количество лет, фактически отработанных машиной;

$\Pi_{\phi}$  - среднее количество продукции, фактически выработанной за год;

$\Pi_n$  - годовая производственная мощность (или нормативная производительность труда);

$T_n$  - нормативный срок службы.

Физический износ отдельных инвентарных объектов можно определить и по сроку службы. Этот метод исходит из допущения, что физический износ происходит равномерно в течение всего срока службы средств труда. Коэффициент физического износа может быть определен по следующей формуле:

$$U = \frac{T_{\phi}}{T_n} \cdot 100 \%,$$

где  $T_{\phi}$  - фактический срок службы;

$T_n$  - нормативный срок службы.

Наряду с физическим износом основного капитала, происходит его моральный износ. Общее между физическим и моральным износом состоит в том, что в обоих случаях имеют место постепенное обесценение основного капитала, утрата им части стоимости. Различия между видами износа заключаются в причинах, вызывающих такое обесценение. К. Маркс различал две группы причин, вызывающих моральное обесценение средств труда. В соответствии с этим и моральный износ разделяется на два рода. Сущность морального износа первого рода заключается в том, что вследствие повышения производительности общественного труда в отраслях, производящих средства производства, для создания таких же машин требуется меньше общественно необходимого времени, чем раньше. А так как стоимость орудий труда определяется затратами труда при их воспроизводстве, то машины и оборудование, изготовленные ранее, с более высокими затратами, утрачивают часть своей стоимости независимо от физического износа. Таким образом, происходит потеря части овеществленного в машине труда. Эта частичная потеря стоимости и является моральным износом первого рода.

Сущность морального износа второго рода состоит в том, что старые средства труда частично или полностью теряют свою стоимость по мере внедрения в производство новых, более производительных и дешевых в эксплуатации машин. Если при моральном износе первого рода обесценение вызывается снижением стоимости воспроизводства таких же машин в новых условиях, то при моральном износе второго рода обесценение основных фондов вызывается уменьшением их потребительной стоимости. В этом случае старые средства труда частично или полностью теряют свою стоимость по мере внедрения в производство новых, более производительных машин.

Моральный износ как экономическая категория обуславливается действием общего экономического закона повышающейся производительности общественного труда. В соответствии с этим законом с развитием общества издержки производства падают, а живой труд становится более производительным, т.е. создает в единицу времени больше продукции, чем раньше. Как считали основатели марксизма, "чем больше производительная сила труда, тем меньше рабочее время, необходимое для изготовления известного изделия, тем меньше в нем масса труда, тем меньше его стоимость"<sup>2</sup>. Подобное снижение стоимости в результате действия экономического закона повышающейся производительности труда приводит к моральному износу машин и оборудования.

Материальный основой морального износа служит технический прогресс. В результате его действия воспроизводство машин и оборудования происходит не в своей прежней форме, а в форме, претерпевшей прогрессивные изменения: старые орудия труда заменяются новыми, более эффективными. Вследствие этого происходит моральное обесценение тех устаревших машин и оборудования, которые еще используются в производстве.

Моральный износ проявляется в потере экономической эффективности и целесообразности использования средств труда до истечения срока их полного физического износа. При этом потеря стоимости происходит независимо от того, участвовали ли основные средства труда в производственном процессе или нет. Относительная величина морального износа рассчитывается по формуле

$$И_1 = \frac{\Phi_1 \cdot \Phi_2}{\Phi_1} \cdot 100 \%,$$

где  $И_1$  - относительная величина морального износа первого рода, %;

$\Phi_1$  - первоначальная стоимость средств труда;

$\Phi_2$  - восстановительная стоимость средств труда.

---

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 49.

Моральный износ второго рода, обусловленный созданием и внедрением в производство более совершенных и экономичных видов машин и оборудования, можно установить по следующей формуле:

$$B_c = \frac{B_y \cdot P_c}{P_y} \cdot 100 \%,$$

где  $B_c$  и  $B_y$  - восстановительная стоимость современной и устаревшей машин;

$P_c$  и  $P_y$  - производительность (или производственная мощность) современной и устаревшей машин.

Материальную основу морального износа второго рода составляет технический прогресс. Стремление предпринимателя выдержать в конкурентной борьбе заставляет его снижать издержки производства за счет применения новых, более производительных машин. Когда уровень общественно необходимых затрат труда начинает определяться производством продукции на машинах, находящихся в эксплуатации, то старые машины перестают содействовать снижению издержек производства и морально устаревают. Но средства труда возмещаются не в своей первоначальной форме, а в форме, претерпевшей технический переворот. На смену функционирующим средствам труда, как правило, приходят новые, более совершенные.

Существуют разные пути, сокращающие потери от физического и морального износа, основными из которых являются: капитальный ремонт оборудования, замена морально устаревшего оборудования новым, а также модернизация. И здесь особое значение приобретает такое явление, как амортизация капитала. Амортизация появляется на второй стадии кругооборота капитала. Капитальная стоимость, воплощенная в средстве труда, которую основной капитал в его натуральной форме теряет вследствие износа, обращается как часть стоимости продукта. Посредством обращения товар превращается в деньги, и стоимость основного капитала в виде денег выпадает из процесса обращения. Следовательно, стоимость основного капитала приобретает двойное существование. Часть ее остается связанной с потребительной стоимостью средств труда, другая же часть отделяется в виде денег. В процессе производственного потребления и износа средств труда соотношение между этими частями стоимости изменяется. Стоимость функционирующих средств труда уменьшается, а денежная форма увеличивается до тех пор, пока потребительная стоимость основного капитала не будет потреблена полностью и вся его стоимость не превратится в деньги. Следовательно, амортизация

представляет собой денежное выражение перенесенной стоимости основного капитала. Однако не вся отделившаяся стоимость входит в амортизацию. В нее включается лишь та часть стоимости, которая соответствует снашиванию и, будучи перенесена на готовый продукт, в нем сохраняется. Амортизация тесно связана с износом. Она фиксирует степень износа основного капитала, отражает размер уменьшения его стоимости в силу постепенного износа и по мере реализации продукта накапливает денежный фонд, предназначенный для возобновления изношенных средств труда. Тем самым амортизация обеспечивает сохранность основного капитала в денежном выражении. Если средства труда разрушаются вследствие стихийных бедствий, то они не подлежат амортизации, так как эти разрушения не вызываются производством, не связаны с изготовлением продукции. Для предохранения средств труда (в их стоимостном выражении) от подобных разрушений существует страхование. Расходы на страхование должны покрываться за счет прибыли предприятия и представлять собой вычет из нее.

Амортизационные отчисления включаются в издержки производства продукции и после ее реализации накапливаются в виде денежного фонда на счетах предприятий, образуя их амортизационный фонд. Относительно базы определения величины амортизационных отчислений и учета морального износа основных фондов среди экономистов нет однозначной позиции. Одни ученые полагают, что амортизационные отчисления следует производить, исходя из первоначальной стоимости основных фондов. Другие полагают, что восстановительная стоимость основных фондов служит базой для определения величины амортизационных отчислений. Вторая точка зрения представляется более убедительной, поскольку более точно выражает учет амортизационных отчислений. Амортизация тогда будет отражать действительную величину снашивания основных фондов, если при расчете норм амортизации исходить из их восстановительной стоимости, а не из первоначальной. На продукт должна переноситься действительная стоимость, т.е. та, которой реально обладают средства труда, а такой стоимостью может быть только восстановительная стоимость основных фондов, т.е. стоимость их воспроизводства в настоящих условиях. Поскольку восстановительная стоимость постоянно изменяется вместе с величиной снашивания основных фондов, значит должна меняться и величина амортизации. Еще одним фактором, влияющим на объем амортизационных отчислений,

является норма амортизации. Существует определенная система амортизационных норм, которая служит для учета износа основных средств, накопления необходимых амортизационных сумм. От характера построения системы норм в значительной мере зависит нормальное воспроизводство основного капитала. Под нормами амортизации подразумеваются определенные проценты от стоимости основного капитала. Эти нормы должны быть экономически обоснованы, установлены государством и основываться на единой методике. Так, годовая норма амортизации на реновацию рассчитывается по следующей формуле:

$$H_a = \frac{\Phi_n \cdot L + T_a}{\Phi_n \cdot T_a} \cdot 100\%,$$

где  $H_a$  - годовая норма амортизации на реновацию, %;

$\Phi_n$  - первоначальная стоимость основных производственных фондов, руб.;

$L$  - ликвидационная стоимость основных производственных фондов, руб.;

$D$  - стоимость демонтажа ликвидируемых основных производственных фондов и других затрат, связанных с ликвидацией, руб.;

$T_a$  - амортизационный период (срок полезного использования), лет.

При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется выражением

$$A = \Phi_c \cdot \frac{H_a}{100},$$

где  $\Phi_c$  - среднегодовая первоначальная стоимость основных средств, руб.

При способе уменьшенного остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало года, нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в законодательном порядке.

Суть расчета годовой суммы амортизации заключается в том, что в первый год использования объекта сумма амортизации определяется по формуле

$$A = \Phi_c \cdot \frac{H_a \cdot K}{100},$$

где  $K$  - коэффициент ускорения.

В последующие годы сумма амортизационных отчислений рассчитывается аналогично, только каждый год  $H_n \cdot K$  умножается на остаточную стоимость (неамортизационную часть) основных средств соответствующего года.

В странах с развитой рыночной экономикой широко применяется метод суммы чисел, или кумулятивный метод амортизации. Для этого метода характерны более высокие амортизационные отчисления в первые годы службы средств труда и постепенное их уменьшение к концу амортизационного периода. В отличие от метода уменьшающегося остатка при кумулятивном методе к концу срока полностью возмещается первоначальная стоимость основных фондов. Годовая норма амортизации при этом методе определяется путем отнесения количества лет до конца амортизационного периода орудий труда к сумме чисел от единицы до числа, определяющего конец амортизационного периода. Использование регрессивных методов амортизации имеет достоинства по сравнению с равномерным методом списания.

Во-первых, в условиях высоких темпов технического прогресса и, как следствие, увеличения степени морального износа проблема определения сроков службы средств труда становится важной и все больше носит вероятностный характер. Это приводит к тому, что возможность совпадения фактических сроков службы с предусмотренными в нормах амортизации уменьшается. Средства труда под воздействием технического прогресса все чаще будут досрочно выводиться из эксплуатации. В данной связи применение метода суммы чисел позволяет аккумулировать большую часть стоимости средств труда в первой половине срока службы машин, благодаря чему возрастает возможность сокращения потерь от невозмещения стоимости средств труда.

Во-вторых, применение ускоренных методов амортизации приводит к возрастанию возможности использования фонда амортизации в качестве источника накопления средств. Поскольку большая часть амортизационного фонда образуется в первой половине службы основного капитала, постольку большая сумма фонда амортизации выступает в форме резервного денежного фонда, используемого на расширение производства. Применение этого метода повышает возможность использования амортизации как источника накопления и является важным фактором расширенного воспроизводства основного капитала.

### 4.3. Виды капитала. Человеческий капитал

В экономической теории существует несколько критериев классификации капитала и в соответствии с этим изучаются его виды. Рассмотрим некоторые из них.

Различают промышленный, торговый и ссудный капитал.

Промышленный капитал, связанный с получением дохода на основе использования наемной рабочей силы в процессе производства и реализации услуг, приносит его владельцу доход в виде прибыли. Промышленным капиталом называется всякий капитал, который вкладывается в производство (и не только в промышленность, но и в сельское хозяйство, транспорт, связь) и который, как это было рассмотрено в параграфе 3.2, совершает кругооборот, проходит три стадии и принимает три функциональные формы.

Для того чтобы процесс производства был непрерывным, каждый индивидуальный капитал должен одновременно находиться во всех трех формах, причем в определенной количественной пропорции. Капитал, проходящий в своем движении три названные стадии, последовательно принимая соответствующие функциональные формы - денежную, производительную, товарную, К. Маркс назвал промышленным капиталом.

Торговый капитал представляет собой обособившуюся часть промышленного капитала, которая обслуживает процесс реализации товаров. На ранних этапах развития капитализма владелец промышленного капитала сам занимается реализацией товаров. Однако по мере расширения объемов производства и роста времени обращения возникла нужда в особой группе предпринимателей - в торговцах, занимающихся реализацией готовой продукции. Торговый капитал, как и всякий другой капитал, приносит его владельцу определенный доход, называемый в данном случае торговой прибылью. Ее источником служит стоимость прибавочного продукта, созданная в сфере производства. Следовательно, торговая прибыль - это часть стоимости прибавочного продукта, которую предприниматель-промышленник уступает предпринимателю-торговцу за его услуги по реализации товаров.

Ссудный капитал - это денежный капитал, собственник которого ссужает свои деньги нуждающимся в них субъектам рынка на определенный срок за известную плату, называемую ссудным процентом. Отсюда следует, что процент - это, с одной стороны, доход денежно-

го капиталиста, получаемый им от заемщика за предоставленную тому во временное пользование сумму денег. С другой стороны, ссудный процент можно определить и как плату заемщика собственнику денег за полученную от него денежную сумму. Такое истолкование процента в принципе допускает возможность уплаты за полученную ссуду не обязательно в виде денег.

Предоставление ссуды заемщикам обеспечивает, таким образом, самовозрастание ссудного капитала. Источники его формирования многообразны. Ссудный капитал образуется не только из временно свободных денежных средств промышленных капиталистов (фонд амортизации, фонд заработной платы, накапливаемая для расширения производства стоимость прибавочного продукта), но и за счет денежных накоплений государства, доходов и сбережений различных слоев населения, а также денежных средств так называемых институциональных инвесторов - страховых компаний, пенсионных фондов, профессиональных союзов, благотворительных фондов и других организаций. Владельцы промышленного торгового и ссудного капитала получают доходы в виде промышленной прибыли, торговой прибыли и ссудного процента.

Существует множество видов капитала, но все они так или иначе относятся либо к производственному, либо к денежному капиталу.

Производственный капитал с его делением на основной и оборотный был рассмотрен в параграфе 3.2.

Капиталом являются и денежные средства, которыми обладает фирма. Денежный капитал существует в единой, универсальной форме - в деньгах, которые, однако, могут быть представлены в виде различных национальных валют или в качестве векселей различных субъектов хозяйствования. Деньги могут как находиться в собственности фирмы, так и браться займы, т.е. представлять собой заемный капитал.

По принадлежности организации выделяют ее собственный и заемный капитал.

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств организации, принадлежащих ей на праве собственности и используемых для формирования определенной части ее активов. Эта часть активов, сформированных за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы организации.

Заемный капитал характеризует привлекаемые для финансирования развития организации на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности. Все формы заемного капитала,

используемого организацией, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в предусмотренные сроки.

По формам инвестирования в уставный фонд организации различают капитал в денежной, материальной и нематериальной формах. Инвестирование капитала в этих формах разрешено законодательством при создании новых организаций, увеличении объема их уставных фондов.

Важным является деление капитала на реальный и фиктивный. Реальный капитал существует в денежной, производительной, товарной формах. К реальному относится производственный и денежный капитал.

Фиктивный капитал - это капитал в ценных бумагах и других финансовых активах. Капитал считается фиктивным, поскольку его величина зависит от дохода, который приносит та или иная ценная бумага.

По формам собственности выделяют частный и государственный капитал, инвестированный в организацию в процессе формирования ее уставного фонда. Такое разделение капитала используется в процессе классификации организаций по формам собственности.

По организационно-правовым формам деятельности выделяют следующие виды капитала: акционерный, паевой, индивидуальный.

По характеру использования в хозяйственном процессе выделяют работающий и неработающий виды капитала. Работающий капитал характеризует ту его часть, которая принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Неработающий капитал характеризует ту его часть, которая инвестирована в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении различных видов хозяйственной деятельности организации и формировании ее доходов.

К современным видам капитала относятся человеческий и интеллектуальный капитал.

Во второй половине XX в. в экономической теории наибольшее внимание привлекают концепции человеческого и интеллектуального капитала.

Анализ теоретических подходов к определению содержания категории "человеческий капитал" позволяет выделить несколько отличных позиций. Представители традиционных трактовок (Дж. Ст. Милль, В. Рошер, Ф. Лист, Х. Сиджуик, Н. Сениор, Дж. С. Уолш) в качестве человеческого капитала рассматривали не самого человека, а приобретенные им способности. Наиболее четко данную позицию выразил

Дж. Ст. Милль: "Само человеческое существо... не является капиталом. Человек служит целью, ради которой богатство существует. Но его приобретенные способности, выступающие только как средство и реализующиеся только посредством труда, с полным основанием можно отнести к категории капитала"<sup>1</sup>.

Сторонники альтернативного подхода (И. Фишер, Л. Вальрас, Дж. М. Кларк, Г.Д. Маклеод, У. Фарр) полагали, что сам человек является капиталом. И. Фишер писал: "Искусство механика не есть богатство, добавляемое к человеку как таковому; сам "искусный механик" должен быть отнесен к категории богатства"<sup>2</sup>. Л. Вальрас считал человека "естественным и вечным капиталом. Естественным - потому, что он не произведен искусственно, вечным - потому, что каждое поколение воспроизводит себе подобных"<sup>3</sup>.

Представители расширительной трактовки человеческого капитала (Дж. Кендрик, Г. Джонсон, М. Блауг) связывают его с издержками и инвестициями для физического и интеллектуального формирования человека, с затратами на образование, здравоохранение, перемещение рабочей силы. Так, М. Блауг утверждает, что "человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе"<sup>4</sup>.

Г. Беккер и Т. Шульц, основоположники теории человеческого капитала в ее современном варианте, включают в человеческий капитал как врожденные способности и таланты индивида, так и приобретенные им в течение жизни знания, опыт и навыки.

В большинстве определений человеческого капитала и зарубежных, и отечественных исследователей упускается из виду, что капитал - это авансированная стоимость, которая не расходуется окончательно, а пускается в оборот, чтобы вновь вернуться к собственнику и принести доход в виде процента. Как вещественный капитал является не просто благом, а капитальной стоимостью, которая возвращается к его собственнику с доходом, т.е. выступает самовозрастающей стоимостью, так и человеческий капитал - это не просто способности

---

<sup>1</sup> Mill J. Principles of Political Economy. London, 1920. P. 47.

<sup>2</sup> Fisher I. The Nature of Capital and Income. London : Macmillan & Co., 1927. P. 33.

<sup>3</sup> Цит. по: Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. Санкт-Петербург : Изд-во СПбУЭФ, 1994. С. 19.

<sup>4</sup> Blaug M. Introduction to the Economics of Education. London, 1970. P. 115.

человека или человек с его способностями, но и авансированная в человека, в развитие его способностей стоимость. А. Смит подчеркивал: "Приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, который как бы реализуется в его личности. Эти способности, являясь частью состояния такого лица, вместе с тем становятся частью богатства всего общества, к которому оно принадлежит"<sup>1</sup>.

Сам человек с его способностями является носителем человеческого капитала подобно тому, как средства производства - натурально-вещественные носители, материальная основа вещественного капитала. Стоимость, авансированная в человека, способствуя развитию его природных способностей, качеств и приобретению новых, увеличивает их и накапливает в процессе воспитания индивида, приобретения им образования, опыта, повышения квалификации. Рост эффективности человеческой деятельности приносит доход на вложенный капитал.

Человеческий капитал - вложения, инвестиции в воспитание, образование, повышение опыта, квалификацию человека, направленные на развитие и приобретение им способностей с целью получения дохода. Это самовозрастающая стоимость, авансированная в развитие и приобретение человеком способностей к получению и накоплению знаний, умений, навыков, опыта, приносящих доход в результате трудовой, предпринимательской, интеллектуальной, творческой и других видов человеческой деятельности.

А. Смит сравнивал мастерство работников, их опыт и знания с капиталом и считал, что они должны приносить обычную прибыль, которую приносят другие равновеликие вещественные капиталы. Рассматривая расходы на обучение мастерству, А. Смит приходит к выводу, что их можно считать капиталовложением в способность работника получать доходы в будущем по аналогии с вложением средств в вещественный капитал. Ассигнования в работников экономически оправдают себя, если будут окупаться в течение всей их трудовой жизни. Хорошо обученные работники в среднем будут зарабатывать больше тех, кому не хватает средств для обучения и профессиональной подготовки.

---

<sup>1</sup> Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Москва : Эксмо, 2016. 688 с.

Человеческий капитал можно рассматривать в узком и широком смыслах. В широком - это вложения в развитие всех способностей человека: физических и духовных, производственных и непроизводственных. В узком смысле, человеческий капитал связан с производственной деятельностью, с авансированием средств в человека для развития его способностей к труду, к овладению и применению информации и знаний в процессе производства, к предпринимательской деятельности.

Носителем человеческого капитала, в широком смысле, может быть любой человек, вложения в которого, направленные на развитие его способностей, приносят доход. В узком смысле, носителями человеческого капитала являются:

- во-первых, работники, применяющие в процессе производства рабочую силу - способности к труду;

- во-вторых, работники, использующие способности к применению знаний в процессе интеллектуальной производственной деятельности;

- в-третьих, предприниматели, использующие способности к организации производства в процессе эффективного соединения и производительного использования факторов производства.

Следует отметить, что в большинстве научных работ, посвященных проблемам человеческого капитала, последний связывается только с трудовой деятельностью, иногда с предпринимательской, и сводится, как правило, к способностям человека к труду. При этом очень часто под термином "человеческий капитал" в отечественной литературе понимается высококвалифицированная, интеллектуальная или творческая рабочая сила, а западные экономисты понимают под человеческим капиталом квалифицированный, сложный, творческий труд, причем, скорее всего, речь идет о способностях к этому труду.

Определяя собственную позицию по данному вопросу, подчеркнем еще раз, что мы понимаем под человеческим капиталом, во-первых, не сами способности человека (природные, приобретенные, накопленные) и не человека с данными способностями, а авансированную стоимость, капитал, вложенный в развитие, накопление и приобретение этих способностей, в результате чего они возрастают, приобретаются, накапливаются и приносят доход пропорционально инвестированному капиталу. Кроме того, человеческий капитал связан не только с трудовой и предпринимательской, но и со всеми видами деятельности человека. Это капитал, вложенный в любые спо-

способности человека (человеческий капитал в широком смысле), т.е. в способности к производственной деятельности - трудовой, интеллектуальной, предпринимательской (человеческий капитал в узком смысле). Человеческим капиталом могут обладать все собственники факторов производства, в том числе землевладельцы и капиталисты, а не только собственники рабочей силы, знаний и предпринимательских способностей. Вложение средств в воспитание, образование, обучение землевладельцев и капиталистов также способствует повышению их доходов от применения факторов производства, собственниками которых они являются.

Способности человека увеличиваются благодаря знаниям, полученным в результате овладения информацией, ее переработки и усвоения. Информация превращается в знания собственников факторов производства. Чтобы уметь получать информацию и эффективно преобразовывать ее в знания, необходимо обладать человеческим капиталом.

Человеческий капитал, безусловно, является фактором, определяющим богатство нации. Увеличение человеческого капитала, особенно в условиях НТР, - это решающий фактор экономического роста. В данном смысле человеческий капитал выступает фактором развития производства, роста производительности труда, повышения его эффективности.

В то же время в рамках теории факторов производства человеческий капитал не следует рассматривать как самостоятельный фактор производства наряду с землей, трудом, капиталом, предпринимательством и знаниями. Собственники каждого из этих факторов производства могут являться и собственниками человеческого капитала. Обладание человеческим капиталом позволяет более эффективно применять принадлежащие его собственнику факторы производства, получать больший доход от них, а следовательно, полнее реализовать свои экономические интересы.

Каждый собственник факторов производства, имеющий человеческий капиталом и успешно применяющий его, реализует свои экономические интересы через получение процента на человеческий капитал. Доход на человеческий капитал в настоящее время не имеет на практике самостоятельной формы существования. Собственники факторов производства получают его в составе арендной платы, процента на капитал, заработной платы, предпринимательского дохода. Обладание человеческим капиталом позволяет собственникам увели-

чивать доходы, так как в последние включается процент на человеческий капитал. Различия в доходах в зависимости от уровня образования индивида свидетельствуют о том, что доходы от человеческого капитала являются важной составляющей общих доходов. Так, в США в 1990-е гг. граждане, имеющие восьмилетнее образование, получали в среднем 20 тыс. долл. в год, двенадцатилетнее и плюс младший колледж (1-3 года) - 35 тыс. долл., высшее (4-5 лет университетского образования) - 55 тыс. долл. в год.

Наиболее сложным и дискуссионным в современной экономической теории является понимание интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал принято относить к новым сложным формам капитала, что во многом обуславливает неоднозначность и неопределенность категориально-понятийного аппарата. В экономической литературе отсутствует единое научное понимание интеллектуального капитала как экономической категории, авторы исследований до сих пор не могут разграничить интеллектуальный капитал и человеческий капитал.

По общепринятой точке зрения теория человеческого капитала возникла несколько раньше концепции интеллектуального капитала, временной разрыв составляет около 20 лет. Однако этот диапазон времени вряд ли подлинно отражает реальную картину, даже сам термин "интеллектуальный капитал", автором которого является Дж. К. Гелбрейт, был введен в научный оборот практически в тот же момент, когда вышла в свет книга основателя теории человеческого капитала Т. Шульца. Несмотря на то, что теории человеческого и интеллектуального капитала развиваются уже более 40 лет, до сих пор нет общенаучного подхода ни к определению, ни к структурному содержанию категорий "интеллектуальный капитал" и "человеческий капитал". Обилие формулировок - это не просто научное соревнование по поиску наилучшей дефиниции. Если не выявлена экономическая сущность категории, непонятны границы объекта собственности на интеллектуальный капитал, то нерешенными остаются вопросы о собственнике интеллектуального капитала, об экономической реализации такой собственности, а это отнюдь не теоретические, а уже практические проблемы. В любом случае понимание интеллектуального капитала связано с вложениями средств в интеллектуальные способности человека, т.е. в развитие его способностей к интеллектуальной деятельности.

## **4.4. Органическое строение капитала и его индивидуальное воспроизводство. Факторы накопления капитала**

### ***Органическое строение капитала***

Различают техническое, стоимостное и органическое строение капитала.

Под техническим строением капитала (*ТСК*) понимается отношение массы средств производства к количеству рабочей силы, приводящей их в движение:

$$ТСК = \text{Масса средств производства} / \text{Количество рабочей силы.}$$

Техническое строение капитала показывает массу средств производства, которую работник приводит в движение и характеризует производительную силу труда, его техническую вооруженность. Техническое строение капитала растет вследствие научно-технического прогресса и отражает изменения в соотношении вещественных (средств и предметов труда) и личного (рабочей силы) факторов производства по натурально-вещественной форме.

Стоимостное строение капитала (*ССК*) выражает соотношение между вещественными и личным факторами производства в стоимостной форме. Это отношение стоимости средств производства (постоянного капитала) к стоимости рабочей силы (переменному капиталу):

$$ССК = C / V, \text{ или } ССК = C : V.$$

Стоимостное строение капитала зависит от его технического строения, но не только. С ростом технического строения капитала растет и его стоимостное строение. Темпы их трансформации не совпадают в силу ряда причин:

- 1) при использовании дармовых сил природы *ТСК* растет, *ССК* не меняется;
- 2) с ростом производительности труда стоимость средств производства снижается. Вследствие этого *ТСК* растет быстрее *ССК*;
- 3) изменение цен, заработной платы при неизменном *ТСК* приводит к изменению *ССК*.

По динамике *ССК* нельзя судить о динамике *ТСК*, и вследствие этого изменения *ССК* не отражают рост производительной силы труда, его технической вооруженности, темпы научно-технического прогресса.

Для того чтобы проследить влияние научно-технического прогресса, изменений в производительных силах на пропорции производства и воспроизводства, К. Маркс вводит понятие органического строения капитала (*ОСК*).

Органическое строение капитала - это строение капитала по стоимости, поскольку оно отражает техническое строение и изменяется с динамикой технического строения. Категория органического строения капитала показывает стоимостное строение капитала (отношение  $C : V$ ), но при расчете данного соотношения учитываются только изменения, связанные с трансформацией в техническом строении, т.е. не принимаются во внимание удешевление стоимости средств производства и динамика цен, заработной платы, не связанные с изменениями  $C$  в *ТСК*.

Органическое строение капитала - это стоимостное строение капитала, которое определяется его техническим строением и находится в зависимости от него. Покажем на примере, что не всякое изменение стоимостного строения капитала ведет к изменению его органического строения. Пусть за одной прядильщицей закреплено 5 станков. Тогда механовооруженность труда будет составлять 5 : 1. Цена станков равна 700 тыс. руб., цена хлопка - 500 тыс. руб., годовая зарплата прядильщицы - 200 тыс. руб. Стоимостное строение капитала рассчитывается как  $C : V = 1200 : 200 = 6 : 1$ . Представим, что в итоге технического прогресса прядильщица стала обслуживать 10 станков. Механовооруженность труда вырастет в 2 раза и составит 10:1. Стоимость станков окажется равной 1400 тыс. руб., хлопка - 1000 тыс. руб., величина зарплаты - 300 тыс. руб. Тогда стоимостное строение капитала составит  $C : V = 2400 : 300 = 8 : 1$ . Стоимостное строение капитала возросло в 1,33 раза в итоге роста его технического строения. В данном случае соответственно в 1,33 раза повысится и органическое строение капитала. Но может быть и такой случай. К примеру, в итоге неурожая в хлопководстве цена хлопка выросла в 2 раза до 1000 тыс. руб. При постоянной механовооруженности труда (5 : 1) стоимостное строение вырастет до  $C : V = 1700 : 200 = 8,5 : 1$ . В данном случае органическое строение капитала не поменяется, потому что рост стоимостного строения капитала в этом случае определен не техническим прогрессом, а такими неэкономическими причинами, как засуха, неурожай и т.п. Еще раз подчеркнем, что органическое строение капитала, во-первых, измеряется отношением цены средств производства к цене рабочей силы, а не отношением массы средств производства к числу работников; во-вторых, представляет

такое стоимостное строение капитала, которое отражает техническое строение капитала и его изменения. Если стоимостное строение капитала повышается вследствие подорожания сырья или изменения ставок заработной платы при постоянном техническом строении капитала, то это не будет означать повышения или снижения его органического строения.

Категория органического строения капитала позволяет исследовать влияние научно-технического прогресса, изменений в производительных силах на различные пропорции производства и воспроизводства: на структуру стоимости и издержек производства, норму прибыли, ренту, соотношение темпов роста двух подразделений общественного воспроизводства.

В современных условиях так же конструктивно использование категорий технического, стоимостного и органического строения капитала как выражения соотношений вещественных и личных факторов производства, их взаимосвязи для исследования влияния данных изменений на пропорции производства и воспроизводства в постиндустриальной экономике.

Конечно, при рассмотрении категорий строения капитала в современной экономической теории возникает целый ряд новых моментов и проблем.

Во-первых, логично вести речь не о строении капитала, а о строении факторов производства.

Во-вторых, необходимо учитывать качественные изменения, происходящие в вещественных факторах производства в постиндустриальном обществе, прежде всего связанные с применением информационных технологий.

В-третьих, на смену одному личному фактору производства - рабочей силе - приходят факторы: "труд", "предпринимательство" и "знания".

В-четвертых, с позиций теории факторов производства следует рассматривать соотношение земли, капитала (вещественных факторов) и труда, предпринимательства, знаний (личных факторов).

В-пятых, встает вопрос о стоимостном и натуральном выражении таких факторов, как земля, предпринимательство, знание.

В силу трансформаций, происходящих в постиндустриальной экономике, следует применять не термин "строение капитала", а термин "строение факторов производства". Под строением факторов производства понимается отношение вещественных факторов с учетом их качественных изменений в постиндустриальном производстве

к личным факторам производства. Трансформации в системе факторов постиндустриального производства, определяющая роль знаний и человеческого капитала позволяют внести ряд корректировок в понимание и измерение технического, стоимостного и органического строения факторов производства.

Факторы "труд" и "предпринимательство", "знания", несмотря на все различия между ними, на особые функциональные роли, которые они выполняют, также имеют одно общее - они представляют собой сознательную целесообразную деятельность людей. И это позволяет объединить указанные факторы понятием "личные факторы производства".

Поскольку в системе факторов производства появляются четвертый фактор - "предпринимательство", а также пятый - "знания", личные факторы формируются на основе совокупности способностей к труду (рабочая сила), к предпринимательству и к деятельности по применению знаний. При определении органического строения факторов производства надо учитывать в стоимостной форме затраты на воспроизводство не только способностей к труду, но и способностей к предпринимательской и к интеллектуальной деятельности.

Таким образом, в условиях постиндустриальной экономики на основе методологии исследования органического строения капитала следует рассматривать категорию органического строения производственных факторов как стоимостного соотношения вещественных и личных факторов постиндустриального производства. Это соотношение отражает их техническое строение и трансформируется с изменением технического строения.

Вещественные факторы производства - капитал и землю - в экономической литературе часто объединяют термином "капитальные блага". Средства же, вкладываемые в воспроизводство способностей к труду, предпринимательству и интеллектуальной деятельности, характеризуются величиной человеческого капитала. Вследствие этого стоимостное строение факторов производства можно определить как отношение ценности капитальных благ к величине человеческого капитала. Таким образом, в самом общем виде строение факторов производства выражают следующие формулы:

а) техническое строение факторов производства:

$$ТСФП = \frac{\text{Средства производства} + \text{Земля}}{\text{Рабочая сила} + \text{Предпринимательские способности} + \text{Способности к применению знаний}};$$

б) стоимостное строение факторов производства:

$$ССФП = \frac{\text{Ценность капитальных благ}}{\text{Величина человеческого капитала}};$$

в) органическое строение факторов производства:  $ОСФП = ССФП$ , поскольку оно отражает техническое строение факторов и изменяется вместе с  $ТСФП$ .

### **Индивидуальное воспроизводство капитала**

Постоянное возобновление и непрерывное повторение процесса производства называется воспроизводством. Непрерывное, постоянное возобновление капитала как самовозрастающей стоимости называется воспроизводством капитала.

В любом обществе процесс воспроизводства включает в себя следующие моменты:

- воспроизводство материальных благ (средств производства и предметов потребления);
- воспроизводство рабочей силы;
- воспроизводство природных ресурсов и среды обитания человека;
- воспроизводство производственных отношений.

Воспроизводство осуществляется как на микро-, так и на макроуровне экономики. Вследствие этого различают воспроизводство индивидуального и общественного капитала. Основой общественного воспроизводства является воспроизводство в рамках отдельных фирм, или индивидуальное воспроизводство. В данном параграфе процесс воспроизводства рассматривается в пределах одного индивидуального капитала.

Индивидуальное воспроизводство - это процесс непрерывного возобновления хозяйственной деятельности, посредством которой осуществляются возмещение и увеличение предпринимателем авансированной стоимости.

Различают простое и расширенное воспроизводство. Простое воспроизводство - это возобновление процесса производства из года в год в неизменных масштабах. Оно предполагает, что прибавочный продукт не используется на расширение производства, а полностью потребляется. Простое воспроизводство типично для докапиталисти-

ческих формаций, в которых процесс производства на протяжении долгого времени возобновлялся на прежней технической основе и его масштабы практически не изменялись. Расширенное воспроизводство - это возобновляемый процесс производства в увеличивающемся размере. В случае расширенного воспроизводства часть прибавочного продукта накапливается. Предприниматели, стремясь получить большую прибыль, расширяют масштабы производства, так и происходит накопление капитала.

Простое воспроизводство является основой расширенного. Рассмотрим вначале процесс расширенного воспроизводства на условном примере.

Пусть первоначально авансированный капитал составляет 1000.

Органическое строение капитала  $C : V = 8 : 2$ . Значит, постоянный капитал составляет восемь частей, переменный две части. Таким образом, постоянный капитал  $C = 800$ , переменный капитал  $V = 200$ .

Норма прибавочного продукта пусть равняется 100%,  $m' = 100\%$ .

$m' = m/v \cdot 100\%$ , тогда  $m = m' \cdot v / 100\% = 100\% \cdot 200 / 100\% = 200$ .

В первом году в результате процесса производства стоимость продукции составит:

$$800 c + 200 v + 200 m = 1200 T.$$

При простом воспроизводстве вся стоимость прибавочного продукта идет на личное потребление, т.е. произведенная с помощью данного капитала прибыль идет на личное потребление владельца капитала, 200  $m$  расходуется собственником капитала на приобретение потребительских товаров, необходимых для удовлетворения его личных потребностей. Капитал возобновляет свое движение с прежней величины в 1000. Из этой суммы 800 идет на воссоздание постоянного, а 200 - переменного капитала. Обращение к простому воспроизводству показывает, что при данном его типе капитал используется как средство удовлетворения личных потребностей его владельца.

На второй год стоимость продукта опять составит

$$800 c + 200 v + 200 m = 1200 T.$$

Так из года в год идет процесс простого воспроизводства. Капитал, воспроизводя себя, воссоздает средства существования для своего владельца. Становится очевидным, что можно, накопив определенную сумму и превратив ее в капитал, жить на нее бесконечно долго, если не будут нарушены условия воспроизводства капитала.

Расширенное воспроизводство капитала предполагает возобновление капитала в возрастающих масштабах. Источником расширенного воспроизводства является прибыль, созданная с помощью данного капитала. Это означает, что лишь часть стоимости прибавочного продукта ( $m$ ) идет на удовлетворение личных потребностей владельцев капитала.

Вернемся к нашему примеру в условиях расширенного воспроизводства. В первом году стоимость произведенного продукта останется в прежнем виде:  $800 c + 200 v + 200 m = 1200 T$ . По окончании года величина  $m$  должна быть разделена на две части (возьмем пропорцию 1:1). Первая часть предстает как личный доход владельца капитала (например, 100), а вторая часть идет на накопление, превращается в капитал и называется капитализированной стоимостью (в нашем примере она составит 100). Это сумма, предназначенная для приобретения дополнительных факторов производства. Благодаря второй части размеры капитала увеличиваются и составляют 1100. Налицо его расширенное воспроизводство. Если органическое строение капитала останется неизменным в пропорции 8:2, то из капитализированной стоимости 80 пойдет на покупку дополнительных средств производства, т.е. превратится в постоянный капитал, а 20 на наем новых работников - увеличится переменный капитал. В результате ко второму году авансированный капитал 1100 будет делиться на 880  $C$  и 220  $V$ . На второй год стоимость произведенного продукта составит  $880 c + 220 v + 220 m = 1320$ .

При сохранении неизменной пропорции деления  $m$  на потребляемую и накапливаемую части 1:1 личный доход составит 110, капитализированная стоимость 110. При органическом строении капитала 8:2 постоянный капитал увеличится на 88 и составит 968  $C$ , переменный увеличится на 22 и составит 242  $V$ . В целом авансированный капитал в третьем году составит 1210.

Стоимость продукта третьего года будет

$$968 c + 242 v + 242 m = 1452 T.$$

Капитал как самовозрастающая стоимость стремится к расширенному воспроизводству. В субъективном плане это означает необходимость отказа владельцев капитала от использования всей прибыли в качестве личного дохода и направления части ее на расширение капитала. Подобная необходимость обусловлена двумя основными причинами.

Первая причина связана с тем, что размеры капитала олицетворяют степень богатства его владельца, в том числе определяют и его личные доходы. Если размеры капитала остаются неизменными, то ограниченными являются и личные доходы его владельца, тогда как рост капитала ведет к увеличению доходов.

Вторая причина скрывается в конкуренции со стороны владельцев других капиталов. Положение в конкурентной борьбе во многом зависит от размеров капитала. Очевидно, что если величина отдельного капитала не меняется, тогда как размеры других капиталов, в том числе занятых в той же отрасли, растут, то конкурентные позиции владельца данного капитала слабеют и его могут вытеснить из отрасли. Поэтому для того, чтобы себя сохранить, капитал должен увеличиваться в размерах.

### ***Факторы накопления капитала***

В процессе расширенного воспроизводства капитала происходит накопление капитала. Увеличиваются авансированный капитал и его составные части. Накопление происходит вследствие превращения в капитал (капитализация) части стоимости прибавочного продукта, в практике хозяйственной деятельности выступающего в форме прибыли. Применение прибыли в качестве капитала и есть процесс накопления капитала.

На уровне отдельного предприятия накопление возможно, если полученная им в виде прибыли стоимость прибавочного продукта делится на две части: одна капитализируется и образует фонд накопления, другая вместе с фондом заработной платы образует фонд потребления.

На уровне отдельных предприятий можно выделить следующие факторы накопления.

1. Размеры полученной предприятием прибыли. Совершенно очевидно, что чем больше прибыль, тем больше средств можно направить на накопление при прежнем уровне потребления. Соответственно, все то, что способствует росту прибыли, следует рассматривать в качестве фактора накопления.

2. Пропорция, в которой прибыль делится на капитал и доход. Эта пропорция зависит как от субъективных качеств владельцев капитала, так и от объективных обстоятельств. К последним могут быть отнесены острота конкуренции между предприятиями и экономическая конъюнктура, заставляющая расширять производство или, наоборот, сокращать его.

3. Повышение производительности труда, увеличивающее прибыль. Кроме того, повышение производительности труда ведет к удешевлению дополнительных средств производства и предметов потребления. В результате в процесс производства можно вовлечь больше новых средств производства и новых рабочих без увеличения капитализации прибыли.

4. Эффективность приобретаемых за счет фонда накопления средств производства и их цены. Относительно недорогие, но достаточно эффективные станки, машины, оборудование позволяют при данной величине фонда накопления быстрее наращивать масштабы производства и соответственно увеличивать размеры капитала, чем менее эффективные и более дорогие средства производства.

5. Величина первоначально авансированного капитала. Чем больше при прочих равных условиях авансированный капитал, тем выше размеры накопления.

6. Разница между применяемым и потребляемым капиталом. Применяемый капитал представляет собой все используемые на предприятии средства производства. Потребленный капитал - это та часть стоимости средств производства, которая перенесена на готовый продукт. Здесь большую роль играет то, что эта часть стоимости после продажи продукции откладывается в фонд амортизации, который используется для замены старых износившихся средств труда на новые. Причем средства этого фонда могут быть использованы до того, как все старое оборудование, станки, машины изнашиваются. Можно это сделать, продолжая эксплуатировать старые средства труда.

Представим, что на предприятии используются 10 станков, срок службы которых составляет 10 лет, а стоимость каждого станка равна 10 тыс. руб. После первого года службы станков в фонде амортизации должно оказаться средств на сумму 10 тыс. руб., которой достаточно для приобретения еще одного станка. По стоимости капитал здесь не возрос, но масштабы производства увеличиваются, а следовательно, возрастают размеры прибыли, за счет которой осуществляется накопление. Если при этом новый станок окажется более производительным, чем старые, то возможности накопления еще более расширятся.

Рассмотрение последнего фактора накопления показывает, что воспроизводство капитала может быть экстенсивным и интенсивным. Экстенсивное воспроизводство капитала характеризуется возобновлением капитала на прежней технико-технологической основе. При таком типе воспроизводства расширение размеров капитала обеспечивается путем капитализации части прибыли. Это предполагает приобретение за счет прибыли новых станков, машин, оборудования с теми же техническими характеристиками в дополнение к существующим. Значительно возрастает число работников, обслуживающих технику, растут затраты капитала.

Интенсивное воспроизводство капитала характеризуется возобновлением капитала на новой более эффективной технико-технологической основе. При данном типе воспроизводства расширение размеров капитала возможно не только за счет фонда накопления, но и за счет фонда амортизации, если взятые из него средства используются на приобретение новой, более производительной техники.

Централизация и концентрация капитала. Следует различать процесс централизации капитала и процесс ее концентрации. Централизация - процесс увеличения капитала за счет объединения уже существующих капиталов. Концентрация - увеличения размеров капитала за счет капитализации прибыли, т.е. накопления капитала. При централизации увеличиваются размеры индивидуального капитала, величина же капитала в масштабе общества не меняется. При концентрации возрастают размеры как индивидуального, так и общественного капитала.

## **ГЛАВА 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

### **5.1. Предпринимательство и его роль в развитии экономики**

Становление первых концепций предпринимательства происходит в XVII - XVIII вв. во времена господства меркантилизма. В качестве научного термина понятие "предприниматель" впервые появилось в работах известного английского экономиста начала XVIII в. Р. Кантильона. В 1755 г. выходит книга Р. Кантильона "Эссе о природе торговли вообще", где вводится термин "предприниматель". Под предпринимателем ученый понимал человека, который действует в условиях риска, покупает товары и услуги по определенной, известной цене, а продает их по неизвестной цене. Предприниматель есть любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремленный в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получить доход, и готовностью к потерям. Отсюда следует, что риск - главная отличительная черта предпринимателя, а его основная экономическая функция состоит в приведении предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках.

Значительное внимание роли предпринимательства уделяется в классической политэкономии. Физиократ А. Тюрго признавал, что предприниматель должен обладать определенной информацией и капиталом. Исследователь считал, что капитал служит основой всей экономики, а прибыль - цель успеха предпринимателя, основа развития производства. А. Смит также характеризовал предпринимателя как собственника, который идет на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли, сам планирует и организует производство, распоряжается его результатами и т.п. Ж.-Б. Сэй в своих трудах "Трактат политической экономии" 1803 г. и "Полный курс практической политической экономии" 1828 г. делит процесс производства на три стадии: научную, предпринимательскую и собственно производственную, причем если на начальной стадии на первый план выступают ученые, то на последующих стадиях - предприниматели. Ж.-Б. Сэй считал, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и при-

быльности. В своей теории Сэй определял предпринимательскую деятельность как соединение и комбинирование классических факторов производства - труда, земли и капитала.

Представители немецкой школы И. Тюнен и Г. Мангольдт видели сущность предпринимательской функции и источник соответствующих доходов в постоянно присутствующей неопределенности. Позднее немецкие экономисты исторической школы Г. Шмоллер, М. Вебер и В. Зомбарт также внесли вклад в теорию предпринимательства. По мнению ученых, предприниматель - это смелый новатор, у которого доминирует творческая функция, придающая динамику всей экономической системе.

Отдельной главой развития теории предпринимательства следует считать его понимание представителями неоклассической экономической школы. Неоклассики рассматривали предпринимательские способности как один из ресурсов, образующих систему производственных факторов. Данный подход подразумевает анализ эффективных рынков, где "экономический предприниматель" - это рациональный максимизатор, принимающий решения в условиях полной информации. Поведение предпринимателя - это действия, направленные на рациональное использование ограниченных ресурсов и рассматриваемые как последовательность принятия решений. Предприниматель, исходя из цели своей деятельности (получение прибыли), из функции полезности (востребованности) для потребителя и имеющихся ресурсных ограничений, выбирает такое распределение ресурсов между направлениями их использования, которое обеспечивает достижение оптимального результата. А. Маршалл большее внимание уделял организаторской функции предпринимателя и считал, что не каждый желающий может быть предпринимателем, обладать специфическими предпринимательскими способностями. Маршалл первым добавил к перечисленным выше трем классическим факторам производства четвертый - организацию, носителем которого, на взгляд ученого, и является предприниматель.

Д.Б. Кларк вслед за А. Маршаллом рассматривал предпринимателя как отдельный фактор производства, приносящий специфический факторный доход. Свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, капиталистам - то, что создается капиталом, а предпринимателям - то, что создается функцией координирования. По мнению Д. Кларка, в процессе производства принимают участие не три, а четыре фактора производства: "капитал", "капитальные блага" (средства производства и земля), "труд рабочего", "деятельность

предпринимателя", носители которых получают от процесса производства, соответственно, процент (капиталист), ренту (собственник земли), заработанную плату (наемный рабочий), предпринимательскую прибыль (предприниматель).

Среди представителей австрийского направления следует выделить Й. Шумпетера (1883-1950), который трактовал предпринимательство как деятельность, лежащую в основе всякого развития (переход от одного равновесного состояния к другому) и заключающуюся в осуществлении "новых комбинаций". По мнению Й. Шумпетера, теоретической основой предпринимательской деятельности является экономическая теория динамического неравновесия, которая вызвана функционированием новатора-предпринимателя. Эта деятельность направлена на создание нового потребительского спроса, на получение чего-то иного, отличного от предыдущего, обеспечивающего качественно более полное удовлетворение потребностей. Последнее не всегда означает что-то совершенно новое и, как правило, основывается на уже известной обществу потребительной ценности (товаре или услуге), но внедрив новую технологию, повысив отдачу от капиталовложения, предприниматель создает новый рынок и нового потребителя. Отсюда следует, что основным принципом теории динамического неравновесия является инновационный подход, в результате осуществления которого создается новый экономический ресурс, нарушающий принятое экономическое равновесие на рынке. Согласно трактовке Й. Шумпетера, быть предпринимателем - значит делать не то, что делают другие, и не так, как другие.

Ученые неоавстрийской экономической школы Л. Мизес и Ф. Хайек определяли предпринимательство как процесс развития идеи.

Уже в первой половине XX в. неоклассиков стали критиковать за нереалистичность предпосылок их теории и за отсутствие возможности применения их на практике. Это стало мощным импульсом для развития теории предпринимательства другими неортодоксальными школами, вновь созданными на волне кризиса неоклассической теории. К таким направлениям следует отнести появление в начале XX в. институционально-социологического подхода (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гелбрейт), а также современной неинституциональной теории (Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт). Институциональная школа определяет предпринимательство не просто как ресурс или способ наиболее оптимального соединения факторов производства, а прежде всего как фактор экономического роста общества.

Институциональный подход рассматривает экономику как открытую, неравновесную, динамичную, самоорганизующуюся систему. Инновационная предпринимательская деятельность, родственная по содержанию и значимости мутациям в биологической науке, является нарушителем стабильности этой системы. Предприниматель за счет творческой экономической деятельности постоянно создает новые рыночные комбинации и тем самым нарушает рыночное равновесие. В такой трактовке предприниматель выступает как двигатель научно-технического прогресса, способствующий экономическому росту.

В отечественной экономической литературе мнения о характере предпринимательской деятельности в целом совпадают с западными воззрениями. Российские экономисты XIX-XX вв., давая свои определения понятию "предприниматель", подчеркивали и цель деятельности указанного субъекта хозяйствования - получение прибыли, и особенности ведения экономических операций - за счет своих средств и на свой риск. В современной отечественной литературе встречаются различные определения рассматриваемого экономического явления от кратких до весьма обстоятельных. Предпринимательство - особая деятельность, ставящая целью создание предприятия, которое ориентировано на получение прибыли в условиях свободного хозяйствования в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемого субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

Можно заметить, что с развитием общества и экономики параллельно изменяется и само понятие предпринимательства. Условно можно выделить четыре волны развития теории предпринимательской деятельности:

- первая волна, которая возникла еще в XVIII в., была связана с концентрацией внимания исследователей на риске предпринимателя;
- вторая волна в научном переосмыслении предпринимательства обусловлена выделением инновационности как его важнейшей отличительной черты;
- третья волна отличается тем, что основное внимание концентрируется на особых личностных качествах предпринимателя и на

роли предпринимательства как регулирующего начала в самоуравновешивающейся экономической системе;

- четвертая волна, соответствующая современному этапу развития теории предпринимательства, связана с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя и характеризуется переходом на междисциплинарный уровень исследования проблемы предпринимательства.

Как экономическая категория предпринимательство характеризуется установлением субъектов и объектов хозяйственной деятельности. Предприниматель берет на себя инициативу соединения основных факторов производства - природных ресурсов, труда и капитала - в единый процесс изготовления товаров с целью получения прибыли. Осуществление наиболее эффективной комбинации этих факторов производства с целью получения максимального дохода является объектом предпринимательства. Кроме того, объекты предпринимательства сегодня - это не только производственная, но и инновационная, торгово-закупочная, посредническая деятельность, операции с ценными бумагами.

В настоящее время предпринимательский ресурс становится все более важным для экономики. Предпринимательский ресурс (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности, предпринимательство) - это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов - труда, земли, капитала, знаний - в целях осуществления хозяйственной деятельности. Данный ресурс реализуется при управлении деятельностью фирм и организаций. В состав предпринимательского ресурса входят его носители - предприниматели; его инфраструктура - рыночные формальные и неформальные институты.

Исходя из вышеизложенного, можно дать следующее определение предпринимательства как экономической категории. Предпринимательство - это инициативная и самостоятельная деятельность юридически и экономически свободных людей, которые на основе риска и своей материальной ответственности стремятся создать и реализовать товарную ценность и получить в конечном счете предпринимательский доход (предпринимательскую прибыль). Предпринимательство - это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.

К предпринимателям относят владельцев компаний и топ-менеджеров, не являющихся собственниками компаний, а также тех организаторов бизнеса, которые сочетают в одном лице владельцев и управляющих. В русском языке у термина "предприниматель" есть два значения: капиталист, владеющий предприятием, и предприимчивый человек, делец. Таким образом, предприниматель - это лицо, занимающееся организацией экономических процессов на микроуровне. Умения предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост.

Как показывает опыт многих стран с рыночной экономикой, их экономические достижения, в том числе темпы экономического роста, инвестиционная активность, технологические нововведения, напрямую зависят от реализации предпринимательского потенциала. Экономическая политика, ориентированная на поддержку предпринимательства, на уменьшение государственных расходов и государственного регламентирования, позволяет эффективно преодолеть многие экономические трудности. Можно утверждать, что предпринимательская способность как ресурс более эффективно реализуется в условиях максимально либеральной экономической системы, не обремененной чрезмерной государственной бюрократией, имеющей также устоявшиеся предпринимательские традиции и соответствующее законодательное оформление. При этом очевидно, что залогом успешной реализации предпринимательского потенциала являются, прежде всего, сами предприниматели, их квалификация и уровень образования, способность брать на себя инициативу и ответственность, умение ориентироваться в высококонкурентной среде, а также их чувство социальной ответственности. В странах с высоким предпринимательским потенциалом важную роль обычно играет малый и средний бизнес, являющийся питательной средой предпринимательства, своего рода кузницей предпринимательских кадров.

Государство должно гарантировать соблюдение прав и интересов предпринимателей, а также обеспечить благоприятную конкурентную среду для них. Развитие предпринимательства - это одно из важных условий стабилизации экономики и перехода ее на рыночный путь.

Предпринимательская способность как ресурс имеет свою специфическую оплату - предпринимательский доход. В реальной хозяйственной жизни его трудно выделить, тем не менее, это не абстрактная

экономическая категория. Предпринимательский доход - это та плата, которую получает предприниматель за свои организаторские способности по объединению и использованию экономических ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов, за хозяйственные инициативы (инновации) и монопольную рыночную власть.

В экономической литературе обычно выделяют две модели предпринимательского поведения. Отличительной особенностью первой модели (ее называют классической) является то, что предприниматель стремится организовать свою деятельность с расчетом на максимальную отдачу от имеющихся в его (фирмы) распоряжении ресурсов (финансовых, материальных, человеческих и др.).

Вторая модель предпринимательства ориентируется не на ресурсы, а на возможности, а также на внешние инвестиции со стороны юридических лиц (банки, фирмы, фонды), физических лиц (граждане) и государства. Предприниматель использует любые возможности для развития производства. В поисках альтернативы источников изучается окружающая среда, предпочтения отдаются наиболее выгодным вариантам развития производства. Особая роль уделяется новаторству, наукоемкому производству. Разрабатываются и внедряются принципиально новые проекты, создаются условия для развития производства в перспективе.

Основными видами предпринимательской деятельности являются следующие.

1. Производственное предпринимательство, т.е. производство продукции. Это наиболее значительный вид, ибо в нем создаются материальные и духовные ценности и блага. Такой вид предпринимательской деятельности ориентирован преимущественно на производство товаров и оказание производственных услуг. При этом функция производства для предпринимателя является основной. Результат производственной предпринимательской деятельности - реализация покупателю определенного объема произведенных товаров и получение денежной выручки. Данный вид предпринимательской деятельности охватывает строительство, транспорт, бытовые услуги, информацию и многое другое.

2. Коммерческое предпринимательство, включая торговлю, оказание услуг (бытовых, консалтинговых и т.д.). Это продажа товаров и услуг, которые осуществляются в соответствии с известной формулой товарного обращения  $T - D - T$ . Источником прибыли для коммерсанта является разница между ценами покупки и продажи. Такое предпринимательство характеризуется тем, что определяющую роль

в нем играют товарно-денежные и товарообменные операции. Основу коммерческого предпринимательства составляет деятельность, связанная с продажей или перепродажей товаров и услуг.

3. Финансовое предпринимательство. Относится к числу особых видов предпринимательства и охватывает денежно-кредитные отношения, отличаясь тем, что объектом купли-продажи является весьма специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги. Одни субъекты привлекают свободные денежные средства населения и юридических лиц, другие используют деньги в форме кредитов в сфере производственной и коммерческой деятельности в качестве инвестиций. Источник прибыли здесь разница между процентом, который взимается с заемщика, и процентом, который выплачивается вкладчику.

4. Страхование предпринимательство. Гарантирует (за определенную плату) компенсацию возможного ущерба имущества, ценностей, жизни страхователя. Доход предпринимателя образует разница между размером страховых взносов и возможной страховой суммой.

5. Посредническая деятельность. Является составной частью других направлений предпринимательской деятельности. Нередко посредник лишь сводит производителей и потребителей, продавцов и покупателей, способствует совершению взаимовыгодной сделки, получая за это комиссионные.

Предпринимательство - одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций.

## **5.2. Предпринимательство и бизнес. Основные признаки бизнеса**

В литературе встречаются два взаимосвязанных понятия: "предпринимательство" и "бизнес". Существуют разные трактовки этих понятий. Ряд авторов считает, что "бизнес" - слово заграничное, распространенное по всему миру. По-русски же бизнес есть предпринимательство, а бизнесмен - предприниматель. При таком подходе эти два понятия отождествляются. Другие авторы различают предпринимательство и бизнес: именно творческо-поисковый, инновационный, продуктивный характер предпринимательства, его нацеленность на достижение принципиально новых результатов отличают этот тип

экономического поведения от репродуктивных (рутинных, шаблонных) типов экономической деятельности (в том числе от бизнеса).

На наш взгляд, понятия "предпринимательство" и "бизнес" следует рассматривать, во-первых, в рамках теории институционализма, во-вторых, как единство противоположностей экономической и юридической сторон хозяйственной деятельности. Первый из данных терминов определяет экономическое содержание деятельности людей или их организаций, а второй выражает правовую форму проявления этой деятельности. Бизнес, таким образом, является институтом предпринимательской деятельности людей, выступая, наряду с домохозяйством и государством, основным субъектом национального рынка.

Бизнес как институциональное понятие отличается от предпринимательства как экономического понятия, но между ними существует и единство. Правовая форма бизнеса должна соответствовать своему экономическому содержанию - предпринимательской деятельности. Например, институциональная форма индивидуального предпринимателя соответствует элементарной деятельности в торговле, сфере услуг или в сельском хозяйстве в качестве фермера. Или другой пример: институт публичного акционерного общества предполагает эффективную инвестиционную деятельность и обращение на фондовом рынке ценных бумаг этого предприятия.

Определив бизнес как важнейший институт рыночной экономики, можно установить его основные признаки.

Во-первых, это наличие бизнес-идеи. Последняя определяет миссию, назначение, основную цель предприятия - это создание, производство и реализация на рынке товарной ценности (товара или услуги), удовлетворяющей общественные потребности и потребности отдельных покупателей. У предприятия существует система целей, в которой основное место занимает цель создания и реализации потребительной ценности, удовлетворяющей потребности потребителей. Одновременно реализация этой цели опосредуется способом или средствами ее достижения, т.е. возможностью предприятия обеспечивать свою миссию на рынке.

Во-вторых, успешная реализация бизнес-идеи - это достижение конечной цели предпринимателя, состоящей в получении стабильного чистого дохода (для юридического лица - чистой прибыли) законным путем. Для того чтобы получить выручку сверх затрат, требуется произвести достаточный объем реализованной на рынке продук-

ции. Наличие чистого дохода (прибыли) у предпринимателя свидетельствует об экономической эффективности деятельности такого бизнеса. Для обеспечения экономической эффективности предприятия необходимо постоянно стремиться, с одной стороны, снижать затраты ресурсов при производстве и реализации товаров и услуг, а с другой стороны, повышать их качество, расширять ассортимент этой продукции.

В-третьих, бизнес характеризуется предпринимательским риском, который возникает в связи с наличием неопределенности знания рынка предпринимателем. Чем больше предприниматель знает о своем, национальном и международном рынках, об их динамике, тем меньше рискует он собственным капиталом, осуществляя свой бизнес. Абсолютно познать рынок невозможно, но стремиться к минимизации предпринимательского риска необходимо. Поэтому один из важных конечных экономических показателей деятельности бизнеса - получение максимальной экономической прибыли (чистого дохода) при минимальном предпринимательском риске.

В-четвертых, бизнес несет материальную ответственность за принимаемые решения. В соответствии с существующим институциональным режимом в стране бизнес характеризуется системой прав и ответственности, которая определяет его деятельность. И чем более развит бизнес, тем выше его материальная и моральная ответственность перед потребителями, поставщиками, инвесторами, государством и обществом в целом. Поэтому в развитых странах корпорации как высокоорганизованные бизнес-структуры несут более высокую ответственность за принимаемые решения, чем партнерства или индивидуальные предприниматели.

В-пятых, для эффективной работы бизнеса ему необходимо иметь права собственности на экономические результаты своей деятельности и ограниченные экономические ресурсы. В этом случае создается внешняя предпринимательская среда, которая включает в себя:

а) позитивное экономическое положение в стране, которое связано с образованием условий для формирования конкурентного рынка потребителей и рынка ресурсов как среды существования и развития предпринимательства (например: низкий уровень инфляции, соответствующая налоговая нагрузка, доступность в получении кредита, ограничение монополизма, стабильность национальной валюты и другие условия);

б) стабильность политической системы страны, предполагающую цивилизованное становление и развитие предпринимательства.

Согласие между всеми ветвями власти на федеральном, региональном и местном уровнях в отношении того, что без развития бизнеса невозможно процветание страны, региона, города;

в) адекватную становлению и развитию бизнеса правовую систему. В ней должны четко указываться права, обязанности и гарантии гражданам на занятие предпринимательской деятельностью, защищенной от противоправных действий государственных и криминальных структур. Однако, например, в России многие правовые акты приняты формально и не имеют прямого действия на развитие предпринимательства. Главным недостатком нормативных предписаний является то, что они не исполняются, а изобилие подзаконных актов фактически тормозит развитие предпринимательства;

г) четко определенное место и роль государства в экономике, его взаимодействие с бизнесом. Государство не должно вмешиваться в конкретную предпринимательскую деятельность, поскольку предпринимательство - это относительно свободная деятельность дееспособных граждан, но вместе с тем государство должно обеспечивать защиту экономической и политической свободы. В 1990 г. английский журнал "Экономист", на наш взгляд, четко сформулировал роль государства в развитии предпринимательства в цивилизованном обществе: все правительства, добивающиеся успеха, поддерживали частное предпринимательство не манипулируя, а облегчая ему жизнь. Правительства поддерживали предпринимателей главным образом тем, что не прилагали титанических усилий для того, чтобы подрывать основы их существования. Это положение, сформулированное зарубежным научным сообществом, актуально и для Российского государства, его институциональных структур.

В-шестых, успешная предпринимательская деятельность зависит от взаимодействия двух лиц: 1) предпринимателя, кто генерирует бизнес-идею и является собственником капитала, на основе которого функционирует бизнес; 2) менеджера, который на практике реализует миссию данного бизнеса с помощью разработанного бизнес-плана, стремится максимизировать чистый доход (или чистую прибыль) при минимальном предпринимательском риске. Если в простых институциональных формах бизнеса функция предпринимателя и функция управленца не обособлены друг от друга, а принадлежат одному и тому же лицу - самому предпринимателю, собственнику капитала, то в развитых институциональных формах корпоративного бизнеса эти функции его деятельности могут принадлежать разным лицам. Например: функция собственности на бизнес закрепляется в приобретенных обыкновенных акциях, которые являются голосующими на

собрании акционеров, а функция управления фиксируется полученными менеджерами компании привилегированными акциями, которые являются не голосующими на собрании акционеров. Поэтому предпринимателю на этапе становления его бизнеса важно изучить процесс управления рыночной деятельностью, т.е. познать такую науку, как менеджмент в различных его направлениях.

В завершение вопроса следует выяснить функциональную роль бизнеса в современной экономике. Основные функции бизнеса в развитой рыночной экономике: 1) общеэкономическая; 2) ресурсная; 3) инновационная; 4) социальная; 5) организаторская. Рассмотрим содержание этих функций.

Общеэкономическая функция бизнеса направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и на их доведение до конкретных потребителей. Механизмом реализации этой функции является действие всей системы экономических законов рыночной экономики.

Ресурсная функция бизнеса предполагает эффективное использование ограниченных экономических ресурсов. Предприниматель может добиться наивысших экономических результатов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, будет использовать квалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов.

Инновационная функция связана не только с использованием в процессе бизнеса новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей. Творческая функция бизнеса тесным образом связана со всеми другими функциями, дополняя и развивая их.

Социальная функция бизнеса проявляется в возможности каждого дееспособного гражданина быть собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция все более проявляется в формировании нового слоя людей - людей предприимчивых, склонных к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели.

Чем эффективнее функционирует бизнес, тем значительнее поступления средств в бюджеты различных уровней и государственные внебюджетные фонды. В то же время развитие бизнеса обеспечивает рост числа рабочих мест, сокращение безработицы, повышение уровня социального положения наемных работников. Организаторская функция проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, в его диверсифика-

ции, в формировании предпринимательского управления, в изменении стратегии деятельности. Особенно явно проявляется эта функция в быстром развитии малого и среднего предпринимательства. Следовательно, сущность бизнеса наиболее полно проявляется в сочетании всех отмеченных функций, объективно свойственных цивилизованному предпринимательству, которое во многом зависит от самих его субъектов, от системы государственной поддержки и регулирования экономики бизнеса.

### **5.3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности**

Предпринимательский сектор в развитых странах в зависимости от уровня дееспособности бизнеса характеризуется различным правовым статусом. Выделяют два правовых статуса предпринимательства: во-первых, статус физического лица, во-вторых, статус юридического лица. Например, количество бизнеса в статусе физического лица в США составляет 80 % (в том числе имеют индивидуальных предпринимателей - 72 %, партнерств - 8 %), а предприятий в статусе юридического лица насчитывается 20 %. По объему выручки физические лица получают 13 % (в том числе индивидуальные предприниматели - 4 %, партнерства - 9 %), а юридические лица (или корпорации) имеют 87 %.

Чем же отличается с институциональной точки зрения юридическое лицо от физического лица в бизнесе? Основные их различия состоят в следующем:

- во-первых, физическое лицо в бизнесе - это неопределенный с экономической точки зрения предприниматель: его бизнес находится в состоянии становления, он только осваивает рынок. Вероятность удачного развития событий составляет 50 на 50. Юридическое лицо - это определенный с экономической точки зрения бизнес, имеющий свой рынок и своих покупателей. Такой бизнес способен развиваться на своей собственной основе;

- во-вторых, физическое лицо характеризуется формальным капиталом, который еще не подчиняется действию экономических законов общественного воспроизводства. Юридическое лицо определяется движением реального капитала, экономические результаты которого востребованы на рынке. Реальный капитал действует в соответствии с требованиями экономических законов общественного воспроизводства;

- в-третьих, конечный финансовый показатель физического лица - это чистый доход, а юридического лица в бизнесе - чистая прибыль;

- в-четвертых, физическое лицо несет полную материальную ответственность всем своим личным имуществом по своим обязательствам. Здесь предприниматель и гражданин не обособлены друг от друга, а составляют единое целое - физическое лицо. Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам в размере реального (уставного) капитала. Владелец предприятия и юридическое лицо обособлены друг от друга: собственник бизнеса не отвечает за юридическое лицо, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам владельца предприятия как физического лица;

- в-пятых, физическое лицо не имеет обособленного (от личного имущества) имущества, "своего баланса". Бюджет семьи и бюджет бизнеса тождественны между собой и составляют единое целое. Юридическое лицо имеет собственное имущество, состоящее из основного и оборотного капитала, самостоятельно приобретает имущество, учитывает его движение на собственном балансе, ведет официальный бухгалтерский учет и отчетность;

- в-шестых, физическое лицо не имеет организационного единства, его участники еще не подчиняются единой основной цели бизнеса, которая заключается в создании и реализации рыночной ценности, удовлетворяющей потребности покупателей. Юридическое лицо обладает организационным единством. Это определенным образом организованный коллектив, имеющий в качестве единой основной цели предприятия наиболее полное удовлетворение потребностей конкретных платежеспособных потребителей со своей внутренней структурой и порядком управления, закрепленным в учредительных документах;

- в-седьмых, для физического лица устанавливается простой и доступный режим налогообложения. Основной налог для этого института бизнеса - дифференцированный подоходный налог. Для юридического лица режим налогообложения более сложен (за исключением льгот). Здесь определяющим налогом является налог на корпоративную прибыль;

- в-восьмых, физическое лицо выступает в гражданском обороте от имени гражданина, владельца бизнеса. Поэтому название бизнеса в статусе физического лица устанавливается по фамилии его владельца (или владельцев). Юридическое лицо выступает в гражданском обороте от собственного имени. Предприятие должно быть узнаваемым и отличающимся от других предприятий. Для этих целей предприятию дают имя (наименование), под которым оно приобретает и отчуждает имущество и личные неимущественные права, несет

обязанности, выступает в суде, арбитраже истцом и ответчиком от своего имени;

- в-девятых, у физического лица процесс регистрации, реорганизации и ликвидации бизнеса прост и доступен для многих дееспособных граждан. У юридического лица процесс регистрации, реорганизации и ликвидации бизнеса достаточно сложен.

Выяснив существенные признаки физического и юридического лиц в бизнесе, дадим определения этим понятиям.

Физическое лицо в бизнесе - это гражданин (или группа граждан), который изъявил желание заниматься предпринимательской деятельностью и регистрируется в соответствии с требованиями законодательства, т.е. становится самым простым институтом бизнеса.

Юридическое лицо в бизнесе - это организация, которая имеет в своей собственности, или в хозяйственном ведении, или в оперативном управлении обособленное от личного имущество, которое находится на ее балансе, используется в хозяйственной деятельности для извлечения в конечном итоге прибыли, в размере которого эта организация несет материальную ответственность, выступает истцом и ответчиком в суде от своего имени.

Институт физического и юридического лиц в бизнесе выступает в различных организационно-правовых формах. Рассмотрим сначала организационно-правовые формы, в которых функционирует физическое лицо в бизнесе.

Как показывает зарубежный опыт развития институтов бизнеса, физическое лицо в зависимости от своей дееспособности может выступать в следующих организационно-правовых формах:

- 1) в форме индивидуального предпринимателя;
- 2) в форме партнерства (товарищества).

В российской экономической литературе встречается мнение, что индивидуальный предприниматель и простое товарищество (партнерство) не имеют какой-либо организационно-правовой формы, так как в соответствии с ГК РФ указанные экономические субъекты учреждаются без образования юридического лица. Юридическое оформление предпринимательской деятельности представляет собой приобретение предприятием соответствующей организационно-правовой формы бизнеса независимо от того, физическое это лицо или юридическое, причем данная форма должна соответствовать содержанию предпринимательской деятельности. Если этого не происходит, то либо бизнес несет убытки и не устойчив на рынке из-за того, что приобрел более сложную для своей деятельности институцио-

нальную форму, либо он не использует преимуществ соответствующей правовой формы бизнеса в связи с развитым содержанием предпринимательства, либо предпринимательская деятельность осуществляется без государственного оформления, что является одним из признаков незаконной деятельности и подлежит соответствующему наказанию.

Итак, самая простая институциональная форма бизнеса - это индивидуальный предприниматель (во Франции - ремесленник, в Германии - коммерсант, в России - предприниматель без образования юридического лица).

Существует две разновидности рассматриваемой институциональной формы бизнеса:

а) основу деятельности составляют собственный труд предпринимателя и труд членов его семьи (например: фермерское хозяйство, магазин мелкорозничной торговли и др.);

б) в основе деятельности лежит не только собственный труд предпринимателя и членов его семьи, но и наемный труд.

Основные признаки данной институциональной формы бизнеса:

1) бизнес еще не определен с экономической точки зрения;  
2) название бизнеса по фамилии его учредителя, собственника;  
3) предприниматель несет полную материальную ответственность всем своим личным имуществом за принимаемые решения;

4) основным учредительным документом здесь является свидетельство о предпринимательской деятельности;

5) успех деятельности зависит от эффективной работы и здоровья самого предпринимателя, так как он сам является и собственником, и менеджером, а также может быть наемным работником;

6) для ведения бухгалтерии используется книга учета поступления доходов и расходов, разницу между которыми определяет налогооблагаемый доход, а в конечном итоге и чистый доход;

7) сфера распространения физического лица в бизнесе - это сельское хозяйство, торговля, услуги и др., т.е. малое предпринимательство;

8) если предприниматель в своей деятельности использует наемный труд, то данный бизнес более развит по сравнению с единоличным. Привлечение труда сторонних работников свидетельствует о становлении эффективного бизнеса в статусе физического лица.

Постепенно эволюция индивидуального предпринимателя приводит к образованию партнерства (или, по российскому законодательству, товарищества).

Хозяйственное товарищество (партнерство) - это коммерческая организация, которая создается объединением лиц на основе договора о совместной деятельности и разделением на доли складочного капитала.

Как показывает опыт развитых стран, хозяйственное товарищество (или партнерство) выступает в следующих институциональных формах:

- 1) простое (или полное) товарищество;
- 2) коммандитное товарищество (или товарищество на вере);
- 3) смешанное товарищество, которое, в свою очередь, подразделяется:

- a) на простое смешанное товарищество;
- б) смешанное товарищество на облигациях;
- в) смешанное товарищество на акциях.

Рассмотрим содержание перечисленных выше институциональных форм коммерческих товариществ.

Полное товарищество - это объединение на основе договора о совместной деятельности лиц, которые несут полную и солидарную ответственность за принимаемые решения. Участниками такого договора могут быть как физические, так и юридические лица.

Основные признаки полного товарищества следующие:

- 1) все позитивные черты индивидуального предпринимательства здесь сохраняются, в том числе освоение определенной ниши на рынке;

- 2) возникают доверительные отношения между учредителями бизнеса. Здесь существенной характеристикой является формирование обязательских отношений между партнерами по совместному бизнесу;

- 3) образуются доверительные отношения между учредителями бизнеса и наемными работниками;

- 4) расширяется рынок этого бизнеса, растет доверие покупателей к его продукции;

- 5) основным учредительным документом товарищества является договор о совместной деятельности, в котором отражаются самые существенные сведения об образовании, функционировании, развитии, реорганизации и ликвидации этой институциональной формы бизнеса;

- 6) предусматривается полная и солидарная ответственность учредителей бизнеса, подписавших договор о совместной деятельности. Поэтому здесь существенной чертой считается выполнение тех обязательств, которые принимают на себя полные товарищи;

7) здесь функция собственности и функция управления заключены в одном и том же лице: сами учредили бизнес, сами им и управляют. Поэтому приумножение собственности товарищества зависит от эффективного управления владельцев этого бизнеса;

8) основную цель деятельности товарищества составляют создание и реализация конкурентоспособного товара или услуги, а конечной целью этой деятельности является получение чистого дохода;

9) основой деятельности полного товарищества является складочный (формальный) капитал его учредителей. Распределение чистого дохода среди партнеров осуществляется как по труду, так и по вкладу (капиталу) каждого из партнеров в складочный капитал;

10) высшим управляющим органом товарищества является его собрание, где каждый из учредителей имеет право решающего голоса. В договоре о совместной деятельности устанавливаются те вопросы, которые относятся к компетенции собрания товарищества;

11) сфера применения данной институциональной формы бизнеса - это не только отрасли торговли, услуг, сельского хозяйства, но и сфера использования малых предприятий в промышленности, строительстве, строительно-ремонтных работах и др.

Стремление полного товарищества развиваться подводит его к образованию командитного товарищества. Дадим определение командитному товариществу и выясним его основные признаки.

Командитное товарищество (или товарищество на вере) - это полное товарищество и плюс хотя бы один внешний вкладчик (инвестор), который несет риск убытков в размере своего вклада.

Основные признаки товарищества на вере следующие:

1) все позитивные черты полного товарищества здесь сохраняются (или снимаются), в том числе и образование доверительных отношений между партнерами, поставщиками, клиентами;

2) начинает формироваться доверительное отношение внешнего вкладчика-инвестора к товариществу. Поэтому указанная институциональная форма товарищества называется товариществом на вере со стороны внешнего инвестора (командиста) к данному бизнесу;

3) если учредители (комплементарии) несут полную и солидарную материальную ответственность за принимаемые решения, то внешний инвестор (командист) рискует потерять только свой вклад (инвестицию) в данный бизнес;

4) договор о совместной предпринимательской деятельности включает в себя не только права и обязанности полных товарищей, но и права и обязанности командиста;

5) на собрании товарищества на вере комплементарии имеют право решающего голоса, а командист - нет. Он может присутствовать на собрании, участвовать в обсуждении выносимых на него вопросов, но принимать решение путем голосования командист не имеет права;

6) по своему вкладу командист имеет право получать доход (процент), который был бы не ниже дохода, получаемого от вложения денежного капитала в финансовый рынок. В ином случае внешний инвестор изымет свой вклад из бизнеса товарищества и вложит его, например, на срочный депозит в банк. Поэтому, чтобы удержать внешнего инвестора у себя, командитное товарищество должно повышать эффективность функционирования как своего складочного, так и привлеченного со стороны капитала;

7) за счет привлечения внешних инвестиций товарищество может расширять свою не запрещенную законом деятельность в различных отраслях экономики;

8) при выбытии командиста товарищество на вере может быть преобразовано в полное товарищество. При ликвидации этой институциональной формы бизнеса командист имеет преимущественное право перед полными товарищами на получение вклада из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов.

По мере своего становления и развития товарищество на вере превращается в смешанное товарищество. Рассмотрим его содержание и основные признаки.

Смешанное товарищество - это полное товарищество и плюс множество вкладчиков - командистов.

Основные признаки смешанного товарищества следующие:

1) все позитивные черты полного и командитного товариществ здесь сохраняются;

2) приток внешних инвесторов (командистов) в данный бизнес свидетельствует об образовании доверительных отношений командистов к товариществу на вере;

3) наличие доверительных отношений со стороны нескольких внешних инвесторов позволяет укреплять и расширять свой бизнес в различных отраслях национальной экономики;

4) об экономической эффективности данной формы можно судить по величине получаемого дохода (процента) от вложенных инвестиций командистов в бизнес товарищества по сравнению с

процентом, который можно получить, например, по срочным вкладам в банк;

5) для укрепления отношений с командистами товарищество может выпускать ценную бумагу - облигацию, которая свидетельствует о том, что товарищество - заемщик, а командисты - кредиторы. В этой ценной бумаге указываются величина инвестиций в виде номинальной стоимости, процент и срок погашения этой ценной бумаги. Владельцы облигаций могут участвовать в проведении собрания товарищества, но не имеют права решающего голоса при принятии существенных решений в управлении бизнесом. Облигации смешанных товариществ не обращаются за их пределами (например, на фондовой бирже).

В России самым благоприятным периодом становления рыночных капиталистических отношений были 1910-1913 гг., когда в различных отраслях экономики получили распространение товарищества на облигациях;

6) для привлечения крупного инвестора командитное товарищество выпускает ценную бумагу - акцию, которая дает право ее владельцу получать доход (дивиденд), голосовать на собрании товарищества и тем самым контролировать эффективность использования своей крупной инвестиции. Акции, как и облигации, не котируются за пределами товарищества. В ряде стран Западной Европы (например, в Германии, Франции и др.) свое определенное место в экономике занимают командитные акционерные товарищества;

7) смешанные товарищества в своем становлении до максимально возможного уровня достигают такой степени дееспособности, которая позволяет им перейти от статуса физического лица к статусу юридического лица.

В чем состоит необходимость указанного перехода? Какие преимущества получают юридические лица по сравнению с физическими лицами в бизнесе? Эти преимущества следующие:

а) физические лица (индивидуальный предприниматель, различные правовые формы товарищества) характерны для периода становления национального бизнеса как экономико-юридического понятия, а юридические лица - для стадии бизнеса, как развитого на своей собственной основе, готового обеспечивать экономический рост в национальной экономике и за ее пределами;

б) физическому лицу сложно получать кредиты на финансовом рынке, заниматься самокредитованием и инвестированием, а юридическое лицо имеет больше возможностей кредитоваться на финансо-

вом рынке, заниматься выпуском в обращение ценных бумаг (облигаций и акций) для самокредитования и инвестирования;

в) физическому лицу как собственнику становящегося, более рискованного бизнеса сложно участвовать в системе получения госзаказов, а у юридического лица как владельца развитого, менее рискованного бизнеса больше возможностей получать и размещать у себя госзаказы и тем самым расширять свой рынок;

г) на мировом рынке, как правило, работают, имея свои ниши, юридические лица в форме транснациональных корпораций (ТНК). Физические лица практически не могут иметь такой конкурентоспособности, какой обладают юридические лица, которые благодаря этому факту увеличивают свои объемы производства и сбыта на рынке.

В каких институциональных формах развиваются юридически лица в бизнесе? Как показывает позитивный опыт развития предпринимательского права в развитых странах, к юридическим лицам в бизнесе относятся различные институциональные формы хозяйственного общества:

- 1) общество с дополнительной ответственностью (далее - ОДО);
- 2) общество с ограниченной ответственностью (далее - ООО);
- 3) закрытое акционерное общество (далее - ЗАО) или непубличное акционерное общество (далее - НПО);
- 4) открытое акционерное общество (ОАО) или публичное акционерное общество (далее - ПАО).

Рассмотрим характерные признаки институциональных форм хозяйственного общества.

Общество с дополнительной ответственностью - это не только объединение лиц, но и объединение их капиталов в один реальный (уставный) капитал, в котором доля каждого учредителя определяет его ответственность, а при появлении дополнительных обязательств сверх этого уставного капитала наступает полная и солидарная ответственность.

Характерные признаки ОДО:

1) в этой институциональной форме бизнеса все позитивные черты коммандитного и смешанного товариществ сохраняются;

2) здесь образуется реальный капитал (в форме технологии, организации), воспроизводство которого соответствует требованиям экономических законов данного общества, но размер этого собственного капитала еще недостаточен для покрытия всех обязательств, которые может иметь предприятие перед кредиторами;

3) в данной институциональной форме бизнеса формируется корпоративная культура, объединяющая всю организацию как единое целое;

4) ОДО как юридическое лицо имеет возможности получать госзаказы и своевременно их выполнять;

5) для ОДО расширяются возможности для получения банковского кредита и самокредитования;

6) при образовании ОДО требуется представить два учредительных документа: а) учредительный договор; б) устав, в котором представлена информация о движении собственного реального (уставного) и заемного капитала, т.е. определяются имущественные отношения в данной институциональной форме бизнеса;

7) данный институт бизнеса - переходная организационно-правовая форма движения предпринимательства от хозяйственного товарищества к хозяйственному обществу, от физического лица к юридическому лицу.

Постепенно ОДО могли эволюционировать в общества с ограниченной ответственностью и акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью - это объединение лиц и объединение их капиталов в один реальный (уставный) капитал, в котором ответственность каждого участника определяется его долей, а все общество несет ответственность в размере этого уставного капитала.

Основные признаки ООО:

1) в этой институциональной форме бизнеса все позитивные черты смешанного товарищества и ОДО сохраняются (или снимаются);

2) данная институциональная форма бизнеса - это корпорация с высоким уровнем культуры технологии производства и сбыта дифференцированной продукции и услуг;

3) это инвестиционно привлекательный бизнес: здесь не только используется, например, банковский кредит, но и широко применяется самокредитование путем выпуска и обращения за пределами корпорации ценных бумаг - облигаций. Такой механизм инвестирования позволяет данной форме бизнеса постоянно ориентироваться на нововведения;

4) учредители общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов в уставный капитал;

5) учредительными документами общества являются: а) учредительный договор (если общество учреждается не одним лицом, а несколькими лицами); б) устав. В учредительном договоре указываются существенные моменты в реализации прав и обязанностей учредителей

в создании, функционировании, развитии и закрытии бизнеса. В уставе более подробно излагается процесс образования, функционирования, развития, реорганизации и ликвидации реального капитала корпорации;

6) в любой стране с рыночной экономикой законом определяется порядок формирования и изменения уставного капитала общества. Так, в России минимальный размер уставного капитала на дату государственной регистрации ООО должен составлять не менее 100 минимальных размеров оплаты труда в месяц. Уставный капитал общества складывается из номинальной стоимости долей его участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Максимальное число учредителей общества в соответствии с Гражданским кодексом РФ не должно быть более 50 чел.;

7) высшим органом управления обществом является общее собрание его участников, компетенция которого устанавливается законодательством страны (например, в РФ это Федеральный закон 1998 г. "Об обществе с ограниченной ответственностью");

8) ООО не только занимаются деятельностью на потенциально возможном уровне функционирования бизнеса, но и способны увеличивать этот потенциал, т.е. обеспечивать в стране экономический рост. Этот институт широко распространен в странах, где используется континентальное предпринимательское право (например, в Германии, Франции, Австрии и других странах Западной Европы);

9) ООО широко представлены на мировых рынках, участвуя в различных договорных партнерских альянсах. Поэтому данный институт выражает собой развитое состояние экономики ведущих стран мира.

Во многих странах корпорации представляют не только ООО, но и акционерные общества (АО). Это в первую очередь относится к государствам, где используется англосаксонское предпринимательское право (например, в США, Англии, Канаде, Австралии и др.).

Акционерное общество - это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное количество акций, удостоверяющих обязательские права участников общества по отношению к корпорации. АО может быть открытым (публичным) и закрытым (непубличным). Непубличное акционерное общество характеризуется тем, что его облигации обращаются за пределами корпорации, а акции распределяются и обращаются только внутри общества. В публичных акционерных обществах как их облигации, так и их акции обращаются за пределами корпорации (например, на фондовой бирже).

Основные признаки акционерного общества:

1) все позитивные черты предыдущих институциональных форм бизнеса здесь сохраняются (снимаются);

2) акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью АО, в пределах стоимости принадлежащих им акций;

3) основным учредительным документом АО является устав общества, в котором содержатся сведения о движении его реального (уставного) капитала;

4) АО более гибкая структура в отношении своего образования, функционирования и развития путем слияния предприятий, присоединения, разделения, выделения и преобразования;

5) АО (особенно публичное) обладает широким набором источников инвестиций по сравнению с предшествующими институциональными формами бизнеса (например, амортизация, корпоративная прибыль, банковский кредит, выпуск и обращение облигаций и акций, лизинг, факторинг). Число акционеров публичного АО в соответствии с ГК РФ не ограничено, а в непубличном не должно превышать 50 чел. (акционеров);

6) уставный капитал АО формируется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Уставный капитал общества определяет минимальный размер реального капитала, гарантирующий интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного капитала определяется законодательством страны дифференцированно для публичного и непубличного обществ. Так, по Федеральному закону РФ "Об акционерном обществе" от 1995 г. минимальный размер уставного капитала для открытых (публичных) АО установлен в размере 1000-кратного минимального размера оплаты труда, а для закрытых (непубличных) АО - 100-кратного минимального размера оплаты труда в месяц;

7) высшим органом управления АО является общее собрание акционеров, на котором избирается совет директоров общества, исполнительный орган общества (дирекция), ревизионная комиссия. Право голоса на собрании имеют владельцы обыкновенных (голосующих) акций;

8) АО - это развитая корпорация, способная к конкуренции не только на национальном рынке, но и на мировом. Такой экономический результат достигается за счет совершенствования технологии и снижения издержек, а также - повышения качества продукции;

9) АО постоянно ориентированы на нововведения. Поэтому для снижения предпринимательского риска АО широко используют малые предприятия, венчурный капитал (капитал риска) для продвижения новой продукции на национальный и мировой рынки.

В условиях современной России различные организационно-правовые формы бизнеса находятся в стадии становления.

## **РАЗДЕЛ II**

---

### **МИКРОЭКОНОМИКА**

#### **ГЛАВА 6. ЭКОНОМИКА ПОТРЕБИТЕЛЯ**

##### **6.1. Микроэкономика как раздел экономической науки**

Микроэкономика, являясь особым разделом экономической теории (наряду с макроэкономикой), представляет собой весьма многогранное направление экономической науки, что связано с широким спектром исследуемых вопросов.

Микроэкономике можно рассматривать как общую модель рынка, включающую в себя частные модели: модель потребительского поведения, модель поведения фирмы, модель ценообразования, модель монополистической конкуренции и т.п. Микроэкономика изучает и анализирует рынок, обобщая то типичное, что ему свойственно.

Как учебная дисциплина микроэкономика возникла на базе неоклассической теории. Основоположником ее считается английский экономист А. Маршалл. В 1890 г. вышла его книга "Принципы экономической науки", в которой дан синтез классических теорий рынка А. Смита, Ж.-Б. Сэя, Д.С. Милля и других идеологов рыночной политэкономии, теорий потребительского поведения и теории предельной полезности (австрийская и английская школы), теории предельной производительности Д.Б. Кларка. Маршалл разработал теорию спроса и рыночного равновесия, теорию цен. В результате сформировалась неоклассическая теория рынка, которая до настоящего времени многими экономистами рассматривается как ключевое направление экономической науки.

В рыночной экономике основные решения принимаются индивидуальными экономическими субъектами - производителями и потребителями, поэтому микроэкономике можно рассматривать как науку, которая изучает поведение фирм, потребителей и остальных

малых хозяйствующих единиц, а также исследует отношения между ними в процессе их производственной, распределительной, обменной и потребительской деятельности.

Потребители различаются по полу, возрасту, доходам, вкусам и по многим другим критериям. Производители (фирмы) различаются по размерам, структуре, отраслевой принадлежности, по типу рынка, на котором они действуют, по качеству менеджмента и т.д. Поэтому микроэкономическая теория изучает поведение репрезентативного покупателя и репрезентативной фирмы. Под репрезентативностью понимается типичность, представительность, характерность, т.е. соответствие модели собирательному образу изучаемого объекта. При этом целесообразно исходить из того, что репрезентативный потребитель стремится к максимизации собственного благосостояния, а следовательно, к получению максимальной индивидуальной выгоды от своих расходов. Репрезентативная же фирма стремится к максимизации своей прибыли, т.е. к получению наибольшей прибыли при минимальных затратах. Это формирует две ключевые предпосылки микроэкономического исследования: экономический атомизм и экономический рационализм. Первая предпосылка означает, что микроэкономика обращает внимание на поведение экономических агентов, которые принимают и реализуют свои решения в процессе экономической деятельности; вторая предпосылка основана на гипотезе о рациональном поведении экономических агентов, т.е. микроэкономика допускает оценку экономическими агентами своих выгод и затрат, сравнение которых в процессе принятия экономических решений дает возможность установить наиболее эффективные, обеспечивающие извлечение максимального дохода действия конкретного экономического агента.

В данной связи микроэкономiku можно рассматривать как науку, изучающую процесс разработки, принятия и реализации индивидуальными экономическими субъектами решений для достижения собственных экономических целей. Микроэкономика исследует логику и факторы динамики экономического поведения обособленных индивидуальных субъектов рынка, структуру локальных рынков и проблемы ценообразования на них, принципы эффективного взаимодействия продавцов и покупателей. Индивидуальный экономический субъект представляет собой некий первичный (простой) элемент, который невозможно разбить на составные части в рамках этой системы и который самостоятельно осуществляет определенные экономические функции. Если этот субъект (например, фирма) выступает од-

новременно в качестве производителя, потребителя, инвестора, собственника и пр., то микроэкономика рассматривает данную (как и любую другую) экономическую единицу в каждом из ее качеств в отдельности. В отличие от других общественных наук, экономический подход к анализу поведения индивидуумов основывается на предположении об их действиях исключительно в своих интересах, причем целью этих действий является удовлетворение потребностей и максимизация полезности.

В процессе принятия решений, как это уже указывалось в первой главе, экономические агенты сталкиваются с проблемой выбора одного из альтернативных вариантов, что связано с редкостью и ограниченностью экономических ресурсов. Окончательный выбор зависит от ответов на три главных вопроса:

1. Что следует производить из ограниченных ресурсов и в каком объеме? Должны быть приняты решения о том, как распределить ресурсы между альтернативными продуктами. Однако надо помнить, что, поскольку ресурсы ограничены, увеличение предложения любого товара в рамках определенного периода означает принесение в жертву других товаров.

2. Как производить, какая комбинация факторов окажется наиболее оптимальной? Для производства товаров и услуг могут быть использованы альтернативные средства. Избранные способ производства и технология могут повлиять на общее благосостояние нации.

3. Для кого производить? Данный вопрос необходимо решать, сравнивая доходы и отчисления потребителей.

Основной экономической проблемой является проблема несоответствия между неограниченными потребностями людей и ограниченным количеством ресурсов. Исходя из этого, можно сказать, что микроэкономика - это дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает проблему, что, как и для кого производить.

Изучая взаимодействия между потребителями (домохозяйствами), одновременно являющимися и продавцами ресурсов, и фирмами, перерабатывающими ресурсы в готовые продукты, мы выходим едва ли не на важнейшую проблему экономической науки - на проблему ценообразования и распределения доходов, которую также исследует микроэкономика.

В курсе микроэкономики изучаются:

- теория спроса и предложения, рыночное равновесие;

- теория поведения потребителя, теория предельной полезности;
- теория поведения производителя, теория предельной производительности, издержки фирмы;
- типы конкурентных рынков;
- рынки факторов производства.

Микроэкономика, как и любая другая наука, характеризуется, во-первых, своим объектом изучения, во-вторых, выделяемым ею в таком объекте содержанием, представляющим собственный ее интерес и составляющим ее предмет, и, в-третьих, методом, определяющим специфику ее подхода к объекту и выделения ее предмета.

Микроэкономика объясняет, как устанавливаются цены на отдельные товары, какие средства и почему инвестируются в развитие тех или иных производств, как потребители принимают решение о покупке товара и как на их выбор влияют изменения цен, доходов и др.

Таким образом, микроэкономика изучает экономическую деятельность людей и возникающие в ходе нее общие экономические проблемы, разрешаемые в соответствии с существующими институтами и их системами (такими, как рынок, собственность, государство).

Объектами изучения микроэкономики являются экономические субъекты, экономические блага и экономические действия.

Экономические субъекты - это любые отдельные самостоятельно действующие в экономике единицы. Такими единицами могут быть как отдельные люди, так и их группы, сообщества. Но не любое сообщество будет рассматриваться в микроэкономике как экономический субъект. Для этого данная группа людей должна действовать совместно и единоплавленно, как одно целое, т.е. должна ставить перед собой единые цели и достигать их сообща.

Все экономические субъекты как участники общего экономического процесса жизнедеятельности могут заниматься двумя видами деятельности: преобразованием одних объектов в другие и их использованием для собственных нужд. В первом случае эти субъекты будут производителями, во втором - потребителями.

Объектами экономической деятельности являются блага. Благо - это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, способный в конечном счете удовлетворить определенные нужды потребителя или быть использованным для соответствующих целей производителем. Благами являются как вещи, так и их свойства. В рыночной экономике их названия - товары и услуги.

В зависимости от вида деятельности блага можно разделить на два типа: производственные ресурсы и производимые на их основе потребительские блага.

Экономические действия каждого субъекта экономики можно охарактеризовать как принятие им определенных решений и их последующее осуществление. Современная микроэкономическая теория сосредотачивается именно на исследовании процессов принятия решений.

Микроэкономика рассматривает, во-первых, обособленные экономические единицы (домохозяйства, фирмы, отрасли), во-вторых, отдельные рынки, конкретные цены, принципы эффективного поведения производителей, продавцов, покупателей, в-третьих, процесс принятия экономическими субъектами экономических решений по поводу экономических благ.

Таким образом, микроэкономика изучает рыночное поведение субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, а также отношения между производителями, потребителями и государством.

Основными разделами микроэкономики считаются теории спроса и предложения, производства фирмы, издержек производства, рыночных структур (совершенной и несовершенных), рынков ресурсов, рассматривающие проблемы монополии и конкуренции, взаимодействия государства и частного сектора, распределения доходов и др.

Специфика микроэкономического подхода состоит в том, что анализ национальной экономики начинается с наблюдения за поведением отдельных экономических субъектов. Приставка "микро" в переводе с греческого языка означает "маленький" и в контексте определения отрасли экономической науки носит достаточно условный характер, поскольку:

1) индивидуальная рыночная единица по своей величине может быть любой;

2) микроэкономика не может рассматривать отдельную единицу без ее взаимодействия с другими единицами, вследствие чего микроэкономика выходит на проблемы макроэкономики.

С 30-х гг. XX в. в экономической литературе принято разграничение микро- и макроэкономики. Однако в настоящее время наблюдается тенденция размывания границ данных наук, поскольку макроэкономика также связана с анализом рынков товаров, услуг, рабочей силы, денег, ценных бумаг, и, чтобы понять, как действуют эти рынки, необходимо изучить поведение их участников - фирм, потреби-

лей, рабочих, вкладчиков капитала. В реальной экономической жизни микро- и макроэкономика взаимообусловлены и взаимодействуют друг с другом. Основы этих связей впервые были исследованы Дж. Кейнсом. По сути дела, макроэкономика является продолжением микроэкономического анализа. Поэтому во всех современных учебниках по макроэкономике имеются большие разделы, посвященные микроэкономическим основам исследования и методологического обоснования макроэкономических процессов. И наоборот, современная микроэкономика рассматривает некоторые, казалось бы, чисто макроэкономические темы: роль государства и экономика государственного сектора, общее равновесие, эффективность рыночных систем и экономика благосостояния, внешние эффекты и общественные блага. В 70-е гг. XX в. немецкий экономист Ганц Рудольф Петерс выдвинул и разработал основные направления нового среза экономической теории - мезоэкономике (*mesos* от греч. - "средний"). Мезоэкономика исследует традиционную микроэкономическую проблематику с учетом влияния на поведение экономических агентов макроэкономических переменных - совокупного спроса, инфляционных ожиданий, цикличности, экономического роста и т.п. Пока что данная отрасль экономической науки находится на начальном этапе развития.

Различия между микро- и макроэкономикой:

1) микроэкономика больше тяготеет к стабильности, равновесию, а макроэкономика - к динамике, росту;

2) микроэкономика подчиняется принципу рыночной целесообразности, макроэкономика - принципу социального эффекта;

3) в микроэкономике только 2 субъекта - фирма и домохозяйство, в макроэкономике к ним присоединяется государство;

4) микроэкономика исследует поведение отдельных единиц экономики и апеллирует частными показателями, макроэкономика рассматривает хозяйственные системы в целом и использует агрегатные (совокупные) показатели;

5) основные категории микроэкономики - спрос, предложение, цена, издержки, прибыль, факторы производства, макроэкономики - национальный доход, совокупный спрос, уровень цен, инфляция, безработица и т.д.;

6) микроэкономика объясняет структуру и размещение производства, а макроэкономика - его объем.

Для того чтобы познать предмет микроэкономики, принято использовать два ключевых метода: общеэкономический (экономический анализ, синтез, сравнение, аналогия и т.д.) и частный (специфи-

ческий). Частный метод микроэкономического исследования зависит от подхода к объяснению поведения отдельных экономических субъектов, в соответствии с которым микроэкономическая теория подразделяется на позитивную и нормативную. Данное разграничение микроэкономики является исходным пунктом в методологии микроэкономической теории.

Позитивная микроэкономика изучает факты и зависимости между этими факторами и отвечает на вопрос: "Что есть или может быть?" Нормативная микроэкономика предлагает рецепты действий, определяет, какие условия экономики желательны или нежелательны, и отвечает на вопрос: "Что должно быть?" Сторонники позитивного подхода к изучению экономических явлений и процессов утверждают, что микроэкономика является "чистой" наукой, подобной другим естественным наукам. Исходя из этого она должна изучать явления такими же методами, как и точные естественные науки. Задача микроэкономики, по мнению позитивистов, состоит в изображении экономических явлений такими, какими они выступают в реальной действительности. Основными методами изучения реальной действительности позитивной микроэкономической теории являются:

1) предельный анализ, или маржинализм, суть которого состоит в том, что экономические явления анализируются не только в законченном (изучение общих, средних величин), но и в постоянно изменяющемся виде;

2) функциональный анализ, предполагающий поэтапность исследования: вначале выявляется типичное качество явления, затем устанавливаются факторы, влияющие на это качество, наконец определяется способ взаимосвязи факторов с ранее установленным качеством - функция. Считается, что величина является переменной, если она меняет свое значение под влиянием тех или иных факторов;

3) равновесный подход означает, что микроэкономика изучает состояние относительной стабильности системы, т.е. когда отсутствуют внутренние тенденции к изменению такого состояния. Если при незначительном изменении внешних условий экономическое положение изменяется существенно, такое равновесие называется неустойчивым. Если же при внешних изменениях в самой системе имеются силы, которые возобновляют в системе прежнее положение, то такое равновесие называется устойчивым;

4) метод верифицируемости (проверяемости) теории, согласно которому теория должна получить частичное или косвенное подтверждение на практике. В том случае, когда теория не согласуется с

фактами, теорию или улучшают, или отвергают и создают новую. Позитивисты считают, что нужно объяснять происходящее в экономике, однако давать субъективных оценок не следует.

Сторонники нормативного подхода широко используют моделирование экономических явлений и процессов, т.е. исследование объектов познания осуществляется не непосредственно, а косвенно на основе моделей. В микроэкономике преобладает идеальное моделирование, которое подразделяется на знаковое и интуитивное. Знаковое моделирование предполагает использование формул и графиков. Графические модели обладают значительной объясняющей способностью. Различают два типа графиков: графики эмпирических и теоретических зависимостей. Первые представляют собой эмпирическое отражение зависимости между переменными величинами. Вторые выступают в форме теоретического отображения зависимости между экономическими переменными и применяются с целью пояснения процессов функционирования ирреальных экономических систем либо их составных элементов.

В микроэкономике применяются модели двух видов: оптимизационные и равновесные модели. Оптимизационные модели используются при изучении поведения отдельных экономических агентов. В этих моделях основными рабочими категориями являются такие понятия, как предельная полезность, предельный продукт, предельные затраты, предельная выручка и т.п. Равновесные модели применяются при изучении взаимоотношений между экономическими агентами. Эти модели выступают частным случаем более общего класса моделей взаимодействия экономических агентов. Посредством равновесных моделей изучаются и равновесное, и неравновесное положение экономической системы. В микроэкономической теории модели рыночного равновесия имеют особое значение потому, что экономические агенты могут эффективно осуществлять свою хозяйственную деятельность только при условии, что они имеют достоверную информацию обо всех ценах и на потребляемые ими ресурсы, и на предлагаемые им блага. Поскольку каждый отдельный экономический агент не может иметь такую информацию, оптимальным способом изучения ценообразующих факторов может стать допущение о равновесном положении и незначительных изменениях одной конкретной цены. Важное значение в экономическом моделировании имеет компьютерное моделирование, успешно используемое при решении теоретических и практических задач.

## 6.2. Кардиналистская функция полезности

Первый подход определения полезности - кардиналистский (количественный) - предполагает теоретическую возможность измерения полезности подобно измеримости массы, температуры, расстояния и т.д. Этот подход, рассматривающий полезность как количественную величину, предполагает:

1) возможность упорядочения набора товаров по мере возрастания их полезности:  $U(A) < U(B) < U(C) < U(D)$ ;

2) возможность сравнения разницы в полезности различных товарных наборов. На этом и основано положение об уменьшении предельной полезности при переходе от одного набора к другому.

Кардиналистская (количественная) теория полезности предполагала измерение субъективной полезности (или удовлетворения), которую потребитель получает от потребления благ в зависимости от их потребляемого количества. При росте потребления общая полезность растет, а предельная полезность (прирост полезности от потребления дополнительной единицы) падает.

Кардиналистскую теорию предельной полезности предложили представители австрийской школы маржинализма. Австрийская школа получила свое название от родины ее основателей и ранних приверженцев, включая Карла Менгера, Ойгена фон Бём-Баверка и Фридриха фон Визера. Эту теорию разделял и Альфред Маршалл.

Количественную функцию полезности можно выразить в следующем виде:

$$U = f(x),$$

где  $U$  - полезность;

$x$  - количество благ.

Используя данную функцию, можно определить не только общую полезность, но и предельную полезность, т.е. удовлетворение, получаемое от потребления дополнительной единицы блага. Такой подход позволяет также сопоставить прирост полезности от потребления дополнительной единицы блага с жертвами (издержками), которые придется понести ради получения этой дополнительной единицы. Кардиналистский подход имеет познавательное значение.

Общая полезность (обозначается как  $TU$  - от англ. *total utility*) некоторого вида благ есть сумма полезностей всех имеющихся у потребителя единиц этого блага.

Предельная полезность (обозначается как  $MU$  - от англ. *marginal utility*) - это прирост полезности, извлекаемой потребителем из дополнительной единицы конкретной продукции.

Общую полезность можно определить как

$$TU_n = U_1 + U_2 + \dots + U_n,$$

где  $U_n$  - полезность последней единицы блага;

$n$  - номер конечного блага в его общем количестве.

Соответственно, предельная полезность  $MU_n = TU_n - TU_{n-1}$ , где  $MU_n$  - приращение полезности,  $TU_n$  - общая полезность при потреблении  $n$ -го количества блага, а  $TU_{n-1}$  - общая полезность при потреблении предыдущего количества блага.

Изменения общей и предельной полезности видно на рис. 6.1.

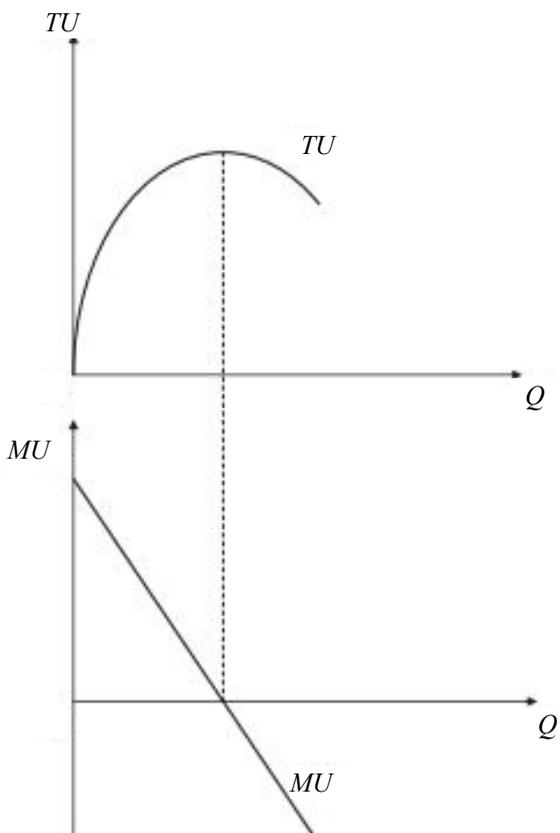


Рис. 6.1. Соотношение общей и предельной полезности

Кардиналисты предполагали, что можно измерить точную величину полезности, которую потребитель извлекает из потребления блага. Используя количественную теорию полезности, можно охарактеризовать не только общую, но и предельную полезность как дополнительное увеличение уровня благосостояния, получаемого при потреблении дополнительного количества блага данного вида и при неизменных количествах потребляемых благ всех остальных видов.

Большинство благ обладает свойством убывающей предельной полезности, согласно которому чем больше потребление некоторого блага, тем меньше приращение полезности, получаемой от единичного приращения потребления данного блага.

Кардиналисты считали, что полезность можно измерить в условных единицах - ютилах.

### **6.3. Порядковый подход к определению полезности**

Второй подход определения полезности - ординалистский (порядковый) - основан на простой возможности сравнения и упорядочения товарных наборов с точки зрения их предпочтения потребителями. Подход возник, когда было доказано, что создать точный количественный измеритель полезности невозможно. Порядковая теория разработана Ф. Эджуортом, В. Парето и И. Фишером. В 30-х гг. XX в. после работ Р. Аллена и Дж. Хикса эта теория приобрела завершенную форму и поныне остается наиболее распространенной.

Суть порядковой измеримости субъективной полезности заключается в том, что здесь используется не абсолютная шкала (количественный подход), а относительная, показывающая предпочтение потребителя или ранг потребляемого набора благ, не ставя вопроса о том, насколько один набор предпочтительнее другого. В порядковой теории полезности утверждение "набор А предпочтительнее набора В" эквивалентно утверждению "набор А имеет большую для данного потребителя полезность, чем набор В". Поэтому задача максимизации полезности сводится к задаче выбора потребителем наиболее предпочтительного товарного набора из всех доступных.

Наиболее предпочтительными являются наборы товаров с более высоким уровнем полезности, т.е. функция порядковой полезности не оценивает и не сравнивает разницу в полезности наборов, а лишь позволяет судить о том, какой из наборов предпочтительнее.

Ординалистский подход к оценке предпочтений потребителя основывается на следующих предположениях:

1) выбор базируется на рациональности (транзитивности). Если набор А лучше набора В, а набор В лучше набора С, то набор А предпочтительнее набора С;

2) предпочтения потребителя сформированы и в момент принятия решений не меняются;

3) блага имеют датировку, один и тот же набор в разное время имеет разную полезность;

4) количество блага можно менять непрерывно, т.е. благо однородно и его можно измерить;

5) непосредственная обмениваемость благ: любые блага можно обменять, если их стоимости ( $P \cdot Q$ ) равны;

6) в основе поведения потребителя лежат следующие установки:

- потребители практически всегда предпочитают большее количество товара меньшему;

- полезность каждого отдельного товара в ряду однородных товаров различна (как правило, убывает). Предельный (маржинальный) анализ определяет полезность товара по последнему товару в их ограниченном ряду.

В реальности данные предположения могут не соблюдаться.

Функция полезности, определяемая на товарном наборе как отношение между объемами потребляемых благ и уровнем полезности, есть способ представления предпочтений потребителя. Функция полезности может включать в себя сколько угодно переменных, но в экономической литературе используется двухпродуктовая модель

$$U = f(Q_x, Q_y),$$

где  $U$  - уровень полезности;

$Q_x$  и  $Q_y$  - количество товаров  $x$  и  $y$ , переменные факторы.

Если в потребительской корзине условно взять ограниченное количество благ (например, два), то удобным инструментом анализа становятся кривые безразличия.

Кривая безразличия - графическое изображение совокупности наборов благ, обеспечивающих для потребителя одинаковый уровень удовлетворения потребностей (рис. 6.2).

Предположим, что рыночная корзина - комбинация приобретения и потребления благ за определенный период - включает в себя одежду ( $C$ ) и продовольствие ( $F$ ). Возможны различные их сочетания в точках  $A, B, C, D, E$ . Каждая точка в системе координат означает

определенное сочетание этих товаров. Из тех предположений, которые мы сделали (больше значит лучше), следует, что набор  $A$  лучше всех наборов в зоне, где находится набор  $E$  (зона ухудшения) и хуже всех наборов в зоне, где находится набор  $D$  (зона улучшения). Но мы не можем сказать, лучше или хуже набор  $A$  в сравнении с наборами  $B$ ,  $F$ ,  $C$ . Необходимую дополнительную информацию даст кривая безразличия. Предположим, что она проходит через точки  $B$ ,  $A$ ,  $C$ .

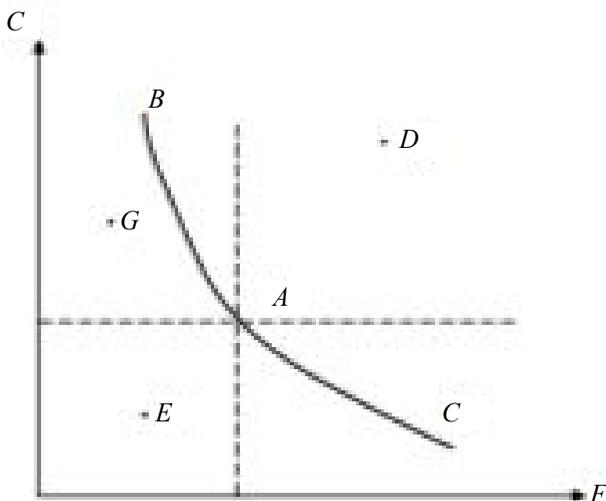


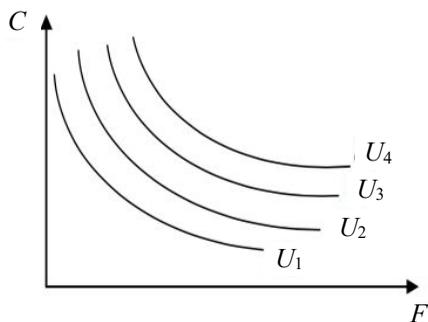
Рис. 6.2. Построение кривой безразличия

Следовательно, наборы товаров, обозначаемые точками на данной кривой, имеют для потребителя равную привлекательность, ему безразлично, какой из этих наборов выбрать:  $A$ ,  $B$  или  $C$ .

Набор  $D$  более предпочтителен, значит, он находится на другой, более высокой кривой безразличия, а наборы  $E$  и  $F$  лежат на кривой (или кривых) безразличия, которые находятся ниже кривой  $ABC$  и поэтому менее предпочтительны, чем любые сочетания благ на кривой  $ABC$ .

Для описания предпочтений потребителя по всем возможным наборам благ используется карта кривых безразличия, которая включает в себя все их бесконечное количество, поэтому изобразить можно только ее фрагмент (рис. 6.3).

Карта кривых безразличия - способ графического изображения функции полезности для некоторого конкретного потребителя по всем возможным наборам благ.



**Рис. 6.3. Карта кривых безразличия:**

$U_1, U_2, U_3, U_4$  - кривые безразличия, отражающие функцию полезности для некоторого конкретного потребителя четырех групп сочетаний товаров с равной полезностью

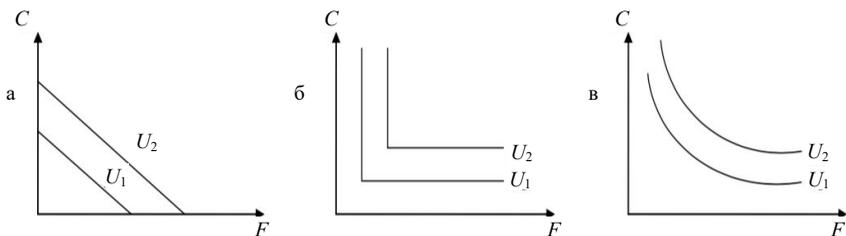
$U = f(QC; QF)$  - функция полезности.

Свойства кривых безразличия:

- кривая безразличия, расположенная выше другой кривой, характеризует более высокий уровень полезности;
- кривые безразличия для обычных благ всегда имеют отрицательный наклон;
- как правило, кривые безразличия имеют вогнутую форму, обусловленную уменьшающимися предельными нормами замещения;
- кривые безразличия никогда не пересекаются;
- наборы благ на кривых, более удаленных от начала координат, более предпочтительны, чем набор благ, расположенных на кривых, менее удаленных от координат.

Чтобы описать предпочтения человека по всем наборам продуктов питания ( $F$ ) и одежды ( $C$ ), используется множество кривых безразличия.

Кривые безразличия могут иметь разный вид (рис. 6.4).



**Рис. 6.4. Карта кривых безразличия:**

- а - товаров - абсолютных заместелей;
- б - абсолютно дополняемых товаров;
- в - частично замещаемых товаров

Наклон кривой безразличия в порядковой теории полезности отражает оценку потребителем относительной полезности каждого из благ и называется предельной нормой замещения  $MRS$  (англ. - *marginal rate of substitution*).

Предельная норма замещения показывает, от скольких единиц одного блага потребитель готов отказаться, чтобы приобрести дополнительную единицу другого блага, не меняя общего уровня полезности.

Так, предельная норма замещения одежды продуктами питания  $MRS_{FC} = f(QC, QF)$  показывает, какое количество одного блага (одежды) может быть заменено использованием дополнительной единицы другого блага (продуктов питания) без изменения общей полезности потребительской корзины.

Значения предельной нормы замещения, как правило, отрицательны, так как увеличение количества приобретенных единиц одного блага предполагает уменьшение потребления другого:

$$MRS_{FC} = -\frac{\Delta C}{\Delta F}.$$

В действительности предельная норма замещения  $MRS$  может быть различной в каждой точке кривой безразличия и определяется тангенсом угла наклона касательной к данной точке графика ( $tg\alpha$ ), или

$$MRS_{FC} = -\lim_{\Delta F \rightarrow 0} \frac{\Delta C}{\Delta F}.$$

Рассмотрим  $MRS_{FC}$  на отдельных отрезках кривой безразличия. На данном графике (рис. 6.5) по вертикальной оси располагается товар, от которого будем отказываться, на горизонтальной оси - товар, который будем приобретать. По графику видно: чем круче наклон кривой безразличия, тем больше значение предельной нормы замещения одежды продуктами питания.

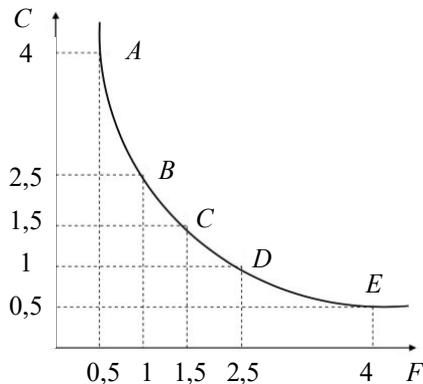


Рис. 6.5. Изменение предельной нормы замещения на кривой безразличия

На отрезке  $AB$  наклон кривой равен  $(-1,5/0,5 = -3)$ ; на отрезке  $BC$  -  $(-1/0,5 = -2)$ ; на отрезке  $CD$  -  $(-1/2)$ ; на отрезке  $DE$  -  $(-1/3)$ . При этом на отрезке  $AB$  покупатель отдает предпочтение питанию, а на отрезке  $DE$  - одежде.

Предельная норма замещения  $MRS_{FC}$  связана с предельными полезностями благ ( $MU$ ) на каждой из осей - это прирост полезности при потреблении дополнительной единицы товара или услуг.

Поскольку кривая безразличия в большинстве случаев вогнута вниз, к началу оси координат, то предельная норма замещения чаще всего уменьшается по мере увеличения потребления одного блага вместо другого. Это явление называют уменьшающейся предельной нормой замещения.

Если функция полезности  $U = f(Q_C; Q_F)$ , то предельная полезность каждого товара есть ее первая производная:

$$MU_F = \frac{\Delta U}{\Delta F}; MU_C = \frac{\Delta U}{\Delta C}.$$

Изъятие  $\Delta Q_C$  единиц одежды наносит потребителю ущерб в размере  $\Delta Q_C \cdot MU_C$ . В данной точке кривой это может быть компенсировано величиной  $\Delta Q_F \cdot MU_F$ . Следовательно, на данной кривой безразличия

$$-\Delta Q_C \cdot MU_C = +\Delta Q_F \cdot MU_F, \text{ т. е. } \frac{MU_F}{MU_C} = -\frac{\Delta Q_C}{\Delta Q_F} = MRS_{FC}.$$

Вывод: предельная норма замещения равна обратному соотношению предельной полезности благ потребительской корзины.

Кривые безразличия отражают предпочтения потребителя, т.е. его потребности. Помимо этого, при анализе потребительского выбора следует принимать во внимание его возможности, т.е. бюджетное ограничение.

Бюджетное ограничение характеризует реальную покупательную способность потребителя ( $I$ ) с учетом величины и соотношения цен покупаемых товаров.

Графически бюджетное ограничение выражается в виде бюджетной линии (рис. 6.6).

Бюджетная линия - отрезок прямой, все точки на которой показывают комбинации благ, которые потребитель в состоянии приобрести при данных ценах при полном расходовании его дохода.

Угол наклона бюджетной линии ( $tg\alpha$ ) определяется обратным отношением цен товаров ( $P_F/P_C$ ).

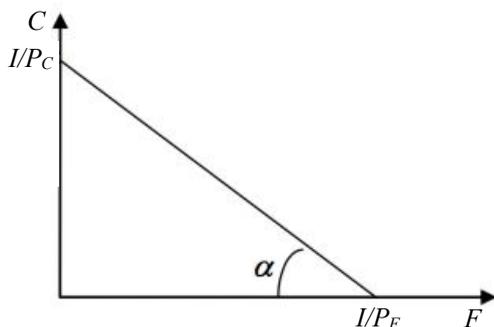


Рис. 6.6. Линия бюджетного ограничения

Максимальные комбинации продуктов, которые потребитель может купить, лежат на бюджетной прямой:

$$P_F \cdot F + P_C \cdot C = I,$$

где  $P_F \cdot F$  - затраты на питание;

$P_C \cdot C$  - затраты на одежду.

Изменение дохода вызывает сдвиг бюджетной линии вправо и вверх при росте дохода  $I$ , но влево и вниз - при его снижении. Изменение цены одного из благ потребительской корзины меняет соотношение цен товаров, а следовательно, и угол наклона бюджетной линии.

Каким количеством одежды надо пожертвовать, чтобы получить какое-то количество продуктов питания?

Для ответа на данный вопрос решим уравнение относительно  $C$ :

$$C = \frac{I}{P_C} - \frac{P_F}{P_C} \cdot F,$$

где  $\frac{P_F}{P_C}$  - угловой коэффициент для ( $\operatorname{tg} \alpha$ ).

Возможна ситуация выбора между покупкой продукта и расходами на все другие блага, характеризуемая формулой расширенного бюджетного ограничения:

$$I = P_X \cdot Q_X + \sum P_{Y_i} \cdot Q_{Y_i}, \text{ или } I = P_X \cdot Q_X + P_Y \cdot Q_Y,$$

где  $I$  - располагаемый доход;

$P_X \cdot Q_X$  - расходы на товар  $X$ ;

$\sum P_{Y_i} \cdot Q_{Y_i} = P_Y \cdot Q_Y$  - композитное благо  $Y$  (часть дохода потребителя, используемая им для покупки всего ассортимента благ, за исключением анализируемого продукта), или сумма расходов на все остальные товары.

## **6.4. Оптимум потребителя. Кривые "доход - потребление", "цена - потребление". Кривые Энгеля**

Закон убывающей предельной полезности не только объясняет причины действия закона снижающегося спроса, но и помогает определить условие потребительского равновесия, при котором потребитель получает максимальное удовлетворение потребностей при имеющемся денежном доходе и сложившихся предпочтениях.

Рациональный потребительский выбор определяют следующие основные факторы:

- стремление индивида на свой денежный доход получить максимальную общую полезность, или максимальное удовлетворение потребностей;
- предпочтения и вкусы;
- денежный доход потребителя (потребительский бюджет);
- цены на товары и услуги.

Предположим, что потребитель, имеющий сложившиеся вкусы и предпочтения и определенный денежный доход, стремится таким образом распределить его на покупки различных по цене товаров, чтобы максимизировать общую полезность. В этом случае с точки зрения теории потребительского поведения при определении своего рационального выбора потребитель должен учитывать предельную полезность и цены товаров.

В идеале индивид должен так распределить собственный денежный доход на покупки различных товаров, чтобы каждый из них приносил предельную полезность пропорционально своей цене. Другими словами, потребитель с постоянным денежным доходом и сложившимися предпочтениями при выборе покупки товаров с различными ценами может получить максимальную общую полезность, или максимальное удовлетворение потребностей.

Оптимум потребителя, или потребительское равновесие, - ситуация, в которой потребитель не может увеличить общую полезность, получаемую при данном бюджете, расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше - на покупку другого.

Принципы убывания предельной и общей полезности можно наглядно проиллюстрировать на простом примере.

Пусть потребителю предстоит сделать выбор всего из двух продуктов при ограниченной сумме денег, выделенных на их покупку. Предположим, что бутерброд стоит 1 руб., стакан кока-колы - 2 руб., а всего потребитель может истратить 10 руб. В каком соотношении он закажет бутерброды и кока-колу? Конечно, он может съесть 10 бутербродов, не выпив ни одного стакана кока-колы. Но рациональный потребитель так скорее всего не поступит. Он предпочтет съесть 8 бутербродов, запив их стаканом кока-колы, который принесет ему в этом наборе куда больше удовольствия, а следовательно, и полезности, чем 9-й и 10-й бутерброды. Возможно, анализируя свои субъективные ощущения, потребитель придет к выводу, что следует ограничиться 6 бутербродами и выпить 2 стакана кока-колы. Обратим внимание на то, что при таком поведении потребителя предельная полезность бутербродов будет возрастать, а кока-колы уменьшаться. Рано или поздно наступит момент, когда общая полезность от товаров, входящих в этот набор, станет максимальной, а дальнейшее изменение соотношения между ними приведет лишь к уменьшению этой общей полезности. Другими словами, потребитель достигнет точки "потребительского равновесия".

Теория предельной полезности выглядит вполне логичной. Но многих теоретиков смущало то, что категория полезности слишком субъективна и не поддается даже приблизительному количественному измерению. А то, что нельзя измерить, трудно использовать в качестве доказательства теоретических положений. Основоположники маржинализма надеялись, что развитие теории и накопление фактов со временем помогут преодолеть эту принципиальную трудность. Однако произошло нечто прямо противоположное. Итальянский экономист Вильфредо Парето (1848-1923) доказал, что количественно измерить полезность невозможно даже при наличии большого числа фактов. Вывод Парето практически означал отказ от концепции предельной полезности в ее первоначальном виде. Одновременно это подвигло многих экономистов к поиску новых способов объяснения потребительского поведения на основе более реалистических допущений, сближающих теоретическое объяснение с практикой.

Как известно из повседневной практики, многие товары взаимосвязаны друг с другом в процессе потребления: некоторые товары могут потребляться только совместно с другими (они называются комплементарными), другие товары, наоборот, служат удовлетворению одной и той же потребности и являются в той или иной степени взаимозаменяемыми (товары-субституты). Следовательно, правильнее рассматривать полезность не от потребления отдельно взятого товара, а от всего набора потребляемых товаров. Это открывает возможность оценивать полез-

ность не с количественной точки зрения, а с точки зрения порядка предпочтения разных наборов товаров. Так появился ординалистский (т.е. порядковый) подход к полезности. Центральная идея этого подхода может быть объяснена следующим образом. Теория отказывается от представления о том, что потребитель способен количественно измерить полезность, извлекаемую из некоторого набора товаров, а предполагает, что он может просто сравнивать различные наборы товаров с точки зрения их предпочтительности. При этом более предпочтительны наборы товаров, имеющие более высокий уровень полезности, и равноценны наборы, имеющие одинаковый уровень полезности. Таким образом, не стоит вопрос количественной оценки того, какова полезность товара и во сколько раз данный набор полезнее любого другого. Потребитель на основе своей субъективной оценки выносит решение, что данный набор товаров для него предпочтительнее всех прочих. Таким образом, преобразовав субъективную теорию полезности в общую логику выбора, экономисты Р. Аллан и Д. Хикс значительно сблизили теоретическую базу с практическим поведением потребителя. Закономерности этого поведения уже не связаны с измерением полезности. Их исследование базируется на наблюдаемых эффектах "замещения" и "дохода".

Итак, в условиях потребительского равновесия потребитель не может увеличить общую полезность при данном бюджете, расходуя меньше денег на покупку одного блага и больше - на покупку другого.

На рынке поведение потребителя обусловлено многими факторами, в том числе рыночными ценами благ и его доходом. Если потребитель располагает неким доходом  $I$ , который может истратить на блага  $X$  и  $Y$ , цены на которые  $P_X$  и  $P_Y$ , то бюджетное ограничение потребителя составит

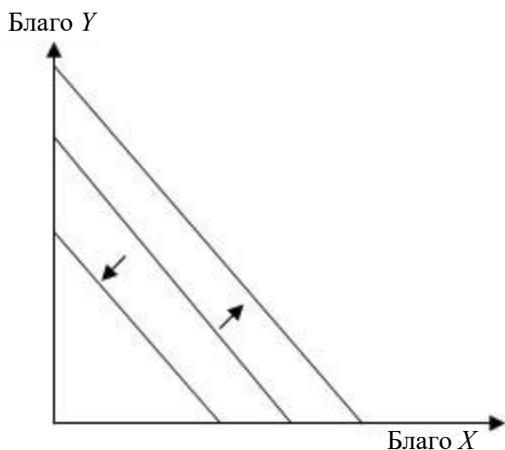
$$I = P_X X + P_Y Y.$$

*Бюджетные линии* отражают все комбинации двух благ, доступные потребителю при данном доходе и ценах рис. 6.7. В точке пересечения бюджетной линии с осью  $Y$  потребитель расходует весь свой доход на благо  $Y$ . При этом покупается  $I / P_Y$  единиц данного блага. В точке пересечения с осью  $X$  - наоборот. Возможна и любая промежуточная комбинация.

Уравнение бюджетной линии выводится из бюджетного ограничения потребителя:

$$I = P_X X + P_Y Y; Y = I / P_Y - (P_X / P_Y) X.$$

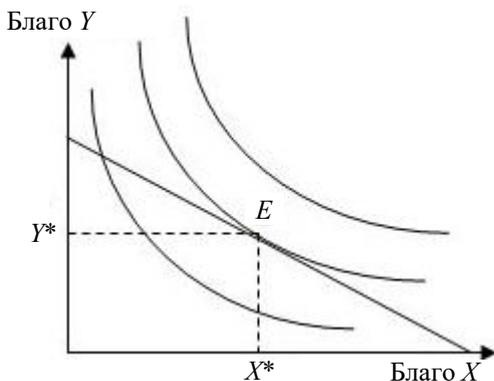
При росте (снижении) дохода потребителя бюджетная линия смещается вправо (влево) параллельно предыдущей.



*Рис. 6.7. Линии бюджетных ограничений*

Наклон бюджетной линии равен отношению цен  $P_X/P_Y$ . Если товар  $X$  дешевеет или товар  $Y$  дорожает, наклон уменьшается. Если товар  $X$  дорожает или товар  $Y$  дешевеет, наклон увеличивается.

Для того чтобы определить оптимум потребителя, соединяют на одном графике бюджетную линию и кривые безразличия (рис. 6.8).



*Рис. 6.8. Состояние потребительского равновесия на рынке*

Максимум благосостояния потребителя (оптимум потребителя или потребительское равновесие) будет достигнут в точке касания бюджетной линии и кривой безразличия (точка  $E$ ). Набор благ, соответствующий точке  $E$  ( $X^*$ ,  $Y^*$ ), относится к самой высокой из доступных потребителю кривых безразличия. Все кривые, расположенные выше, при данных доходах и ценах являются недоступными.

Поскольку в точке потребительского оптимума кривая безразличия имеет тот же наклон, что и бюджетная линия, соблюдается правило

$$MRS_{XY} = MU_X / MU_Y = P_X / P_Y.$$

При росте дохода потребителя бюджетная линия смещается вправо, а точки оптимума последовательно переходят в  $E_1$ ,  $E_2$ ,  $E_3$  и т.д. Соединив эти точки, получают кривую "доход - потребление", положительный наклон которой показывает, что потребление благ  $X$  и  $Y$  с ростом дохода возрастает. Такие блага считаются нормальными.

Отрицательный наклон кривой "доход - потребление" означает сокращение потребления благ  $X$  и  $Y$  с ростом дохода. Такие блага являются малоценными. На основе кривой "доход - потребление" выводят кривую Энгеля, показывающую зависимость потребления данного товара от дохода. Впервые зависимости данного типа были рассмотрены и практически использованы немецким статистиком XIX в. Х. Энгелем, а поэтому называются кривыми Энгеля. Форма кривых Энгеля позволяет классифицировать изучаемые товары на нормальные (с выделением в этой группе предметов первой необходимости и предметов роскоши) и на относительно худшие (рис. 6.9). Если полученная кривая имеет положительный наклон, то товар относится к группе нормальных. Это означает, что с ростом дохода потребление такого товара увеличивается. Если же кривая Энгеля имеет отрицательный наклон, то товар относится к относительно худшим (малоценным), и с ростом доходов объем его потребления сокращается.

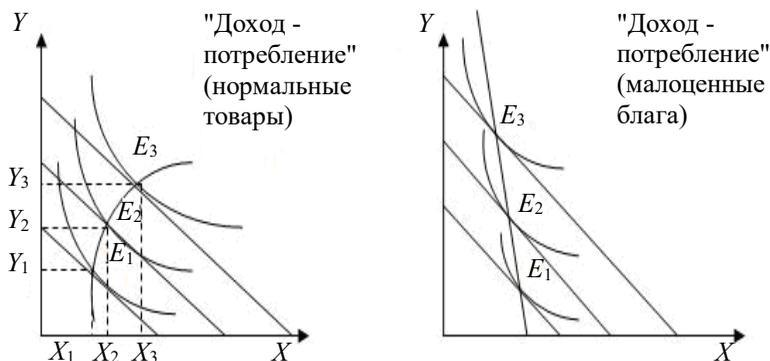
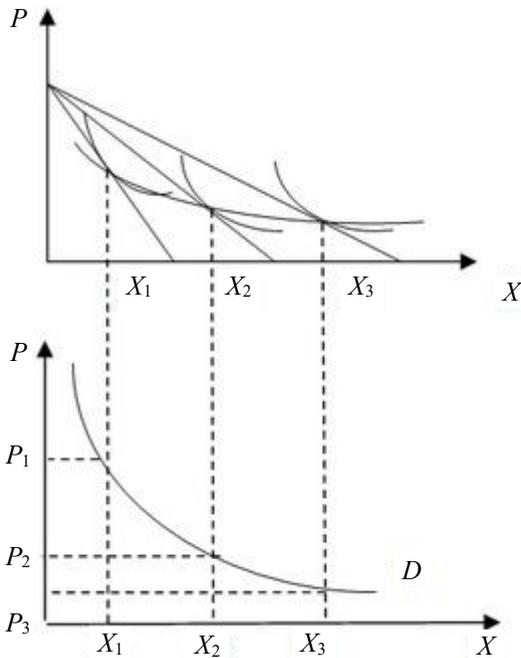


Рис. 6.9. Кривые Энгеля

*Реакция потребителя на изменение цен:* если цена на товар  $X$  снижается с  $P_1$  до  $P_2, P_3$ , то наклон бюджетной линии уменьшается, а точки оптимума потребителя перемещаются в  $E_1, E_2, E_3$ . Соединив их, получают кривую "цена - потребление".

По наклону кривой "цена - потребление" можно определить, как связаны между собой блага  $X$  и  $Y$  (рис. 6.10).



**Рис. 6.10. Кривая "цена - потребление"**

а) если наклон отрицательный, то при росте потребления блага  $X$ , вызванном снижением его цены, спрос на благо  $Y$  снижается, т.е. данные блага являются взаимозаменяемыми;

б) если наклон положителен, то при росте потребления блага  $X$  спрос на благо  $Y$  растёт, в этом случае блага являются взаимодополняющими;

в) если наклон равен нулю, то при росте потребления блага  $X$  спрос на благо  $Y$  остается неизменным, а блага являются независимыми.

## 6.5. Эффект замещения и эффект дохода

Изменение цены какого-либо товара оказывает влияние на объем спроса на него двумя способами: во-первых, посредством изменения соотношения цен, что приводит к смещению спроса с одних товаров на другие (с относительно дорогих на относительно дешевые), и, во-вторых, посредством изменения покупательной способности или реального дохода потребителя, когда рост либо снижение реального дохода индивидуума в результате изменения цены данного товара приводит соответственно к росту или снижению спроса на этот товар, впрочем, как и на другие товары.

Изменение объема спроса, достигнутое с помощью первого способа, называется эффектом замены, а с помощью второго способа - эффектом дохода.

Эффект дохода (*Income effect*) - воздействие, оказываемое на структуру спроса потребителя за счет изменения его реального дохода, вызванного изменением цены блага. Суть этого эффекта заключается в том, что при снижении цены на какое-либо благо человек может купить этого блага больше, не отказывая себе в приобретении других благ. Эффект дохода отражает воздействие на величину спроса изменения реального дохода покупателя. Падение цены одного товара оказывает, пусть незначительное, влияние на общий уровень цен и делает потребителя относительно богаче, его реальные доходы, пусть незначительно, но растут. Свой дополнительный доход, получаемый в результате снижения цены данного блага, индивид может направить как на приобретение его дополнительных единиц, так и на увеличение потребления других благ.

Например, при снижении цены мяса с 200 до 100 руб. за 1 кг человек на свой доход в 10 000 руб. сможет вместо 50 кг купить уже 100 кг. Если индивид захочет сохранить свой уровень потребления и будет и дальше покупать по 50 кг мяса, то оставшиеся средства можно будет пустить на покупку других товаров, что сделает человека богаче. Вследствие этого увеличится спрос.

**Эффект замещения** (*Substitution effect*) - изменение структуры потребительского спроса в результате изменения цены одного из благ, входящих в потребительский набор. Суть этого эффекта сводится к тому, что потребитель при росте цен одного блага переориентируется на другое благо с похожими потребительскими свойствами, но с неизменной ценой. Иными словами, потребители склонны заме-

щать более дорогие блага более дешевыми. В результате спрос на первоначальное благо падает.

Например, кофе и чай являются товарами-заменителями. Когда цена кофе повышается, то для потребителей чай становится относительно дешевле и они будут заменять им относительно более дорогой кофе. Это приведет к повышению спроса на чай.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом.

Для **нормальных товаров** эффект дохода и эффект замещения суммируются, так как снижение цены данных товаров приводит к росту спроса на них.

Например, потребитель, располагая данным доходом, который не изменяется, приобретает в определенном соотношении чай и кофе, которые являются нормальными благами. В этом случае эффект замещения действует следующим образом. Падение цены чая приведет к росту спроса на него. Поскольку цена кофе не изменилась, кофе становится теперь относительно (сравнительно) дороже чая. Рациональный потребитель замещает относительно дорогой кофе относительно дешевым чаем, увеличивая спрос на него. Эффект дохода проявляется в том, что снижение цены чая сделало потребителя несколько богаче, т.е. привело к росту его реальных доходов. Чем выше уровень доходов населения, тем выше спрос на нормальные товары, и прирост дохода может быть направлен на приобретение дополнительного количества как чая, так и кофе. Следовательно, в одной и той же ситуации (падение цены чая при неизменной цене кофе) эффект замещения и эффект дохода приводят к росту спроса на чай. Эффект дохода и эффект замещения действуют однонаправлено. Для нормальных товаров действие эффектов дохода и замещения объясняет увеличение спроса при понижении цены и сокращение спроса при их повышении. Иными словами, закон спроса выполняется.

Для **товаров низшей категории** действие эффектов дохода и замещения определяется их разницей. Например, потребитель, располагая данным доходом, приобретает в определенном соотношении кофе натуральный и кофейный напиток, являющийся товаром низшей категории. В этом случае эффект замещения действует следующим образом. Падение цены кофейного напитка приведет к росту спроса на него, так как напиток является теперь относительно дешевым благом. Поскольку цена кофе не изменилась, кофе является относительно (сравнительно) дорогим благом. Рациональный потребитель замещает относительно дорогой кофе относительно дешевым

кофейным напитком, увеличивая спрос на него. Эффект дохода проявляется в том, что снижение цены кофейного напитка сделало потребителя несколько богаче, т.е. привело к росту его реальных доходов. Чем выше уровень доходов населения, тем ниже объем спроса на низшие товары, поэтому прирост реального дохода потребителя будет направлен на приобретение дополнительного количества кофе. В результате снижение цены кофейного напитка (товара низшей категории) приведет к падению спроса на него и к росту спроса на кофе (товар высшей категории). Следовательно, в одной и той же ситуации (падение цены кофейного напитка при неизменной цене кофе) эффект замещения приводит к росту спроса на кофейный напиток, а эффект дохода - к падению спроса на него. Эффект дохода и эффект замещения действуют разнонаправлено.

В данной связи предполагается, что оба эффекта возникают в условиях стабильности денежного дохода потребителя и цен всех других товаров, кроме рассматриваемого. Существует два мнения относительно того, как следует делить общий эффект изменения цены (в качестве которого выступает изменение объема спроса) на эффект замены и эффект дохода. Одна точка зрения принадлежит английскому экономисту Дж. Хиксу, а другая - русскому математику и экономисту Е. Слуцкому.

Положение о разложении общего эффекта изменения цен на эффект замены и эффект дохода впервые выдвинул российский экономист, математик и статистик Евгений Евгеньевич Слуцкий (1880-1948), основоположник математической теории потребления. На основе разработок зарубежных экономистов (В. Парето, Ф. Эджуорта и др.) Слуцкий связал функцию полезности, характеризующую предпочтения потребителей, с динамикой цен и размерами денежных доходов потребителей. Ученый получил образование в различных учебных заведениях. Сначала учился на математическом отделении Киевского университета, затем - на машиностроительном факультете Мюнхенского политехникума, а в 1911 г. закончил с золотой медалью юридический факультет Киевского университета. Столь же разнообразна сфера трудовой деятельности Слуцкого: он был профессором ряда вузов Киева, местом работы исследователя были Конъюнктурный институт ЦСУ СССР (Москва), Научно-исследовательский институт математики и механики при МГУ, Математический институт им. В.А. Стеклова.

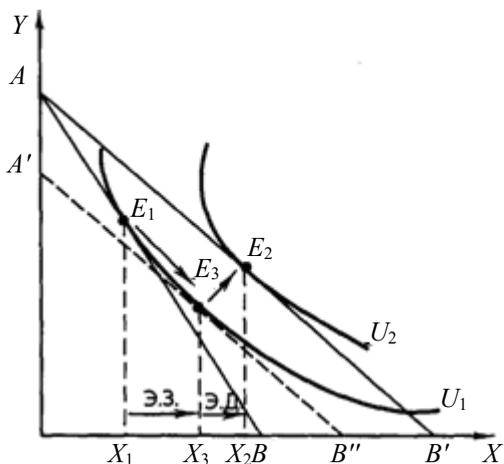
В 1915 г. Слуцкий опубликовал в итальянском экономическом журнале статью "К теории сбалансированного бюджета потребителя". Но эта статья осталась для мировой науки незамеченной. Только

благодаря работам Дж. Хикса и Р. Аллена, опубликованным значительно позднее, мир ознакомился с решением рассматриваемой проблемы. Статья Слуцкого была "открыта" в 1930-х гг. английским экономистом, математиком и статистиком Алленом. О приоритете научного исследования этой проблемы Е.Е. Слуцким говорит английский экономист Хикс в своей работе "Стоимость и капитал", в которой он указывает, что разработанная им в соавторстве с Алленом теория поведения потребителя "принадлежит по существу Слуцкому, с той лишь оговоркой, что я совершенно не был знаком с его работой ни во время завершения своего собственного исследования, ни даже некоторое время после опубликования содержания этих глав в журнале "Экономика" Р. Алленом и мной".

Подходы Слуцкого и Хикса к определению реального дохода отличаются. По Хиксу, разные уровни денежного дохода, обеспечивающие один и тот же уровень удовлетворения, представляют одинаковый уровень реального дохода. По Слуцкому, только тот уровень денежного дохода, который достаточен для приобретения одного и того же набора или комбинации товаров, обеспечивает и неизменный уровень реального дохода. Подход Хикса больше отвечает основным положениям порядковой теории. Подход Слуцкого дает возможность количественного решения проблемы на базе статистических данных.

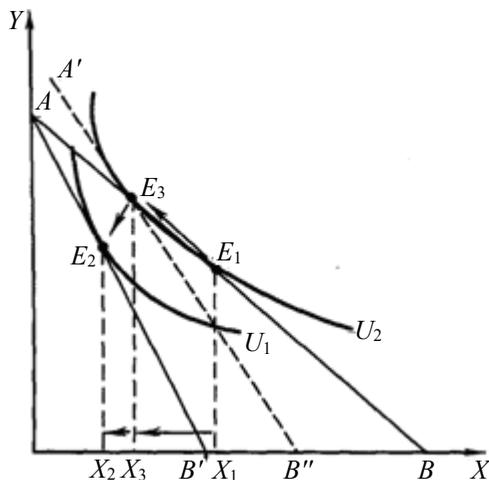
Хикс полагал, что для выполнения этой процедуры необходимо воспользоваться вспомогательной бюджетной линией  $A'B''$ . Ее следует провести таким образом, чтобы линия, во-первых, была параллельной бюджетной линии  $AB'$  и, во-вторых, являлась касательной к исходной кривой безразличия  $U_1$ . Это означает, что с помощью такой вспомогательной бюджетной линии обеспечивается сохранение, с одной стороны, нового соотношения цен, а с другой - первоначально уровня удовлетворения индивидуума.

Полученная точка вспомогательного оптимума  $E_3$  позволяет разделить общий прирост спроса на товар  $X$ , вызванный снижением его цены, на эффект замены и эффект дохода (рис 6.11). Общий прирост спроса соответствует отрезку  $X_1X_2$ . Точка  $X_3$  делит его на эффект замены (отрезок  $X_1X_3$ ) и эффект дохода (отрезок  $X_1X_3$ ). Формирование эффекта замены происходит при сдвиге оптимума потребителя из точки  $E_1$  в точку  $E_3$  вдоль кривой безразличия  $U_1$ . Это позволяет сделать вывод, что на данном участке реальный доход индивидуума остается неизменным, поскольку здесь сокращение спроса на товар  $Y$  (ввиду того, что он относительно товара  $X$  стал дороже) компенсируется увеличением спроса на товар  $X$ .



**Рис. 6.11. Эффект замены и эффект дохода (по Хиксу): цена товара X снижается**

Эффект дохода формируется в процессе сдвига оптимума из точки  $E_3$  в точку  $E_2$ . Особенность этого участка состоит в том, что здесь осуществляется переход с одной кривой безразличия на другую (с  $U_1$  на  $U_2$ ), а такой скачок потребитель может совершить лишь в условиях роста своего реального дохода, что, естественно, и обеспечивает дополнительное увеличение спроса на товар  $X$ , как, впрочем, и на товар  $Y$ .

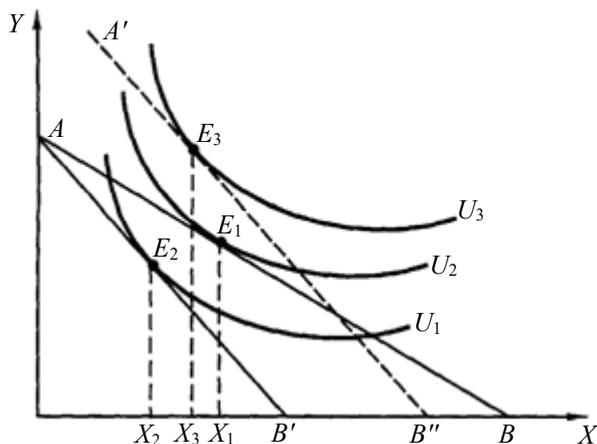


**Рис. 6.12. Эффект замены и эффект дохода (по Хиксу): цена товара X повышается**

Если, напротив, цена товара  $X$  не снижается, а повышается, то определение эффекта замены и эффекта дохода осуществляется в обратной последовательности. Здесь вспомогательная бюджетная линия  $A'B''$  касается в точке  $E_3$  кривой безразличия  $U_2$ , а не  $U_1$ , как это было в предыдущем примере.

На рис. 6.12 эффект замены представлен отрезком  $X_3X_1$ , а эффект дохода - отрезком  $X_2X_3$ .

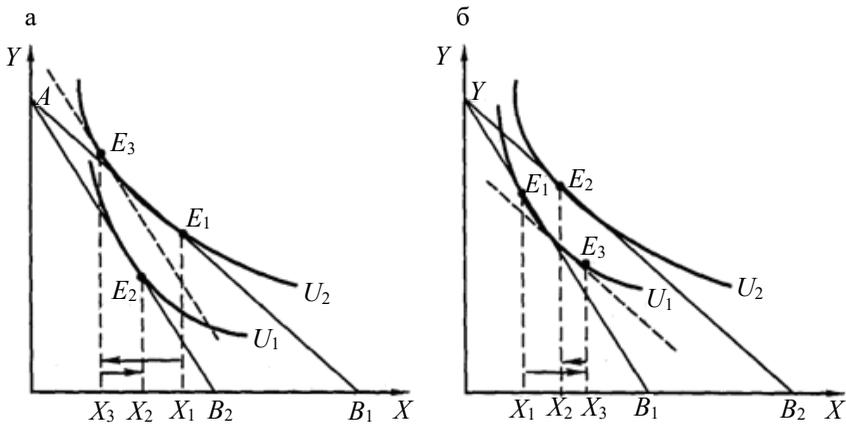
Подход Слуцкого к разделению общего эффекта изменения цены на эффект замены и эффект дохода существенно отличается от подхода Хикса. Слуцкий предложил проводить вспомогательную бюджетную линию  $A'B''$  не как касательную к первоначальной кривой безразличия  $U_2$ , а как линию, проходящую через первоначальную точку оптимума потребителя  $E_1$  и в то же время параллельную бюджетной линии  $AB'$ . В результате такого построения вспомогательной бюджетной линии  $A'B''$  она окажется касательной для более высокой кривой безразличия  $U_3$ . Точка касания  $E_3$  характеризует некий вспомогательный оптимум потребителя, которому соответствует новое соотношение цен, сложившееся в результате повышения цены на товар  $X$  (рис. 6.13).



**Рис. 6.13. Эффект замены и эффект дохода (по Слуцкому): цена товара  $X$  повышается**

Поскольку все три оптимума ( $E_1$ ,  $E_2$  и  $E_3$ ) лежат на разных кривых безразличия (соответственно, на  $U_2$ ,  $U_1$  и  $U_3$ ), естественно, что ни о каком эффекте замены в данной ситуации не может быть и речи. Этот эффект, как известно, возникает лишь при перемещении потребителя в рамках одной и той же кривой безразличия. Данное обстоя-

тельство позволяет сделать вывод о том, что на рис. 6.14 мы, по существу, имеем дело лишь с двумя эффектами дохода, так что подход Слуцкого не позволяет решить поставленную задачу.



**Рис. 6.14. Эффект замены и эффект дохода, когда благо X некачественное:**  
а - цена повышается; б - цена снижается

Сравнив два подхода к решению проблемы, можно сделать следующие выводы.

1. Линия Слуцкого всегда выше линии Хикса, так как первая является секущей к исходной кривой безразличия, а вторая - касательной к ней. Поэтому эффект замещения, рассчитанный по Слуцкому, всегда больше эффекта замещения, определенного по Хиксу, а эффект дохода по Слуцкому всегда меньше эффекта дохода по Хиксу.

2. Метод Хикса в большей мере соответствует основным положениям порядковой теории полезности, предполагает знание потребительских предпочтений, кривых безразличия, тогда как метод Слуцкого этого не требует и позволяет дать количественное решение задачи на основе наблюдаемых и регистрируемых фактов поведения потребителя на рынке.

Существует интересное исключение из закона спроса, связанное с так называемым "товаром Гиффена". Суть этого феномена в том, что при определенных обстоятельствах эффект дохода перевешивает эффект замещения, а следовательно (вопреки закону спроса), величина спроса растет при росте цены. Считается, что этот эффект открыл английский экономист Роберт Гиффен (1837-1910), наблюдая за бюджетами беднейших семей Англии и Ирландии. Как заметил

Р. Гиффен, повышение цены на хлеб наносит урон бюджету беднейших рабочих семей и увеличивает предельную полезность денег для них настолько, что они вынуждены сокращать потребление мяса и наиболее дорогих мучных продуктов питания; поскольку хлеб продолжает оставаться самым дешевым продуктом питания, который они в состоянии купить и станут покупать, они потребляют его при этом не меньше, а больше.

На практике появление "товара Гиффена" - это сигнал социального неблагополучия, свидетельство снижения жизненного уровня отдельных общественных слоев. Таким образом, вследствие замены более дорогих товаров менее дорогими увеличивается величина спроса на подешевевший товар. В этом и состоит эффект замещения. Между тем при снижении цены товарного набора у потребителя остается некоторая сумма денег, которую он получает в виде дополнительного дохода.

Подведем теперь выводы из анализа разложения общего эффекта изменения цены на эффект замены и эффект дохода.

1. Для нормальных товаров всегда выполняется закон спроса: при снижении цены товара объем спроса на этот товар увеличивается, а при повышении цены - уменьшается.

2. Для низших благ закон спроса также во многих случаях выполняется. Однако низшие блага могут быть теоретически "товарами Гиффена", для которых при снижении цены объем спроса уменьшается, а при повышении цены - увеличивается.

## **6.6. Спрос. Закон спроса. Ценовые и неценовые факторы спроса**

Любой рынок представляет собой сферу взаимодействия спроса и предложения. Совокупность покупателей на рынке формирует спрос на товары, способные удовлетворить потребительские потребности. Следовательно, основой формирования спроса являются постоянно возрастающие потребности, для удовлетворения которых требуются самые разнообразные товары и услуги. Но для удовлетворения потребностей людей одного их желания потратить тот или иной товар мало. За товары необходимо платить. Способность индивидов покупать на рынке материальные блага и услуги называется платежеспособным спросом. Мы будем анализировать именно такой спрос.

Спрос - платежеспособная потребность человека, т.е. потребность, подкрепленная деньгами; спрос показывает, какие количества данного товара желает и способен приобрести покупатель и по каждой возможной цене в каждый данный момент времени.

Экономисты моделируют спрос, т.е. представляют его в виде модели. Спрос рассматривается как функция множества переменных, главная из которых - это рыночная цена товара. Общеизвестно, что количество купленных товаров зависит от их цены. Чем выше цена товара, тем меньшее его количество люди хотят купить, и наоборот, чем ниже цена, тем больше объем спроса на него. Подобную зависимость экономисты называют законом спроса, который гласит: при прочих равных условиях чем ниже цена, тем больше величина спроса, и наоборот, чем выше цена, тем величина спроса меньше. Таким образом, между ценой и величиной спроса существует обратная зависимость.

Связь между ценой и объемом спроса на любой товар можно проиллюстрировать с помощью кривой спроса.

Кривая спроса - графическое выражение зависимости между ценой товара и величиной спроса, предъявляемого покупателями на этот товар (рис. 6.15).

Кривая спроса ( $D$ ) является нисходящей, убывающей. Подобное "поведение" кривой отражает действие закона спроса, поскольку график показывает обратную зависимость между ценой товара  $X$  ( $P_x$ ) и величиной спроса на данный товар ( $Q_x$ ). На рис. 6.15 падение цены с  $P_1$  до  $P_2$  ведет к росту объема спроса с  $Q_1$  до  $Q_2$ .

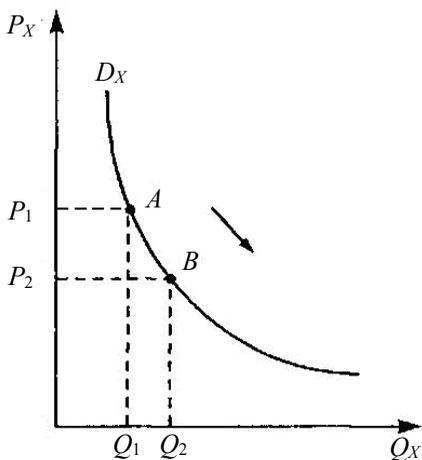


Рис. 6.15. Кривая спроса

До сих пор мы рассматривали проблему с позиции одного единственного потребителя. Однако в реальной действительности спрос на любой гипотетический товар  $X$  предъявляют не один, а несколько потребителей. В связи с этим возникает необходимость определения двух новых понятий - "индивидуальный спрос" и "спрос рыночный".

Индивидуальный спрос - спрос, предъявляемый отдельным покупателем (именно этот спрос мы рассматривали выше).

Рыночный спрос - совокупность индивидуальных спросов. Чтобы получить величину рыночного спроса, необходимо просуммировать спросы индивидуальные (рис. 6.16). Переход от индивидуального спроса к рыночному спросу осуществляется посредством суммирования величин спроса, предъявляемого каждым отдельным потребителем при каждой возможной цене. Графически рыночный спрос определяется путем горизонтального суммирования графиков индивидуального спроса.

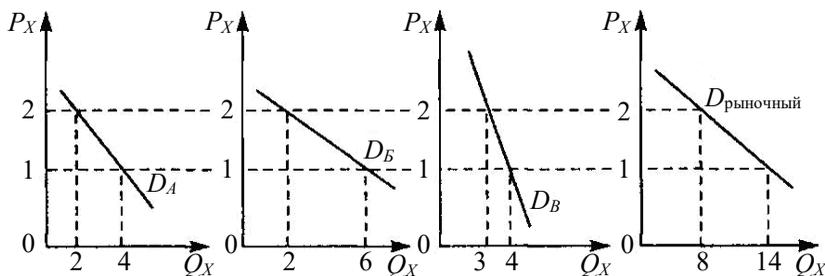


Рис. 6.16. Индивидуальный и рыночный спрос

Наряду с ценовыми существуют неценовые факторы спроса. Наиболее существенное воздействие на поведение покупателей, а следовательно, и на сдвиг кривой спроса оказывают следующие детерминанты.

1. Потребительские вкусы и предпочтения, которые, в свою очередь, определяются такими факторами, как мода, реклама, качество потребляемых благ, обычаи, традиции и т.п. Если вкусы потребителей изменятся в пользу данного товара, то спрос на него увеличится и кривая спроса сместится вправо.

2. Уровень доходов населения. Увеличение дохода потребителей приводит к тому, что они предъявляют спрос на большее количество данного блага при каждой цене, т.е. спрос растет и кривая спроса смещается вправо из положения  $D_0$  в положение  $D_1$ . Соответственно,

снижение уровня доходов населения вызывает понижение спроса и сдвиг кривой спроса до положения  $D_2$ .

3. Цены на другие товары могут повлиять на изменение спроса на данный товар. В частности, речь идет о ценах на взаимозаменяемые и взаимодополняющие друг друга товары. Взаимозаменяемые товары по своим потребительским свойствам похожи и могут быть заменены друг другом. Представим, что цена товара  $Y$ , заменителя  $X$ , возросла, тогда очевидно, что товар  $X$  становится относительно дешевле (по сравнению с  $Y$ ) и покупатели будут стремиться приобрести в больших количествах товар  $X$  при каждой возможной его цене, а график спроса на товар  $X$  сместится вправо. Аналогичным образом происходит смещение графика спроса на товар  $X$  влево при снижении цены  $Y$ . Например, чай и кофе в некотором смысле являются заменителями; с повышением цены на кофе увеличивается спрос на чай. Таким образом, между ценой на один из взаимозаменяемых товаров и спросом на другой существует прямая зависимость. Взаимодополняющие товары не могут быть использованы друг без друга (бензин и автомобиль, магнитофон и кассеты). Если товар  $Z$  дополняет товар  $X$ , то снижение цены  $Z$  повлечет за собой увеличение спроса на товар  $X$  и сдвиг кривой спроса на него вправо, а повышение цены  $Z$  вызовет обратный эффект, т.е. здесь зависимость между ценой на один товар и спросом на другой обратная. Очень многие товары не связаны друг с другом, и изменение цены одного из них не оказывает воздействия на спрос на другой.

4. Количество покупателей. Рост числа покупателей (например, за счет увеличения населения) в конечном итоге вызовет расширение спроса на товар.

5. Ожидания потребителей. Если покупатели ожидают изменения цен на товары, повышения или понижения своих доходов, определенных действий правительства, затрагивающих доступность товаров, то это может повлиять на желание людей приобретать товар в данный момент, а следовательно, вызовет изменение спроса. Так, ожидания будущего повышения цены товара (инфляционные ожидания) подстегивают спрос, т.е. потребители стремятся приобрести товар в больших количествах сегодня, боясь потерять возможность купить его в будущем, когда цена на него возрастет. Результатом ажиотажного спроса будет смещение графика  $D$  вправо.

6. Эффект отложенного спроса связан с существованием циклических колебаний спроса во времени - годовых, квартальных, недельных колебаний. Так, в течение года имеют место три "пика" и

три "провала" спроса. Первый "пик" (конец декабря - начало января) - новогодние праздники, затем следует падение спроса. Второй "пик" (февраль - март) в России тоже приходится на праздники. Третий "пик" обычно приходится на август - сентябрь (период массовых отпусков, время подготовки к новому учебному году). Цикличность существует и в течение месяца, когда выделяют два "пика": аванс и зарплату. В течение недели возрастание спроса наблюдается перед выходными.

Итак, на спрос оказывают воздействие как цена, так и неценовые факторы. В этой связи не следует путать изменения в спросе, происходящие под действием ценовых и неценовых факторов. При изменении в спросе происходит сдвиг кривой спроса, поскольку в этом случае при каждой цене предъявляют спрос на иное (большее или меньшее) количество товара. Перемены в спросе могут произойти только в случае изменения неценовых детерминант спроса. Когда же все неценовые факторы постоянны и не изменяются, а цена товара или увеличивается, или уменьшается, то мы от одного соотношения "цена/количество спрашиваемой продукции" при прочих равных условиях по закону спроса переходим к другому, новому соотношению "цена/количество спрашиваемой продукции". Соответственно, при снижении цены с  $P_1$  до  $P_2$  происходит смещение из точки  $A$  в точку  $B$  одной и той же кривой спроса. В подобных случаях вследствие действия закона спроса наблюдают лишь изменение величины (объема) спроса, перемещение вдоль кривой спроса.

## **ГЛАВА 7. ЭКОНОМИКА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

### **7.1. Теории издержек производства и прибыли**

В своем самом общем виде издержки производства представляют собой совокупные затраты, связанные с производством и обращением произведенных товаров. Издержки являются одной из важнейших категорий экономической науки, поскольку оказывают определяющее воздействие не только на размеры прибыли и на возможности расширения производства, но и на решение вопроса о том, останется ли организация на рынке или вынуждена будет покинуть его.

Отражая процессы хозяйственной деятельности людей, издержки производства имели место на всех этапах развития человеческого общества. Их элементы существовали еще в первоначальных формах социально-экономической организации и развивались с процессами товарного производства. Взгляды на сущность и состав издержек производства менялись в процессе развития экономической теории.

Значительным шагом в исследовании издержек производства стали взгляды классиков политической экономии А. Смита и Д. Рикардо.

А. Смит в "Исследовании о природе и причинах богатства народов" изложил теорию, согласно которой стоимость товара образуется путем сложения заработной платы, прибыли и ренты, приходящихся на единицу товара. Из созданной трудом добавленной стоимости товара рабочему достается в виде заработной платы лишь некоторая часть, остальная представляет собой прибыль капиталиста. Таким образом, у А. Смита заработная плата в ряде случаев являлась единственной составной частью издержек производства, хотя ученый указывал, что величина стоимости определяется не фактическими затратами труда отдельного товаропроизводителя, а теми затратами, которые в среднем необходимы при данном состоянии общества.

Д. Рикардо, исходя из своей трактовки закона стоимости, отрицал влияние заработной платы на стоимость товаров. Ученый считал, что стоимость товара зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за этот труд.

Стоимость ( $T$ ) согласно классической теории Смита - Рикардо формально может быть представлена следующей формулой:

$$T = c + v + p,$$

где  $c$  - стоимость капитала;

$v$  - фонд заработной платы;

$p$  - прибыль.

Теория издержек французского экономиста Ж.-Б. Сэя, представителя классической школы политэкономии, основывается на положениях выдвинутой им теории трех факторов производства. Фактор "труд" порождает заработную плату, фактор "капитал" порождает прибыль как доход капиталистов, а фактор "земля" - ренту как доход землевладельцев.

Теория прибыли и издержек Т. Мальтуса отчасти повторяет воззрения Д. Рикардо. По мнению Т. Мальтуса, величина стоимости товара определяется издержками производства, к которым ученый относил затраты живого и овеществленного труда, а также часть прибыли на авансированный капитал. Прибыль Т. Мальтус определял как излишек стоимости над издержками производства, который возникает в обороте при реализации товаров по ценам, превышающим издержки производства.

Обобщением разработок в области издержек производства стала марксистская теория. К. Маркс разработал теорию трудовой стоимости и на ее основе дал объяснение различным значениям издержек производства, каждое из которых характеризует сущность явлений и процессов в разных плоскостях исследования, на разных ступенях теоретического обобщения. Рассмотрим данную концепцию подробнее.

Сущность издержек производства рассматривается К. Марксом в 1-й главе тома III "Капитала". Стоимость капиталистического производства товаров выражается формулой

$$T = c + v + m,$$

где  $T$  - товарная стоимость;

$c$  - перенесенная стоимость средств производства;

$v$  - эквивалент стоимости рабочей силы;

$m$  - прибавочная стоимость.

Величина стоимости товара определяется общественно необходимыми затратами труда и показывает, чего стоит производство товара обществу. Поэтому формула стоимости выражает общественные издержки производства, затраты общества на производство товара.

Однако капиталист затрачивает на производство товара не труд, а капитал ( $K$ ), расходуя его на приобретение средства производства и

на оплату рабочей силы. Если из стоимости товара вычесть прибавочную стоимость, то останется эквивалент стоимости, возмещающей в стоимости товара капитальную стоимость ( $c+v$ ).

Часть стоимости товара, возмещающая цену потребленных средств производства и цену примененной рабочей силы, образует капиталистические издержки производства.

Капиталистические издержки производства возмещают то, чего стоит производство товара для самого капиталиста. По Марксу, то, чего стоит товар капиталисту, измеряется затратами капитала, а то, чего товар действительно стоит, - затратами труда. Поэтому капиталистические издержки производства ( $R$ ) отличны от стоимости товара ( $T$ ) или общественных издержек производства – они составляют лишь их часть.

$T=c+v+m$  - общественно необходимые затраты;

$k= c+v$  - стоимость возмещенных затрат капитала  $K$ .

Рассмотрим, как образуются капиталистические издержки производства.

Предположим, что весь авансированный капитал  $K_{ав} = 1680$  ф.ст. Из них основной капитал  $K_{осн} = 1200$  ф.ст., оборотный капитал  $K_{об} = 480$  ф.ст.

$K_{ав} = 1200 K_{осн} + 480 K_{об}$ . При этом 380 ф.ст. - стоимость сырья и материалов, 100 ф.ст. - заработная плата.

$$K_{ав} = 1580_c + 100_v.$$

Пусть изнашивание основного капитала составляет 20 ф.ст. Тогда капиталистические издержки производства составят

$$k= 20 \text{ ф.ст.} + 480 \text{ ф.ст.} = 500 \text{ ф.ст.},$$

$$\text{или } k = 400_c + 100_v = 500.$$

Таким образом, капиталистические издержки производства и авансированный капитал нельзя отождествлять. В издержки производства входит только часть основного капитала, т.е. амортизация, а оборотный капитал входит целиком, к тому же он может совершить несколько оборотов за год.

Издержки производства за год вычисляются по следующей формуле:

$$C = K_{осн} \cdot H_a + K_{об} \cdot n,$$

где  $H_a$  - норма амортизации основного капитала;

$n$  - количество оборотов оборотного капитала.

В категории издержек производства объединяются различные части стоимости товара, которые возмещают затраченную на его

производство капитальную стоимость. Поэтому издержки производства, с одной стороны, служат выражением специфического характера капиталистического производства. С другой стороны, "обособление этой части стоимости практически постоянно дает о себе знать в действительном воспроизводстве товаров, т.к. из своей товарной формы эта часть посредством процесса обращения снова и снова должна превращаться обратно в форму производительного капитала и, следовательно, на издержки производства необходимо снова и снова покупать элементы производства, потребленные на производство товара"<sup>1</sup>.

Для предпринимателя издержки производства - реальная и важная категория. Она показывает, сколько средств необходимо для организации предприятия, во сколько обходится создание той или иной продукции. Издержки производства есть важный фактор, определяющий конкурентоспособность предприятия. Выделение издержек из стоимости товара имеет реальное основание уже в самом процессе производства, т.е. является для предпринимателя объективной необходимостью. В российской хозяйственной практике капиталистические издержки обычно называют себестоимостью продукции.

Израсходованные элементы производительного капитала должны постоянно возмещаться не только в денежной, но и в натуральной форме. Вследствие этого издержки производства интересуют предпринимателя не только с точки зрения стоимости, но и с вещественной стороны.

В издержках производства обособляются две разнородные по своей природе части стоимости товара: перенесенная стоимость средств производства -  $c$ , а также часть вновь созданной стоимости, возмещающая затраты на наем рабочей силы, -  $v$ . Общее, по Марксу, у обеих частей только одно: они являются частями товарной стоимости, которые возмещают авансированный капитал. Но в реальном производстве на предприятиях различия между  $c$  и  $v$  не видны. Создается видимость, что обе части издержек производства играют одинаковую роль в создании стоимости. Это обусловливается рядом обстоятельств.

1. Заработная плата выступает как цена труда. В результате представляется, что одна часть капитала затрачивается на покупку средств производства (например, хлопок или уголь), другая - на оплату труда. Создается видимость, что эти части капитала отлича-

---

<sup>1</sup> Маркс К. Капитал // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Т. 25. С. 33.

ются лишь тем, что служат для оплаты вещественно различных элементов производства, а не тем, что в процессе образования и увеличения стоимости играют функционально другую роль.

2. На предприятиях капитал делится на основной и оборотный. Деление на постоянный и переменный капитал в реальной хозяйственной деятельности не осуществляется. При образовании стоимости переменная часть капитала, затраченная на рабочую силу, прямо отождествляется под рубрикой оборотного капитала с постоянным капиталом.

Рассмотрим другую часть товарной стоимости - прибавочную стоимость  $m$ , а также ее превращение в практической хозяйственной деятельности в прибыль. Обособление одной части стоимости  $(c+v)$  в виде капиталистических издержек производства приводит к тому, что прибавочная стоимость выступает как избыток стоимости товара над издержками его производства. Поскольку издержки производства равны стоимости израсходованного капитала, прибавочная стоимость выступает как прирост стоимости капитала, израсходованного на производство товара.

Формула стоимости товара:  $T = c + (v+m)$  теперь принимает вид  $T = (c + v) + m$ , или  $T = k + m$ .

Так, в нашем примере на производство был израсходован капитал в 500 ф.ст.: изнашивание основного капитала - 20 ф.ст., сырье и материалы - 380 ф.ст. (где заработная плата - 100 ф.ст.). После производства капиталист имеет капитал в 500 ф.ст. плюс прирост стоимости в 100 ф.ст.

Но здесь процесс превращения прибавочной стоимости в прибыль не заканчивается. Внешне прибавочная стоимость представляется как прирост стоимости не только израсходованного, но и вообще всего авансированного капитала.

Авансированный капитал функционирует в процессе производства целиком. Весь капитал - в виде средств труда, производственных материалов и труда - вещественно служит создателем продукта.

До процесса производства:

$$K = 1200 K_{осн} + 480 K_{об} = 1680 \text{ ф.ст.}$$

Износ основного капитала 20 ф.ст. После процесса производства имеем следующее:

$$K_{осн} = 1180_{\text{ф.ст}} \text{ и } T = 20 \text{ износ } K_{осн} + 480 K_{об} + 100_{\text{прирост стоимости}} = 1780 \text{ ф.ст.}$$

Внешне прибавочная стоимость в такой же мере прирост стоимости к авансированному капиталу в 1680 ф.ст., как и к израсходованному капиталу в 500 ф.ст. Следовательно, прибавочная стоимость

представляется не только как результат функционирования израсходованного капитала, но и как порождение всего авансированного капитала и выступает в качестве его превращенной формы - прибыли. Таким образом, прибыль - это превращенная форма прибавочной стоимости.

Формула стоимости товара принимает теперь вид  $T = k + P$ . При этом созданная в процессе производства прибавочная стоимость реализуется в форме прибыли в процессе обращения и по величине они могут не совпадать. Если цена больше стоимости, то прибыль  $p$  будет больше  $m$ . Если цена меньше стоимости, то  $p < m$ .

Отношение прибыли ко всему авансированному капиталу есть норма прибыли:  $p' = p/K \cdot 100\%$ ;  $p' = p/(c+v) \cdot 100\%$ .

Пример:  $p = 2000$ ;  $K = 20\ 000$ ;  $p' = 2000/20\ 000 \cdot 100\% = 10\%$ .

Норма прибыли показывает степень самовозрастания капитала. Данную массу прибыли можно получить при различных размерах капитала. Например, на двух предприятиях получают одинаковую прибыль в 500 тыс. долл. Но на первом авансированный капитал равен 1,5 млн долл., на втором - 1 млн долл. Норма прибыли на первом предприятии:  $500 \text{ тыс. долл.} / 1500 \text{ тыс. долл.} \cdot 100\% = 33\%$ , на втором:  $500 \text{ тыс. долл.} / 1000 \text{ тыс. долл.} \cdot 100\% = 50\%$ .

На втором предприятии капитал возрастает быстрее, т.е. применение капитала является более выгодным. Норма прибыли, таким образом, показывает выгодность, эффективность вложения капитала.

Норма прибыли позволяет ответить:

- 1) насколько выгодно вкладывать капитал в данную отрасль;
- 2) с какой скоростью может осуществляться накопление капитала, если он будет вложен в данную отрасль.

Факторы, влияющие на норму прибыли, следующие.

1. Норма прибавочной стоимости. С увеличением нормы прибавочной стоимости, при прочих равных условиях, возрастает масса прибавочной стоимости, а чем больше масса прибавочной стоимости, тем больше и норма прибыли (при неизменном авансированном капитале).

Зависимость нормы прибыли от нормы прибавочной стоимости можно показать при помощи следующих формул:

$$m' = m/v; m = m'v; p' = m / (c+v) = m'v / c+v.$$

Норма прибавочной стоимости, в свою очередь, зависит от продолжительности рабочего дня, интенсивности и производительности труда.

## 2. Органическое строение капитала.

Возьмем два равновеликих капитала с разным органическим строением:

$$1) K=100; C:V=7:3; T= 70 c+30 v+30 m; p'=(30 m/100 K)\cdot 100=30\%;$$

$$2) K=100; C:V=8:2; T= 80 c+20 v+20 m; p'=(20 m/100 K)\cdot 100=20\%.$$

Рост органического строения капитала ведет к снижению нормы прибыли.

3. Скорость оборота капитала. Чем выше скорость оборота капитала, тем больше годовая норма прибыли.

4. Экономия в применении постоянного капитала. Экономия постоянного капитала ведет к уменьшению авансированного капитала и к повышению нормы прибыли.

В дальнейшем развитие вопроса об издержках производства было представлено неоклассическими, институциональными и неинституциональными теориями.

Австрийский теоретик предельной полезности Ф. Визер разработал субъективную теорию издержек альтернативных возможностей, по которой действительные издержки производства данного товара равны наивысшей полезности тех благ, которые общество могло бы получить, если бы по-другому использовало затраченные производственные ресурсы. Альтернативные издержки, или издержки выбора, - это денежные затраты, связанные с упущенными возможностями наилучшего использования ресурсов фирмы (издержки упущенных возможностей). Таким образом, Ф. Визер рассматривал сверхрациональную экономику, где все экономические агенты "взвешивают альтернативы" использования своих ресурсов, и в результате происходит распределение ресурсов таким образом, что полезности на единицу затрат выравниваются во всех сферах использования.

Поскольку объектом неоклассических воззрений А. Маршалла, Дж. Б. Кларка, В. Парето была фирма, издержки производства анализировались ими именно с позиции фирмы и рассматривались как взаимосвязь между объемом производства и ценой товара. Среди наиболее типичных подходов неоклассиков назовем также характеристику равновесия фирмы через соотношение постоянных, переменных и валовых издержек с доходом, а также трактовку издержек как экономических и бухгалтерских расходов.

Бухгалтерские издержки производства - все денежные затраты, необходимые для производства (затраты на сырье, материалы, топливо, энергию, зарплату), включая ренту (арендную плату), выплаты

процентов, налоги, торговые и административные расходы. Бухгалтерские издержки - это денежные, явные, внешние расходы фирмы.

Экономические (вмененные) издержки – это затраты, которые несет фирма (предприниматель), занявшись данным видом деятельности, отвлекая ресурсы от альтернативных вариантов использования. Экономические издержки производства включают в себя явные (внешние) издержки (равные бухгалтерским издержкам), неявные (внутренние) издержки (денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования ресурсов).

Приведем следующий условный пример. Допустим, индивид работал и получал заработную плату в 500 тыс. руб. в год. При этом человек имел капитал и держал его в банке, получая в виде процента 200 тыс. руб. в год. Кроме того, индивид сдавал помещение в аренду за 250 тыс. руб. в год. В целом годовой доход гражданина составлял 950 тыс. руб. Затем он занялся предпринимательской деятельностью: уволился с работы, забрал деньги из банка и вложил их в фирму (потерял проценты), в своем помещении открыл фирму (потерял арендную плату). Внутренние, неявные издержки индивида составили 950 тыс. руб.

После работы фирмы в течение года в бухгалтерии посчитали бухгалтерские издержки. Пусть они составили 1500 тыс. руб. Общий (валовой) доход ( $TR$ ) за год - 2300 тыс. руб. Прибыль за год по бухгалтерии  $2300 - 1500 = 800$  тыс. руб. Но давайте вспомним, что до занятия предпринимательской деятельностью (в альтернативном варианте) индивид имел доход 950 тыс. руб. в год. В целом за год индивид получил экономический убыток - 150 тыс. руб.

Таким образом, предприниматель должен учитывать не только внешние (бухгалтерские, явные) издержки, но и внутренние (неявные) издержки. Внешние и внутренние издержки в сумме составляют экономические издержки ( $TC$ ). В нашем примере  $TC = 1500$  тыс. руб. + 950 тыс. руб. = 2450 тыс. руб.

В данной связи в микроэкономике рассматривают не только бухгалтерскую, но и экономическую и нормальную прибыль. Бухгалтерская прибыль - это разница между валовым доходом (выручкой) фирмы и бухгалтерскими издержками. В нашем примере она составила 800 тыс. руб.

Экономическая прибыль - разница между валовым доходом ( $TR$ ) (выручкой) и экономическими издержками ( $TC$ ). В нашем примере для получения экономической прибыли выручка должна составить

более 2450 тыс. руб. Допустим, получен общий валовой доход ( $TR$ ) 2500 тыс. руб., тогда экономическая прибыль составляет

$$TR - TC = 2500 - 2450 = 50 \text{ тыс. руб.}$$

Экономическая прибыль - это вознаграждение предпринимателю за то, что он занялся данным видом деятельности, за риск, новаторство, за правильный выбор. Экономическую прибыль фирмы получают далеко не всегда, так как в результате конкуренции другие фирмы начинают заниматься данным видом деятельности. Поэтому часто предпринимателям приходится довольствоваться минимальным вознаграждением (нормальной прибылью). Нормальная прибыль - это минимальное вознаграждение, на которое согласен предприниматель при занятии данным видом деятельности. В нашем примере прибыль составит 950 тыс. руб. (лучший альтернативный вариант предпринимательской деятельности нашего индивида). Нормальная прибыль включается в экономические издержки.

С 1923 г. применяется введенное Дж. Б. Кларком деление валовых издержек производства на постоянные и переменные. Постоянными издержками были названы все затраты, величина которых не меняется при увеличении или уменьшении количества произведенной продукции на имеющихся производственных мощностях. Переменные издержки - это те расходы предприятия, которые меняются в зависимости от объема производства.

Издержки производства могут исчисляться и как средние величины (средние издержки производства) путем деления общей суммы издержек производства данного вида на число единиц продукции, и как предельные издержки, т.е. как чистый прирост издержек производства при изготовлении дополнительной партии (или дополнительной единицы) продукции.

Особое место в разработке издержек производства принадлежит А. Маршаллу. Исследования в рамках теории "предельных издержек производства" позволили А. Маршаллу выявить закономерности изменения удельных издержек производства при увеличении объемов производства на предприятии. По мнению А. Маршалла, в условиях конкуренции удельные издержки по мере укрупнения производства либо снижаются, либо развиваются параллельно, но не опережают темпов роста объемов производства. Вкладом данного исследователя в теорию издержек явилась его оценка динамики постоянных издержек. Маршалл убедительно показал, что в долгосрочном периоде постоянные издержки становятся переменными. Превышение издержек над величиной рыночной цены заставляет фирму покинуть рынок.

Что касается взглядов на издержки производства, высказанных представителями институционализма, то они с иных позиций раскрывали эту проблему. В неоклассическом подходе речь идет о трансформационных издержках, связанных с преобразованием продукта. В институциональной теории рассматриваются транзакционные издержки.

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базой для введения в экономический анализ нового понятия - "транзакционные издержки" (transaction costs). Понятие транзакционных издержек было введено Рональдом Коузом в 1930-е гг. в его статье "Природа фирмы". Это понятие использовалось, чтобы объяснить существование таких противоположных рынку иерархических структур, как фирмы.

Р. Коуз связывал существование фирм с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы теоретик усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

Так, Кеннет Эрроу считает транзакционные издержки издержками эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивает действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Дугласа Норта транзакционные издержки "состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению". Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов транзакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Коуз, Эрроу, Норт), но и в альтернативных способах экономической организации, в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Демсец). Так, согласно Чангу, максимальные транзакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее неэффективность.

Учение о трансакционных издержках является одной из основ неоинституциональной теории. Трансакционные издержки рассматриваются в широком смысле как издержки функционирования экономической системы и в узком смысле - как затраты, возникающие в процессе налаживания экономических связей между рыночными агентами. Обычно выделяют пять основных форм трансакционных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки измерения и оценки качества;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

Неоинституционалисты считают, что функция институтов заключается в экономии трансакционных издержек.

## **7.2. Производственная функция. Закон убывающей отдачи**

Одним из основателей теории предельной производительности был Джон Бейтс Кларк. Видный американский экономист, он одним из первых рассматривал экономику в двух состояниях: статике и динамике. Исходное состояние - статика, равновесие, а затем идет анализ динамики и ее влияния на ценность, производительность, доходы, которые затрудняют действие естественных равновесных сил. Кларк развил теорию трех факторов производства, особое внимание уделив фигуре предпринимателя. Кларк утверждал, что в процессе производства наблюдается убывающая предельная производительность труда и капитала и увеличение одного из факторов при постоянстве другого дает убывающий рост продукции. Кларк считал, что заработная плата является "продуктом труда" предельного рабочего, разность же между "продуктом промышленности" и "продуктом труда" есть "продукт капитала", и это, по мнению Кларка, исключает эксплуатацию. Под предельной производительностью понимается прирост продукции, полученный в результате увеличения данного производственного фактора на единицу при неизменной величине всех остальных факторов. Различают предельный физический и денежный продукты.

Предельный продукт труда - это изменение при прочих равных условиях совокупного продукта труда в соответствии с изменением его используемого количества. Предельный продукт труда определяется следующим образом:

$$MP_l = \frac{\Delta TP_l}{\Delta L},$$

где  $MP_l$  - предельный продукт труда;

$\Delta TP_l$  - изменение объема выпуска, соответствующее изменению  $L$  ед. использованного труда при постоянном количестве других факторов производства.

Средний продукт труда - это отношение совокупного продукта к использованному количеству этого фактора:

$$AP_l = \frac{TP_l}{L}.$$

Приведенная величина представляет собой производительность труда в форме объема выпуска за каждый час труда или на одного рабочего.

Совокупный продукт труда - это количество продукции, производимой при определенном количестве труда и при прочих неизменных факторах производства ( $TP_l$ ).

Предельный продукт труда в денежном выражении обозначается как  $MRP$  и он в точности равен заработной плате  $W$ .

Была выявлена следующая закономерность: при неизменном уровне знаний и техники последовательное увеличение одного из производственных факторов на единицу при неизменной величине других факторов ведет к снижению прироста продукции. Основой неоклассического анализа и теории предельной производительности является положение о взаимозаменяемости факторов производства. Раз возможны различные комбинации факторов производства, значит, есть вариант, при котором можно достичь оптимального сочетания факторов производства. Это достигается путем сравнения рыночной цены каждого фактора с тем предельным физическим продуктом, который создается с помощью данного фактора. Такое замещение будет производиться до тех пор, пока размеры предельного продукта, которые получаются с помощью этих факторов, не станут пропорциональны ценам соответствующих факторов. Данное условие позволяет достичь минимизации издержек:

$$MP_a/P_a = MP_b/P_b.$$

Рациональное экономическое поведение предполагает, что "дорогой" фактор производства будет замещаться "дешевым". Максимум прибыли будет обеспечен при выполнении следующего условия:

$$MP_a/P_a=MP_b/P_b=1.$$

В данном уравнении выражается следующая закономерность: включая в производство дополнительное количество земли и труда, закупаая машины, оборудование, сырье, материалы, предприниматель для максимизации прибыли должен придерживаться правила, что доход от предельного продукта, получаемого за счет дополнительного вложения какого-либо фактора производства, должен равняться рыночной цене этого фактора. Соблюдение этого правила говорит о том, что производство осуществляется эффективным образом и отсутствуют потери в использовании факторов производства. В связи с этим в позитивной экономической теории не существует самого понятия "эксплуатация труда", поскольку цена труда равна доходу от предельного продукта труда. Об эксплуатации можно говорить лишь тогда, когда  $P > MRP$  на рынке труда, т.е. когда наниматель обладает определенной монопольной властью.

Предприниматель, осуществляющий процесс производства, стремится найти наилучшее сочетание факторов производства с тем, чтобы добиться наибольшего выпуска продукции. Данную задачу призвана решать производственная функция. Производственная функция - техническое соотношение, отражающее взаимосвязь между совокупными затратами факторов производства и максимальным выпуском продукции. Математически производственная функция может быть записана следующим образом:

$$Y=f(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

где  $Y$  - количество производимой продукции;

$a_1, a_2, \dots, a_n$  - факторы производства.

Значение производственной функции заключается в том, что она указывает на существование альтернативных возможностей, при которых различное сочетание факторов производства обеспечивает один и тот же объем выпуска продукции. Приверженцы неоклассической школы Чарльз Кобб и Пол Дуглас представили свой вариант производственной функции, или модели Кобба - Дугласа, предположив, что при данном уровне технологий объем производства зависит от количества применяемых капитала и труда. Однако уровень технологий постепенно совершенствуется, поэтому в уравнение вводится фактор времени и производственная функция принимает вид

$$Y(t) = A(t)F(K^a(t), L^b(t), N^\gamma(t)),$$

где  $Y(t)$  - объем производства за период времени  $t$ ;  $A(t)$  - коэффициент, отражающий развитие научно-технического прогресса за период времени  $t$ ;  $K(t)$ ,  $L(t)$ ,  $N(t)$  - затраты, соответственно, капитала, труда, природных ресурсов за период времени  $t$ ;  $a$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  - коэффициенты эластичности объема производства, соответственно по капиталу, труду, природным ресурсам. Эти коэффициенты отражают увеличение объема производства, вызванное приростом на 1% соответствующих факторов экономического роста.

$$A + b + \gamma = 1.$$

Графически каждый способ производства может быть представлен точкой, координаты которой характеризуют минимально необходимое для выпуска данного объема продукции количество ресурсов  $L$  и  $K$ , а производственная функция - линией равного выпуска, или изоквантой. Таким образом, на карте выпуска каждая изокванта представляет множество минимально необходимых комбинаций производственных ресурсов или технически эффективных способов производства определенного объема продукции. Чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она представляет. Изокванты могут иметь различную конфигурацию. Линейная изокванта предполагает совершенную замещаемость производственных ресурсов, так что данный выпуск может быть получен с помощью либо труда, либо только капитала, либо с использованием и того и другого ресурса при постоянной норме их замещения. Существует так называемая ломаная изокванта, предполагающая наличие лишь нескольких методов производства. При этом предельная норма технологического замещения при движении вдоль такой изокванты сверху вниз убывает (рис. 7.1).

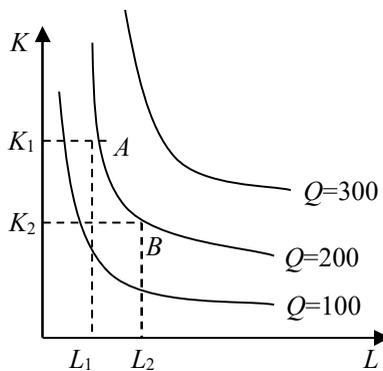


Рис. 7.1. Изокванта

Крутизна наклона изокванты характеризуется предельной нормой технологического замещения ( $MRTS$ ). Предельная норма технологического замещения измеряется отношением изменения фактора  $K$  к изменению фактора  $L$ . Поскольку замена факторов происходит в обратном отношении, математическое выражение  $MRTS$  берется со знаком минус:

$$MRTS = -\frac{\Delta K}{\Delta L}.$$

Если к какой-либо точке на изокванте провести касательную, то тангенс угла ее наклона дает значение  $MRTS$ :  $MRTS = \operatorname{tg} \alpha$ .

В верхней части изокванты угол наклона будет достаточно велик: изменение фактора  $L$  на 1 ед. требует значительных изменений фактора  $K$ , поэтому в этой части кривой значение  $MRTS$  будет велико. По мере движения вниз по изокванте наклон постепенно убывает, это означает, что для увеличения фактора  $L$  на 1 ед. требуется незначительное уменьшение фактора  $K$ . Таким образом, можно говорить о законе убывающей предельной нормы технологического замещения.

### 7.3. Виды экономических издержек

В микроэкономике, как уже отмечалось, рассматриваются бухгалтерские и экономические издержки.

Прежде всего, зададимся вопросом: для чего определяются издержки? Бухгалтер на этот вопрос ответит вам, что необходимо установить, во сколько обошлось предприятию производство продукции.

Бухгалтерские издержки - стоимость израсходованных ресурсов в фактических ценах. Бухгалтерские издержки обычно называют себестоимостью продукции, поскольку они фиксируют реально осуществленные денежные затраты и включают в себя расходы на сырье, материалы, энергию, топливо, заработную плату, арендную плату, проценты по полученным ссудам и т.п.

Одна из самых важных статей бухгалтерских издержек - это амортизация основного капитала. Капитал - фактор производства в любой отрасли экономики. Здания и сооружения, машины и оборудование, при помощи которых создается продукция данной фирмы, выступают составной частью капитала. Эта часть капитала называется основным капиталом (*fixed capital*). Здания, так же как и оборудование, подвержены изнашиванию, поэтому их срок жизни имеет гра-

ницу. Здания могут использоваться в производстве в течение нескольких десятков лет, а оборудование - от нескольких лет до 15-20 лет. Бухгалтер организации учитывает износ основного капитала и регулярно включает в издержки фирмы величину этого износа. Данная часть издержек получила название амортизационных отчислений, а сокращенно - амортизации.

Если вычесть из общей выручки фирмы сумму бухгалтерских издержек, можно установить величину бухгалтерской прибыли. В табл. 7.1 представлены общая выручка, бухгалтерские издержки и прибыль предприятия по производству игрушек за некоторый период времени (например, за год).

*Таблица 7.1*

**Расчет бухгалтерской прибыли предприятия по производству игрушек**

<b>Показатели</b>	<b>Сумма, тыс. руб.</b>
Общая выручка	80
Бухгалтерские издержки	60
В том числе:	
а) заработная плата	20
б) материалы	25
в) топливо и энергия	7
г) аренда помещения	2
д) амортизация	1
е) процент по ссуде	5
Бухгалтерская прибыль	20

Теперь представим, что издержки исчисляет не бухгалтер, а предприниматель. Цель предпринимателя - установить, целесообразно ли дальнейшее продолжение своей предпринимательской деятельности. В этом случае необходимо принять другой подход к определению издержек - не бухгалтерский, а экономический. Тогда следует включить в издержки не только фактические затраты, но и те доходы, которых вы лишаетесь, выбрав данный вариант вложения собственных средств и использования своего рабочего времени. Например, вы квалифицированный экономист и вам предлагают работу директора по экономике в другой фирме с заработной платой 12 тыс. руб. в год, где вы будете трудиться почти с такой же интенсивностью, как и в собственной фирме. Помимо этого, вы учтете, что можете изъять принадлежащий вам капитал в размере 10 тыс. руб. из своей фирмы и положить эти средства на депозит в банк, получая выплату по нему в 100% годовых - 10 тыс. руб. в год. В итоге вы, используя иной вариант вложения

средств и распределения своего времени, сможете получить доход в размере 22 тыс. руб. Однако, приняв решение открыть свое дело, вы указанного дохода лишаетесь. Это - ваши неявные издержки.

Чтобы рассчитать экономические издержки, следует к неявным издержкам прибавить явные (бухгалтерские).

$$I_э = I_я + I_н,$$

где  $I_э$  - экономические издержки;

$I_я$  - явные (бухгалтерские) издержки;

$I_н$  - неявные издержки.

Если из величины общей выручки фирмы вычесть экономические издержки, можно найти экономическую прибыль ( $\Pi_э$ ).

$$\Pi_э = B - I_э,$$

где  $\Pi_э$  - экономическая прибыль;

$B$  - выручка.

Далее определим экономические издержки и экономическую прибыль (табл. 7.2).

Таблица 7.2

**Расчет экономической прибыли предприятия по производству игрушек**

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Общая выручка	80
Явные (бухгалтерские) издержки	60
Неявные издержки	22
В том числе:	
а) альтернативная ценность использования времени предпринимателя	12
б) альтернативное использование капитала	10
Экономические издержки	82
Экономическая прибыль	-2

Если бы капитал и рабочее время использовались наилучшим образом, т.е. был бы выбран лучший из альтернативных вариантов вложения собственных ресурсов, то получили бы общий доход в размере 82 тыс. руб.

Экономические издержки - это доход, который можно было бы получить при самом выгодном использовании ресурсов из числа его альтернативных вариантов. Экономические издержки также называют альтернативными издержками, или издержками отвергнутых возможностей (когда предприниматель отверг альтернативные варианты вложения ресурсов).

## Постоянные и переменные издержки

В краткосрочном (или коротком) периоде производственные мощности не меняются, часть ресурсов (производственные площади, оборудование и т.д.) неизменна, а часть меняется при увеличении или сокращении выпуска продукции (количество работников, сырья, материалов, энергии и т.д.). В соответствии с этим экономические издержки краткосрочного периода подразделяются на постоянные и переменные издержки. В долгосрочном периоде данное деление теряет смысл, поскольку все издержки могут меняться (т.е. являются переменными).

Постоянные издержки  $FC$  (*fixed costs*) - это издержки, не зависящие в краткосрочном периоде от того, сколько фирма производит продукции. Они представляют собой издержки постоянных факторов производства (рис. 7.2).

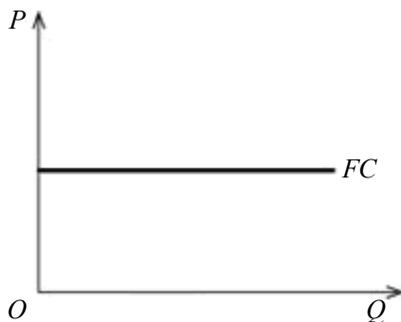


Рис. 7.2. График постоянных издержек

К постоянным издержкам относятся:

- оплата процентов по банковским кредитам;
- амортизационные отчисления;
- выплата процентов по облигациям;
- оклад управляющего персонала;
- арендная плата;
- страховые выплаты;
- расходы на освещение, отопление, не связанные с объемом производства;
- некоторые налоги (например, налог на имущество).

Переменные издержки  $VC$  (*variable costs*) - это издержки, которые зависят от объема продукции фирмы. Они представляют собой затраты переменных факторов производства фирмы.

К переменным издержкам относятся:

- заработная плата работающих;
- транспортные расходы;
- затраты на электроэнергию для работы оборудования;
- затраты на сырье и материалы;
- налог на добавленную стоимость и др.

Короткий период делится на две части. Первоначально с ростом объемов производства действует эффект масштаба. Отдача факторов производства растет вследствие разделения труда, экономии на масштабах производства, на вспомогательных материалах, электроэнергии, транспортных расходах, утилизации отходов и т.д. Переменные издержки растут замедляющимися темпами, затраты на производство единицы продукции уменьшаются. Затем при неизменных производственных площадях отдача переменных факторов начинает падать, вступает в действие закон убывающей предельной производительности. Переменные издержки начинают расти увеличивающимися темпами, затраты на производство единицы продукции возрастают.

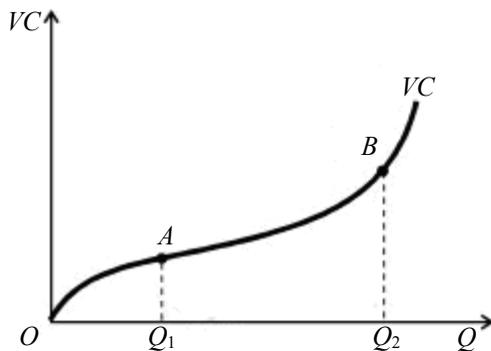


Рис. 7.3. График переменных издержек

На рис. 7.3 видим, что волнистая линия, изображающая переменные издержки, с ростом объема производства поднимается вверх. Это значит, что при увеличении производства переменные издержки растут следующим образом:

1) вначале они растут пропорционально изменению объема производства (до достижения точки *A*);

2) затем достигается экономия переменных издержек при массовом производстве, и скорость их роста уменьшается (до достижения точки *B*). Отрезок  $O - Q_2$  - эффект масштаба;

3) третий период, отражающий изменение переменных издержек (движение вправо от точки *B*), характеризуется их ростом из-за нарушения оптимальных размеров предприятия (действие закона убывающей отдачи факторов производства). Это возможно при увеличении транспортных расходов из-за возросших объемов привозимого сырья, объемов готовой продукции, которую необходимо отправить на склад.

### **Средние и предельные издержки**

Средние издержки *ATC* (*average costs*) - издержки на единицу выпускаемой продукции - определяются путем деления общих издержек (*TC*) на объем продукции (*Q*).

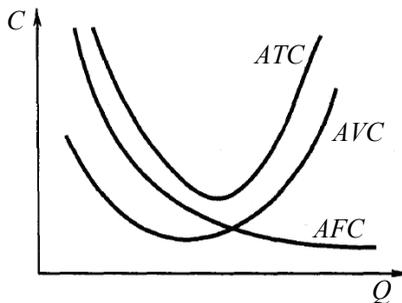


Рис. 7.4. График средних издержек

График средних издержек (рис. 7.4) показывает: в начале производства средние издержки высоки, однако с увеличением объема выпуска продукции они начинают снижаться и на понижающемся отрезке функции средних издержек рост продукции обгоняет общие издержки. Наименьшее значение средних издержек обозначено точкой минимума на графике, но при дальнейшем росте производства средние издержки растут под влиянием роста общих издержек. В данном случае опять срабатывает эффект убывающей отдачи.

Средние постоянные издержки *AFC* (*average fixed costs*) - это общие постоянные издержки на единицу продукции. Они определяются путем деления постоянных издержек (*FC*) на соответствующее количество (объем) выпущенной продукции:

$$AFC = FC/Q.$$

Средние переменные издержки *AVC* (*average variable costs*) - это общие переменные издержки на единицу продукции. Они определя-

ются путем деления переменных издержек на соответствующее количество выпущенной продукции:

$$AVC = VC / Q.$$

Средние общие издержки  $ATC$  (*average total costs*) - это общие издержки производства на единицу продукции. Они определяются двумя способами:

а) путем деления суммы общих издержек на количество произведенной продукции:

$$ATC = TC/Q;$$

б) путем суммирования средних постоянных издержек и средних переменных издержек:

$$ATC = AFC + AVC.$$

Предельные издержки  $MC$  (*marginal costs*) - это издержки, затраченные на производство дополнительной единицы продукции. Они определяются путем деления прироста затрат ( $\Delta TC$ ) на прирост выпуска ( $\Delta Q$ ).

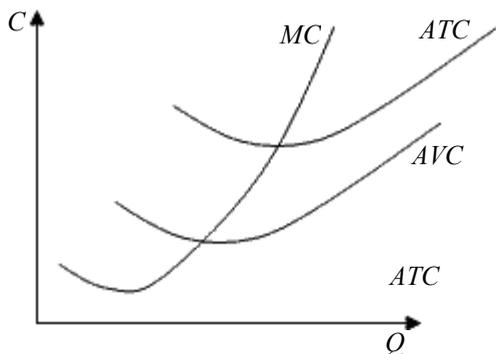


Рис. 7.5. Графики средних и предельных издержек

На графике (рис. 7.5) функция предельных издержек изображена вместе с функцией средних издержек, причем пересекает ее в точке минимума, это объясняется взаимозависимостью этих двух видов издержек. Предельные издержки изменяются быстрее, чем средние издержки, как на этапе своего роста, так и на этапе снижения. В то время, когда средние издержки все еще снижаются, предельные издержки уже начинают расти.

## 7.4. Эффект масштаба и факторы, его определяющие

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность не только комбинировать факторы производства, но и изменять их количество, т.е. масштабы производства. Оказывается, изменение факторов в одной и той же пропорции может привести к различным результатам. Соотношение между относительным изменением объема выпуска и относительным изменением затрат факторов производства называется эффектом масштаба. В зависимости от характера указанного соотношения различают: положительный (растущий) эффект масштаба, в этом случае выработка изменяется в большей пропорции, чем ресурсы ( $F(aX) < aF(X)$ ); постоянный (неизменный) эффект масштаба, в этом случае выработка изменяется в той же пропорции, что и ресурсы ( $F(aX) = aF(X)$ ); отрицательный (снижающийся) эффект масштаба, когда изменение выработки меньше изменения ресурсов ( $F(aX) > aF(X)$ ). Для функции Кобба - Дугласа  $Q = AK^{\alpha}L^{\beta}$  при  $\alpha + \beta = 1$  отмечается постоянный эффект масштаба; при  $\alpha + \beta > 1$  - растущий эффект; при  $\alpha + \beta < 1$  - снижающийся эффект масштаба.

Характер действия эффекта масштаба обусловлен: а) не действием закона убывающей отдачи (все факторы являются переменными) и б) не интенсивностью использования какого-то фактора (что предполагает неизменность соотношения факторов). Сохранение неизменным соотношения факторов производства для любого уровня выпуска позволяет проследить проявление эффекта масштаба, анализируя карту изоквант (рис. 7.6). Если при одной и той же пропорции увеличения объема факторов изокванты сближаются, это свидетельствует о положительном эффекте масштаба; если они расходятся, то имеет место отрицательный эффект масштаба; если изокванты сохраняют шаг - постоянный эффект масштаба.

Законов, регулирующих направленность действия эффекта масштаба, не существует, определение характера эффекта масштаба возможно только путем эмпирических наблюдений. В этой связи в качестве факторов, способствующих росту отдачи от масштаба, выделяются следующие:

- рост производительности труда из-за более глубокого разделения труда;
- использование передовой технологии и автоматизированного высокопроизводительного оборудования;

- диверсификация деятельности, развитие побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства;
- более полная загрузка производственных мощностей;
- использование высококвалифицированной рабочей силы и специализации в управлении.

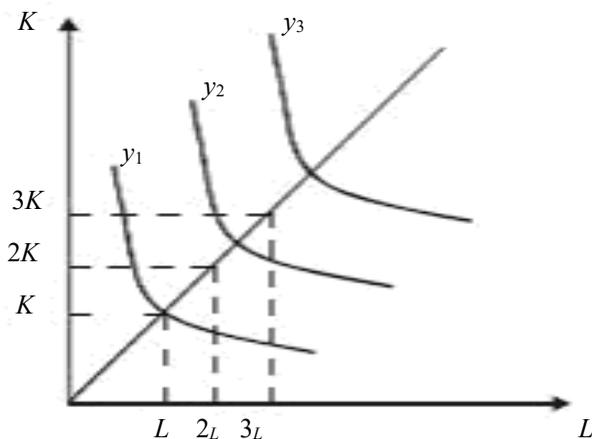


Рис. 7.6. Карта изоквант

Также следует выделить факторы, влияющие на постоянную отдачу от масштаба производства. Увеличение отдачи от масштаба не может длиться бесконечно. Источники, обеспечивающие превышение роста выработки над ростом используемых ресурсов, рано или поздно иссякнут - и обычно они иссякают раньше. Это особенно верно для производственной единицы фирмы - отдельного завода. Но еще долго после прекращения действия факторов повышенной отдачи действуют факторы постоянной отдачи от масштаба. Не секрет, что заводы определенного размера работают эффективнее других заводов. Более того, инженеры и технические эксперты могут достаточно точно определить наиболее эффективный размер завода для выпуска данной продукции. Крупномасштабному предприятию легко построить столько заводов оптимального размера, сколько нужно, чтобы удовлетворить потребности фирмы в производственных мощностях для выпуска определенной продукции. Например, если наиболее эффективным размером завода является размер, обеспечивающий производство 100 000 ед. продукции в год, то крупная

фирма, способная продать в год 1 млн ед., может получить постоянную отдачу от масштаба производства, построив 10 заводов, на каждом из которых будет производиться по 100 000 ед. продукции. Если фирма производит несколько видов продукции, то она может организовать отделения наиболее эффективных размеров. Поступая так, крупная фирма может получать постоянную отдачу от масштаба для почти бесконечно большого объема выработки. От централизации закупок, сбыта и административной деятельности можно получить даже увеличенную отдачу, повышая общую эффективность деятельности фирмы, недоступную малым предприятиям. Поскольку способность децентрализации до уровня заводов и отделений оптимальных размеров ограничивается только способностью не терять контроль за производством в целом, диапазон выработки, для которой фирма может получать постоянную отдачу от масштаба, может быть довольно широким.

Факторы, влияющие на понижение отдачи от масштаба:

- рост вероятности возникновения узких мест и аварийности;
- нарастание трудностей управления, координации и контроля;
- рост транспортных расходов и затрат по сбыту;
- рост административных расходов.

Принципиально важным фактором, вызывающим снижение отдачи от масштаба, является фактор управляемости функции производства. По мере увеличения фирмы возникает проблема интеграции различных аспектов ее многообразной деятельности. Процесс принятия решений усложняется, а административная нагрузка растет. Понижение отдачи от масштаба начинается, когда руководители теряют контакт с повседневной деятельностью и признают необходимость делегирования полномочий управленцам более низкого уровня, что ведет к постепенному снижению эффективности. Кроме того, поскольку характер и длительность действия эффекта масштаба обусловлены особенностями технологии, для каждой отрасли будет характерен свой оптимальный масштаб производства.

## 7.5. Равновесие производителя. Траектория развития фирмы

Изокванта описывает возможные пути комбинирования ресурсов фирмой - никаких ограничений, за исключением технических, нет. Однако, выбирая оптимальную комбинацию ресурсов, фирма должна принимать в расчет стоимость этих ресурсов, цену, которую придется за них уплатить, денежную сумму, которую фирма может истратить на ресурсы без ущерба для своей конкурентоспособности. Кривая изокосты показывает альтернативные комбинации ресурсов, которые фирма может купить с учетом преобладающей цены и своего бюджета.

Изокоста - линия, ограничивающая комбинацию ресурсов денежными расходами на производство, поэтому ее часто называют линией равных затрат. С помощью изокосты определяются бюджетные возможности производителя.

Цена труда -  $P_L (W)$ , цена капитала -  $P_K (z)$ , а затраты на приобретение ресурсов -  $TC$  (совокупные затраты).

Расходы фирмы на труд равны произведению цены труда  $P_L$  на количество труда ( $L$ ):  $P_L \cdot L$ , или  $w \cdot L$ . Точно так же расходы фирмы на капитал ( $K$ ) составляют:  $P_K \cdot K$ , или  $z \cdot K$ . При наличии только двух факторов производства совокупные расходы фирмы на труд и капитал не должны превышать максимального бюджета ( $TC$ ), выделенного на эти цели.

Уравнение изокосты может быть записано как  $P_L L + P_K K = TC$ , или  $wL + rK = TC$ .

Приравняв последовательно количества труда ( $L$ ) и капитала ( $K$ ) к нулю, построим линию изокосты (рис. 7.7).

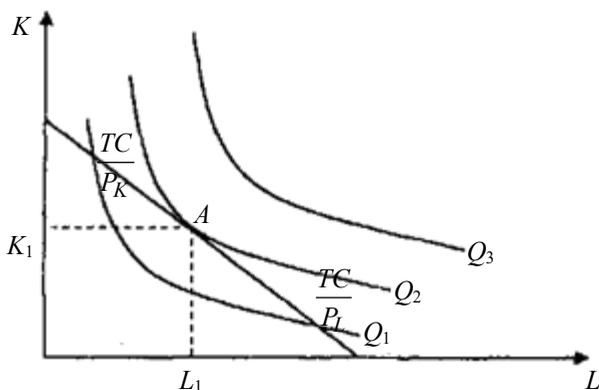


Рис. 7.7. Линия изокосты

Прямая линия, соединяющая эти точки, показывает все комбинации труда и капитала, которые можно приобрести, израсходовав  $TC$  денежных единиц.

Наклон кривой изокосты между двумя указанными точками:

$$\frac{TC/r}{TC/w} = \frac{TC}{r} \cdot \frac{w}{TC} = \frac{w}{r}, \text{ что равносильно отношению } P_L/P_K.$$

Повышение эффективности производства фирмы основано на получении максимального производства от данного количества использованных ресурсов. Это означает достижение **изокванты**, находящейся как можно дальше от начала координат. Наибольшим объемом производства при данном значении  $TC$  и ценах  $P_L$  и  $P_K$  является объем  $Q_2$ . Оптимальной комбинацией ресурсов для  $Q_2$  является комбинация  $K_1$  ед. капитала и  $L_1$  ед. труда, обеспечивающая минимальные затраты на производство  $Q_2$  ед. продукции. Таким образом, точка касания изокосты и изокванты определяет оптимум (равновесие) производителя в короткий период. При этом должны соблюдаться следующие условия:

- фирма должна полностью израсходовать бюджет, предназначенный для приобретения ресурсов;

- фирма должна так распределить выделенные на приобретение ресурсов средства, чтобы предельная норма технологического замещения капитала трудом равнялась отношению цены труда к цене капитала  $MRTS_{LK} = P_L/P_K$ .

Правило минимизации издержек при заданном объеме выпуска продукции за счет оптимальной комбинации ресурсов: фирма должна так распределять средства на приобретение ресурсов, чтобы каждый последний рубль, истраченный на каждый ресурс, приносил равную прибавку к выработке:  $MP_K/r = MP_L/w$ .

Маловероятно, что фирма может долго сохранять свой объем выпуска на одном уровне. Рыночные условия часто изменяются и заставляют фирмы соответствующим образом изменять объем производства. По этой причине фирме интересно знать наиболее эффективную по издержкам комбинацию ресурсов для нескольких объемов производства. Особенного внимания заслуживает вопрос о том, насколько следует увеличить потребление каждого ресурса в случае, если рыночные условия разрешат увеличение или сокращение выработки в долгосрочном плане.

Для того чтобы представить перспективу развития предприятия в долгосрочном периоде, необходимо спрогнозировать, как будут увеличиваться объемы производства продукта и, соответственно, за-

траты на приобретение двух переменных факторов. Задача для производителя на каждом этапе роста объемов производства остается прежней: необходимо оптимизировать затраты факторов  $x$  и  $y$  и увязать их с бюджетными возможностями предприятия.

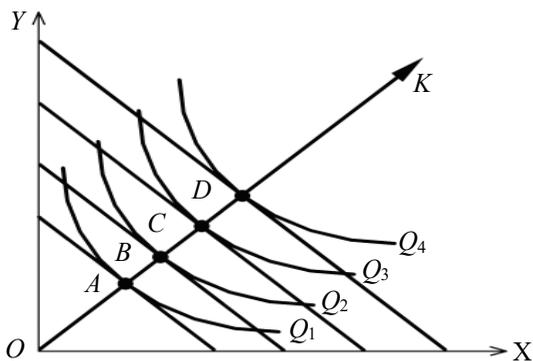


Рис. 7.8. Траектория развития производственной деятельности предприятия

Соединив точки касания изоквант изокостами, получим траекторию расширения экономической деятельности фирмы, или траекторию развития производственной деятельности предприятия. На рис. 7.8 эта линия указана стрелкой  $OK$ .

## 7.6. Предложение. Функция предложения. Ценовые и неценовые факторы предложения. Предложение в трех временных периодах

Предложение характеризует готовность продавца продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени. Объемом предложения называют количество какого-либо товара, которое желает продать один продавец или группа продавцов в единицу времени при определенных условиях. К числу этих условий относятся характер применяемой технологии, цены данного и других товаров, включая цены производственных ресурсов (местных и зарубежных), наличие и размеры налогов и дотаций, а также природно-климатические условия. Цена предложения — это минимальная цена, по которой продавец согласен продать определенное количество данного товара.

Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется функцией предложения. Функция предложения имеет следующий вид:  $Q^s = Q^s(L, P_1, P_2, T, N)$ . Как и функция спроса, функция предложения может быть представлена тремя способами: табличным, аналитическим и графическим.

Графическое отображение функции предложения представлено линией предложения (рис. 7.9). Линия предложения, в отличие от линии спроса, имеет положительный наклон, с ростом цены увеличивается и объем предложения. Однако так бывает не всегда, поэтому, в отличие от общего закона спроса, практически не знающего исключений, подобного общего закона предложения не существует. Данный положительный наклон линии предложения принимается пока в качестве допущения. Как и при рассмотрении спроса, следует различать изменение объема предложения и изменение предложения. Изменение объема предложения имеет место при изменении цены товара и неизменном характере зависимости объема предложения от цены (отмечается движение вдоль линии предложения). Если же в силу изменения какого-либо неценового фактора устанавливается новое соотношение между ценой и объемом предложения, т.е. изменяется сама функция предложения, то происходит сдвиг кривой предложения, и таким образом речь идет об изменении самого предложения (рис. 7.10). К неценовым факторам предложения относятся количество продавцов на рынке, технология производства, уровень цен на ресурсы, налоги и субсидии, цены на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары, ожидания относительно изменения цен.

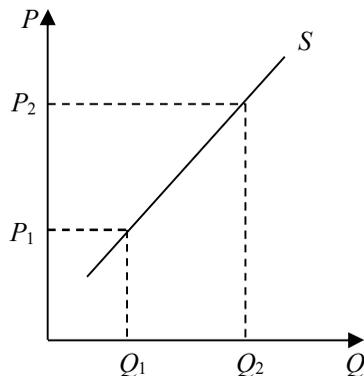


Рис. 7.9. График предложения

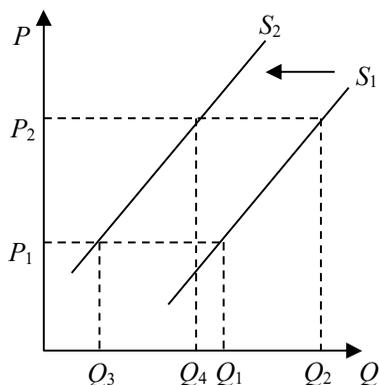


Рис. 7.10. Сдвиг графика предложения

Предложение связано с изменением производственного процесса, оно медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому фактор времени является важнейшим параметром предложения. А. Маршалл, указывая на значение фактора времени в определении предложения, различает, по меньшей мере, три временных периода:

1) мгновенное равновесие, когда предложение неизменно. Мгновенный период не предусматривает осуществления производителем каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции (например, фермер, вырастивший картофель и приехавший на рынок его продавать, не может изменить количество предлагаемого картофеля, какая бы ни сложилась рыночная цена;

2) краткосрочное равновесие, когда производители могут наращивать предложение при наличии свободных мощностей. Краткосрочный период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей;

3) длительное равновесие, когда производители создают новые мощности, что приводит к появлению в отрасли новых предприятий и к отмиранию ряда старых. В длительном периоде производитель в состоянии наращивать свои производственные мощности, осуществляя структурную перестройку производства, обновлять оборудование. За это время также возможен приток в отрасль новых фирм при расширении спроса на продукцию, а при его сокращении не исключен уход предприятий с рынка.

Рост спроса на товар оказывает различное влияние на его цену в различных временных периодах:

- 1) новое мгновенное равновесие увеличивает цену при правильном распределении неизменившегося предложения (рис. 7.11);
- 2) краткосрочное равновесие возможно, когда предложение растет, но число предприятий не изменяется (рис. 7.12);
- 3) нормальное длительное равновесие обеспечивается, если изменяются число предприятий, объемы используемых ресурсов. Цены в конечном счете приспособляются к изменившимся издержкам (рис. 7.13).

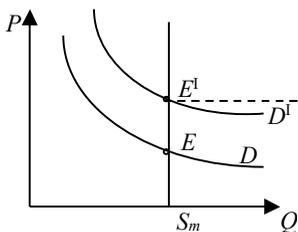


Рис. 7.11. Мгновенное равновесие

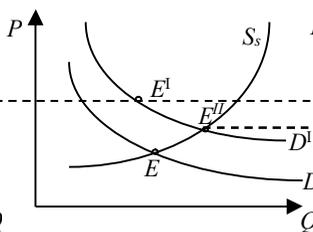


Рис. 7.12. Краткосрочное равновесие

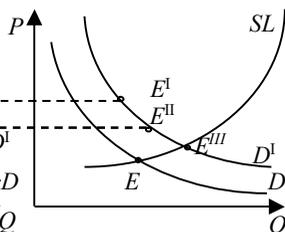


Рис. 7.13. Длительное равновесие

Ситуация мгновенного равновесия. Спрос на какой-либо товар (например, на скоропортящуюся рыбу) увеличивается с  $D$  до  $D^1$ . При неизменном предложении возросший спрос резко повысит цену в данный момент. Мгновенная цена равновесия в точке  $E^1$ . Цена возросла настолько, чтобы ограниченное количество товара могло быть распродано между лицами, готовыми его приобрести.

Ситуация краткосрочного равновесия. Высокая цена на рынке побуждает товаропроизводителей увеличивать производство. Например, на рыболовецкие суда нанимают больше матросов, увеличивают улов, даже если нет возможности увеличить количество судов. На рынок поступает больше рыбы. Новая кривая краткосрочного предложения  $S_s$ , пересекающая кривую спроса в  $E^1$ , в точке краткосрочного равновесия немного ниже, чем мгновенная цена в  $E^1$ . Таким образом, более интенсивное использование рыболовецких судов в течение краткосрочного периода привело к увеличению предложения рыбы.

Ситуация длительного равновесия. Высокие цены, которые удерживались в течение долгого времени, стимулировали производство. Например, рыболовецкие компании увеличили количество используемых судов. Точка  $E^{III}$ , в которой кривая длительного предложения  $S_L$  пересекает кривую спроса  $D^1$ , является точкой конечного равновесия, достигаемого после того, как все экономические условия приспособились к новому уровню спроса.

## 7.7. Эластичность спроса и предложения

Для определения скорости изменения спроса и предложения товаров на рынке экономистами используется понятие "эластичность".

Концепция эластичности спроса и предложения впервые была введена в экономическую науку Альфредом Маршаллом (1842-1924). Под эластичностью следует понимать относительное изменение величины одной переменной в результате изменения на единицу величины другой переменной. Таким образом, эластичность показывает, на сколько процентов изменится одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1 %.

Эластичность спроса - это степень изменения спроса в ответ на изменение какого-либо фактора, а эластичность предложения - его относительные изменения при изменении цен товаров.

Существуют следующие виды эластичности спроса:

- эластичность спроса по цене;
- эластичность спроса по доходу;
- перекрестная эластичность.

### ***Ценовая эластичность спроса***

Эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса, показывает, насколько изменится в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1 %.

Типы эластичности: спрос может быть эластичным, неэластичным и нейтральным. Спрос считается эластичным, если он изменяется в большей степени, чем цена, вызвавшая это изменение. Спрос единичной эластичности (нейтральный) отмечается, когда степень изменения цены и спроса одинакова. Неэластичный спрос проявляется в том, что при существенных изменениях цены объем продаж изменяется незначительно.

Если обозначить цену  $P$ , а величину спроса  $Q$ , то показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса можно рассчитать как:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}, \quad (7.1)$$

где  $\Delta Q$  - изменение величины спроса, %;  $\Delta P$  - изменение цены, %;  $P$  в индексе означает, что эластичность рассматривается по цене.

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

Из формулы (7.1) видно, что показатель эластичности зависит не только от соотношения приростов цены и объема или от наклона кривой спроса, но и от их фактических значений. Даже если наклон линии спроса постоянен, показатель эластичности может быть различным для разных точек на данном графике. Поэтому коэффициент эластичности рассчитывают или в точке, или на дуге.

Эластичность в точке (точечная эластичность) используется в том случае, когда заданы функция спроса (предложения) и исходный уровень цены и величины спроса (или предложения). Данная формула характеризует относительное изменение объема спроса (или предложения) при бесконечно малом изменении цены (или какого-либо другого параметра).

$$E = \dot{Q}(P) \cdot \frac{P}{Q(P)},$$

где  $\dot{Q}(P)$  - производная функции спроса (или предложения) по данной цене;

$P$  - рыночная цена;

$Q(P)$  - величина спроса (или предложения) при данной цене.

Рассмотрим пример.

Условие: пусть функция спроса имеет вид

$$Q = 4 - 2 \cdot P.$$

Оцените эластичность спроса по цене при  $P=1$

*Решение*

Для подсчета коэффициента эластичности нам необходимо знать  $P, Q$  и  $dQ/dP$ .

При цене, равной 1,  $Q = 4 - 2 \cdot 1 = 2$ .

Первая производная функции спроса:

$$dQ/dP = -2.$$

Подставим полученные значения в формулу точечной эластичности и получим  $E = -2 \cdot (1/2) = -1$ .

*Ответ*

Экономический смысл полученного значения заключается в том, что изменение цены на 1% относительно первоначальной цены  $P = 10$  приведет к изменению величины спроса в противоположном направлении на 1%. Спрос характеризуется единичной эластичностью.

Эластичность на дуге (дуговая эластичность) применяется при измерении эластичности между двумя точками на кривой спроса или

предложения и предполагает знание первоначальных и последующих уровней цен и объемов (рис. 7.14).

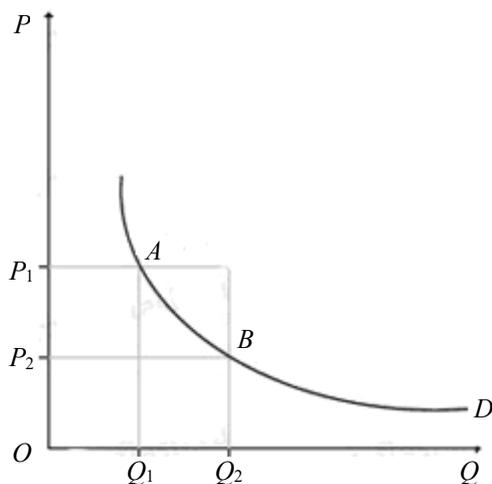


Рис. 7.14. Графическое изображение дуговой эластичности

Формула расчета дуговой эластичности:

$$E\% = \left( \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_2 + Q_1)/2} \right) : \left( \frac{P_2 - P_1}{(P_2 + P_1)/2} \right) = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

где  $P_1$  - начальная цена;

$P_2$  - новая цена;

$Q_1$  - первоначальный объем;

$Q_2$  - новый объем.

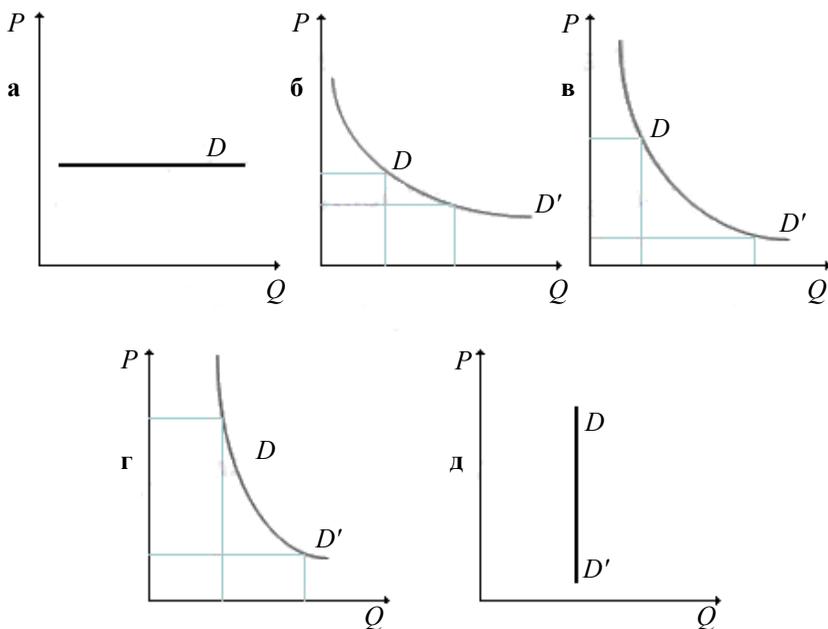
Использование формулы дуговой эластичности дает лишь приблизительное значение эластичности, и погрешность будет тем больше, чем более выпуклой будет дуга  $AB$ .

Для определения типа эластичности коэффициент берут по модулю. Если абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса больше 1, то мы имеем дело с относительно эластичным спросом: изменение цены в данном случае приведет к большему количественному изменению величины спроса.

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

Если коэффициент эластичности равен 1 - это единичная эластичность. В таком случае изменение цены приводит к такому же количественному изменению величины спроса.

Есть два крайних случая. В первом возможно существование только одной цены, при которой товар будет приобретаться покупателями. Любое изменение цены приведет либо к полному отказу от данного товара (если цена повысится), либо к неограниченному увеличению спроса (если цена снизится) - здесь спрос абсолютно эластичный, показатель эластичности стремится к бесконечности. Графически этот случай можно изобразить в виде прямой, параллельной горизонтальной оси (рис 7.15а). Например, спрос на молочнокислую продукцию, продаваемую отдельным торговцем на городском рынке, абсолютно эластичен. Однако рыночный спрос на молочнокислую продукцию не считается эластичным.



**Рис. 7.15. Различные случаи эластичности спроса по цене:**  
 а - полностью эластичный спрос ( $E_p = \infty$ ); б - эластичный спрос ( $-\infty < E_p < -1$ ); в - спрос равен 1 ( $E_p = 1$ ); г - неэластичный спрос ( $-1 < E_p < 0$ ); д - полностью неэластичный спрос ( $E_p = 0$ )

Другой крайний случай представляет собой пример абсолютно неэластичного спроса, когда изменение цены не отражается на вели-

чине спроса. График абсолютно неэластичного спроса выглядит как прямая, перпендикулярная горизонтальной оси (см рис. 7.15д). Примером может служить спрос на отдельные виды лекарств, без которых больной не может обойтись, и т.п.

Показатель ценовой эластичности спроса для всех товаров, которые подчиняются закону спроса, - отрицательная величина. Действительно, если цена товара снижается - величина спроса растет, и наоборот. Однако для оценки эластичности часто используется абсолютная величина показателя (знак "минус" опускается). Например, снижение цены подсолнечного масла на 2 % вызвало увеличение спроса на него на 10 %. Показатель эластичности в данном случае:

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

$$|E_p| = 5.$$

Таким образом, для определения типа эластичности необходимо взять модуль коэффициента эластичности и сравнить его с единицей. Абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности:

$1 < |E_p| = \infty$  - спрос эластичен

$0 << |E_p| < 1$  - спрос неэластичен;

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

Существует еще одно обстоятельство, которое следует учитывать при определении эластичности. На участках эластичного спроса снижение цены и рост объема продаж приводят к увеличению общей выручки от реализации продукции фирмы, а на участке неэластичного спроса - к ее уменьшению. Поэтому каждая фирма будет стремиться избегать того участка спроса на свою продукцию, где коэффициент эластичности меньше единицы.

### **Факторы эластичности спроса по цене**

Среди основных факторов, определяющих эластичность спроса по цене, можно выделить следующие:

- наличие на рынке и доступность товаров-заменителей. Если не существует хороших заменителей какого-либо товара, то риск снижения спроса из-за появления его аналогов минимален;

- временной фактор. Рыночный спрос имеет тенденцию быть более эластичным в долгосрочном периоде и менее эластичным в краткосрочном;

- доля расходов на товар в потребительском бюджете. Чем выше уровень расходов на товар относительно доходов потребителя, тем чувствительнее будет спрос на изменения цены;

- степень насыщения рынка рассматриваемым товаром. Если рынок насыщен каким-либо товаром (например, холодильниками), то маловероятно, что производители смогут существенно стимулировать свой сбыт путем снижения цен, и наоборот, если рынок ненасыщен, то снижение цен может вызвать значительное увеличение спроса;

- разнообразие возможностей использования данного товара. Чем больше различных областей использования имеет товар, тем более эластичен спрос на него. Это связано с тем, что рост цены уменьшает область экономически оправданного использования данного товара. Напротив, уменьшение цены расширяет сферу его экономически оправданного применения. Этим объясняется тот факт, что спрос на универсальное оборудование, как правило, эластичнее спроса на специализированные приборы;

- важность товара для потребителя. Если товар является необходимым в повседневной жизни (зубная паста, мыло, услуги парикмахера), то спрос на него будет неэластичным к изменению цены. Товары, которые не столь важны для потребителя и приобретение которых может быть отложено, характеризуется большей эластичностью.

### ***Факторы неэластичности спроса***

Чувствительность различных групп потребителей к цене на один и тот же товар может существенно отличаться. Потребитель будет нечувствителен к цене при следующих условиях.

1. Потребитель придает большое значение характеристикам товара. Спрос неэластичен по цене, если "выход из строя" или "обманутые ожидания" ведут к значительным потерям или неудобствам. Чтобы не попасть в такую ситуацию, человек вынужден переплачивать за качество товара и приобретать те модели, которые хорошо себя зарекомендовали.

2. Потребитель желает иметь товар, сделанный на заказ, и готов платить за это. Если покупатель желает приобрести товар, сделанный в

соответствии с его индивидуальными потребностями, то он часто становится привязанным к производителю и готов оплачивать более высокую цену как плату за хлопоты. Позже производитель может повысить цену на свои услуги без особого риска потерять покупателя.

3. Потребитель имеет значительную экономию от использования конкретного товара или услуги. Если товар или услуга позволяют сэкономить время или деньги, то спрос на такой товар неэластичен.

4. Цена товара мала по сравнению с бюджетом потребителя. При низкой цене товара покупатель не утруждает себя походами по магазинам и тщательным сравнением товаров.

5. Потребитель плохо информирован и делает отнюдь не лучшие покупки.

### ***Эластичность спроса по доходу. Перекрестная эластичность***

Под эластичностью спроса по доходам понимается изменение спроса на товар в связи с изменением доходов потребителей. Если рост доходов приводит к росту спроса на товар, то данный товар относится к категории "нормальных", или суперинформированных.

Если при снижении доходов потребителя спрос на товар растет, он относится к категории "низших", или инфериорных, товаров. В основной своей массе потребительские товары принадлежат к категории нормальных. С увеличением доходов мы больше покупаем одежды и обуви, высококачественных продуктов питания, бытовой техники. Но существуют товары, спрос на которые обратно пропорционален доходам потребителей: вся продукция "second hand", некоторые виды продовольствия (крупы, сахар, хлеб и т.п.).

Измерения эластичности по доходам показывают, к какой категории "нормальных" или "низших" относится рассматриваемый товар.

Эластичность спроса по доходам равна отношению процентного изменения величины спроса на товар к процентному изменению дохода. Можно использовать формулу точечной и дуговой эластичности.

На эластичность спроса большое влияние оказывает наличие на рынке товаров, призванных удовлетворить одну и ту же потребность, т. е. товаров-заменителей. Эластичность спроса на товар тем выше, чем больше у покупателя возможностей отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае роста его цены.

На товары первой необходимости (такие, например, как хлеб) спрос относительно неэластичен. В то же время спрос на отдельные сорта хлеба относительно эластичный. Спрос на сигареты, лекарства, мыло и другие подобные продукты относительно неэластичен.

При наличии на рынке значительного количества конкурентов спрос на продукцию фирм, выпускающих аналогичную или близкую по назначению продукцию, будет относительно эластичен. При росте конкурентоспособности фирм, когда много продавцов предлагают одинаковую продукцию, спрос на товар каждой фирмы будет абсолютно эластичным.

Для определения степени влияния изменения цены одного товара на изменение спроса на другой товар используется понятие перекрестной эластичности. Так, подорожание сливочного масла вызовет увеличение спроса на маргарин, снижение цены на бородинский хлеб приведет к сокращению спроса на другие сорта ржаного хлеба.

Перекрестная эластичность - зависимость спроса от товаров-субститутов и товаров, взаимодополняющих друг друга.

Коэффициент перекрестной эластичности - это отношение процентного изменения спроса на товар А к процентному изменению цены товара Б.

Значение коэффициента зависит от того, какие товары рассматриваются - взаимозаменяемые или взаимодополняемые. Коэффициент перекрестной эластичности положителен, если товары взаимозаменяемые, отрицателен, если товары взаимодополняемые, как, например, бензин и автомобили. Величина спроса изменяется в направлении, противоположном изменению цен, и равна нулю, если связь между товарами отсутствует.

Таким образом, определив значение коэффициента перекрестной эластичности, можно узнать, считаются ли выбранные товары взаимодополняемыми или взаимозаменяемыми, и соответственно, как изменение цены на один вид продукции, который производится фирмой, может отразиться на спросе на другие виды продукции той же фирмы. Такие расчеты помогут фирме при принятии решений по ценовой политике на выпускаемую продукцию.

### ***Эластичность предложения***

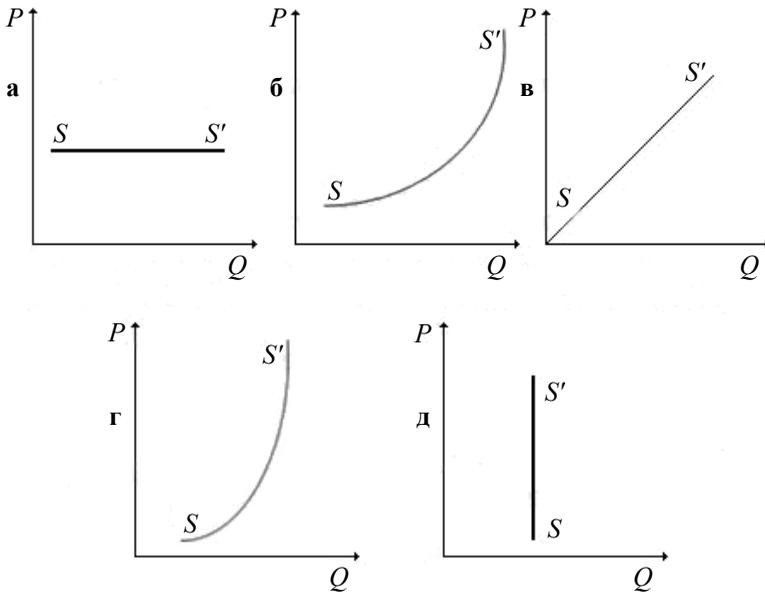
Эластичность предложения - чувствительность величины предложения товаров к изменению цен на эти товары. На эластичность предложения оказывают влияние, во-первых, наличие или отсутствие резервов производства (если имеются резервы, то в краткосрочном периоде предложение эластично); во-вторых, наличие возможности хранить запасы готовой продукции (тогда предложение эластично).

Существуют разнообразные виды эластичности предложения (рис. 7.16), в частности:

- эластичное предложение, когда 1 %-ное увеличение цены вызывает значительное увеличение предложения товаров;
- предложение единичной эластичности, когда 1 %-ное увеличение цены ведет к 1 %-ному увеличению предложения товаров на рынке;
- неэластичное предложение, когда увеличение цены не оказывает влияния на количество товаров, предлагаемых к продаже.

Для того чтобы определить, как изменение цены влияет на производство той или иной продукции, измеряется эластичность предложения по цене.

Эластичность предложения измеряется относительным (в процентах или долях) изменением величины предложения при изменении цены на 1 %.



**Рис. 7.16. Графики эластичности предложения:**

- а - полностью эластичное предложение ( $E^S = \infty$ ); б - относительно эластичное предложение ( $1 < E^S < \infty$ ); в - эластичность равна 1 ( $E^S = 1$ ); г - относительно неэластичное предложение ( $0 < E^S < 1$ ); д - жесткое предложение ( $E^S = 0$ )

Формула коэффициента ценовой эластичности предложения аналогична расчету коэффициента ценовой эластичности спроса.

Можно использовать форму дуговой и точечной эластичности. Различие состоит лишь в том, что вместо величины спроса берется величина предложения.

В отличие от спроса, предложение менее связано с изменениями производственного процесса и более адаптируется к изменению цены. Основными факторами, определяющими эластичность предложения, являются:

1) период времени - мгновенный, краткосрочный или долгосрочный (для мгновенного периода предложение неэластично; в краткосрочном периоде производитель может в определенных пределах адаптироваться к изменяющейся цене; для долгосрочного периода предложение эластично);

2) специфика производства (минимальный объем затрат на расширение производства);

3) возможности хранения изготовленной продукции;

4) максимально возможный объем производства при полной загрузке мощностей;

5) наличие или отсутствие резервов производства.

### ***Практическая значимость эластичности спроса и предложения***

Эластичность спроса - важный фактор, влияющий на ценовую политику фирмы. Если эластично предложение, то в связи с ростом цены на товар и сокращением объема производства налоговое бремя ложится в основном на потребителя, сумма налога снижается по сравнению с суммой налога при неэластичном предложении, потери общества возрастают.

В зависимости от эластичности спроса и предложения на отдельные виды товаров и услуг налоговое бремя будет распределяться по-разному между производителями и потребителями продукции. Чем более жесткий спрос, тем большую долю налога оплачивает покупатель, а если предложение более жесткое, чем спрос, то большую долю налога будет оплачивать продавец.

Таким образом, теория эластичности спроса и предложения имеет важное практическое значение. Увеличение издержек производства вынуждает предприятие повышать цены на продукцию. Чтобы знать, каким образом сбыт отреагирует на эти изменения, и правильно выбрать ценовую стратегию предприятия, надо определить эластичность спроса и предложения на данный товар. Следует иметь в

виду, что эластичность спроса на продукцию фирмы и эластичность рыночного спроса не совпадают. Первая из них всегда (за исключением абсолютной монополии фирмы на рынке) выше второй. Расчет ценовой эластичности спроса на продукцию фирмы довольно сложен, так как необходимо принимать во внимание и реакцию конкурентов на повышение или понижение фирмой цены, использовать математические модели, опыт руководителей фирмы.

Если фирма при принятии решения о цене будет руководствоваться только данными об эластичности рыночного спроса, то потери сбыта от повышения цен могут стать более значительными, чем ожидалось. Предположим: какая-то фирма построила многоквартирный дом и решает вопрос, по какой цене следует предлагать квартиры съемщикам. Расходы на строительство и эксплуатацию фактически не зависят от того, сколько квартир будет сдано (за исключением расходов на текущий ремонт, что составляет небольшую долю от общих расходов). Когда фирма знает спрос на квартиры и его эластичность, она может определить, по какой цене следует сдавать квартиры, чтобы обеспечить максимальную выручку. При этом максимальная выручка может достигаться даже в том случае, если часть квартир останется пустовать.

## **ГЛАВА 8. РАВНОВЕСИЕ В МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ**

### **8.1. Рыночное равновесие цен спроса и предложения**

Принцип альтернативности и принцип равновесия представляют собой два основополагающих принципа микроэкономики. Анализ равновесия дает возможность более широко охарактеризовать экономическую свободу как важнейшее условие нормального функционирования рыночного механизма.

Равновесие может быть достигнуто, если:

- действует рынок совершенной конкуренции, где покупатель и продавец свободны в выборе;
- участники рынка обладают полным объемом информации;
- продукт стандартизирован;
- действия покупателей и продавцов обусловлены едиными побудительными причинами - реализацией интересов, получением выгоды.

До сих пор мы рассматривали спрос на товар и его предложение отдельно. Подобный подход не позволяет ответить на принципиально важный вопрос: каким образом на совершенно конкурентном рынке устанавливается такая цена, которая может удовлетворять как покупателей, так и продавцов данного товара? На рынке реальная цена товара, по которой будут осуществляться рыночные сделки, определяется в результате взаимодействия спроса и предложения данного блага.

Рыночным процессом ценообразования управляют законы спроса и предложения. Установление равновесной цены происходит на рынке под влиянием тенденций и специфических особенностей как спроса, так и предложения. Совместим на одном графике линии спроса и предложения. Как видно из рис. 8.1, линии спроса и предложения пересекаются в одной точке. В этой точке цена, по которой покупатели согласны купить определенное количество товара, равна цене, по которой производители готовы продать это же количество товара. Точка пересечения линий  $S$  и  $D$  называется точкой равновесия.

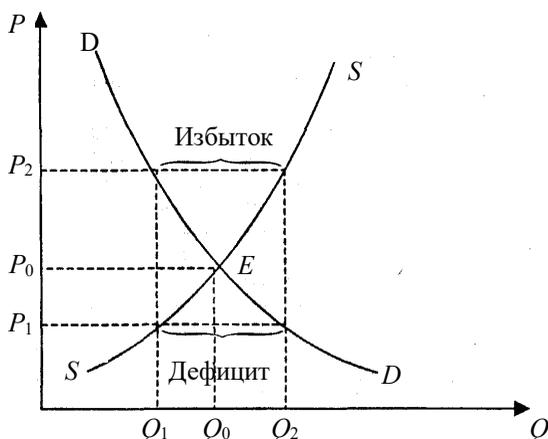


Рис. 8.1. Рыночное равновесие спроса и предложения

Когда рынок находится в указанной точке, установившаяся цена устраивает и покупателей, и продавцов, у них нет причин требовать ее изменения. Такое состояние рынка называется рыночным равновесием. Объем продаж в этой точке называется равновесным объемом рынка:  $Q_E = Q_S = Q_D$ .

Цена в данной точке называется равновесной (рыночной) ценой:  $P_E = P_S = P_D$  (см. рис. 8.1).

Равновесная цена имеет следующие свойства: она одинакова для всех покупателей и продавцов данного товара; по этой цене осуществляется максимальное количество сделок.

Таким образом, рыночное равновесие - это такое состояние рынка, при котором объем спроса равен объему предложения, а цена спроса равна цене предложения.

Различают частичное и общее равновесие.

Частичное равновесие - равновесие на отдельно взятом рынке товаров или услуг факторов производства.

Общим экономическим равновесием называется такое состояние национальной экономики, при котором на всех рынках одновременно обеспечивается равенство спроса и предложения и при этом ни один из этих экономических агентов не заинтересован в изменении объема своих закупок и продаж.

Рыночное равновесие называется устойчивым, если при отклонении от равновесного состояния вступают в действие рыночные силы, восстанавливающие его. В противном случае равновесие неустойчиво. Чтобы проверить, является ли устойчивым равновесие, изо-

браженное на рис. 8.1, допустим, что цена повысилась с  $P_0$  до  $P_1$ . В результате на рынке образуется избыток в размере  $Q_2 - Q_1$ . По поводу того, что вслед за этим произойдет, существует две версии - Л. Вальраса и А. Маршалла (рис. 8.2).

Согласно Л. Вальрасу, при избытке возникает конкуренция между продавцами. Для привлечения покупателей продавцы начнут снижать цену. По мере снижения цены объем спроса будет возрастать, а объем предложения снижаться до тех пор, пока не восстановится исходное равновесие. В случае отклонения цены вниз от своего равновесного значения спрос будет превышать предложение. Между покупателями начнется конкуренция за дефицитный товар, они станут предлагать продавцам более высокую цену, что позволит увеличить предложение. Так будет продолжаться до возвращения цены к равновесному уровню  $P_0$ . Следовательно, по Вальрасу, комбинация  $P_0, Q_0$  представляет устойчивое рыночное равновесие.

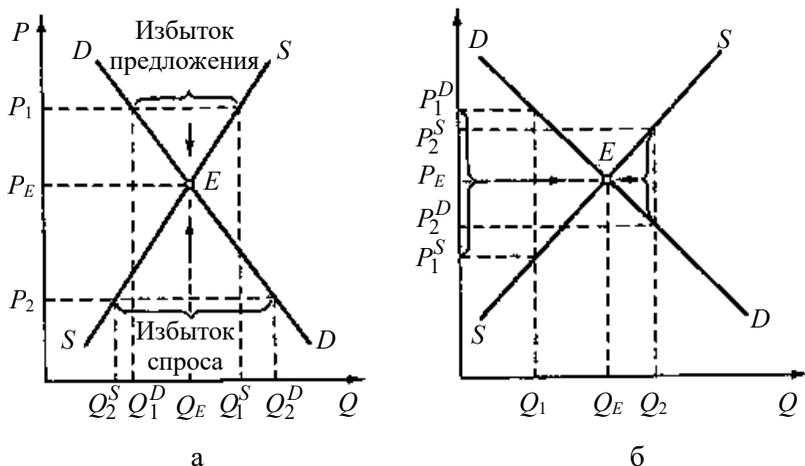


Рис. 8.2. Устойчивость равновесия:  
а - гипотеза Вальраса; б - гипотеза Маршалла

Иначе рассуждал А. Маршалл. Если цена возрастет до  $P_1$ , то объем спроса сократится до  $Q_1$ . Данное количество продукции предприниматели согласны предложить по цене  $P_2$ . Поскольку цена спроса ( $P_1$ ) превышает цену предложения ( $P_2$ ), то фирмы получают большой объем прибыли, что стимулирует расширение производства и рост предложения. Когда объем предложения достигнет  $Q_0$ , тогда цена спроса сравняется с ценой предложения, прибыль исчез-

нет и объем производства стабилизируется. В случае превышения равновесного объема предложения цена спроса окажется ниже цены предложения. В такой ситуации предприниматели несут убытки, что приведет к сокращению производства до равновесного безубыточного объема. Следовательно, и по Маршаллу точка пересечения кривых спроса и предложения на рис. 8.1 представляет устойчивое рыночное равновесие. По версии Вальраса, в условиях дефицита активной стороной рынка являются покупатели, а в условиях избытка - продавцы.

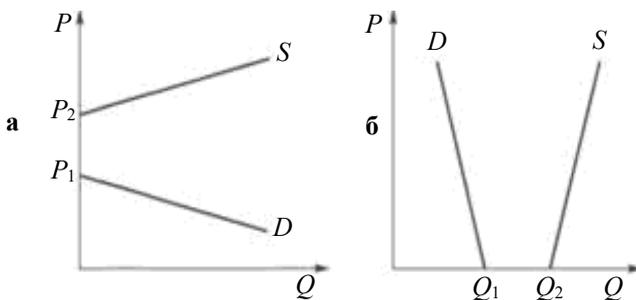
Согласно версии Маршалла, доминирующей силой в формировании рыночной конъюнктуры всегда являются предприниматели.

Расхождения при описании механизма функционирования рынка проистекают из того, что, по мнению Вальраса, рыночные цены совершенно гибки и мгновенно реагируют на любые изменения конъюнктуры, а по мнению Маршалла, цены недостаточно гибки, и в результате при возникновении диспропорций между спросом и предложением объемы рыночных сделок быстрее реагируют на эту диспропорцию, чем цены. Поэтому интерпретация процесса установления рыночного равновесия, по Вальрасу, соответствует условиям совершенной конкуренции, а по Маршаллу - условиям несовершенной конкуренции в коротком периоде.

Рыночное равновесие можно рассматривать лишь относительно фиксированной единицы времени. В каждый последующий момент времени рыночное равновесие может установиться как некоторое новое значение рыночной равновесной цены и количества продаж товара по этой цене в течение месяца, сезона, года, ряда лет и т.д., но рыночное равновесие - это всегда такое состояние рынка, при котором  $Q_D = Q_S$ . Любое отклонение от такого состояния приводит в движение силы, способные вернуть рынок в состояние равновесия: устранить дефицит ( $Q_D > Q_S$ ) или излишек (избыток) товаров на рынке ( $Q_D < Q_S$ ).

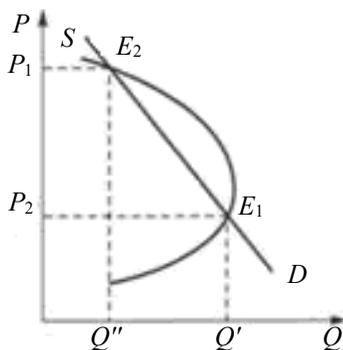
Таким образом, отмечается избыток товара, если при некоторой цене величина его предложения превысит величину спроса на него, а дефицит возникает, если величина спроса на товар больше величины его предложения.

Наличие равновесия связано с пересечением линий спроса и предложения. Однако если они не пересекаются, то равновесие отсутствует. Возможны следующие ситуации (рис. 8.3а, 8.3б, 8.4, 8.5).



**Рис. 8.3. Отсутствие равновесия на индивидуальном рынке:**  
 а - цена предложения превышает цену спроса;  
 б - объем предложения превышает объем спроса

На рис. 8.3а цена предложения при всех положительных значениях объема превышает цену спроса. Здесь равновесие условно, наступает при нулевом равновесном объеме. Например, "золотой автомобиль" произвести технологически можно, но экономически не выгодно. На рис. 8.3б объем предложения превышает объем спроса при всех положительных значениях цены. Здесь также равновесие условно и наступает при нулевой равновесной цене. Примером может быть свободное благо.



**Рис. 8.4. Равновесие в двух точках**

Равновесие может существовать не в одной, а в нескольких точках (см. рис. 8.4). Примером может быть рынок труда. Здесь два равновесия при высокой и низкой заработной плате ( $E_1$  и  $E_2$ ).

На рис. 8.5 представлена ситуация, когда существует отрезок  $AB$ , на котором графики спроса и предложения совпадают. В этом случае имеется множество равновесных точек цены при равновесном объеме  $Q$ . В таких ситуациях говорят, что изменение цены на данном отрезке недостаточно чувствительно, чтобы изменить равновесный объем.

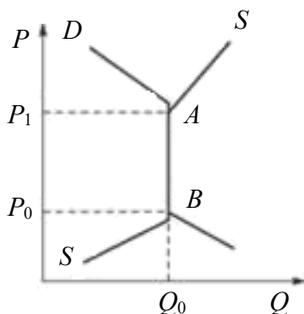


Рис. 8.5. Множество равновесных точек

### Паутинообразная модель равновесия

Анализ экономического равновесия с точки зрения его устойчивости требует определения динамики цены во времени.

а) Устойчивым будет равновесие, если цена после некоторого "возмущения" (изменения) возвращается к своему первоначальному равновесному значению (рис. 8.6).

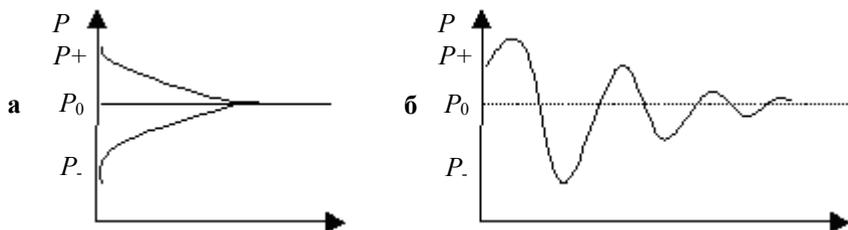


Рис. 8.6. Устойчивая ситуация на рынке:

а - устойчивое равновесие; б - затухающие колебания цен

б) Если цена стремится к своему первоначальному равновесному значению  $P_0$ , но не достигает его, - это называется условно устойчивой ситуацией (рис. 8.7).

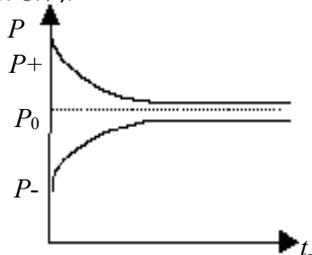


Рис. 8.7. Условно устойчивое равновесие рынка

в) Если цена не достигает своего первоначального значения - это неустойчивая ситуация на рынке (рис. 8.8).

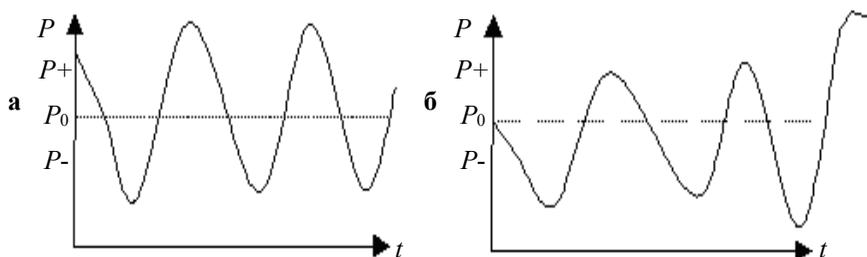


Рис. 8.8. Неустойчивое равновесие:

а - равномерные колебания цены; б - взрывное колебание цен

Существуют разные модели стабильности равновесия рынка. Стабильно или нестабильно рыночное равновесие, можно узнать при помощи так называемой паутинообразной модели. Данная модель предполагает следующие допущения:

- величина спроса зависит от цен текущего периода, величина предложения - от цен предшествующего периода:

$$Q_d = Q_d(P_t);$$

$$Q_s = Q_s(P_t - 1),$$

где  $t$  - период времени;

- функции спроса и предложения являются линейными:

$$Q_d = a - bP_t;$$

$$Q_s = c + dP_t - 1.$$

Здесь  $a, b, c, d$  - положительные коэффициенты, а функции спроса и предложения не меняются во времени.

В зависимости от соотношения абсолютной величины тангенса угла наклона кривой спроса  $b$  и угла наклона кривой предложения  $d$  (угол определяется по отношению к оси  $OP$ ) будет определяться стабильность или нестабильность рыночного равновесия. Возможны три случая: если  $d > b$ , то любое отклонение от равновесия будет вести к увеличению колебаний цен и объемов, все более удаляя исходное положение от точки равновесия (рис. 8.9)

Если  $d = b$ , то любое первоначальное отклонение ведет к колебаниям цен и объемов одинаковой амплитуды (рис. 8.10);

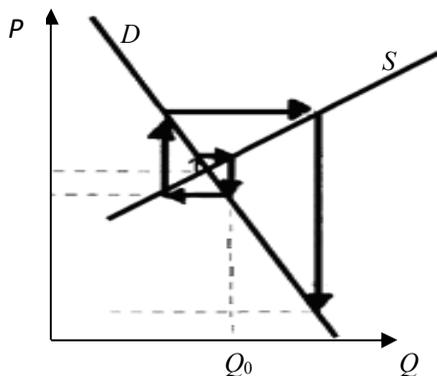


Рис. 8.9. Угол наклона спроса меньше угла наклона предложения

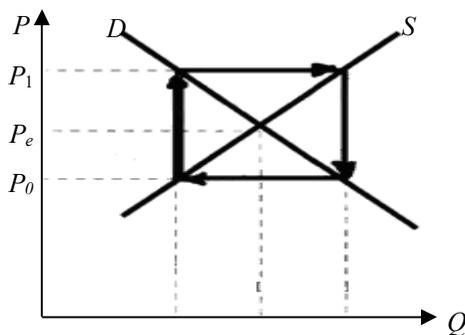


Рис. 8.10. Углы наклона спроса и предложения равны

Если  $d < b$ , то колебания будут постепенно затухать, а рыночное равновесие восстановится (рис. 8.11).

Если  $|b| > |d|$ , т.е. кривая предложения более крутая, то равновесие устойчивое (рис. 8.12).

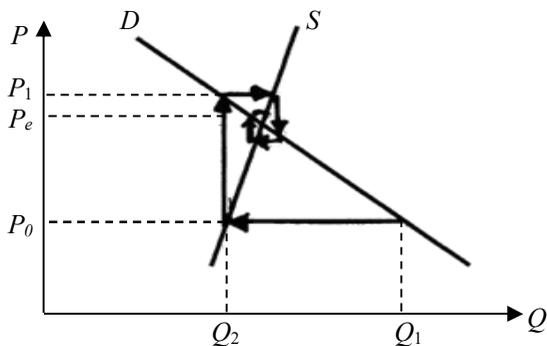
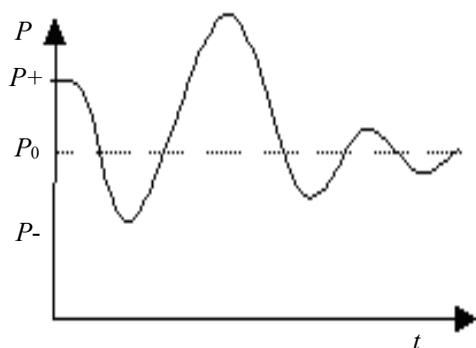
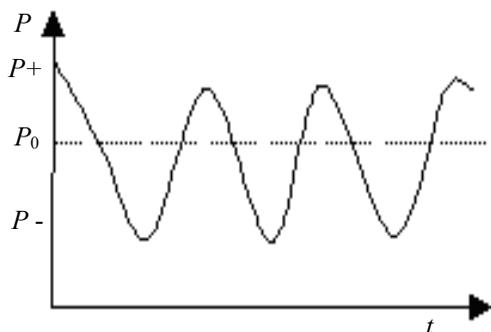


Рис. 8.11. Угол наклона спроса больше угла наклона предложения



*Рис. 8.12. Затухающее колебание цены*

Если угол наклона одинаков у линий спроса и предложения (т.е.  $|b|=|d|$ ), то колебания будут равномерными вокруг цены равновесия (рис. 8.13).



*Рис. 8.13. Равномерное колебание цены*

Таким образом: с помощью паутинообразной модели (хотя она и упрощенная) можно спрогнозировать ситуацию на рынке и своевременно принять соответствующее хозяйственное решение.

## 8.2. Изменение равновесия

Устойчивость равновесия на рынке не означает невозможности его изменения. Главными факторами равновесия являются спрос и предложение товара.

## **Сдвиг рыночного равновесия, вызванный изменением спроса**

Представим, что произошло увеличение спроса на товар. Уравновешивающую функцию выполняет цена, которая стимулирует рост предложения при дефиците товаров и разгружает рынок от излишков, сдерживая предложение. Если спрос растет, т.е. при неизменном предложении товаров происходит смещение всей кривой спроса вправо вверх, то устанавливается новый, более высокий уровень равновесной цены и новый, больший объем количества продаж товаров (рис. 8.14).

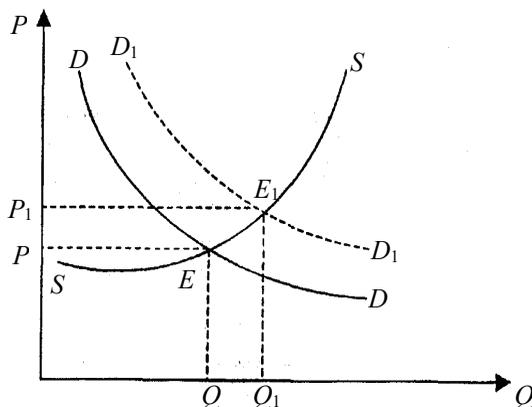


Рис. 8.14. Изменение равновесия на рынке при увеличении спроса

Первоначальную ситуацию на рынке отражают линии спроса  $D$  и предложения  $S$ , точка равновесия  $E$ , равновесные объем и цена, соответственно,  $Q$  и  $P$ .

Теперь представим, что повысилась цена на товар-заменитель. В этом случае спрос на наш товар увеличится, а линия спроса сдвинется из положения  $D$  в положение  $D_1$ . При цене  $P$  и новом спросе  $D_1$ . На рынке образуется дефицит. Появление дефицита на рынке вызовет повышение цены. По мере того как цена будет расти, будет увеличиваться и объем предложения. Цена на рынке будет повышаться до тех пор, пока не установится новое рыночное равновесие (точка  $E_1$ ), где  $Q_{D_1} = Q_S$ .

Новый равновесный объем будет равен  $Q_1$ , а новая равновесная цена составит  $P_1$ . Таким образом, при прочих равных условиях рост спроса вызовет увеличение равновесной цены ( $P_1 > P$ ) и равновесного объема продаж ( $Q_1 > Q$ ). Теперь представим, что наш спрос сократил-

ся, поскольку снизились доходы населения. Новая линия спроса займет положение  $D_1$ . При цене  $P_E$  и новом спросе  $D_1$  на рынке появится избыток товаров, равный  $Q - Q_E$ . Цена и объем предложения будут снижаться до тех пор, пока  $Q_S = Q_{D_1}$ , т.е. до установления нового равновесия (точка  $E_2$ ), при котором  $P_1 < P_E$  и  $Q_1 < Q_E$  (рис. 8.15).

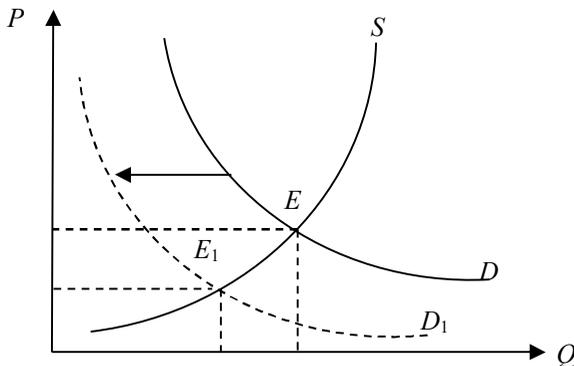


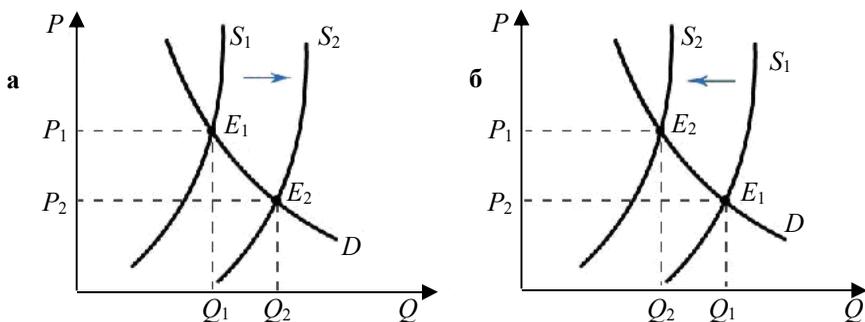
Рис. 8.15. Изменение равновесия на рынке при снижении спроса

Как видим, уменьшение спроса на товар при прочих равных условиях вызовет снижение равновесной цены и сокращение равновесного объема продаж. Таким образом, изменение спроса влияет прямо на изменение как равновесной цены, так и равновесного объема.

### **Сдвиг рыночного равновесия, вызванный изменением предложения**

Рассмотрим, что произойдет на рынке, если изменится предложение товара. При изменяющемся предложении и неизменном спросе также будет устанавливаться иной уровень рыночного равновесия. Так, рост предложения, означающий смещение всей его кривой вправо, даст новую точку более низкой равновесной цены при возрастающем количестве продаж товара. Снижение предложения, т.е. смещение всей кривой влево, установит более высокую равновесную цену и меньшее количество продаж товара (рис. 8.16).

Представим, что увеличилось предложение товара. Тогда линия предложения  $S$  сдвинется в положение  $S_2$ .



**Рис. 8.16. Изменение рыночного равновесия под влиянием изменения предложения:**

а - предложение растет; б - предложение падает

По старой цене ( $P_1$ ) производители будут предлагать к продаже уже большее количество товара, а так как спрос остался неизменным при этой цене, на рынке образуется избыток товара. В результате продавцы начнут снижать цену на свою продукцию; по мере того как цена на рынке будет снижаться, покупатели будут увеличивать объем спроса на товар. Снижение цены и увеличение объема спроса будет происходить до тех пор, пока на рынке не установится новое равновесие в точке  $E_2$ , и равновесные цена и объем будут составлять, соответственно,  $P_2$  и  $Q_2$ .

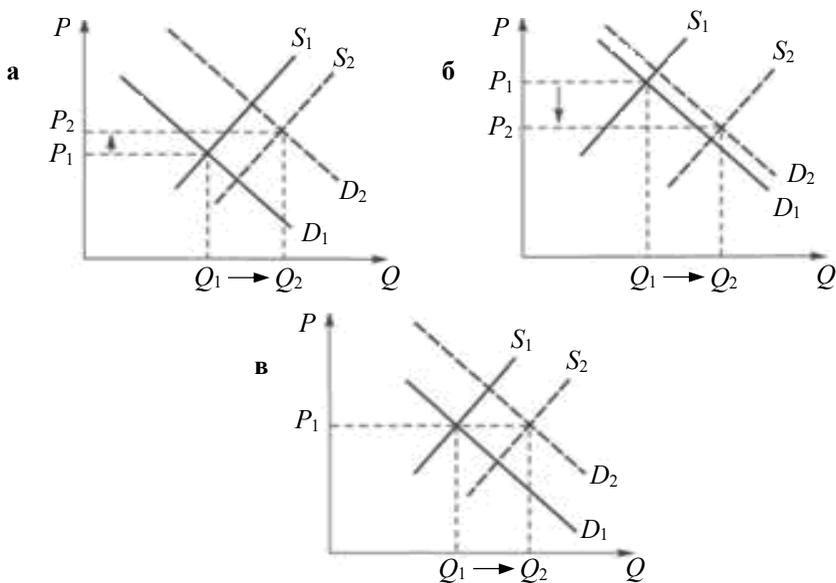
Таким образом, при прочих равных условиях увеличение предложения вызовет снижение равновесной цены и увеличение равновесного объема.

В результате уменьшения предложения линия предложения  $S$  сдвинется в положение  $S_1$ . При первоначальной цене равновесия ( $P_E$ ) на рынке образуется дефицит, произойдут повышение цены и снижение объема спроса. Новое равновесие установится в точке  $E_2$  при цене  $P_2 > P_1$  и объеме продаж  $Q_2 > Q_1$ .

Таким образом, при прочих равных условиях уменьшение предложения товара вызовет повышение рыночной цены и сокращение равновесного объема продаж, а следовательно, изменение предложения прямо пропорционально влияет на изменение равновесного объема и обратно - на изменение равновесной цены. На конкурентном рынке любого товара равновесие спроса и предложения устанавливается именно по этой схеме. Равновесие - закон для каждого конкурентного рынка. Благодаря равновесию на каждом товарном рынке поддерживается равновесие экономической системы в целом.

Теперь рассмотрим одновременное изменение спроса и предложения (рис. 8.17). Предположим, что спрос и предложение изменяются в одном направлении, например, растут. Это может произойти по разным

причинам, например, производители внедрили новые технологии, а доходы покупателей выросли. В этом случае графики и спроса, и предложения сместятся вправо, увеличится равновесный объем производства. Что касается цены, то однозначно сказать нельзя: она может и вырасти, и упасть, и не измениться. Если в большей степени изменяется спрос, то цена вырастет, а если предложение - то цена упадет. Если спрос и предложение изменились одинаково, то цена не изменится. И наоборот, если спрос и предложение одновременно падают, то равновесный объем снижается. Таким образом, можно сделать вывод, что при одновременном изменении спроса и предложения в одном направлении изменяется равновесный объем, причем в том же направлении. Однозначного вывода по изменению цен сделать нельзя.



**Рис. 8.17. Изменение рыночного равновесия при одновременном изменении спроса и предложения:**

- а - спрос растет в большей степени, чем предложение;
- б - предложение растет в большей степени, чем спрос; в - предложение и спрос выросли в одинаковой степени

Если спрос и предложение меняются в разных направлениях, то однозначно можно говорить только об изменении цены в ту сторону, куда изменился спрос. Равновесный объем может вырасти, упасть, а может и не измениться. Объясняется это тем, что на цену спрос и предложение влияют разнонаправленно, а на объем - прямо. Поэтому, если спрос, например, вырос, а предложение упало, то цена обязательно вы-

растет, а вот объем вырастет, если спрос изменился больше, и упадет, если предложение сократилось больше, чем вырос спрос.

### **8.3. Функционирование рынков: частичное и общее экономическое равновесие**

Саморегулирование рыночной экономики непосредственно связано с равновесием. Проблему рыночного равновесия анализировали многие экономисты, такие как Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин, Дж. Кларк и др. Состояние экономического равновесия характеризуется тем, что ни один из экономических агентов не заинтересован в его изменении с помощью средств, которыми он располагает. Так, итальянский экономист В. Парето сформулировал принцип оптимальности, который гласит, что максимальное благосостояние или общая полезность, достигается при условии, когда стремление к благополучию отдельных лиц не ведет к снижению уровня жизни любого члена общества. По мнению ученого, этот принцип может быть реализован в условиях неограниченной конкуренции.

Впервые теоретическая модель общего экономического равновесия в условиях классического рынка была разработана швейцарским экономистом Л. Вальрасом как теория общего конкурентного равновесия. Предложенная модель по форме является макроэкономической, однако по содержанию основана на микроэкономических показателях, характеризующих поведение на рынках отдельных производителей и потребителей товаров. Модель Вальраса основана на использовании равновесных цен, которые обеспечивают равенство спроса и предложения по каждому товару.

В условиях свободной конкуренции совокупность цен на товары соответствует состоянию общего равновесия, если удовлетворяются три следующие условия:

- 1) все потребители максимизируют свою полезность при данных бюджетных ограничениях;
- 2) все фирмы максимизируют свою прибыль при данной технологии;
- 3) для каждого товара предложение равно спросу.

Вальрас исходил из того, что решение проблемы может быть достигнуто с помощью использования математического аппарата. Весь экономический мир ученый разделил на две большие группы:

на фирмы и домохозяйства. Фирмы выступают на рынке факторов как покупатели и на рынке потребительских товаров - как продавцы. Домашние хозяйства, будучи владельцами факторов производства, выступают в роли их продавцов и в то же время как покупатели потребительских товаров. Роли продавцов и покупателей постоянно меняются. В процессе обмена расходы производителей товаров превращаются в доходы домохозяйств, а все расходы домохозяйств - в доходы производителей (фирм). Цены экономических факторов зависят от размеров производства, спроса, а значит, от цен на производимые товары. В свою очередь, цены на выпускаемые в обществе товары зависят от цен на факторы производства. Последние должны соответствовать издержкам фирм. В то же время доходы фирм должны сочетаться с расходами домохозяйств. Построив довольно сложную систему взаимосвязанных уравнений, Вальрас доказывает, что система равновесия может быть достижима как некий "идеал", к которому стремится конкурентный рынок. Положение, получившее название закона Вальраса, гласит: в состоянии равновесия рыночная цена товара равна рыночной стоимости использованных на его выпуск производственных факторов; совокупный спрос равен совокупному предложению; цена и объем производства не увеличиваются и не уменьшаются. Построенная на основе этой теоретической концепции модель Вальраса есть модель общего экономического равновесия, своего рода одномоментный снимок национального хозяйства в "чистом" виде. Что касается состояния равновесия, то оно, по Вальрасу, предполагает наличие трех условий:

- 1) спрос и предложение факторов производства равны; на них устанавливается постоянная и устойчивая цена;
- 2) спрос и предложение товаров (и услуг) также равны и реализуются на основе постоянных, устойчивых цен;
- 3) цены товаров соответствуют издержкам производства.

Равновесие является устойчивым, ибо на рынке действуют цены на факторы производства и на товары. Выравнивающие отклонения и восстанавливающие "равновесность". Предполагается, что "неверные" цены постепенно исключаются, так как этому способствует полная свобода конкуренции. Основной вывод, вытекающий из модели Вальраса: имеет место взаимосвязанность и взаимообусловленность всех цен как регулирующего инструмента, причем не только на рынке товаров, но и на всех рынках. Цены на потребительские товары устанавливаются во взаимосвязи и взаимодействии с ценами на факто-

ры производства, цены на рабочую силу - с учетом и под влиянием цен на продукты и т.д. Равновесные цены устанавливаются в результате взаимосвязанности всех рынков (рынков товаров, труда, денежных рынков, рынков ценных бумаг). В данной модели возможность существования равновесных цен одновременно на всех рынках доказывается математически. К этому равновесию в силу присущего ей механизма стремится рыночная экономика. Из теоретически достижимого экономического равновесия следует вывод об относительной устойчивости системы рыночных отношений.

Установление ("нащупывание") равновесных цен происходит на всех рынках и в конечном счете приводит к равновесию спроса и предложения на них. Равновесие в экономике не сводится к равновесию обмена, к рыночному равновесию из теоретической концепции Вальраса, из которой вытекает принцип взаимосвязанности основных элементов - рынков, сфер, секторов рыночной экономики. Модель Вальраса - это упрощенная, условная картина национального хозяйства, не рассматривающая того, каким образом устанавливается равновесие в развитии, динамике. В модели не учитываются многие факторы, действующие на практике (например, психологические мотивы, ожидания), а анализируются только сложившиеся рынки, устоявшаяся и соответствующая потребностям рынка инфраструктура. В результате существует немало различий между традиционной картиной, складывающейся на макроуровне, на котором командные высоты занимают равновесные цены, и "нетипичной" ситуацией, порождаемой нетрадиционным поведением кривых совокупного спроса и совокупного предложения. Система равновесных цен как своего рода "идеал" существует только в теории. В реальной хозяйственной практике происходит постоянное отклонение цен от равновесных.

Тем не менее, значение модели Л. Вальраса для экономической науки трудно переоценить. Данная модель помогает понять особенности рыночного механизма, процессы саморегулирования, инструменты и методы восстановления нарушенных связей, пути достижения стабильности и устойчивости рыночной системы. Теоретический анализ Вальраса представляет собой концептуальную основу для решения более конкретных и практических задач, связанных с нарушением и восстановлением равновесия. Концепция Вальраса и ее развитие современными теоретиками служит основой исследования главных проблем макроэкономики: экономического роста, инфляции, занятости. Теория равновесия - исходная база практических разработок и практи-

ческой деятельности, анализа комплекса проблем, связанных с пониманием того, как нарушается равновесие и как оно восстанавливается.

В экономической литературе различают частичное, общее и реальное равновесие. Частичное - это равновесие, которое устанавливается на индивидуальных рынках товаров. Общее равновесие - это равновесие, выступающее как единая взаимосвязанная система, образованная всеми рыночными процессами на основе закона свободной конкуренции. Реальное макроэкономическое равновесие - это равновесие, устанавливающееся на рынке фактически при несовершенной конкуренции и внешних факторах воздействия на рынок.

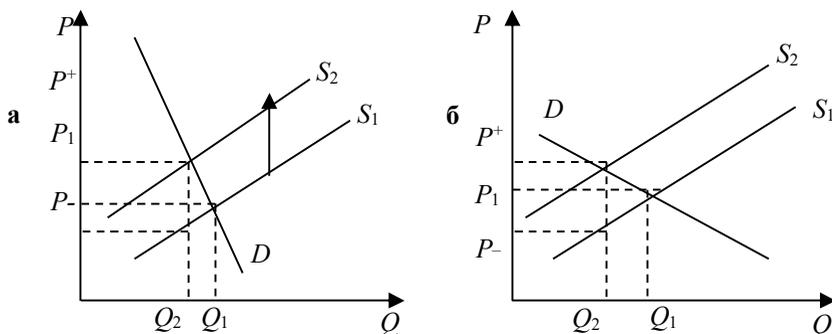
## **8.4. Государственное регулирование рыночного равновесия**

Необходимость государственного регулирования возникает не только в связи с несовершенством отдельных рынков, но и в связи с необходимостью решения макроэкономических задач (борьба с инфляцией, обеспечение полной занятости, совмещение принципов экономической эффективности и социальной справедливости). Такое регулирование может иметь целью стабилизацию равновесия или его сдвиг, приближение к равновесию или, наоборот, отклонение от него. Регулирование может осуществляться путем прямого контроля за уровнем цен и объемов рынка (установление обязательных государственных цен или рыночных квот), путем использования финансовых инструментов (налогов, дотаций) и некоторых других методов. Прежде всего, рассмотрим воздействие на рыночное равновесие потоварных налогов. К этой группе налогов относятся в настоящее время акцизы и налог с оборота. Непосредственными плательщиками такого налога являются продавцы, а его ставки устанавливаются либо в процентах от цены товара, либо в абсолютной сумме с каждой единицы товара.

Введение потоварного налога вызывает сокращение объема рынка, повышение цены, фактически уплачиваемой покупателями, и снижение цены, фактически получаемой продавцами. Степень воздействия потоварного налога на объем продаж зависит от степени наклона кривых спроса и предложения.

Распределение налогового бремени между покупателями и продавцами зависит от соотношения в наклонах линий спроса и предло-

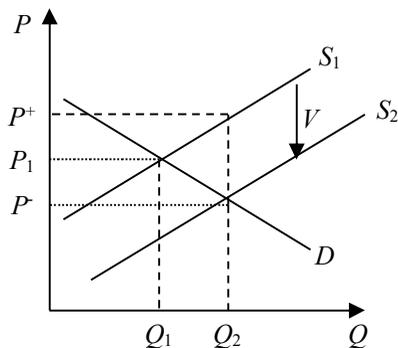
жения. Рассмотрим графически различные комбинации распределения налогового бремени (рис. 8.18).



**Рис. 8.18. Распределение налогового бремени:**  
а - между производителями; б - между потребителями

Можно сделать следующий вывод: чем больше наклон линии спроса и меньше наклон линии предложения, тем большая часть налога ложится на потребителей и тем меньшая его часть - на производителей.

Рассмотрим теперь государственное воздействие на рыночное равновесие путем установления потоварных дотаций. Обычно их получают производители, методика установления дотаций такая же, как и для налогов (рис. 8.19).



**Рис. 8.19. Последствия выдачи потоварной дотации для производителей и потребителей**

В результате введения потоварной дотации объем продаж увеличивается до  $Q_2$ , цена покупателей снижается, а фактически получаемая цена продавцами увеличивается.

Помимо использования налогов и дотаций, государство может применять и прямые административные методы, такие как установление фиксированной цены.

Государство может установить фиксированную цену, которая выше либо ниже цены равновесия. В первом случае это приведет к избытку предложения, во втором - к дефициту. В обоих случаях объем продаж будет меньше равновесного объема (рис. 8.20).

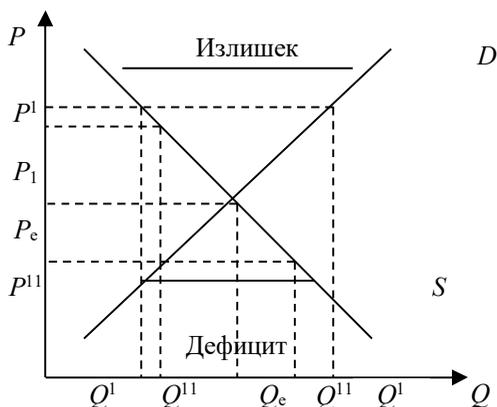


Рис. 8.20. Установление фиксированной цены государством

Фиксированные цены, превышающие цены равновесия, устанавливаются в некоторых странах на сельскохозяйственную продукцию. Избыток продукции выкупается государством за счет денег налогоплательщиков. Однако данный излишек не может быть выброшен на внутренний рынок, поскольку это приведет к понижению цены. Государство пополняет запасы сельскохозяйственной продукции без ясной перспективы. В попытке сократить излишки государство может пойти на установление новых административных мер, связанных с ограничением посевных площадей и доплатой производителям за уменьшение таких площадей. В этом случае предложение уменьшается, сдвигается кривая предложения влево, но данные меры весьма дорогостоящие и связаны с административными трудностями.

Рассмотрим результаты добровольного обмена благами с точки зрения выгоды, получаемой покупателями и продавцами (рис. 8.21). В качестве меры такой выгоды обычно используют понятия "изли-

шек потребителя" и "излишек производителя" (излишки покупателя и продавца).

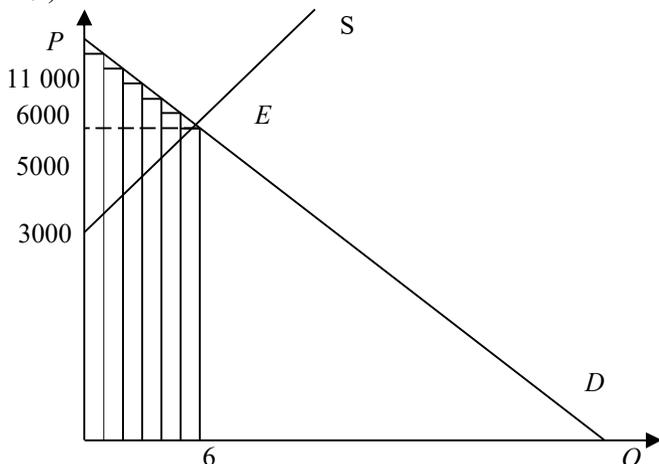
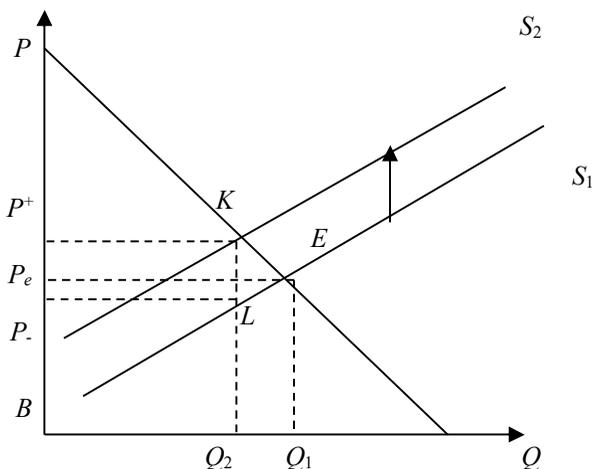


Рис. 8.21. Излишки потребителей и производителей

Общий излишек потребителя определяется как сумма разностей между максимально возможной ценой и ценой равновесия. В нашем случае это  $(11\ 000 - 6000) + (10\ 000 - 6000) + (9000 - 6000) + (8000 - 6000) + (7000 - 6000) = 15\ 000$ .

Излишек потребителя представляет собой ту сумму денег, которую он согласен заплатить за саму возможность покупать данный товар по данной цене. Излишек потребителя характеризует чистую выгоду, получаемую им от покупки и потребления данного товара. То же самое по аналогии представляет и излишек производителя. Так, некоторые производители будут согласны прозвонить товар и по цене ниже 6000, например за 5000 и ниже. Тогда сумма общего излишка производителя будет подсчитываться по той же формуле:  $(6000 - 3000) + (5000 - 3000) + (4000 - 3000) = 6$ . Излишек, получаемый производителями, представляет собой ту сумму денег, которую они согласны заплатить за саму возможность производить и продавать данный товар по данной цене. Сумма излишков покупателей и продавцов характеризует общественную выгоду, возникающую в связи с возможностью покупать и продавать тот или иной товар.

Рассмотрим влияние государственной политики в области ценообразования на излишки покупателей и продавцов. Разберем первый случай - введение потоварного налога (рис. 8.22).



**Рис. 8.22. Влияние государственной политики в области ценообразования на излишки**

В результате введения потоварного налога излишек потребителя сократился с треугольника  $PP_eE$  до площади треугольника  $PP^+K$ . Излишек производителей также сократился с площади треугольника  $P_eEB$  до площади треугольника  $P-LB$ . Часть данных потерь компенсируется поступлением в бюджет товарного налога в размере  $P^+KLP$ . Эти деньги могут пойти в пользу потребителей и производителей, хотя остаются все же невосполнимые потери в размере площади треугольника  $KEL$ , которая представляет собой чистые потери для общества от введения потоварного налога.

## **ГЛАВА 9. МОДЕЛИ РЫНКА: СОВЕРШЕННАЯ И НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ**

### **9.1. Эволюция теоретических взглядов на становление и развитие рынка совершенной конкуренции**

В работах экономистов-теоретиков конкуренция рассматривалась с разных точек зрения, а формирование модели совершенной конкуренции происходило постепенно. В результате развития хозяйственной системы общества эволюционируют методы и формы отношений конкурентов, что отражается в теоретических положениях о содержании конкуренции. Эволюция теории конкуренции происходила в несколько этапов.

Первый этап - зарождение теории конкуренции в условиях развития рыночных отношений, характеризующихся большим количеством производителей, ограниченностью ресурсов и платежеспособного спроса. Для данного этапа развития конкуренции свойственны ее нерегулярность и спонтанность.

Второму этапу формирования теории конкуренции присуща модель совершенной конкуренции, свободной от давления монополистических структур и от регулирования со стороны государства. В данный период появляются положения о механизме конкуренции, закладываемые классиками политэкономии: А. Смитом, А. Маршаллом, Дж. Робинсон и др.

Ключевую роль конкуренции первым отразил А. Смит, исходя из принципа "невидимой руки рынка". Опираясь на концепцию "экономического человека", А. Смит объясняет, что каждый индивидуум, преследуя свои эгоистические цели, как бы направляется невидимой рукой в интересах достижения наибольшего блага для всех.

А. Смит установил, что конкуренция приносит пользу обществу в целом, поскольку она является естественным и идеальным механизмом, при помощи которого осуществляются эффективное распределение ресурсов, регулирование пропорций в производстве и потребление посредством установления рыночной цены. Рыночная цена - первостепенный объект исследования конкуренции в работах А. Смита, поэтому, по его мнению, цена является основным механизмом конкурентных отношений, а значит, она связана со спросом и предложением. Если рассматривать механизм действия цены, то его можно описать следующим образом: дефицит товара способствует конкуренции покупателей на этот товар, что обуславливает рост цены; в противовес

этому, когда рынок перенасыщен товаром и предложение высокое, цена будет падать тем ниже, чем выше конкуренция между продавцами. В процессе взаимодействия покупателей и продавцов устанавливается цена, которая удовлетворяет обе стороны, т.е. конкуренция - обязательный механизм рыночного ценообразования.

А. Смит обозначил основные условия модели совершенной конкуренции:

1) действует бесконечное множество продавцов и покупателей на рынке, каждый из которых в отдельности не может влиять на рыночную цену, и конкуренция тем сильнее, чем больше число конкурирующих фирм;

2) конкуренция существует в условиях экономической свободы рыночных агентов;

3) обеспечивается равный и полный доступ всех участников рынка к информации, имеются знания об условиях рыночных взаимодействий;

4) каждый производитель специализируется на выпуске однородного продукта, дифференциация по продукту отсутствует;

5) конкурентное равновесие на рынке устанавливается постепенно.

Обогатила теорию совершенной конкуренции концепция лидера кембриджской школы маржинализма А. Маршалла, который обосновал механизм автоматического установления равновесия на рынке с помощью совершенной конкуренции и действия законов предельной полезности и предельной производительности.

Подход А. Маршалла оказал существенное влияние на развитие теории конкуренции. Созданная ученым статическая модель совершенной конкуренции послужила основой развития концепции несовершенной конкуренции, признающей наличие динамики в экономике. Тем самым были заложены новые методологические основы теоретического анализа конкуренции.

Для Дж. Робинсон идеал рыночной экономики - это совершенная конкуренция, отклонения от которой должны регулироваться проводимой государственной политикой. Когда спрос на продукцию каждого из производителей абсолютно эластичен, преобладает совершенная конкуренция. В данных условиях можно наблюдать две тенденции: все покупатели имеют равную возможность выбора между продавцами и число продавцов на рынке достаточно велико, поэтому объем выпуска продукции отдельно взятого продавца достаточно мал.

Модель совершенной конкуренции подвергалась критике. Так, американский экономист Э. Чемберлин предложил теорию монополистической конкуренции, где обосновывается идея синтеза монополии и конкуренции. Данный тип рыночной структуры базируется на

дифференциации продукта, учитывая различия вкусов, доходов и способов потребления товара, а также местоположение покупателей. Дифференцированный товар означает, что чистая конкуренция не может служить "идеалом" для экономики.

Э. Чемберлин ввел термин "чистая" конкуренция вместо "совершенной", считая ее антиподом монополии. Ученый полагал, что модель чистой конкуренции является теоретической, искусственно созданной моделью рынка. В действительности каждый продавец производит дифференцированный продукт, выступая в качестве локального монополиста, который формирует собственный рынок и регулирует устанавливаемую цену.

Австрийский экономист Й. Шумпетер утверждал, что совершенно конкурентный тип рынка не может являться идеальным образцом эффективности, поскольку он подвержен кризисам и колебаниям экономической конъюнктуры. Ученый исследовал конкуренцию в качестве динамического явления, находящегося в постоянном развитии, ведущего к нарушению равновесия на рынке. Одновременно, по мнению Й. Шумпетера, результатом и источником конкурентной борьбы являются нововведения, основанные на изменениях в способах производства и реализации товара.

Австрийский экономист Ф. Хайек предложил характеризовать конкуренцию как динамический процесс. По его мнению, конкуренция самостоятельно способна привести рынок к равновесному состоянию, которое достигается в условиях соответствия спроса, денежной массы и предложения (с помощью ценового механизма). Этот механизм через ценовые сигналы передает необходимую информацию, которая позволяет предпринимателям ответить, прежде всего, на такие вопросы: "Что производить?", "По какой цене реализовывать?", "В каком объеме?".

Таким образом, на рынке совершенной конкуренции разделение экономической власти максимально и механизм конкуренции работает в полную силу. Совершенная конкуренция на практике довольно редка, но эта модель имеет весомое аналитическое значение. В целом, чем меньше воздействие отдельных субъектов на рыночную ситуацию, в том числе на рыночную цену, тем более конкурентными считаются рынок и его ограничения.

Современная трактовка рынка совершенной конкуренции как типа рыночной структуры выделяет следующие ее признаки:

- большое количество покупателей и продавцов, каждый из них контролирует небольшую долю в общем объеме потребления или продажи продукции, вследствие чего никто самостоятельно не может влиять на цену;

- однородность предпочтений и блага (каждая единица блага является однородной, нет убыточных услуг, нет различий в транспортных издержках, а также отсутствуют личные связи между поставщиками и покупателями);

- полная доступность информации о рыночных процессах и прозрачность рыночных отношений;

- отсутствие барьеров входа на рынок и выхода с рынка.

Роль модели совершенной конкуренции в экономической теории - служить образом идеального рынка и тем самым базой для сравнения с ней реальных рынков - рынков несовершенной конкуренции и монополизированных рынков. Эффективность рынка совершенной конкуренции можно рассмотреть с точки зрения его преимуществ и недостатков (рис. 9.1).

<b>Достоинства</b>	<b>Недостатки</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Высокая экономическая эффективность. На рынке совершенной конкуренции производители вынуждены устанавливать такую цену на товар, чтобы она соответствовала затрачиваемым ресурсам</li><li>- Свобода выбора - производитель вправе выбирать, сколько и какой товар производить, а покупатель вправе совершать любые закупки</li><li>- Оптимальное распределение ресурсов - ресурсы вовлекаются в таком объеме в производство, что способны покрывать спрос, существующий на рынке</li><li>- Оптимизированное ценообразование. В условиях совершенной конкуренции цена на товары и услуги устанавливается за счет влияния совокупности фирм на нее</li><li>- Производители вправе продавать покупателям идентичный товар оптом</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Не учитывает издержек, которые окупаются фирмами</li><li>- Не предусматривает производства общественных благ</li><li>- Отсутствует разнообразие товаров и услуг</li><li>- Имеются постоянные затраты ресурсов фирм, расширяющих производство товаров и услуг, открывающих новые филиалы, чтобы удержаться на рынке свободной конкуренции в долгосрочной перспективе</li><li>- У малых фирм отсутствует возможность в полной мере использовать современную и наиболее эффективную технику - это происходит из-за нехватки стимулирования научно-технического прогресса и дефицита финансирования малых предприятий</li><li>- Не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов</li><li>- Не содержит механизмов, препятствующих возникновению социальной несправедливости и расслоению общества на богатых и бедных, а также неустойчивости экономического развития</li></ul>

Рис. 9.1. Характеристики рынка совершенной конкуренции

Таким образом, экономическая наука рассматривает совершенную конкуренцию как эталон эффективности. Чисто конкурентные рынки характеризуются тем, что на них:

- производство осуществляется с минимальными для общества издержками;

- фирмы выпускают наиболее предпочитаемый потребителями набор продукции.

Существует ряд ограничений рынка совершенной конкуренции, которые можно разделить на две группы:

- ограничения, связанные с издержками;

- ограничения, связанные со спросом.

Все фирмы, которые участвуют в механизме рыночных отношений, имеют доступ к одной и той же технологии, а также закупают ресурсы по одинаковым ценам, в результате чего у всех фирм можно наблюдать идентичность издержек как краткосрочного характера, так и долгосрочного.

Рынок совершенной конкуренции должен создавать достаточно пространства для новых фирм, которые осуществляют производство с минимальными долгосрочными издержками - это основное ограничение рынка совершенной конкуренции, поскольку в создаваемых условиях должно конкурировать достаточное количество мелких фирм.

## **9.2. Равновесие фирмы на рынке совершенной конкуренции**

### ***А) Принцип сопоставления общего дохода и общих издержек***

Максимизация прибыли, минимизация издержек возможны только при равенстве предельного дохода предельным издержкам ( $MR = MC$ ). Если рассмотреть это условие подробнее, то необходимо построить график, в котором будут присутствовать совокупный доход и совокупные издержки. Максимальная прибыль производится, когда разрыв между общим доходом (далее -  $TC$ ) и общими издержками (далее -  $TR$ ) особенно велик. Рассмотрим ситуацию на графике (рис. 9.2).

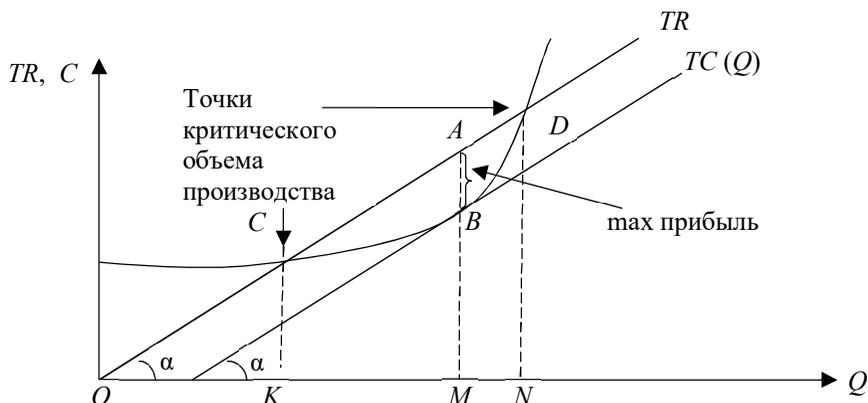


Рис. 9.2. Производство фирмы и достижение максимальной прибыли

Точки  $C$  и  $D$  — точки критического объема производства. До точки  $C$  и после точки  $D$  совокупные издержки превышают совокупный доход, следовательно, такое производство убыточно и поэтому нецелесообразно. От точки  $K$  до точки  $N$  предприниматель получает прибыль, максимизируя ее при выпуске  $OM$ . Задача производителя — закрепиться в ближайшей окрестности точки  $B$ . В этой точке угловые коэффициенты равны, а значит, предельные доход и издержки равны ( $MR = MC$ ).

На рынке совершенной конкуренции в краткосрочном периоде фирма может получать убытки, их минимум достигается при объеме производства  $Q_1$ , при котором разница между общим доходом ( $TR$ ) и общими переменными издержками ( $TVC$ ) является максимальной:  $TR - TVC = \max$  (рис. 9.3).

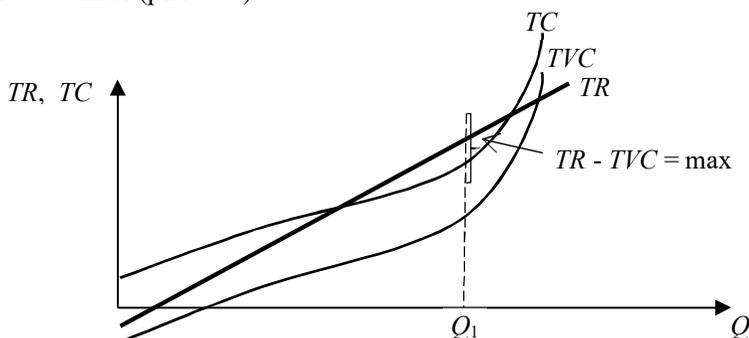


Рис. 9.3. Минимизация убытков совершенно конкурентной фирмы

Закрытие совершенно конкурентной фирмы происходит в случае, когда за счет получаемого общего дохода ( $TR$ ) в краткосрочном

периоде нет возможности оплатить средние переменные издержки ( $TVC$ ). На графике линия  $TR$  находится ниже линии  $TVC$  (рис. 9.4).

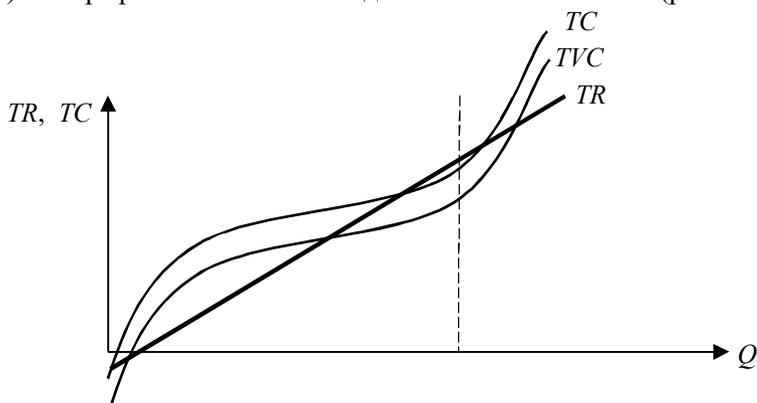


Рис. 9.4. Закрытие совершенно конкурентной фирмы

### **Б) Принцип сопоставления предельного дохода и предельных издержек**

Сопоставление предельного дохода и предельных издержек можно осуществить непосредственно. Производство следует продолжать до точки пересечения графиков предельных издержек и уровня цен, т.е.  $MC = P$ . Поскольку в условиях совершенной конкуренции цена складывается независимо от фирмы, та может увеличивать объем производства до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с их ценой.

Если  $MC > P$ , производство убыточно, его следует прекратить. Если  $MC < P$ , производство можно увеличить (рис. 9.5).

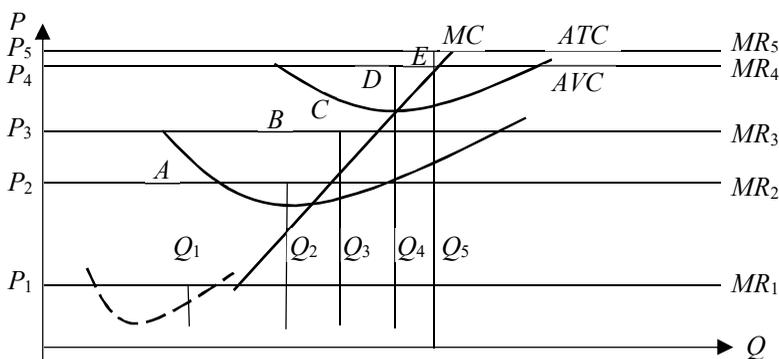


Рис. 9.5. Предельные издержки и графики средних общих и средних переменных издержек фирмы в краткосрочном периоде на рынке совершенной конкуренции

В условиях краткосрочного равновесия можно выделить четыре типа фирм.

1. Предельная фирма - та, которая в состоянии покрыть лишь средние переменные издержки. В случае повышения цен данная фирма в состоянии получать нормальную прибыль (когда  $ATC = P$ ). Если цена больше средних общих издержек, то фирма получает сверхприбыль. Рассмотрим график функционирования предельной фирмы на рис. 9.6.

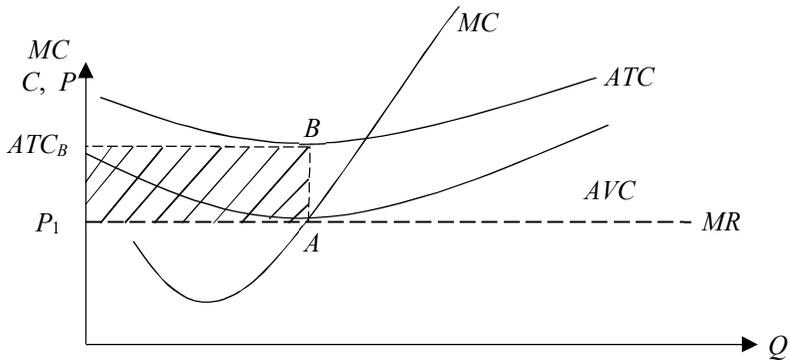


Рис. 9.6. Предельная фирма на рынке совершенной конкуренции:

$A (MR = MC)$ ;  $P = MC = \min AVC$ ;  $S_{AB ATC_B P_1}$  - минимум убытков при объеме производства  $Q_1$

2. Запредельная фирма - та, которая в случае снижения цен перестает быть конкурентоспособной, поскольку не в состоянии покрыть текущие издержки, из-за чего вынуждена покинуть отрасль ( $AVC < P$ ). График работы запредельной фирмы представлен на рис. 9.7.

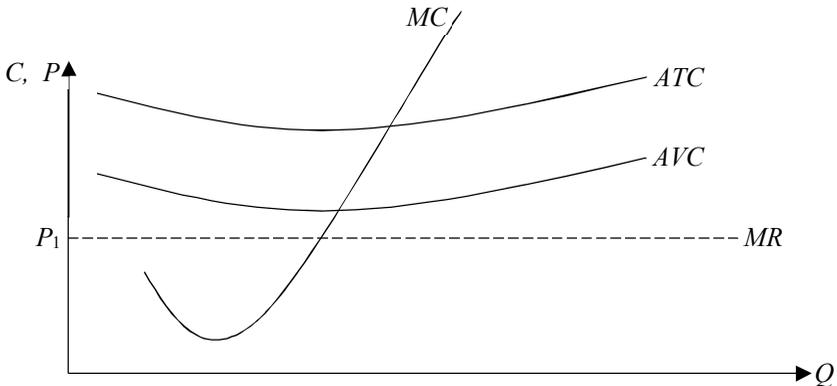


Рис. 9.7. Запредельная фирма на рынке совершенной конкуренции:  
 $P < \min AVC$

3. Допредельная фирма с нормальной прибылью - фирма, которая способна покрыть не только свои текущие издержки, но и средние общие издержки, т.е. она способна получать нормальную прибыль (рис. 9.8).

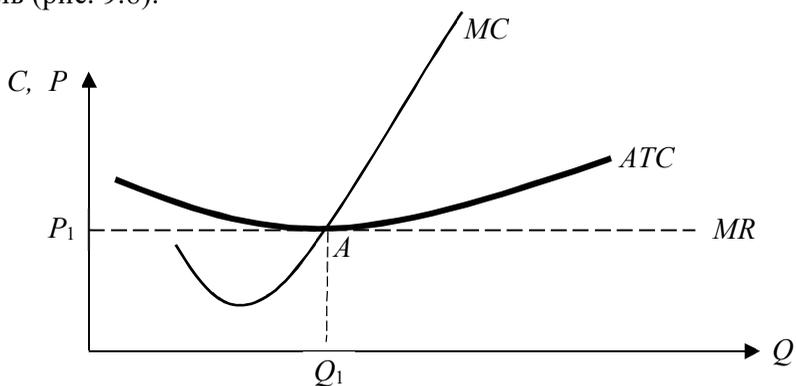


Рис. 9.8. Допредельная фирма, получающая нормальную прибыль на рынке совершенной конкуренции:  $P = \min ATC$

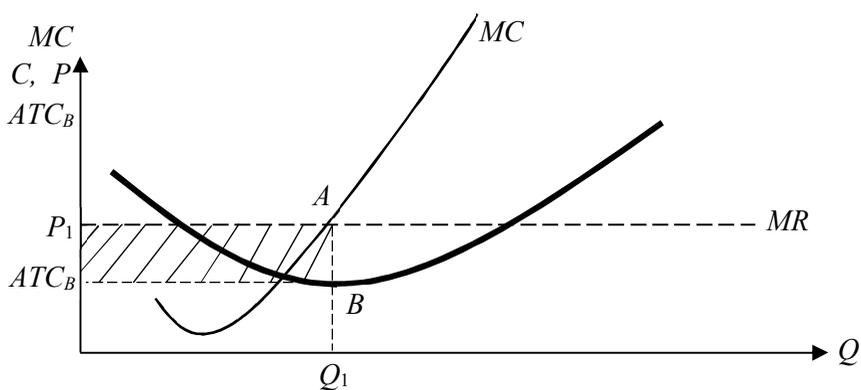


Рис. 9.9. Допредельная фирма, получающая чистую экономическую прибыль на рынке совершенной конкуренции:  $P > \min ATC$ ;  $S_{AB ATC_B P_1}$  - максимальная чистая экономическая прибыль при объеме производства  $Q_1$

4. Допредельная фирма, получающая чистую экономическую прибыль, - это фирма, где цена продукции больше средних общих издержек (рис. 9.9).

### 9.3. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде на рынке совершенной конкуренции

В долгосрочном периоде фирма может изменять все свои ресурсы, а отрасль - число фирм, находящихся в ней. Поскольку фирма в состоянии изменить все свои параметры, она стремится расширить производство с помощью снижения средних издержек.

В случае возрастания производительности средние общие издержки уменьшаются, а при убывающей производительности, наоборот, они растут, что наглядно показано на рис. 9.10.

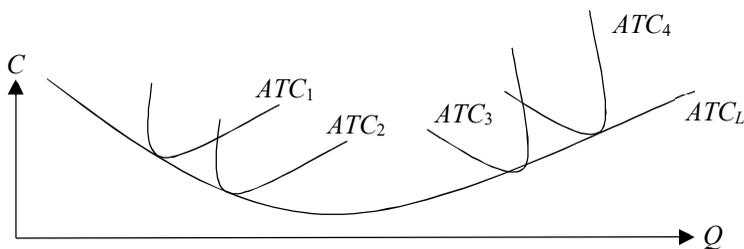


Рис. 9.10. Средние совокупные издержки в долгосрочном периоде

Если эффект масштаба положительный, то у кривой  $ATC_L$  значительный отрицательный наклон. Если имеется постоянная отдача от роста масштаба, то линия  $ATC_L$  горизонтальна. Если наблюдается увеличение издержек от роста масштаба, эта кривая стремится вверх.

Рост производства в долгосрочном периоде, вхождение в отрасль новых фирм могут отражаться на ценах ресурсов. Если отрасль использует неспецифические ресурсы, то цена на ресурс может не подниматься и издержки останутся неизменными. На рис. 9.11 представлена кривая предложения отрасли с постоянными издержками в долгосрочном периоде.

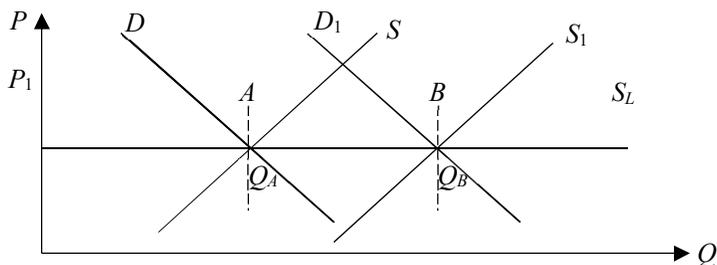


Рис. 9.11. Долговременное предложение в отрасли  
с неизменным уровнем издержек

Кривая предложения отрасли с возрастающими или с уменьшающимися издержками в долгосрочном периоде выглядит иначе (рис. 9.12, 9.13).

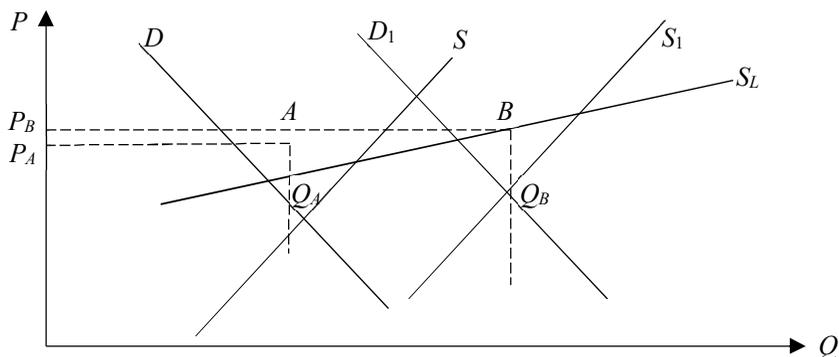


Рис. 9.12. Долговременное предложение в отрасли с возрастающими издержками

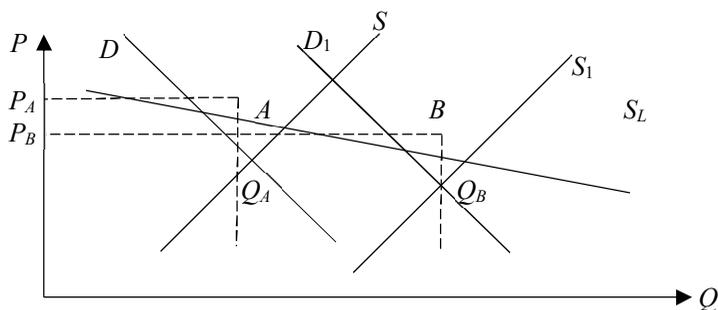


Рис. 9.13. Долговременное предложение в отрасли с уменьшающимися издержками

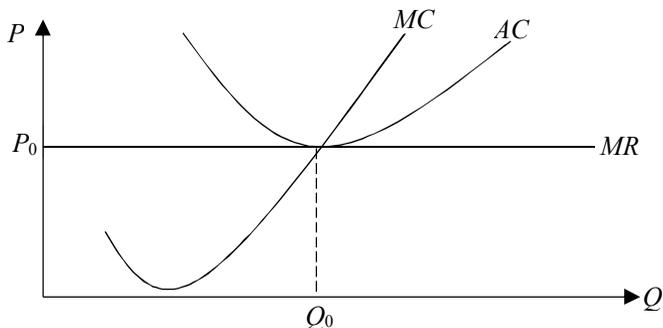


Рис. 9.14. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде максимум прибыли достигается, когда выполняется условие  $MR = MC = P = AC$  (рис. 9.14).

## **9.4. Теоретические основы анализа рынка монополии и его особенности**

Противоположностью модели рынка совершенной конкуренции является рынок чистой монополии. Говорить о чистой монополии можно только в том случае, когда отрасль состоит из одной фирмы, т.е. понятия "фирма" и "отрасль" совпадают. В масштабах страны данная ситуация встречается редко, подобное можно наблюдать лишь в небольших городах (например, чисто монопольна электростанция, обеспечивающая город или один аэропорт). Чистую монополию можно определить по следующим признакам:

1) она возникает там, где отсутствуют близкие заменители и выпускаемый продукт уникален, что относится к естественным монополиям (в качестве примера можно привести коммунальные службы);

2) возникает, когда барьеры для входа в отрасль велики, что может быть связано как с естественными монополиями, так и с экономией от масштаба. Помимо этого, государство также создает дополнительные барьеры в виде патентов и необходимых для деятельности лицензий;

3) может иметь основой исключительное право на ресурс.

Таким образом, можно сказать, что чистый монополист - это фирма, которая является единственным производителем экономического блага, у которого отсутствуют близкие заменители, при этом существуют высокие барьеры для входа в отрасль.

На данный момент существуют монополии трех видов: естественная, экономическая и административная. Естественную монополию мы рассмотрели раньше - это монополия, в которой отсутствуют близкие заменители, а также высоки барьеры входа в отрасль, а технология уникальна.

Появление экономической монополии обусловлено экономическими причинами. Первая заключается в успешном развитии предприятия, в постоянном росте его масштабов с помощью концентрации капитала, а вторая причина - централизация капитала. К основ-

ным организационным формам экономических монополий относятся синдикат, трест, картель, конгломерат, консорциум, а также многоотраслевой концерн.

Административная монополия действует в условиях товарного дефицита и ограниченности рынка на базе государственной собственности. Конечным результатом административной монополии является стремление к превращению всей отрасли в одну структуру. При этом конкуренция угрожает административной монополии гораздо в меньшей степени, поскольку с помощью отраслевых министерств предприятия контролируют научно-технический прогресс через отраслевые научно-исследовательские институты. Предприятиям не грозит конкуренция товаров-заменителей, так как производство большинства товаров, выпускаемых монополистами, курируется определенным министерством, а монополия внешней торговли эффективно отгораживает от иностранных конкурентов. Иными словами, административная монополия имеет гораздо большую монопольную власть по сравнению с экономической монополией.

Фирма-монополист может определять объем производства, а также устанавливать цену, поэтому в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене, а  $MR = P$ , на монополизированном рынке цена будет больше предельного дохода. Для того чтобы правильно понять ценовую стратегию фирмы-монополиста, необходимо рассмотреть взаимосвязь выручки и эластичности спроса по цене.

Рациональный монополист старается избегать неэластичного участка кривой спроса, поскольку, когда спрос неэластичен, выручка падает, если цена снижается. В противном случае, когда спрос представляется эластичным участком, снижение цены влечет за собой рост совокупной выручки (рис. 9.15).

Любая фирма, в том числе монополия, оптимизирует объем производства с позиций максимизации прибыли при равенстве предельного дохода предельным издержкам ( $MC = MR$ ). Оптимальный объем производства и цена продажи определяются нахождением точки пересечения графиков  $MR$  и  $MC$ , но цена  $P$  определяется восстановлением из этой точки перпендикуляра вверх до линии спроса, тождественного в данном случае цене, а объем производства  $Q$  - опущением из этой точки перпендикуляра вниз до горизонтальной координатной оси. Рассмотрим описанную ситуацию на рис. 9.16.

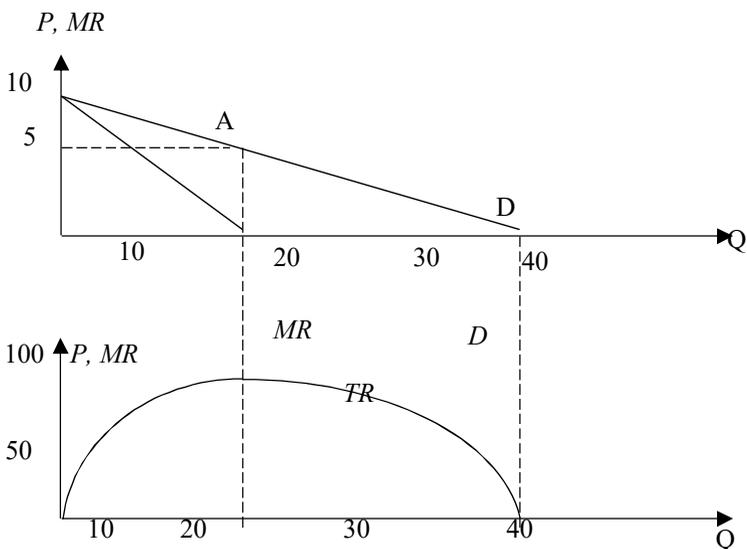


Рис. 9.15. Спрос, предельный доход и общий доход фирмы-монополиста

В точке  $A$  наблюдаются равновесный объем производства  $Q_A$  и цена  $P_A$ . При этом оптимальный объем для максимизации прибыли фирмы монополиста составляет точка  $Q_A$ . Поскольку графики  $MR$  и  $MC$  пересекаются в точке  $A$ , поднимая перпендикуляр до пересечения с линией спроса, выходим в точку  $C$ , где цена монополиста  $P_C$  выше равновесной цены  $P_A$ . Получаем, что площадь прямоугольника  $S_{BCPCATC_B}$  составляет сверхприбыль монополии в результате повышения цен.

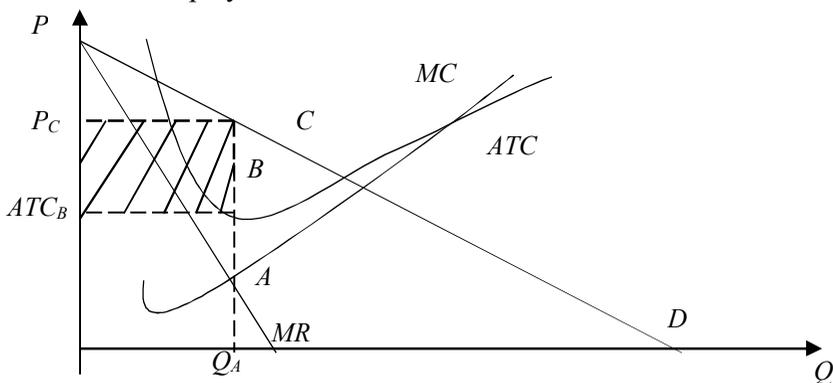


Рис. 9.16. Максимизация прибыли фирмой-монополистом:

$$P_C > ATC_B;$$

$$S_{BCPCATC_B} - \max P_{r(m)}$$

Краткосрочные убытки монополиста возможны, если его издержки производства оптимального объема продукции ( $Q_A$ )  $ATC_B$  будут больше рыночной цены  $P_C$  (рис. 9.17).

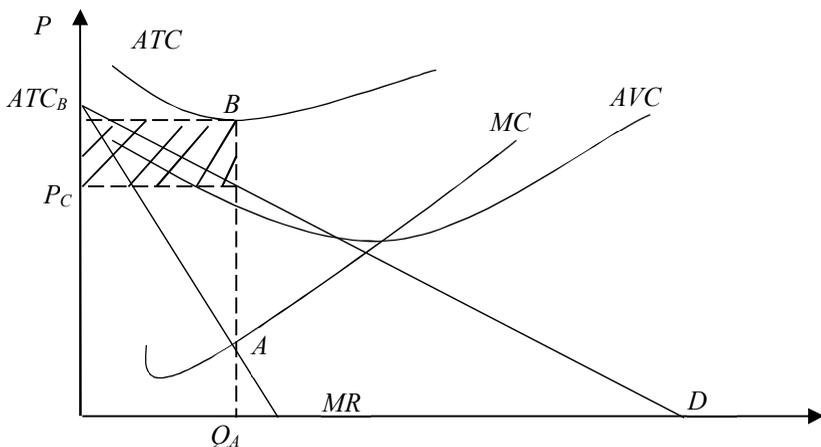


Рис. 9.17. Минимизация краткосрочных убытков фирмы-монополиста:  
 $P_C < ATC_B$ ;  $-S_{B C P_C ATC_B}$  - min убытков монополиста

Фирма-монополист может осуществлять на рынке политику ценовой дискриминации, под которой понимается продажа одного и того же товара по разным ценам разным покупателям.

Возможны три вида ценовой дискриминации. Первый ее вид проявляется, когда для всех покупателей в зависимости от их спроса устанавливаются разноуровневые цены, т.е. покупатель, способный заплатить высокую цену, платит ее, а покупатель, способный заплатить не такую большую цену, как первый, покупает товар по более низкой цене. Данная ценовая дискриминация называется, как правило, совершенной. При этой ценовой дискриминации весь излишек потребителя присваивается фирмой, которая является монополистом.

На рис. 9.18 представлена ценовая дискриминация первого вида.

Если предельные издержки неизменны, то при ценовой дискриминации первой степени фирма-монополист продает товар одному покупателю по цене  $P_1$ , второму по цене  $P_2$ , т.е. от каждого покупателя берется максимум, который человек готов заплатить за товар, при этом объем продаж, максимизирующий прибыль, соответствует точке E. В итоге предельный доход (MR) от дополнительной единицы продукции всегда будет равен цене данного товара, как в случае совершенной конкуренции.

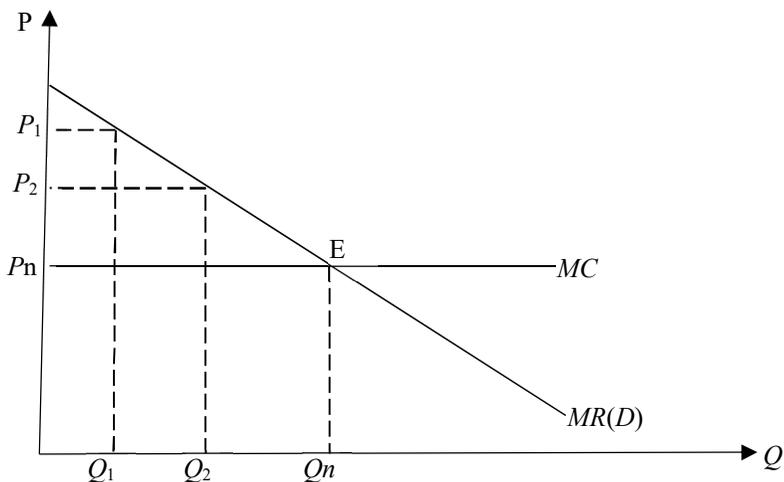


Рис. 9.18. Ценовая дискриминация монополиста первого вида

Ценовая дискриминация второго вида - это установление различных цен в зависимости от количества приобретаемого товара. Примером ценовой дискриминации второй степени является рынок оптовых товаров, где реализуется известный принцип: чем больше покупаешь, тем более низкая цена устанавливается за единицу продукции.

Ценовая дискриминация третьего вида - это ситуация, когда фирма-монополист реализует продукцию потребителям различных групп с различной эластичностью по цене. В данном случае наблюдается сегментация рынка, т.е. разделение покупателей в зависимости от их покупательной способности, создание для максимизации собственной прибыли "дешевого" и "дорогого" рынков (рис. 9.19).

"Дорогой" рынок имеет низкоэластичный спрос, что дает монополисту возможность увеличить выручку за счет повышения цены, а "дешевый" рынок, наоборот, имеет спрос с высокой эластичностью, что необходимо для продажи большого количества продукции по сниженной цене. Из того, что предельные издержки ( $MC$ ) для обоих рынков одинаковы, следует, что общий доход на "дорогом" рынке составит  $S_{0Q_1C_1P_1}$ , а на "дешевом" рынке  $S_{0Q_2C_2P_2}$ . Такая ценовая дискриминация позволит фирме-монополисту максимально извлечь выгоду и максимизировать собственную прибыль, используя различные рынки.

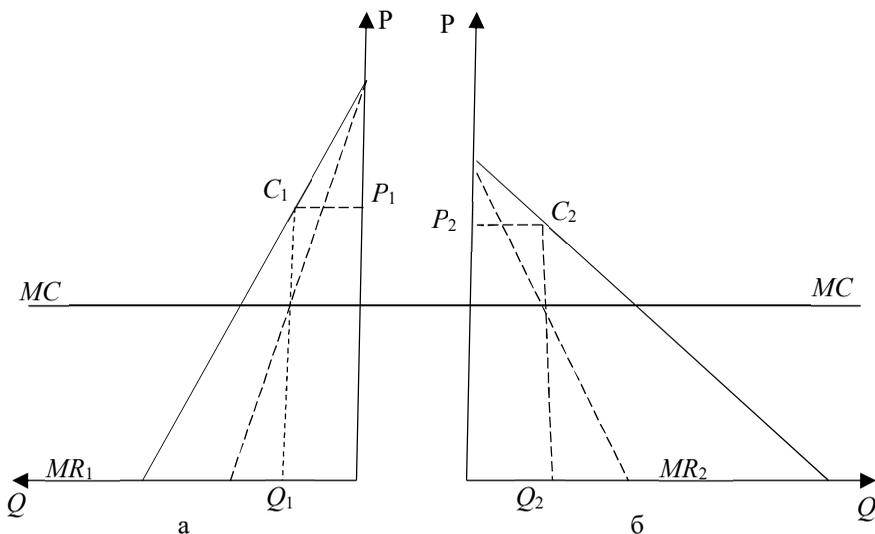


Рис. 9.19. Рынки фирмы-монополиста:  
а - "дорогой"; б - "дешевый"

Монопольная власть является величиной, обратной эластичности спроса на продукцию. Опираясь на данное положение, А.П. Лернер в 1934 г. предложил индекс монопольной власти:

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E}$$

где  $I_L$  - индекс монопольной власти;

$P_m$  - монопольная цена;

$MC$  - предельные издержки;

$E$  - эластичность спроса на продукцию.

Чем выше данный показатель, тем больше монопольная власть. В условиях же совершенной конкуренции верно утверждение  $MC = P$ , следовательно, индекс Лернера равен нулю.

На практике предельные издержки  $MC$  заменяются средними издержками  $AC$ . Тогда формула будет выглядеть следующим образом:

$$I_L = \frac{P - AC}{P}$$

Если умножить числитель и знаменатель на величину  $Q$ , то в результате мы получим в числителе прибыль, а в знаменателе совокупный валовой доход. Тогда формула выглядит как

$$I_L = \frac{(P - AC)Q}{PQ} = \frac{\text{Прибыль}}{TC}.$$

Таким образом, показатель Лернера рассматривает наличие высокой прибыли как признак монополии, что не всегда верно, поскольку иногда различия между экономической и бухгалтерской прибылью бывают велики, а предприниматель может заниматься рисковыми операциями, получая высокую прибыль.

Для того чтобы охарактеризовать монополию и ее власть на рынке, используется индекс Херфиндаля - Хиршмана, определяющий степень концентрации рынка. При расчете данного индекса используется информация об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Все фирмы ранжируются по удельному весу от наибольшего к наименьшему.

Индекс Херфиндаля - Хиршмана записывается следующим образом:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 \dots + S_n^2,$$

где  $I_{HH}$  - индекс Херфиндаля - Хиршмана;

$S_1$  - удельный вес самой крупной фирмы;

$S_2$  - удельный вес следующей по величине фирмы;

$S_n$  - удельный вес наименьшей фирмы.

Если в отрасли функционирует только одна фирма, то  $I_{HH} = 10\,000$ .

Чтобы регулировать монополии, в различных странах используется антимонопольное законодательство, становление и этапы развития которого мы рассмотрим позднее на примере России.

Помимо обычных монополий и их регулирования, проблема естественных монополий остается актуальной для нашего государства и на настоящий момент. Впервые проблема была озвучена

Дж. Ст. Миллем в 1848 г. Естественные монополии регулируются при помощи цены Рамсея, субсидирования в объеме потребительского излишка, а также с помощью механизмов регулирования для достижения оптимального тарифа, но есть также и традиционные методы их регулирования, к которым относятся:

1) регулирование нормы отдачи на капитал;

2) регулирование нормы прибыли в зависимости от объема выпуска, объема продаж или издержек.

Современными механизмами регулирования естественных монополий являются: ценовые лимиты (установление фиксированного потолка на цену), "ярдстик"-конкуренция (в качестве ограничения выступает оценка, которая основана на уровне издержек других фирм), схемы участия в прибыли (разделение доходов между компанией и потребителями), тарифы по выбору (фирма должна предоставить определенный набор услуг по регулируемым ценам, но так же она может самостоятельно предложить альтернативную структуру тарифов для потребителей), гибридные механизмы (использование всех вышеназванных форм в различных сочетаниях).

Регулирование естественных монополий преследует цели минимизации издержек, расширения конкуренции, стимулирования снижения издержек за счет эффективного использования ресурсов, инноваций и имеющихся мощностей.

Для естественных монополий характерны:

- 1) сильная вертикальная интеграция;
- 2) неэластичный спрос на товары или услуги при отсутствии субститутов;
- 3) физические ограничения среды, которые лимитируют число компаний на одной территории;
- 4) высокие барьеры для входа в отрасль;
- 5) высокие невозвратные издержки;
- 6) длительный срок окупаемости инвестиций.

В условиях естественной монополии существуют свои особенности ценообразования. Для фирмы, выпускающей один продукт, цена равна предельным издержкам ( $P = MC$ ), в то время как для двухпродуктовой фирмы максимизация прибыли возможна при различных ценах. Цена может быть повышена на ту продукцию, спрос на которую обладает меньшей эластичностью и повышен на продукцию с большей эластичностью таким образом, что общая сумма прибыли не изменится.

При ценах Рамсея объем выпускаемой продукции сокращается на каждом рынке в одинаковой пропорции:

$$\frac{\Delta Q_1}{Q_1} = \frac{\Delta Q_2}{Q_2}.$$

Действует "обратное правило эластичности": процентное превышение цены над предельными издержками больше для продуктов с менее эластичным спросом.

С помощью цен Рамсея обеспечивается максимальный совокупный потребительский излишек. Однако они редко применяются на практике, потому как должны быть известны функция издержек и спрос.

Метод пикового ценообразования в естественных монополиях применяется при наличии двух условий: когда невозможно хранить выпущенную продукцию/услугу и когда на рынке наблюдаются сильные колебания спроса во времени.

Когда пиковая нагрузка отсутствует, потребители платят цену, равную средним переменным издержкам, а постоянные издержки доплачиваются в период пиковой нагрузки. На графике это будет выглядеть следующим образом (рис. 9.20).

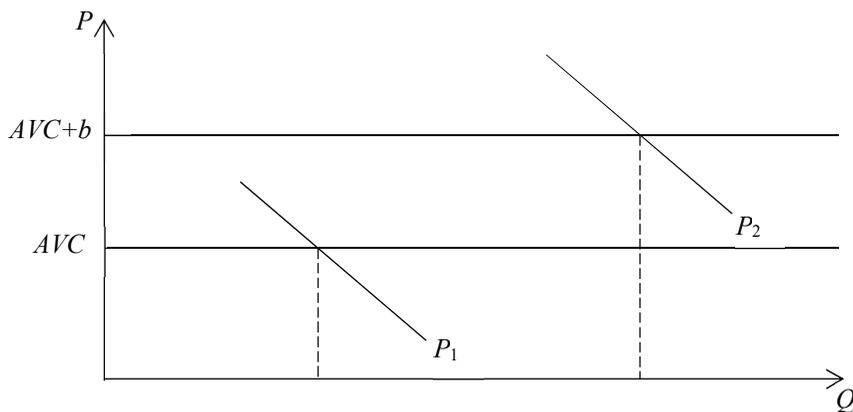


Рис. 9.20. Ценообразование по пиковой нагрузке

С 1990-х гг. более широко используются различные тарифы, среди которых можно выделить двухкомпонентные и блоковые. Тариф "доступ/пользование" является двухкомпонентным и состоит из фиксированной платы и платы за использование каждой единицы продукции.

Механизм блоковых тарифов заключается в том, что цена единицы продукции (услуги) изменяется в зависимости от объема потребления как в сторону повышения, так и в сторону понижения.

Согласно американскому законодательству, компании, которые контролируют 30% рынка отдельного товара (услуги), представляют угрозу экономической безопасности США. При этом, если другие

компании имеют сопоставимые доли на данном рынке, то компания перестает рассматриваться в качестве монополиста. Деятельность монополий в США контролируется законами отдельных штатов, которые устанавливают отличные друг от друга предписания по одинаковым вопросам для обеспечения в штатах максимально комфортных условий для создания новых компаний, чтобы получить максимальную материальную выгоду.

Большой опыт в регулировании монополий накоплен в США, но в конце XX в. после приватизации нескольких предприятий к данному механизму стали прибегать Великобритания, Мексика, Аргентина, Новая Зеландия, Япония. С 1984 г. в Великобритании действовали специальные органы регламентации работы монополий после приватизации телефонной компании British Telecom. Создание системы государственного регулирования монополий - необходимый шаг перед тем, как государственные предприятия перешли в частную собственность. В большинстве названных стран регламентация действий монополий осуществляется при помощи специальных агентств, которые отвечают за становление цен приватизированных монополий.

Основные механизмы регулирования цен в развитых странах функционируют на основе тарифных формул (установление предельной цены), а также на основе степени возврата капитала. Последний метод получил широкое распространение в США. Третий метод регулирования монополий, распространенный в развитых странах, - ограничение нормы прибыли и ограничение тарифов одновременно. Такой подход к регулированию монополий позволяет не достигать планки в 30% в экономиках развитых стран.

Также монопольная деятельность регламентировалась при помощи антитрестовского законодательства. Одним из самых строгих вариантов антитрестовского законодательства является вариант, разработанный в США, так как в нем содержится много положений о запрете. Помимо этого, закон Шермана формально вывел тресты, объединения и пулы вне закона, если это ограничивало торговлю между государствами и между штатами.

Актом о федеральной торговой комиссии и Актом Клейтона в 1914 г. были запрещены "нечестная торговая практика", дискриминация в ценах, слияние компаний и другие формы объединения, если они вели к "существенному ослаблению конкуренции".

Были предусмотрены по приказу судов роспуск незаконных объединений и уголовная ответственность предпринимателей за нарушение антитрестовских законов. Практически за всю историю капи-

талисты лишь один раз были осуждены за нарушение Антитрестовского законодательства (по делу электротехнических корпораций в 1961 г.), но к месячному тюремному заключению были приговорены не хозяева монополии, а семеро ее служащих.

В основе политики антимонопольного регулирования лежат антимонопольное законодательство и законодательство о конкуренции. Их основная цель - ограничение монопольной власти одного или нескольких субъектов, регулирование отношений между участниками рынка в различных государствах, а также содействие развитию рыночных структур в рамках отдельного государства или группы государств.

В нынешних условиях проблема повышения состязательности и развития рыночной конкуренции приобрела важнейшее значение. Во многих странах антиконкурентное поведение стало широко распространенным явлением. Государство призвано противостоять такому поведению и способствовать созданию условий достижения наивысшей эффективности национальной экономики. Прежде всего речь идет о стимулировании развития конкурентоспособных рыночных структур. Одной из форм фрагментарного государственного регулирования является антимонопольная деятельность.

Существует два вида антимонопольной политики: антимонопольная политика в отношении искусственных монополий и антимонопольная политика в отношении естественных монополий.

Инструменты антимонопольной политики делятся на прямые и косвенные (экономические). К первой группе инструментов относятся административные меры, применяемые к фирмам, осуществляющим следующие действия: фиксирование продажных цен, в результате которого установленные цены выпадают из-под влияния рынка; ограничение покупок, выражающееся в запрете заказчикам покупать по другой цене или у другого продавца; ограничения продажи, выражающиеся в запрете поставщикам продавать товар в другом месте или другому клиенту; осуществление связанных продаж; недобросовестная маркировка товара и его недобросовестная реклама; давление на поставщиков или потребителей продукции для того, чтобы усилить собственное влияние в отрасли.

Ко второй группе инструментов относятся косвенные инструменты, или, как их еще называют, экономические: ограничение максимальной и минимальной цены; осуществление мер по поддержке конкуренции; ограничение нормы рентабельности; разукрупнение предприятия.

На данный момент можно выделить несколько этапов развития антимонопольного законодательства в России:

1) 1991 г. - май 1995 г. В указанный период происходят создание основ антимонопольной политики, запуск механизма антимонопольного регулирования, а также формирование антимонопольных органов. На этом этапе важнейшим шагом явилось принятие закона "О конкуренции и монополистической деятельности на товарных рынках" в 1991 г.;

2) июнь 1995-го - 2001 г. На протяжении представленного отрезка времени наблюдается кардинальный пересмотр концепции по контролю за экономической концентрацией. Была принята новая редакция закона о конкуренции, где изменялась концепция контроля за экономической концентрацией;

3) ноябрь 2012 г. - настоящий момент. В рассматриваемом периоде завершается приватизация, резко увеличивается использование процедур банкротства убыточных предприятий, а также активизируются горизонтальные и вертикальные слияния субъектов рынка.

Закон "О конкуренции и монополистической деятельности на товарных рынках" был принят 2 марта 1991 г., положив начало разработке правил и механизмов антимонопольного регулирования в России. В 1999 г. к существующему закону добавился № 117-ФЗ "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг" от 23 июня 1999 г. Оба этих закона были положены в основу Федерального закона № 135-ФЗ "О защите конкуренции" 2006 г. За прошедшие годы было принято 35 новых законов, вносящих различные правки и изменения в документ 2006 г. Всего в данный закон было внесено 20 статей, а также новый институт недобросовестной конкуренции, регламентируемый с помощью восьми статей. Данный институт позволил развить сферу пресечения недобросовестной конкуренции. Большинство новых статей восполняли пробелы в процедуре проведения проверок за соблюдением антимонопольного законодательства, а также в рассмотрении дел о нарушении законодательства.

Историю становления антимонопольного законодательства в России можно проследить на примере развития "антимонопольных пакетов". Первый "антимонопольный пакет" был принят в 2006 г. В рамках "первого пакета" был принят, в частности, ныне действующий закон "О защите конкуренции". Второй "антимонопольный пакет", принятый в 2009 г., усилил полномочия антимонопольного органа, ввел уголовную ответственность за создание картелей.

Третий "антимонопольным пакетом" был введен запрет на согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию, был определен порядок рассмотрения антимонопольным органом жалоб на нарушение процедуры торгов, а также установлены особенности порядка заключения договоров в отношении государственного и муниципального имущества.

Четвертый "антимонопольный пакет" предусмотрел расширение сферы применения института предупреждения о прекращении действий, которые содержат признаки нарушения антимонопольного законодательства, за счет распространения его на действия органов государственной власти и органов местного самоуправления. Расширен в перечень лиц, которым направляется предостережение о недопустимости нарушения антимонопольного законодательства: в перечень включены должностные лица органов власти различных уровней. Также законом отменена норма о возможности признания доминирующим положения хозяйствующего субъекта, доля которого на определенном товарном рынке менее 35%, и исключено ведение реестра лиц, имеющих долю на товарном рынке свыше 35%. Была закреплена возможность признания картелем соглашений, заключенных между хозяйствующими субъектами - покупателями товара на товарном рынке, и прописана необходимость предварительного согласования с антимонопольным органом соглашений хозяйствующих субъектов о совместной деятельности.

Совокупность рамок, структурирующих взаимодействие между хозяйствующими субъектами в антимонопольной практике, можно определить как институты антимонопольного регулирования. Речь идет как о формальных рамках (которые зафиксированы в законах и подзаконных актах), так и о неформальных (обычай, традиции). В соответствии с функциями антимонопольного регулирования институты можно разделить на институты защиты и институты контроля. В качестве главного инструмента реализации государством функции контроля и защиты конкуренции служит антимонопольное законодательство, которое проводят в жизнь специализированные государственные структуры - Федеральная комиссия и антитрестовский отдел министерства юстиции в США, Федеральное ведомство по картелям в Германии, Федеральная антимонопольная служба в Российской Федерации. Они осуществляют контроль над фирмами, занимающими доминирующее положение на рынке, контроль над ценообразованием и над процессом концентрации (над слияниями, поглощениями) производства и капитала.

Монополистическая деятельность в России регулируется при помощи ФАС, которая осуществляет:

- 1) контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, в том числе в сфере электроэнергетики, использования земли, недр, водных и других природных ресурсов;
- 2) надзор и контроль за соблюдением законодательства о рекламе;
- 3) контроль в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- 4) контроль за осуществлением иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства;
- 5) надзор и контроль за соблюдением законодательства о естественных монополиях;
- 6) контроль за соблюдением законодательства в сфере государственного оборонного заказа.

## **9.5. Теория рынка монополистической конкуренции**

Основы модели рынка монополистической конкуренции были разработаны в 1933 г. Э.Х. Чемберлином в работе "Теория монополистической конкуренции". Ученый предложил теорию монополистической конкуренции, в которой обосновал идею синтеза конкуренции и монополии. Это повлекло за собой пересмотр сложившихся теоретических представлений о механизмах функционирования и развития рынков, формирования издержек и цен, о закономерностях взаимодействия спроса и предложения. Вклад американского экономиста Э. Чемберлина заключается в том, что он был первым, кто ввел в экономическую теорию понятие "монополистическая конкуренция". Это стало вызовом традиционной экономической науке, согласно которой конкуренция и монополия являются взаимоисключающими понятиями и которая отдельные цены предлагала объяснять либо в категориях конкуренции, либо в категориях монополии. По мнению Чемберлина, большинство экономических ситуаций представляют собой явления, включающие в себя и конкуренцию, и монополию. Рассматриваемая модель предполагает структуру рынка, в которой соединены элементы конкуренции с элементами монополии. Исходя из концепции "экономического человека", предприниматель в своем стремле-

нии к получению максимальной прибыли старается захватить контроль над предложением товара, что позволит диктовать цену на рынке. Поэтому предприниматель стремится создать товар, который чем-то отличается от товара, изготовленного конкурентом. Каждая фирма, добившись некоторой дифференциации своего продукта, становится монополистом на рынке его сбыта. Возникает монополия на дифференцированный продукт, которая предполагает ситуацию, когда, производя определенный продукт, отличный от продукции других предприятий, фирма обладает частичной рыночной властью. Это означает, что увеличение цен на ее продукцию не обязательно приведет к потере всех покупателей. При этом дифференциация продукта, по Чемберлину, трактуется достаточно широко: она включает в себя не только различные свойства продукта, но и все условия реализации и услуги, сопутствующие продаже, а также пространственное нахождение.

Дж. Робинсон в своей работе 1933 г. "Экономическая теория несовершенной конкуренции" исследовала те же проблемы: сдвиги в механизме рыночной конкуренции, проблемы монополизации рынка и механизм монополистического ценообразования. Главным условием монопольного обладания продуктом Робинсон также считала его дифференциацию, т.е. такие изменения, которые не могут быть полностью компенсированы товарами-субститутами. Однако дифференциация продукта не является, по мнению Дж. Робинсон, единственным условием монополии. Большое внимание в своем исследовании она посвятила вопросу поведения крупных компаний, олицетворяющих высокий уровень концентрации производства. Для Дж. Робинсон монополия представляет собой явление не только рынка, но и концентрированного производства. Концентрацию производства она связывала с экономией фирмы на масштабах, так как доля постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции, с ростом объемов производства снижается. Сравнивая поведение компаний в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, Робинсон доказала, что крупные компании имеют возможность поддерживать более высокую цену, чем могли бы иметь в условиях совершенной конкуренции. Особое внимание Робинсон уделила маневрированию ценами, что характерно для рыночного поведения крупных компаний. Ключевым вопросом в научных работах стало исследование возможностей использования цены как инструмента воздействия на спрос и регулирования сбыта.

Именно Дж. Робинсон ввела в экономическую теорию понятие "дискриминация в ценах", что означало сегментацию рынка монополией на основе учета различной эластичности спроса по цене у разных категорий потребителей, маневрирование ценами для их разных групп, на разных географических рынках. Уделяя внимание проблемам формирования ценовой политики, которая совершенно отсутствовала в условиях совершенной конкуренции, Дж. Робинсон показала, что монополист обретает возможность разделить рынок своего товара на отдельные сегменты и для каждого из них назначить особую цену так, чтобы общая прибыль оказалась максимальной. Сравнивая простую монополию и монополию, практикующую множественность цен, Дж. Робинсон установила, что в последнем случае фирма достигает увеличения и объема выпуска продукции, и валового дохода.

Монополистическая конкуренция - это одна из разновидностей рыночной структуры, состоящая из множества мелких фирм, выпускающих дифференцированную продукцию. Противоречивость модели монополистической конкуренции заключается в том, что монополистический рынок сочетает в себе признаки чистой конкуренции и чистой монополии. Это сочетание отражается в самом названии данной рыночной структуры.

Для рынка с монополистической конкуренцией характерны следующие черты.

1. Большое число продавцов и покупателей: множество фирм ориентировано на одну и ту же группу потребителей.

2. Товарная дифференциация: товар каждой фирмы является несовершенным заменителем товара, продаваемого другими фирмами.

3. Свободный вход на рынок и выход с него, поскольку ограничения на входе и выходе с рынка отсутствуют. Таким образом, число фирм на нем изменяется до тех пор, пока не установится нулевая экономическая прибыль.

Также можно выделить еще одну особенность: продавцы на рынке не считаются с реакцией своих конкурентов при установлении цены на свои товары и при выборе ориентиров по объему годовых продаж.

Монополистическая конкуренция, с одной стороны, сходна с положением монополии. Отдельные монополии обладают возможностью контролировать цену своих товаров. С другой стороны, монополистическая конкуренция сходна с совершенной конкуренцией, поскольку каждый товар реализуется многими фирмами и на рынке имеется свободный вход и выход, т.е. возможно появление новых продавцов.

Примерами рынка монополистической конкуренции могут служить рынки одежды, лекарств, бытовой техники, безалкогольных напитков. Особенности власти на этом рынке состоят в следующем: отдельной фирме принадлежит лишь небольшая доля рынка данного товара; рыночная власть отдельной фирмы сравнительно мала, так как не существует абсолютно неэластичного спроса: если продавцы поднимают цену, то это приводит к потере части их клиентов; экономическая власть основана на дифференциации продукции. Каждая фирма практически независима в своих решениях и не учитывает реакцию других конкурирующих фирм при изменении цены своего товара.

Возможность сговора фирм и картелизации отрасли практически отсутствует, так как достаточно велико количество фирм, конкурирующих на рынке. По данной причине злоупотребления властью возможны лишь в частных случаях.

На рынке с дифференцированным продуктом для оценки степени рыночной власти фирмы - монополистического конкурента применяется индекс Ротшильда ( $R$ ).

Индекс Ротшильда строится на основе сопоставления эластичностей кривой рыночного спроса какого-либо продуктового класса и кривой индивидуального спроса фирмы, выпускающей определенную товарную марку из этого класса:

$$R = \frac{E_i}{E},$$

где  $R$  - индекс Ротшильда;

$E_i$  - ценовая эластичность кривой индивидуального спроса;

$E$  - ценовая эластичность кривой совокупного спроса.

Если фирма не обладает рыночной властью, то ее индивидуальный спрос не отличается от совокупного рыночного спроса, тогда  $R = 1$ . Чем больше рыночная власть фирмы, тем большее различие наблюдается в эластичностях и тем больше индивидуальный спрос отклоняется от рыночного. Поскольку индивидуальный спрос всегда более эластичен (больше товаров-заменителей), то числитель индекса будет превышать знаменатель, и индекс окажется больше 1. Чем больше значение индекса, тем более сильной рыночной властью обладает фирма и тем выше степень концентрации на рынке.

На рис. 9.21 и 9.22 представлены кривые издержек, спроса и предельного дохода типичных фирм двух различных отраслей монополистической конкуренции. На обоих рисунках максимизирующий

прибыль объем выпуска находится на пересечении кривых предельных издержек и предельного дохода. Однако прибыль фирм различна. На рис. 9.21 цена товара превышает средние совокупные издержки, следовательно, фирма получает прибыль. На рис. 9.22 цена ниже средних совокупных издержек. В этом случае фирма не получает положительной прибыли, ее оптимальная стратегия - минимизация убытков. На рынке монополистической конкуренции фирма выбирает объем выпуска и цену так же, как и на рынке монополии. В краткосрочном периоде эти два типа рыночной структуры обладают значительным сходством.

Ситуации на рис. 9.21 и 9.22 отражают краткосрочный период времени. Если фирмы получают прибыль на рынке, стимулы к входу на него получают другие компании, что приводит к увеличению числа видов предлагаемой продукции и к снижению спроса для всех соперников. Таким образом, прибыльная деятельность фирм поощряет конкурентов к вхождению на рынок, что, в свою очередь, сдвигает влево кривые спроса действующих на рынке компаний. По мере того как спрос на продукцию присутствующих на рынке фирм сокращается, начинается снижение уровня прибыли.

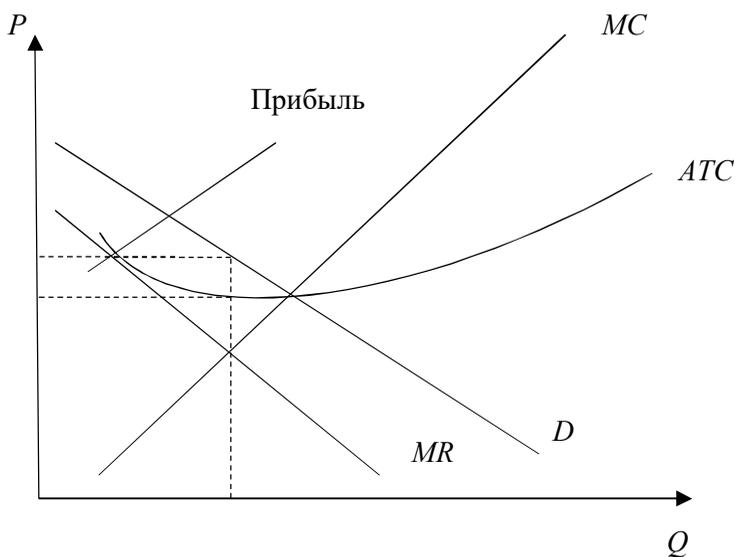
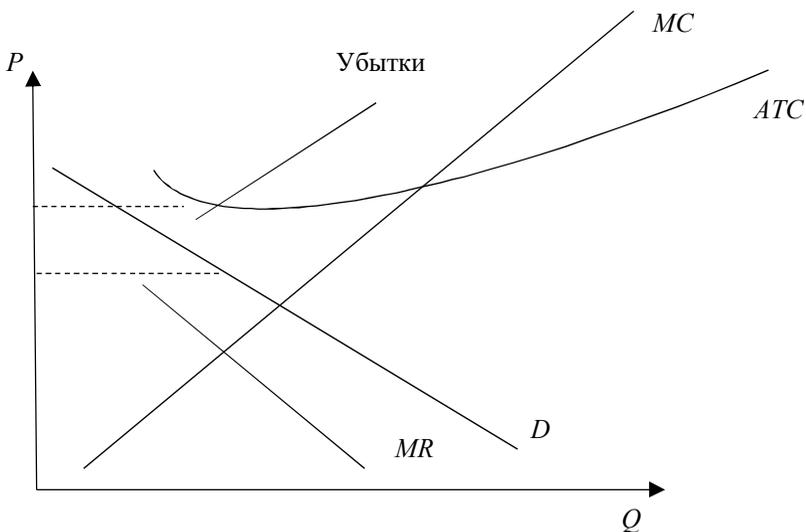


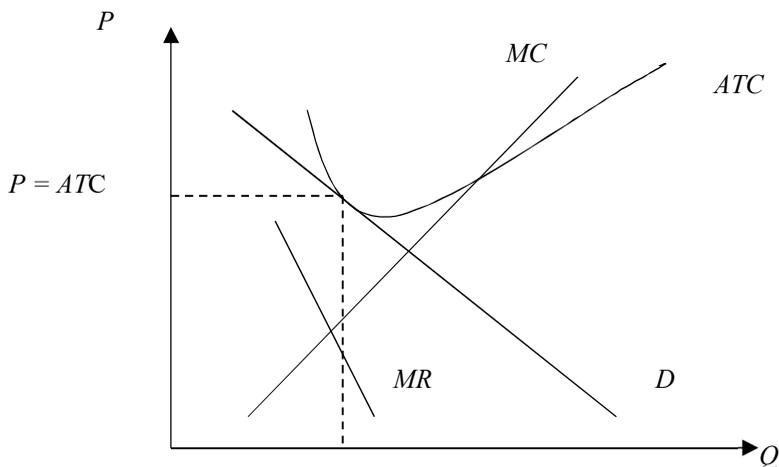
Рис. 9.21 Максимизация прибыли фирмой на рынке монополистической конкуренции в краткосрочном периоде



**Рис. 9.22. Минимизация убытков фирмой на рынке монополистической конкуренции в краткосрочном периоде**

И наоборот убытки, которые несут фирмы, подталкивают их к выходу с рынка. Так как фирмы покидают рынок, количество видов предлагаемой продукции сокращается, уменьшение числа фирм ведет к увеличению спроса на товары компаний, оставшихся на рынке. Таким образом, убытки поощряют выход фирм с рынка, что приводит к сдвигу вправо кривых спроса оставшихся производителей. По мере того как спрос на продукцию остающихся на рынке фирм растет, прибыль возрастает.

Процесс "миграции" фирм продолжается до тех пор, пока экономическая прибыль не достигнет нулевой отметки. Долгосрочное равновесие рынка представлено на рис. 9.23. В этом случае новые фирмы не имеют побудительных сигналов к входу на рынок, а существующие - стимулов к выходу. Кривая спроса лишь касается кривой средних совокупных издержек в тот момент, когда вход и выход с рынка приводят экономическую прибыль к нулевому значению. Так как прибыль от реализации единицы продукции равна разности между ценой и средними совокупными издержками, максимальное значение прибыли равно нулю в том случае, когда две кривые касаются друг друга, но не пересекаются.



**Рис. 9.23. Равновесие фирмы на рынке монополистической конкуренции в долгосрочном периоде**

Итак, долгосрочное равновесие на рынке монополистической конкуренции характеризуется двумя основными свойствами.

Как и на рынке монополии, цена товара превышает предельные издержки фирмы. Максимизация прибыли требует равенства предельного дохода предельным издержкам, а вследствие отрицательного наклона кривой спроса предельный доход меньше цены.

Как и на конкурентном рынке, цена равняется средним совокупным издержкам, так как свободный вход и выход фирм с рынка ведут к установлению нулевой экономической прибыли, что показывает отличие рынка монополистической конкуренции от рынка монополии. Монополия как единственный поставщик продукции имеет возможность получать положительную экономическую прибыль и в долгосрочном периоде.

В условиях монополистической конкуренции важнейшее значение имеет понятие "дифференциация продукта", которое является ключевой характеристикой данной рыночной структуры.

Дифференциация продукта - наделение какого-либо продукта специфическими характеристиками, чем-либо выделяющими его из ряда абсолютно аналогичных товаров, превращение его в несовершенный заменитель.

Дифференциация товаров может быть основана на их:

- физических характеристиках товара;

- месторасположении;
- "мнимых" различиях, связанных с упаковкой, торговой маркой, имиджем фирмы, рекламированием.

Дифференциация продукта означает, что существуют физические или иные различия между продуктами разных фирм, которые порождают у индивидуальных покупателей предпочтение продукта одной фирмы перед продуктами других фирм при условии, что цена продуктов одинакова. В условиях монополистической конкуренции дифференциация продукта обеспечивает возможность для предприятия компенсировать постепенное приближение к нулю экономических прибылей в долгосрочном периоде. На практике выделяют два типа дифференциации продукта: вертикальную и горизонтальную дифференциацию. Оба вида дифференциации дополняют друг друга и могут существовать в ассортиментном портфеле компании одновременно.

Используя горизонтальный вид дифференциации товара, компания выделяет на рынке сегменты потребителей с разными потребностями и начинает производить конкретный товар под каждую потребность аудитории. Используя вертикальную дифференциацию продукта, компания фокусируется на одной потребности потребителя и стремится предложить ему разные способы удовлетворения этой потребности.

У стратегии дифференциации есть свои преимущества и недостатки. Преимущества заключаются в том, что стратегия:

- помогает снизить давление со стороны товаров-заменителей;
- обеспечивает выживаемость даже небольшим фирмам;
- позволяет увеличивать лояльность аудитории;
- повышает рентабельность продукта за счет возможности в установлении более высокой цены.

К недостаткам стратегии можно отнести:

- повышение затрат на производство неоднородного товара;
- необходимость инвестиций на коммуникацию отличительных свойств продукта;
- развитие конкуренции внутри ассортимента компании;
- создание запутанного широкого ассортимента.

Путем изменения товара и расходов на рекламу предприятие может увеличить спрос на свой товар в большей степени, чем вырастут его затраты.

Производитель в условиях монополистической конкуренции, манипулируя товаром, может добиться хотя бы временного преимуще-

ства над конкурентами. Такой же результат может быть достигнут производителем с помощью рекламы и упаковки, использования торговых знаков и торговых марок. С помощью этих средств стимулирования сбыта создаются мнимые различия дифференциации товара. Если дифференциация товара приспособливает его к потребительскому спросу, то реклама, наоборот, - потребительский спрос к товару.

Цель рекламы предприятия, действующего в условиях монополистической конкуренции, - увеличить свою рыночную долю и усилить лояльность потребителей к его продукту. Другими словами предприятие надеется, что реклама передвинет кривую его спроса вправо и одновременно уменьшит ее ценовую эластичность.

Оценка общественной ценности рекламы неоднозначна.

Сторонники рекламы указывают, что основная цель рекламы - обеспечение потребителей информацией о товаре. С помощью рекламы потребители могут узнать о ценах на товары, о появлении новой продукции и о расположении торговых точек. Защитники рекламы утверждают, что она:

- 1) помогает потребителям осуществить разумный выбор;
- 2) поддерживает национальные системы связи, поскольку радио, телевидение, журналы и газеты финансируются частично за счет рекламы;
- 3) ускоряет развитие товаров, поскольку побуждает предприятия постоянно их улучшать;
- 4) дает фирмам возможность реализовать эффект масштаба;
- 5) стимулирует конкуренцию;
- 6) поощряет расходы и обеспечивает высокий уровень занятости.

По мнению критиков рекламы, ее основная цель - это манипулирование вкусами людей. Реклама скорее сбивает покупателей с толку, чем их информирует, а также обуславливает определенные внешние издержки, из-за чего расходы и цены растут. Значительная часть рекламы носит больше психологический характер, чем информативный. Критики также убеждены, что реклама сдерживает конкуренцию. Обостряя восприятие отличительных характеристик продуктов и способствуя формированию приверженности определенной марке, реклама делает потребителей невосприимчивыми к разнице в ценах аналогичных товаров, и при менее эластичной кривой спроса каждая фирма получает большую надбавку над предельными издержками.

Итак, рынок монополистической конкуренции имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Преимущества рынка монополистической конкуренции:

- дифференциация продукции расширяет возможности выбора потребителя;
- сильная конкуренция удерживает цены близко к уровню предельных издержек, которые находятся на минимально возможном для дифференцированной продукции уровне (хотя и несколько выше, чем на рынке совершенной конкуренции);
- рыночная власть отдельной фирмы достаточно мала, поэтому фирмы скорее получают, а не устанавливают цены;
- это рынок, наиболее благоприятный для покупателей.

К недостаткам рынка монополистической конкуренции относятся следующие его характеристики.

1. Как правило, фирмы, действующие в условиях монополистической конкуренции, малы как относительно, так и абсолютно. Размер фирм жестко ограничен быстрым появлением убытков от масштаба производства (отрицательный эффект масштаба производства). И если существующие фирмы полностью используют возможности экономии на масштабе производства, то отраслевое предложение вырастет за счет входа в отрасль новых фирм, а не за счет расширения деятельности старых. Малые размеры и предопределяют основные недостатки этой структуры рынка.

2. Если рыночный спрос слаб, то нестабильность рыночных условий и неопределенность малого бизнеса могут привести к финансовым потерям предприятия, к его банкротству, выходу из отрасли. Если рыночный спрос силен, то это усиливает приток новых фирм в отрасль и ограничивает получение прибылей выше нормального у действующих фирм.

3. Малые размеры фирм и жесткое действие рыночных сил ограничивают финансовые возможности для риска и проведения НИОКР, инновационной деятельности, так как для этого необходим достаточно весомый размер предприятия. Поэтому в большинстве своем малые фирмы не являются технически передовыми или инновационными.

## 9.6. Сущность и особенности рынка олигополии

Олигополия является одной из самых распространенных структур рынка в современной экономике. Почти все технически сложные отрасли промышленности - металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, судо-, самолетостроение и др. - имеют именно такую структуру.

Как правило, число фирм-олигополистов ограничено несколькими фирмами, хотя в некоторых случаях при информационной открытости (облегчающей координацию фирм) оно может достигать до нескольких десятков. На несколько ведущих компаний приходится основная часть суммарного оборота отрасли, поэтому деятельность этих компаний определяет развитие всей отрасли. Для олигополистических рынков характерны следующие признаки:

- доминирование малого количества крупных фирм-олигополистов;
- высокие барьеры для вступления в олигополистический сектор экономики;
- большая вероятность сговора рыночных субъектов. Решение любой компании оказывает большое влияние на рыночную конъюнктуру и в то же время находится в зависимости от решений других компаний.

Олигополия может быть жесткой, когда главенствуют две-три компании, и расплывчатой, при которой 6 и более компаний разделяют 70-80% рынка.

С учетом особенностей и характера производимой продукции олигополии подразделяются на однородные и дифференцированные. Первые производят и предлагают на рынке стандартизированные продукты (высококачественная сталь, цветные сплавы, стройматериалы), вторые выпускают разнообразный ассортимент товаров.

Когда в олигополистическом секторе экономики действует не одна фирма, а ограниченное число конкурентов, отрасль не считается монополизированной.

Существует две основные формы поведения фирм в условиях олигополии: некооперативное и кооперативное поведение. В случае некооперативного поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска продукции. Кооперативное поведение означает, что фирмы договариваются об объемах выпуска и ценах.

В качестве примера моделей некооперированной олигополии можно выделить:

- модель Курно;
- модель Штакельберга;
- модель ломаной кривой спроса.

Примером модели кооперированной олигополии служат модель картеля и модели ценового лидерства (лидерство доминирующей по цене фирмы и барометрическое ценовое лидерство). Модель теории игр раскрывает механизм стратегического выбора фирм между кооперированной и некооперированной олигополиями.

**Модель Курно.** Статистический анализ взаимоотношения двух фирм в условиях дуополии был предложен в 1838 г. французским экономистом Антуаном Огюстьеном Курно (1801-1877). Курно исходил из следующих предпосылок.

На рынке действуют две схожие фирмы (ситуация дуополии), каждая из которых владеет источником минеральной воды, который она может разрабатывать с одинаковыми издержками, которые для простоты приняты равными нулю. Минеральную воду фирмы реализуют на рынке. Рыночный спрос известен и имеет вид линейной функции:

$$P = a - bQ.$$

Совокупный объем производства двух фирм рассчитывается как

$$Q = Q_1 + Q_2.$$

Исходя из неизменности объема выпуска конкурента, каждая фирма стремится к максимизации прибыли независимо от того, какой объем выберет она сама (объем выпуска конкурента принимается как заданная величина). Например, если фирма 1 полагает, что возможный объем выпуска фирмы 2 равен нулю (т.е. она является единственным производителем и спрос на ее продукцию совпадает с рыночным спросом), то она производит в точке оптимума один объем. Если возможный объем выпуска фирмы 2 будет больше, то фирма 1 скорректирует свой выпуск, исходя из остаточного спроса (рыночный спрос минус спрос на продукцию фирмы 2), т.е. произведет в точке оптимума несколько меньше. И наконец, если фирма 1 полагает, что ее конкурент покрывает все 100% рыночного спроса, ее оптимальный выпуск будет равен нулю.

Таким образом, оптимальный объем производства фирмы 1 будет меняться в зависимости от того, как, по ее мнению, будет расти объем выпуска фирмы 2.

Основная задача модели - определить, при каком объеме выпуска обе фирмы достигают равновесия.

Подставим в уравнение рыночного спроса уравнение совокупного объема производства двух фирм и получим

$$P = a - b(Q_1 + Q_2).$$

Выразим прибыли фирм как разность между совокупными доходами и совокупными издержками каждой из них:

$$\Pi_1 = TR_1 - TC_1 = PQ_1 - cQ_1;$$

$$\Pi_2 = TR_2 - TC_2 = PQ_2 - cQ_2,$$

где  $c$  - средние краткосрочные издержки фирм (для простоты анализа издержки фирм приняты одинаковыми).

Подставим в правые части полученных уравнений развернутое значение  $P$  и получим следующее:

$$\Pi_1 = \{a - b(Q_1 + Q_2)\}Q_1 - cQ_1 = aQ_1 - bQ_1^2 - bQ_2Q_1 - cQ_1;$$

$$\Pi_2 = \{a - b(Q_1 + Q_2)\}Q_2 - cQ_2 = aQ_2 - bQ_2^2 - bQ_2Q_1 - cQ_2.$$

Условие экономического равновесия предполагает невозможность прироста прибыли в точке оптимума, или, другими словами, равенство предельной прибыли нулю:

$$\Pi_1'(Q_1) = 0;$$

$$\Pi_2'(Q_2) = 0.$$

Выразив объем выпуска одной фирмы через объем выпуска другой, запишем уравнение кривых реакций дуополистов:

$$Q_1 = (a - c)/2b - 0,5Q_2;$$

$$Q_2 = (a - c)/2b - 0,5Q_1.$$

Поскольку изначально рассматривались две схожие по издержкам и выпускаемой продукции фирмы, их кривые реакции выражены одинаковыми уравнениями.

Совокупность точек на кривой реакции показывает, какой будет реакция одной из фирм при выборе объема своего выпуска на решение другой фирмы относительно величины своего выпуска. Точка пересечения кривых реакции обоих дуополистов, совмещенных на единичных координатных осях, называется точкой равновесия Курно.

Графическое изображение данных кривых реагирования представлено на рис. 9.24.

На рис. 9.24  $R_1(Q_2)$  - это кривая реакции дуополиста 1 на величину выпуска, предложенного дуополистом 2, а соответственно  $R_2(Q_1)$  - кривая реакции дуополиста 2 на величину выпуска, предложенного дуополистом 1.

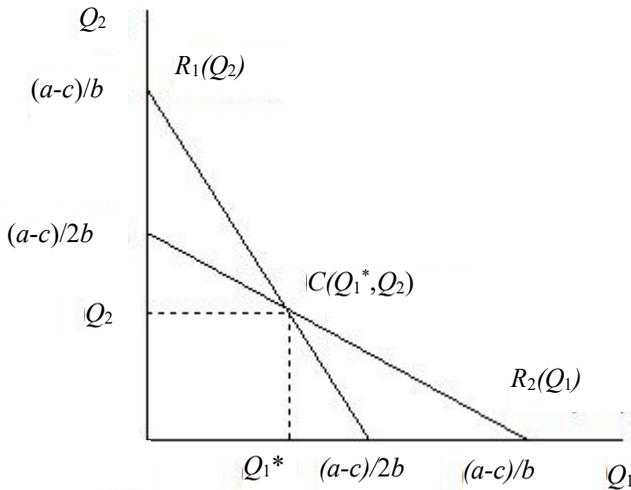


Рис. 9.24. Модель дуополии Курно

Для того чтобы определить равновесные объемы выпусков обеих фирм, используем уравнения реакции. Подставив выражение  $Q_2$  в уравнение  $Q_1 = (a-c)/2b - 0,5Q_2$  и наоборот, получим:

$$Q_1^* = (a-c)/3b;$$

$$Q_2^* = (a-c)/3b.$$

В точке равновесия фирма 1 выбирает оптимальный для себя объем производства  $Q_1^*$ , предполагая, что ее конкурент поддерживает объем выпуска  $Q_2^*$ . В свою очередь, фирма 2 независимо от фирмы 1 выбирает оптимальный уже для нее объем  $Q_2^*$ , полагая выпуск своего конкурента равным  $Q_1^*$ . Таким образом, никто из олигополистов не желает изменять своего выбора в одностороннем порядке.

Как видно из полученного уравнения и рис. 9.24, равновесный совокупный объем выпуска обеих фирм, действующих независимо друг от друга, покрывает лишь  $2/3$  рыночного спроса.

Очевидно, что если бы фирмы могли договориться о разделе рынка и действовали как единая монополия, то рынок был бы поделен пополам и каждая из фирм обеспечивала бы лишь по  $1/4$  рыночного спроса, реализуя продукцию по более высоким ценам и получая соответственно более высокую прибыль.

**Модель Штакельберга.** Модель Курно при всех своих достоинствах с момента появления вызвала немало критики. Данную модель

обвиняли в чрезмерной упрощенности и нереалистичности ее исходных допущений, поскольку в модели Курно:

- олигополисты не предполагают возможность изменения объемов выпуска своих конкурентов;
- поведение фирм на рынке совершенно одинаково (симметрично).

Между тем на практике олигополисты могут придерживаться различных типов поведения.

Модель асимметричной олигополии была предложена немецким экономистом Г. фон Штакельбергом в 1934 г. Эта модель развивает идеи Курно. Так же, как и в модели Курно, каждое предприятие выбирает оптимальный объем производства, но Штакельберг выдвигает новую гипотезу: на рынке могут существовать дуополист-лидер и дуополист-последователь.

Последователь придерживается предположения Курно, он принимает решения об оптимальном объеме выпуска в соответствии со своей кривой реакции, полагая объем выпуска конкурента заданным и приспособлявая свое производство к этому объему. Лидер, напротив, играет доминирующую роль на рынке, понимая, что другая фирма ведет себя как последователь. Зная кривую реакции этой фирмы, лидер принимает свои решения об объеме выпуска, по сути, как монополист.

Сравнение равновесия Курно и равновесия Штакельберга показывает, что позиция фирмы-лидера более предпочтительна, чем в симметричной ситуации модели Курно, однако если обе фирмы стремятся стать лидерами, это ведет к агрессивной конкуренции и ценовой войне, которая может привести к снижению цен до конкурентного уровня и будет продолжаться до тех пор, пока одна из фирм не откажется от своих претензий на дополнительную долю рынка.

**Модель ломаной кривой спроса.** Модель была разработана в 1939 г. экономистом П. Суизи. Основная задача автора модели - объяснить жесткость цен в условиях некооперируемой олигополии.

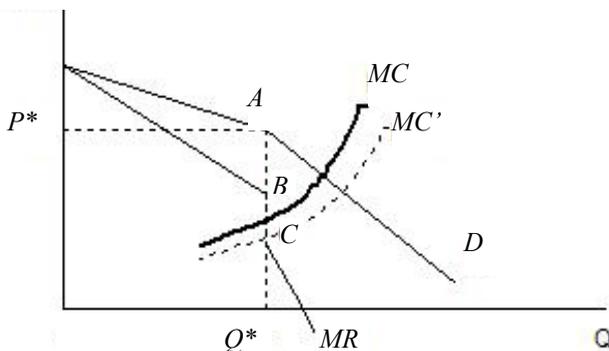
Предположим, что три крупных фирмы  $A$ ,  $B$  и  $C$  производят практически однородный товар и владеют каждая  $1/3$  рынка. Все три фирмы продают свою продукцию по общей цене  $P^*$ . Объем продаж фирмы  $A$  при данной цене составляет  $Q^*$ . Как отреагируют олигополисты  $B$  и  $C$ , если фирма  $A$  в одностороннем порядке решит изменить цены на свою продукцию?

Если фирма  $A$  понижает свою цену ниже уровня сложившейся цены  $P^*$ , то ее конкуренты скорее всего последуют ее примеру, чтобы не потерять своих покупателей и не допустить укрепления фирмы  $A$  за их счет.

Если фирма  $A$  повышает свою цену выше сложившейся в отрасли цены  $P^*$ , то скорее всего фирмы  $B$  и  $C$  не последуют ее примеру, поскольку в этом случае они, ничего не предпринимая, расширят свои доли рынка за счет части покупателей фирмы  $A$ .

Можно предположить, что если на олигополистическом рынке конкуренты игнорируют повышение цен, но реагируют соответствующим образом на понижение цен, то кривая спроса фирмы  $A$  будет иметь различный наклон выше и ниже уровня преобладающей цены. Перегиб кривой спроса в точке преобладающей цены имеет своим следствием разрыв кривой предельного дохода на участке  $BC$ , как это представлено на рис.9.25.

*P. MC*



**Рис. 9.25. Модель "ломаной кривой спроса"**

Предположим, что кривая предельных издержек  $MC$  фирмы проходит через разрыв  $BC$ . Как видно из рис. 9.25, оптимальный объем производства равен  $Q^*$ , а оптимальная цена  $P^*$ . Если по каким-то причинам издержки возрастают и кривая  $MC$  смещается вправо в пределах отрезка  $BC$  (например, в положение  $MC'$ ), то ни оптимальный объем, ни оптимальная цена не меняются.

Модель ломаной кривой спроса, по мысли ее создателя, позволяет объяснить причину стабильности цен на олигополистическом рынке при небольшом изменении издержек или рыночного спроса на продукцию. Очевидно, что если конкуренты ожидают адекватной

реакции на свои действия, то они постараются воздерживаться от одностороннего повышения или понижения цен.

Исключением может быть ситуация, когда издержки олигополистов существенно отличаются друг от друга и фирма с наименьшими издержками может назначить более низкую цену, чтобы использовать данное преимущество. Более того, поскольку покупатели могут достаточно легко поменять продавца, выбирая того, у кого цены ниже, конкуренция заставляет олигополистов продавать свою продукцию по одинаковым или почти одинаковым ценам. Исключением является дифференцированная олигополия. Если фирма сформировала высокую приверженность своей торговой марке среди покупателей, то они будут готовы платить более высокую цену за покупку более качественного товара.

**Картель.** Немногочисленность фирм-олигополистов может способствовать их решению о заключении соглашения между собой. Соглашение состоит в установлении объема производства и цены на таком уровне, который обеспечивает максимальную прибыль для всей группы договаривающихся фирм в целом. Полученная совместно прибыль делится между участниками картеля в соответствии с имеющейся квотой.

В современной экономике картели легально допускаются лишь в некоторых особых сферах экономики (к примеру, в старых отраслях или же в экспортной деятельности) под контролем государства.

Если фирмы-олигополисты предпочитают сотрудничество, а не агрессивную конкуренцию, они могут осуществлять практику сознательного параллелизма, позволяющего максимизировать совместную прибыль в долгосрочном периоде.

Одной из форм сознательного параллелизма является ценовое лидерство. Преимущество ценового лидерства, в отличие от картелей, заключается в том, что:

- данная форма не противоречит антимонопольному законодательству;
- фирмы-олигополисты сохраняют полную независимость и свободу в своей производственной и сбытовой деятельности.

В условиях ценового лидерства одна из фирм отрасли получает признанный другими статус ценового лидера, который регулирует цену продукции, повышая или понижая ее, а все остальные фирмы образуют его конкурентное окружение, являясь, по сути, ценополучателями (при том, что в данном случае цена, в отличие от ситуации совершенной конкуренции, задается не рынком, а фирмой-лидером).

Ценовой лидер принимает на себя риск первым начать приспособление цены к изменившимся рыночным условиям, предполагая, что другие фирмы последуют за его решением. Если этого не произойдет и фирмы-последователи не согласятся с изменением цены, ценовой лидер будет нести потери до тех пор, пока не вернется к исходному уровню цен. Значительный риск принятия первым решения обуславливает относительную жесткость цен в олигополистических отраслях и их незначительные колебания.

Различают две основные формы ценового лидерства, не основанного на тайном сговоре:

- лидерство фирмы, доминирующей по цене;
- лидерство барометрической фирмы.

**Лидерство фирмы, доминирующей по цене.** Данная форма лидерства возникает, когда:

- фирма, контролируя значительную часть производства и продаж, может оказать воздействие на рынок посредством собственных решений;
- уровень издержек на предприятиях фирмы является наименьшим в отрасли (за счет лучшей технологии, более совершенного управления, более квалифицированной рабочей силы и т.д.);
- дифференциация продукции фирмы выделяет ее в глазах потребителей (за счет высокого качества изделий, рекламы и т.д.).

**Лидерство барометрической фирмы.** Данная форма лидерства предполагает существование в отрасли нескольких примерно равноценных предприятий, так что ни одно из них не может навязывать свои цены другим. В этих условиях одна из фирм отрасли становится ценовым лидером не потому, что она имеет наибольшую долю на рынке или наименьшие издержки, а в силу своей особой способности верно отслеживать изменения в рыночной ситуации (предстоящий рост или падение цен на ресурсы, используемые фирмами отрасли, изменение цен на товары, дополняющие или заменяющие). Таким образом, другие компании отрасли воспринимают действия данной фирмы в качестве индикатора, или барометра будущей конъюнктуры. Привлекательность ценового лидерства заключается в его возможности устранять перегиб кривой спроса. Фирма - полный и признанный ценовой лидер - может быть уверена, что конкуренты последуют как за повышением, так и за понижением цен. Даже для барометрической фирмы, за которой конкуренты следуют не всегда, вероятность ликвидации ломаной кривой спроса очень высока.

Таким образом, олигополия при определении цены и объема производства учитывает не только поведение клиентов (как это делается при иных рыночных структурах), но и реакцию собственных конкурентов. Зависимость поведения каждой компании от реакции соперников называется олигополистической взаимосвязью.

Компании взаимосвязаны в отношении определения своих объемов продаж, объемов производимой продукции, размера инвестиций, издержек на ведение рекламной деятельности.

Политике ценообразования в условиях олигополии присущи две взаимосвязанные черты. Это, в первую очередь, поддержание уровня цен, который изменяется реже, чем в других рыночных структурах, и, во-вторых, согласованность действий всех фирм в сфере ценообразования.

Основными инструментами государственного регулирования олигополистического рынка являются следующие:

- бюджетно-налоговая политика (усиление конкуренции путем поддержки малых и средних предприятий посредством налоговых и кредитных льгот);
- антимонопольная политика;
- регулирование на уровне правил работы отрасли;
- тарифное регулирование.

## **ГЛАВА 10. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНКОВ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

### **10.1. Эволюция и взаимодействие факторов производства в процессе смены технологических способов производства**

Трансформации в системе отношений собственности, касающихся факторов производства, являются следствием изменений в характере их взаимодействия. Этапы исторического развития связаны со сменой технологических способов производства. Сельскохозяйственная революция древности привела к технологическому способу производства, основанному на ручном труде, последующая промышленная революция - к машинному производству. В современных условиях формируется технологический способ постиндустриального производства, основанный на информационных технологиях, ему присуща новая структура факторов производства и отношений их собственников как в сфере распределения факторных доходов, так и в институциональной сфере.

Процесс производства - это процесс взаимодействия его факторов. Взаимодействие факторов производства - это процесс воздействия одних факторов на другие, их взаимная обусловленность, порождение изменениями в одном факторе изменений в другом. Факторы являются сторонами процесса взаимодействия, возникающего в результате их соединения. Между ними возникает особая форма связи. Связь эта одновременна и взаимообусловлена: изменения в одном факторе возникают в результате изменений в другом.

Взаимодействие факторов производства выступает непосредственным основанием изменений в положении собственников факторов производства, в экономических и институциональных отношениях между ними, в направленности экономической деятельности.

При анализе проблем взаимодействия производственных факторов в современных условиях с позиций теории пяти факторов производства можно использовать понятие "вещественные и личные факторы производства". Факторы "земля" и "капитал" можно рассматривать как вещественные факторы производства. Методологический подход к объединению данных факторов имеется и в марксистской, и в неоклассической теории. Дж.Б. Кларк использовал для обозначения вещественных элементов производительных сил термин "капитальные блага".

Факторы "труд" и "предпринимательство", "знания", несмотря на все различия между ними, на разные функциональные роли, которые они выполняют, также имеют общее: они представляют собой сознательную целесообразную деятельность людей. И это позволяет объединить перечисленные факторы понятием "личные факторы производства".

Выяснение содержания процесса взаимодействия факторов- это решение вопросов о взаимообусловленности и взаимосвязи сторон взаимодействия, о способах влияния одного фактора на другой, о начале и условиях реализации процесса взаимодействия, о роли его в развитии процесса производства, о соотношении взаимодействия и движения факторов производства.

Состояние технического базиса производства является показателем эффективности отношений, при которых происходит процесс труда, показателем места и роли личных факторов производства на отдельных этапах развития общества. В связи с этим периодизация развития техники, изучение этапов научно-технического прогресса производятся с точки зрения изменения роли человека в процессе производства, взаимодействия вещественных и личных факторов производства.

Научно-технический прогресс, фиксируясь в совершенствовании вещественных факторов производства, ведет к смене технологических способов взаимосвязи вещественных факторов производства с личными, изменяет содержание труда и положение личных факторов.

Объективным условием осуществления взаимодействия факторов производства является производственный процесс. Важнейшая материальная основа взаимодействия - научно-технический прогресс. Форма, в которой происходит взаимодействие, - технологический способ производства, в результате совершенствования которого меняются трудовые функции человека и производственные функции средств производства. Технический прогресс проявляется в изменениях и качественном совершенствовании как средств, так и предметов труда, вследствие чего трудовые функции и операции, которые ранее выполнял человек, заменяются техникой. При этом возникают новые требования к организации труда и производства, к предпринимательской деятельности, к применению знаний.

По мере научно-технического прогресса качественные улучшения средств производства в рамках сложившегося базиса приходят в противоречие с производственными возможностями человека. Противоречие, возникающее между вещественными и личными факто-

рами, вызывает необходимость переворота в техническом базисе, технологическом способе соединения факторов.

В условиях домашнего производства существовал технологический способ производства, основанный на ручном труде. Простое орудие труда являлось как бы продолжением руки человека, его естественных органов. От умения человека владеть орудиями труда, от собственного мастерства, виртуозности зависело выполнение трудовых функций.

При простой кооперации и мануфактурном производстве сохранялся технологический способ производства, основанный на ручном труде. В марксистской литературе это явление получило название "формальное подчинение труда капиталу".

Промышленная революция совершила переворот в технологическом способе производства. Машинному производству соответствует принципиально другой технологический способ соединения вещественных и личных факторов производства, связанный с механизацией труда. Осуществляется переход от ручных орудий труда к машинной технике. В машинном производстве орудия труда из как бы продолжения органов человека превратились в части машины. На смену ручному инструменту пришел машинный. Рабочая машина, получив соответствующее движение, совершает операции, которые раньше выполнял работник. Орудие труда перешло от человека к механизму. Появляются новые формы технологического соединения работника со средствами труда, новое разделение функций, новое их соотношение. Происходит не просто передача трудовых функций человека машине - исчезают старые функции и с помощью машины человек выполняет другие функции, отсутствовавшие при старом содержании труда.

Процесс перехода к машинному производству противоречив. Вместе с резким возрастанием производительной силы труда устанавливалась жесткая технологическая зависимость работника от машины. Изменения в технологическом способе соединения вещественных и личных факторов производства при переходе от ручного производства к машинному обострили противоречия между экономическими интересами собственников факторов производства. Технологическое подчинение работника машине, реальное подчинение труда капиталу привело к перераспределению доходов в пользу капиталистов-предпринимателей. Положение лиц наемного труда ухудшилось абсолютно и относительно.

Со стороны капиталистов-предпринимателей обществу навязывались общественные институты (законодательное удлинение рабочего

дня, использование женского и детского труда), которые способствовали перераспределению доходов в пользу одних собственников факторов производства за счет других. В обществе возникли противоречия между институциональными интересами. Наемные работники начали борьбу за революционную смену существующих институтов.

Таким образом, технологические изменения во взаимодействии факторов производства оказывают существенное влияние на экономические и институциональные отношения собственников этих факторов.

Следующий этап в развитии технологических способов производства совпал с началом научно-технической революции, которая оказала существенное влияние на расширение состава производительных сил, на их качественные и количественные изменения и взаимосвязи. Средства труда, предметы труда, технология и организация вместе с личными факторами, информатикой и наукой формируют структуру производительных сил в условиях научно-технической революции. Изменяются традиционные средства труда и создаются принципиально новые, связанные с процессами автоматизации, электронизации и информатизации производства. Появляются ЭВМ и микропроцессоры, компьютеры и роботы. Новую роль играет энергия, а предметы труда из пассивного превращаются в активный фактор производства. В ряде производств происходит стирание различий между предметами и средствами труда.

Первый этап научно-технической революции сопровождался коренными переменами во взаимодействии факторов производства. Радикально меняются технологическая взаимосвязь человека и техники, содержание трудовых функций работника и функций предпринимателя. Принципиально иными становятся соподчиненность, соотношение экономических факторов.

В результате автоматизации разрешаются противоречия, возникающие в условиях машинного производства между вещественными и личными факторами. Потребности развития производства, усовершенствования техники сталкиваются с ограниченными возможностями человека по управлению и контролю за производственными процессами. Человек оказывается не в состоянии координировать работу все увеличивающегося числа взаимосвязанных машин и механизмов. В машине появляется устройство, которое выполняет функции управления производственным процессом.

Переходом орудий труда, в собственном смысле, от человека к машине в эпоху промышленной революции была преодолена естест-

венная ограниченность руки человека. В условиях научно-технической революции вся машина оказывается под управлением специального автоматического устройства. Снимаются узкие рамки способностей человека по управлению сложной системой современных машин и технологических процессов.

Автоматизацию не следует понимать просто как появление четвертого звена у машины. Суть дела в качественно новых технологических взаимосвязях работника со средствами производства. Появляется автоматическое устройство, которое встает между человеком и производственным процессом. Человек перестает быть непосредственным агентом процесса производства. В высокомеханизированных производствах труд уже не столько включен в процесс производства, сколько выступает по отношению к самому процессу производства его контролером и регулировщиком.

Таким образом, в процессе производства вещественные и личные факторы производства постоянно воздействуют друг на друга. Люди, играя ведущую роль в общественном производстве, сознательно реализуют свои цели путем создания, преобразования и приведения в движение средств производства. Средства производства - овеществленный труд человека - выступают по отношению к нему как внешнее бытие, порождают условия, при которых с неизбежностью возникает "перевертывание" первоначальных отношений, в результате чего человек оказывается детерминированным в своих действиях, поступках и способах мышления результатами прежнего труда. Сам работник формируется под воздействием изменений в вещественных условиях производства.

Изменения в одном из факторов производства неизбежно порождают перемены в другом. Идет непрерывный процесс взаимообусловленного воздействия. Одновременность и двустороннее "начало" взаимодействия вещественных и личных факторов производства хорошо иллюстрируют замечание Гегеля о том, что в собственно взаимодействии нет "первичного" и "вторичного", "активного" и "пассивного".

Исследование взаимодействия факторов производства в доиндустриальном и индустриальном обществах является методологической основой изучения взаимодействия факторов производства в постиндустриальном обществе.

В современных условиях наиболее существенное влияние на развитие и взаимодействие факторов производства, на их роль в процессе производства оказывает второй этап научно-технической рево-

люции. Вследствие этого существенно меняются место и роль владельцев факторов производства в общественном производстве, взаимоотношения между собственниками, их экономические интересы. Соответственно происходят изменения в институциональных отношениях и интересах. Под влиянием инновационных процессов преобразуются способы и формы реализации экономических и институциональных отношений и интересов.

На втором этапе НТР не только меняется характер труда человека, но и появляются новые виды деятельности в производственном процессе. Роль человека в процессе производства выходит за рамки понятий "рабочая сила" и "трудовая деятельность", "предприниматель" и "предпринимательская деятельность". Инновационные процессы связаны, прежде всего, с информационной революцией. Человечество вступило в эпоху информационного общества, экономики знаний. В новой экономике на первый план выдвигаются не способности человека к труду или предпринимательской деятельности, а способности к овладению и, главное, к применению знаний. На смену "машинным технологиям" индустриального производства приходят "интеллектуальные технологии" постиндустриального общества.

Происходят коренные изменения в факторах производства, трансформируется процесс их взаимодействия, на смену технологическому способу производства индустриального общества приходит технологический способ производства постиндустриального общества, движущими силами развития которого становятся информация и знания. Меняются отношения между собственниками факторов производства, появляется новый класс собственников знаний, имеющих собственные экономические интересы и формы их реализации, которые требуют соответствующей институционализации. Формируется новая система интересов собственников факторов постиндустриального производства, делающая объективно необходимой трансформацию отношений собственности.

Современную систему общественного воспроизводства можно охарактеризовать как инновационное воспроизводство, основу которого составляет новое научное знание, информационные технологии, услуги и продукты. Инновационные процессы принципиально меняют роль информации и знаний в системе факторов производства, начиная играть в ней самостоятельную и решающую роль.

В индустриальном обществе наука стала непосредственной производительной силой, в постиндустриальном обществе, наряду с наукой, такой силой становится информация. При этом важна не просто

информация сама по себе. Для того чтобы быть непосредственной производительной силой, информация должна превратиться в знания.

Знания применялись в процессе производства с момента своего появления, по мере роста знаний человечества повышалась и их роль. Трансформация взаимодействия факторов производства, углубление разделения труда в индустриальном обществе привели к выделению предпринимательской деятельности в качестве самостоятельного вида деятельности, а предпринимательства - в качестве самостоятельного фактора производства. Разделение труда в постиндустриальном обществе ведет к отделению от трудовой и предпринимательской деятельности в качестве самостоятельной деятельности по применению знаний, связанной с нововведениями, новаторством, с внедрением в процесс производства достижений НТР. По нашему мнению, для определения такой деятельности наиболее подходит термин "интеллектуальная". Это деятельность по применению знаний, т.е. усвоенной и переработанной информации. В индустриальном обществе она не выделялась в самостоятельную, а осуществлялась в процессе трудовой и предпринимательской деятельности. Без интеллектуальной деятельности современный процесс производства становится невозможным. Коренной переворот во взаимодействии факторов производства связан с тем, что деятельность по использованию и применению знаний становится определяющей в процессе производства. В результате принципиально изменяются технологические отношения и взаимосвязи между факторами производства, трансформируется процесс их взаимодействия, т.е. меняется технологический способ производства.

Деятельность по применению знаний в постиндустриальном обществе, в отличие от индустриального, не направлена на совершенствование других факторов производства и улучшение их организации, взаимодействия, а связана с развитием и увеличением самих знаний, с производством интеллектуального продукта.

Деятельность по применению знаний качественно отличается от трудовой и предпринимательской деятельности. В то же время у этих видов имеются и общие черты сознательной целесообразной деятельности, осуществляемой в процессе производства. Труд - процесс сознательной целесообразной деятельности по преобразованию вещества природы. Предпринимательство - процесс сознательной целесообразной деятельности по соединению и производительному использованию факторов производства. Деятельность по применению знаний - процесс сознательной целесообразной деятельности по пре-

образованию самих знаний. Поскольку знания субъективны, неотделимы от человека, предметом интеллектуальной деятельности являются сознание самого человека, его знания.

Переход от индустриального к постиндустриальному обществу связан, следовательно, с принципиальными изменениями под влиянием инновационных процессов места и роли факторов производства, их состава, соотношения. Происходят коренные изменения в технологическом способе взаимосвязей факторов производства. Меняется процесс производства, трансформируется процесс взаимодействия его факторов.

## **10.2. Экономическая природа факторных доходов**

С конца XVII в. ученые ведут речь об экономической природе различных факторных доходов. Изначально господствовала трудовая теория стоимости, согласно которой все доходы носили трудовой характер. Так, с позиции ранних классиков заработная плата выступала как плата за труд, а рента, процент, прибыль являлись вычетами из затрат труда рабочего, т.е. неоплаченным трудом. Были, конечно, и исключения из правил. К примеру, А. Смит в связи со своей многоликой концепцией стоимости имеет одну из трактовок стоимости, лежащую за рамками трудового подхода, когда ученый расценивает стоимость как сумму факторных доходов, что явно роднит его концепцию со взглядами Ж.-Б. Сэя, а точнее, подтверждает, что последний берет ее за основу в своих исследованиях. Стоимость как сумма факторных доходов наталкивает на мысль, что некоторые из них, а именно рента, процент, прибыль, носят самостоятельный характер, т.е. вовсе не производны от фактора "труд", они являются вознаграждением за производительность других факторов производства: процент - плата за услуги капитала, прибыль - плата за предпринимательские способности, а рента - плата за услуги земли.

В последующем неоклассик Дж. Б. Кларк объяснит механизм определения той доли созданного продукта, который приходится на каждый фактор производства. Закон убывающей предельной производительности Кларка явно свидетельствует о том, что предельный фактор производства с предельной производительностью, независимо от того, труд, земля это или капитал, будет определять тот уро-

вень дохода, который приходится на этот фактор. Другими словами, если нет препятствий для конкуренции, заработная плата, прибыль, процент и рента будут представлять собой цены факторов производства, совпадающие по величине с их предельным продуктом или с их предельной производительностью. В XX в. М. Блауг подвергнет эту идею критике. По его мнению, не существует никакого особого предельного продукта отдельно взятого производственного фактора: факторы производства, в сущности, комплементарны, и предельный продукт любого из них является следствием предельных продуктов всех остальных факторов.

XX в. обозначил не только проблему сложности определения той доли продукта в стоимости, которая приходится на каждый фактор производства, участвующий в ее создании, но и проблему "перетекания" одного фактора производства в другой. Недаром представители современной неоклассической школы вообще не интересуются физическими характеристиками факторов производства. Никаких попыток провести четкую грань между факторами неоклассики не предпринимают, напротив, они все факторы предлагают рассматривать в качестве абстрактной категории "капитал", а процесс ценообразования факторов производства в этой связи полностью совпадает с теорией процента, в основе которой лежит решение межвременного выбора альтернативных решений экономическими субъектами. При таком взгляде на процессы ценообразования и вознаграждения факторов производства любой факторный доход в ходе его образования будет представлять в форме процента, и только сфера распределения, когда доподлинно будет известно, в чьи руки попадет этот доход, заставит нас сказать, процент ли это, рента, заработная плата или прибыль.

Как бы ни было удивительно, но отголоски идей неоклассиков относительно рассмотрения всех факторов производства в качестве абстрактной категории "капитал" можно найти в трудах К. Маркса, где как раз и дается экономическое обоснование такой точки зрения. Капитал, в понимании К. Маркса, - это не вещь, а общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер. Капитал - это не просто сумма материальных и произведенных средств производства, это превращенные в капитал средства производства, которые сами по себе столь же являются капиталом, как золото или серебро сами по себе - деньгами. Рассматривая капитал как производственное отношение, легко понять, почему человеческий, природный, органи-

зационный и информационный факторы производства, будучи частью системы средств производства, предстают перед нами в качестве категории "капитал".

Поскольку капитал есть собственность, которая в стоимостном выражении самовозрастает, для всех видов и форм капитала характерны исходные свойства, присущие категории собственности вообще, - это владение и пользование. Владение определяет принадлежность (присвоение) объекта собственности собственнику как субъекту отношений; в сущности, это распределительные отношения. Пользование становится самостоятельным свойством, которое не только выражается в присвоении благ от пользования объектом собственности самим собственником, но и в том, что тот может на время передать этот объект в эксплуатацию другим лицам. Эти свойства заложены в первоначальной парадигме развития собственности и присущи любому капиталу.

По натурально-вещественной форме капитал может выступать в виде природных, трудовых, технологических, организационных и информационных ресурсов. Но несмотря на многообразие видов, есть у них нечто общее, это их существование как самовозрастающей стоимости. Функционирование различных видов капитала сопровождается образованием доходов, которые также будут носить стоимостную природу независимо от формы.

Последнее утверждение по поводу стоимостной природы факторных доходов вряд ли у кого-то вызовет сомнение, но все же требует некоторого уточнения по проблеме соотношения категорий "стоимость" и "ценность". Очень часто в экономической литературе эти категории используют как синонимы либо разграничивают, но вовсе не по смыслу, а по идеологическим причинам.

В работах классиков в основном фигурирует категория "стоимость", под которой понимаются затраты рабочего времени на производство товара. Маржиналисты, изучая взаимосвязь свойств потребительной стоимости и меновой стоимости, обращают внимание на полезность, определяя ее с помощью рыночных цен. Именно так, по мнению идеологов маржинализма, общество оценивает полезность. Стоимость и количество полезности являются для маржиналистов равнозначными терминами. Если бы мы подошли к анализу экономической природы факторных доходов с позиций указанной научной школы, то доходы являлись бы собой денежные меры полезности факторов при условии, что речь идет о предельной полезности.

Неоклассиками было положено начало исследованию процессов соединения трудовой теории стоимости с теорией предельной полезности. Категория "ценность" как раз и иллюстрирует этот процесс, ее формирование тесно связано с соотношением полезности и стоимости. Наиболее удачный вариант соприкосновения данных теорий предлагают Г. Госсен и У. Джевонс, которые вводят в научный оборот понятие "тягость труда", а в последующем - и категорию "время" как измеритель затрат труда и его полезности. Конечно, стройной концепции синтеза теории полезности и издержек, основанной на использовании феномена времени, нет до сих пор, нерешенной остается проблема выбора параметров, обеспечивающих взаимообусловленность и взаимодополняемость этих теорий.

Однако, несмотря на нерешенную проблему синтеза теорий, на практике процесс ценообразования на рынке факторов производства строится на основе двух противоположных парадигм - стоимостной и маржинальной, одна из которых описывает его с позиций предложения, а другая - спроса.

В контексте данных замечаний, если снова вернуться к проблеме экономической природы факторных доходов, было бы правильно сказать, что она носит не столько стоимостный, сколько ценностный характер, учитывающий реальную эффективность отношений, возникающих в процессе их формирования.

Эклектика идей, попытка их синтеза позволят иначе взглянуть на существующие экономические явления и процессы. Изучение экономической природы факторных доходов может быть плодотворным только при соблюдении этого принципа, когда наряду с господствующими идеями неоклассиков будут учтены взгляды представителей классической и институциональной школ.

Институциональные отношения представляют собой отношения координации и сотрудничества между людьми, они выполняют в хозяйственной системе ограничительную роль, выступая в качестве основного препятствия спонтанности развития. Институциональные и экономические отношения имеют разный вектор движения, первые выступают как центростремительные силы, некий стабилизирующий фактор, вторые играют роль центробежных. Формирование институтов всегда сопровождается столкновением интересов различных субъектов хозяйствования, т.е. острой конкурентной борьбой, в ходе которой институты претерпевают постепенные изменения. Одним из важнейших институтов в хозяйственной системе является институт собственности, формами экономической реализации которого и выступают факторные доходы.

Собственность на фактор производства двояка, особенно это ярко видно в условиях процесса расщепления пучка правомочий, когда наряду с монополией собственности на фактор появляется и монополия хозяйствования. Трактую монополию как экономическую власть над фактором производства, институционалисты тем самым лишний раз подтверждают, что факторные доходы есть не только экономические, но и институциональные формы реализации собственности.

Определение факторных доходов принципиально важно для институциональной теории, которая, в отличие от неоклассической, не ограничивается анализом только свободных конкурентных рынков, работающих в рамках стоимостной концепции, а затрагивает процесс монополизации рынков. Свободный обмен прав в институциональной интерпретации есть интегрированный рынок факторов производства, где сами права есть лишь права на капитал в его действительной и фиктивной формах. Такой подход очень близок идеям К. Маркса, что лишний раз убеждает нас в правоте по поводу синтеза идей ученых разных экономических школ в раскрытии сущности какого-либо экономического явления или процесса. К. Маркс в третьем томе "Капитала" делает акцент на переходе от стоимостных к маржинальным функциям ценообразования, что позволяет не только увидеть механизм движения действительного капитала, но и учесть проблему движений фиктивного капитала и образования ренты. Институционалисты, в отличие от К. Маркса, при правильной постановке вопроса все же имеют в своих рассуждениях определенную путаницу. Так, А. Алчиан отмечает, что рентой называют плату за пользование ресурсами - землей, трудом, оборудованием, идеями или даже деньгами. Рента за использование труда обычно называется "заработная плата", плата за пользование землей и оборудованием - "рента", плата за использование идеи - "роялти", а плата за пользование деньгами - "процент". Использование такого свободного толкования ренты полностью стирает лицо факторного дохода. Если уж говорить о ренте, то она представляет собой избыток рыночной цены над действительной ценой продукта, а следовательно, рентой может являться только часть заработной платы, процента или прибыли, та, которая выступает в качестве фиктивной стоимости. Сведение платы за любой ресурс, предложение которого неэластично, к ренте нецелесообразно, идеи институционалистов в этой области уж точно не помогут в выявлении экономической природы факторного дохода. Зато данный взгляд на факторный доход как издержку является явно новаторским.

Поскольку в современном мире получение факторного дохода как институциональной формы реализации собственности сопряжено с заключением договора, арендного, трудового или, может быть, кредитного, для одного из контрагентов сделки факторный доход будет являться издержкой. Договор позволяет рассматривать формирование хозяйственных издержек как совокупность экономических и трансакционных затрат, т.е. суммы действительной стоимости и трансакционных издержек, которые большей своей частью являются фиктивной стоимостью.

Используя инструментарий диалектической логики, в частности метод восхождения от конкретного к абстрактному, приходится констатировать, что последней ступенью нашего анализа экономической природы факторных доходов должно стать выявление субстанции стоимости (ценности). Вопрос этот очень емкий, дискуссионный, существует множество различных подходов в экономической науке к определению содержания субстанции стоимости. Наиболее продуктивной в плане объяснения идей классиков и институционалистов является теория информационной стоимости, разработчиком которой выступает российский исследователь К.К. Вальтух. Теория информационной стоимости представляет собой обобщение классической трудовой теории стоимости, высшие достижения которой воплощены в экономической теории К. Маркса. Не чужды данной теории и элементы неоклассики и институционализма.

Стоимость рассматривается как всеобщее общественное выражение количества информации, воплощенной в ингредиентах антропосферы независимо от их превращения в товары. Информация в товарных отношениях приобретает значимость тогда, когда в ней отражается движение экономической энергии. Именно благодаря такому подходу модель К. Маркса можно рассматривать как информационную, которая бессознательно используется рынком в параметрах свободной конкуренции. И подобно тому как для развитого товарного отношения нет надобности в золотых монетах, так и для переливов капитала нет необходимости в реальном переливе или отливе капитала, достаточно только иметь информацию о направлении движения финансовых ресурсов, чтобы принять решение о ценах, об увеличении или уменьшении объемов производства, размещения или привлечения капиталов. Междисциплинарный подход информационной теории стоимости не только позволяет снять проблему отсутствия монизма в рамках трудовой теории стоимости К. Маркса, но и объясняет подход к экономической природе факторных доходов институ-

ционалистов, которые считают, что доходы частично являются трансакционными издержками. Утверждение представителей теории трансакционных издержек о том, что они есть часть информационных издержек, явно коррелирует с постулатами информационной теории стоимости, где факторные доходы будут выступать сгустками экономической энергии, существующей в форме информационного поля.

Несмотря на наличие критики в адрес теории информационной стоимости, за ней будущее, это совершенно иной взгляд на сущность экономических явлений и процессов, учитывающий преемственность в развитии научных знаний, взаимодействие наук - экономической теории, математики, кибернетики, физики, химии и т.д. - и их методов.

### **10.3. Особенности рынка ресурсов**

Рынки ресурсов производства - это рынки, на которых в результате взаимодействия спроса и предложения формируются цены на труд, капитал и природные ресурсы в форме заработной платы, процентного дохода и ренты.

Спрос на ресурсы производства вторичен и определяется спросом на продукцию, производимую при помощи этих факторов производства. Он увеличивается или уменьшается в зависимости от того, увеличивается или уменьшается спрос на готовую продукцию, созданную с помощью этих факторов.

Рынок производственных ресурсов выступает в двух основных видах:

- 1) как рынок производственных ресурсов в условиях совершенной конкуренции;
- 2) как рынок производственных ресурсов в условиях несовершенной конкуренции.

Особенностью рынка производственных ресурсов в условиях совершенной конкуренции является то, что ни покупатель, ни продавец не могут влиять на цены этих ресурсов, в то время как на указанных рынках в условиях несовершенной конкуренции и покупатель, и продавец могут воздействовать на цены ресурсов производства.

Для каждого типа и качества ресурсов производства имеются отдельные рынки: рынок труда, рынок капитала, рынок природных ресурсов. На конкурентных рынках ресурсов производства цены на ресурсы зависят от спроса и предложения.

Совершенно конкурентный рынок ресурсов производства - это рынок, на котором выполняются следующие условия:

- много соперничающих между собой покупателей производственных ресурсов конкурируют в приобретении ресурсов заданного качества, которые поставляются с целью реализации соперничающими между собой продавцами;

- каждый покупатель производственных ресурсов приобретает лишь незначительную долю от наличного количества предложения ресурсов, т.е. каждый покупатель не может изменить рыночный спрос на ресурсы;

- каждый продавец ресурсов реализует лишь незначительную долю общего количества предложения и тем самым не может существенно влиять на рыночное предложение;

- продавцы ресурсов могут беспрепятственно войти на любой рынок, выйти с любого рынка. Владельцы ресурсов в ответ на изменение цен на ресурсы могут перемещать свои ресурсы с одного направления использования на другое, из одной местности в другую.

Основными факторами устойчивого спроса на любой ресурс выступают: а) эффективность ресурса при производстве блага; б) рыночная стоимость (или цена) блага, выпущенного при помощи данного ресурса. Эти факторы полностью распространяются и на производственные ресурсы.

В качестве главного правила спроса на производственные ресурсы со стороны отдельной конкурентной фирмы является учет предельной доходности и предельных издержек.

Под предельной доходностью ресурса понимается изменение дохода, получаемого в результате реализации дополнительной продукции, выпущенной при потреблении одной единицы какого-либо ресурса.

Предельные издержки производственного ресурса - это издержки покупки каждой дополнительной единицы какого-либо ресурса.

Основное правило использования производственных ресурсов можно выразить в следующем равенстве:  $MPP = MPC$ , т.е. предельная доходность ресурса и предельные издержки ресурса равны. В этих случаях нельзя увеличить доход, изменив потребление ресурса.

Использование каждой последующей единицы производственного ресурса сопряжено с изменением издержек, отражающихся в предельных издержках, и предельного продукта в денежной форме. Конкурентная фирма ставит своей целью использовать ресурсы таким образом, чтобы добиться оптимального сочетания предельных из-

держек на ресурс и объема предельного продукта данного ресурса в денежном выражении. Когда последний больше предельных издержек, то фирма заинтересована наращивать спрос на производственный ресурс. Если же прирост издержек на ресурс превышает прирост предельного продукта в денежной форме, то фирма будет уменьшать свой спрос на ресурс.

Спрос фирмы на производственные ресурсы в условиях совершенной конкуренции показывает кривая, которая изображает, как изменяется объем необходимых фирме ресурсов при изменении цен на них и неизменных заданных прочих факторах, влияющих на спрос.

Кривая спроса фирмы на ресурсы в условиях совершенной конкуренции совпадает с кривой предельной доходности производственного ресурса. Это объясняется тем, что цены на продукт и предельный доход равны. Кривая спроса на ресурс, как и кривая спроса на производимую продукцию, имеет нисходящий наклон, который обусловлен действием закона убывающей предельной производительности. Нисходящий наклон кривой спроса на производственные ресурсы всегда вызывает ее пересечение с кривой предельных издержек, а точка пересечения указывает на оптимальный объем применяемого фирмой ресурса (рис. 10.1).

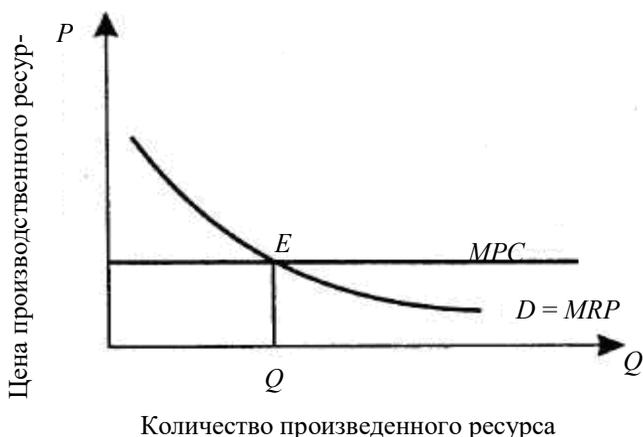


Рис. 10.1. Кривая спроса на ресурсы при совершенной конкуренции

Степень нисходящего наклона спроса на производственные ресурсы зависит от ценовой эластичности спроса на ресурсы производства. Под ценовой эластичностью спроса на ресурсы понимается от-

ношение процентного изменения потребления ресурса к процентному изменению его цены. На величину ценовой эластичности спроса на ресурсы оказывают влияние следующие основные факторы:

- ценовая эластичность спроса на продукт;
- доля ресурсов в общих производительных издержках;
- взаимозаменяемость ресурсов;
- эластичность предложения других ресурсов.

Основной принцип ценовой эластичности спроса на производственные ресурсы: чем легче замещается какой-либо ресурс производства, тем более эластичен спрос, предъявляемый на него фирмой.

Ценовая эластичность спроса на производственные ресурсы вызывает изменения в объеме спроса на них. Изменения в цене ресурса при прочих равных условиях приводят к движению вдоль кривой спроса на ресурсы. Кроме цены данного ресурса на спрос ресурсов влияют и другие факторы, которые вызывают сдвиг всей кривой спроса на ресурс вправо или влево.

Изменение в спросе на ресурс, т.е. сдвиг всей кривой спроса на ресурс, определяется следующими факторами:

- спросом на продукцию фирмы. Чем выше спрос на продукцию, тем больше спрос на ресурсы;
- ценами и объемами предлагаемых ресурсов-заменителей и комплементарных ресурсов;
- технологическими изменениями, влияющими на предельный продукт ресурса. Улучшение в технологии увеличивает предельный продукт данного ресурса, а кривая предельного дохода от продукта этого ресурса сместится вверх.

Сдвиг кривой спроса на производственные ресурсы показан на рис. 10.2.

На рис. 10.2 представлено изменение спроса на трудовые услуги: если рост спроса на них произойдет из-за увеличения либо цены продукта, либо предельного продукта труда, то любой из этих факторов увеличит предельный продукт в денежном выражении фактора "труд" ( $MRPL$ ) при любом данном уровне использования труда и сместит кривую спроса на труд от  $D_1$  до  $D_2$ . И наоборот, понижение цены продукции или понижение предельного продукта труда сократит спрос фирмы на труд с  $D_1$  до  $D_3$ .

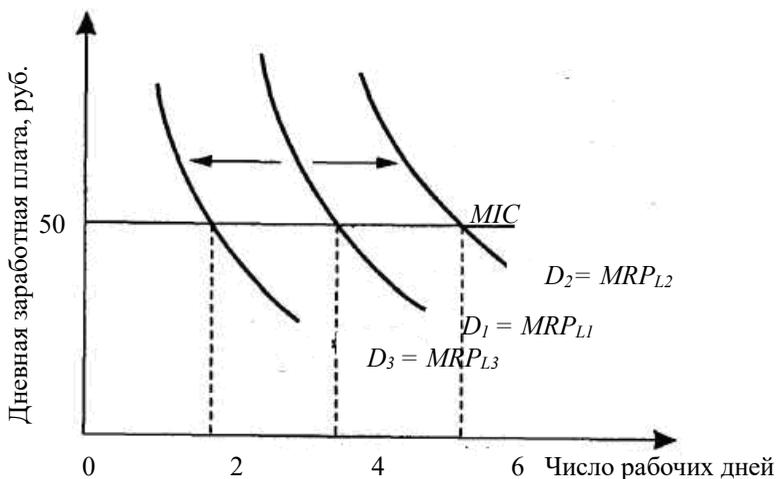


Рис. 10.2. Изменения в спросе фирмы на трудовые услуги

**Экономические ресурсы** - природные, людские и произведенные человеком - используются для производства товаров и услуг; в связи с таким характером применения эти ресурсы называют еще факторами производства.

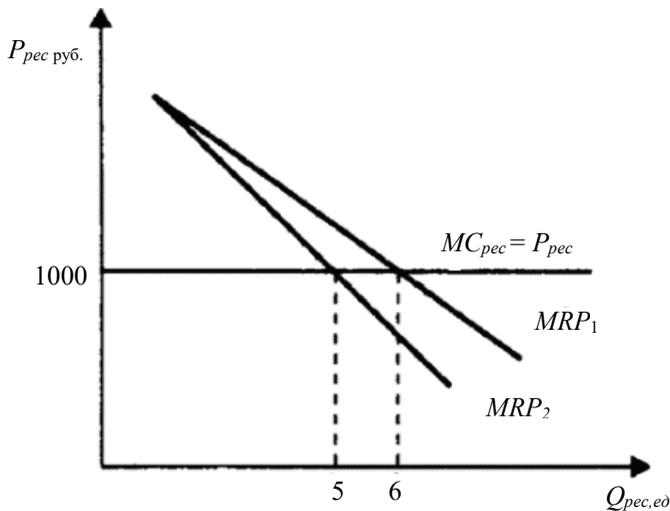
Поскольку ресурсы продаются и покупаются, они, естественно, имеют цену. Будучи результатом взаимодействия спроса и предложения, цена отражает все особенности рынка ресурсов - общие для всех их видов и специфические для каждого из них.

Особенности рынков ресурсов обобщенно выражаются, прежде всего, в том, что вследствие ограниченности последних неизбежно ограничен и сам объем производства (предложения). Общество не в состоянии произвести (а значит, и потребить) такой объем товаров и услуг, которым оно хотело бы располагать. В силу ограниченности экономических ресурсов спрос на них весьма устойчив; более того, для рынка ресурсов характерна конкуренция спроса, которая делает типичными явления монополии (единственный покупатель) и олигополии (небольшое число покупателей). Яркий образец - рынок труда в небольших городах.

Цена на ресурсы складывается, как на всяком рынке, в зависимости от спроса и предложения. Предложение ресурсов отражает прямую связь между ценой на них и реально имеющимся объемом; поставлять ресурсы по более высокой, а не по низкой цене - это и есть интерес их владельцев. Так, более высокая зарплата работников оп-

ределенных профессий стимулирует рост предложения соответствующих категорий рабочей силы. Спрос на ресурсы отражает обратную связь между ценой и объемом спроса на них. Если цена повышается, предприятия либо покупают их в меньшем количестве, либо заменяют другими, относительно более дешевыми ресурсами.

Предельная доходность ресурса - доходность, обеспечиваемая дополнительной единицей привлечения ресурса в условиях совершенной конкуренции, т.е. это прирост объема дохода в результате использования дополнительной единицы ресурса. Если предельный доход равен фиксированной рыночной цене, его, как правило, называют предельной ценностью (рис. 10.3).



**Рис. 10.3. График предельной доходности ресурса в условиях совершенной и несовершенной конкуренции на рынке готовой продукции**

График предельной доходности ресурса для фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции на рынке готовой продукции:  $MRP_1$ ,  $MRP_2$  - соответственно, предельные доходности в указанных условиях;  $Q_{pec}$  - количество используемого ресурса;  $Q_{pec}$  - цена ресурса.

**Правило наименьших издержек** - это условие, согласно которому издержки минимизируются в том случае, когда последний

рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковую отдачу (одинаковый предельный продукт):

$$MRP_1/P_1 = MRP_2/P_2 = \dots = MRP_n/P_n,$$

где  $MRP_i$  - предельный продукт  $i$ -го фактора в денежном выражении;  
 $P_i$  - цена  $i$ -го фактора.

Данное правило обеспечивает равновесие положения производителя. Когда отдача всех факторов одинакова, задача их перераспределения отпадает, так как уже нет ресурсов, которые по сравнению с другими приносят больший доход.

Правило максимизации прибыли на конкурентных рынках означает, что предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене:

$$MRP_i = P_i.$$

## **10.4. Рента как ключевая форма экономической реализации собственности**

Экономическая реализация собственности предполагает получение собственником эффекта (дохода) от использования объекта собственности. Специфической экономической формой такого дохода, посредством которого собственность реализуется экономически, выступает рента.

Во множестве трактовок понятия ренты в экономической науке можно выделить три сущностных подхода к ее пониманию: классический, неоклассический и институциональный.

Представители классической школы У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и другие исследовали преимущественно земельную ренту, рассматривая ее как результат процесса производства и как часть стоимости сельскохозяйственной продукции.

Согласно авторам неоклассической теории У. Джевонсу, А. Маршаллу, Дж. Кларку, Дж. Ворчестеру, П. Самуэльсону и др., рента исследуется на основе теории предельного продукта, а экономическая рента представляет собой излишек по сравнению с альтернативной стоимостью предложенных ресурсов.

Институциональный подход ученых Т. Веблена, У. Гамильтона, Д. Коммонса, Д. Норта, Г. Беккера, Р. Коуза, Дж. Бьюкенена акцентирует внимание на изучении влияния эндогенных и экзогенных факторов на формирование величины рентных доходов.

С экономической точки зрения во всех случаях рента является избыточной прибылью и в этом качестве выступает как часть экономического эффекта развития экономики. Любая рента независимо от того, природная она или технологическая, есть форма реализации собственности на соответствующий рентный ресурс.

Функционально собственность различно влияет на образование абсолютной и дифференциальной ренты, которые являются основными видами ренты. Монополия собственности на рентный ресурс служит непосредственной причиной возникновения такого вида дохода, как абсолютная рента. Причиной же появления добавочного дохода на предприятиях, использующих лучшие по качеству и местоположению ресурсы, выступает монополия на рентные ресурсы как объект хозяйствования. Именно данная монополия рождает доход, который в последующем под действием монополии собственности на рентный ресурс, передающей его в карман собственника, становится дифференциальной рентой.

Абсолютная рента представляет собой одну из основных форм дохода от производительного функционирования рентного ресурса в условиях развитых рынков его купли-продажи и аренды. Данная форма дохода никоим образом не связана с различной производительностью рентных ресурсов; ее существование столь же объективно, как и существование частной собственности, поскольку абсолютная рента - это основная форма ее экономической реализации. Дифференциальная же рента напрямую связана с качественной неоднородностью факторов. Дифференциальная рента представляет собой доход, полученный за счет использования ресурсов более высоких порядков в ситуации ранжирования ресурсов по их производительности. Указанный доход, бесспорно, также является формой экономической реализации собственности, но в отличие от абсолютной ренты не столь стабилен; собственники, у которых в наличии окажутся худшие по качеству или местоположению рентные ресурсы, не будут получать дохода данного вида.

Большинство экономистов полагают, что принципиальным различием между абсолютной и дифференциальной рентой является их стоимостная природа. Понимание данной проблемы сводится к опре-

делению специфики воздействия собственности на механизм формирования рыночных цен.

Экономическая природа рыночных цен является предметом исследования в экономической теории с момента ее зарождения до настоящего времени. Разные школы как в классической, так и в неоклассической теории неодинаково подходят к объяснению природы рыночной цены, что препятствует разработке единой и стройной концепции понимания этой экономической категории.

В классической политэкономии рыночные цены непосредственно увязаны с существованием рыночной стоимости. Именно она является базисом в процессе обмена товаров. Наиболее полное развитие теоретические положения относительно рыночной стоимости, рыночной цены производства и рыночной цены получили в работах К. Маркса, и прежде всего в его "Капитале". Маркс основывает свое понимание стоимости на принципе соизмерения товаров в обмене. Важнейшим моментом в теории стоимости выступает положение о том, что товары противостоят друг другу как равные стоимости, как эквиваленты вследствие того, что представляют собой овеществление одинаковых количеств общественно полезного труда.

По мнению К. Маркса, труд, который образует субстанцию стоимостей, есть одинаковый человеческий труд. Вся рабочая сила общества, выражающаяся в стоимостях товарного мира, выступает здесь как одна и та же человеческая рабочая сила, хотя она и состоит из бесчисленных индивидуальных рабочих сил. Каждая из этих индивидуальных рабочих сил обладает характером общественной средней рабочей силы и употребляет на производство данного товара лишь необходимое в среднем или общественно необходимое рабочее время - т. е. то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличии общественно нормальных условий производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

Неопределенность в оценке стоимости во многом связана с тем, что ряд авторов разработок не замечают, что Маркс вводит в свой анализ несколько категорий стоимости, рассматривая ее как индивидуальную стоимость, а цену производства - как его индивидуальную цену в противоположность их рыночной стоимости и рыночной цене. Вопрос разного характера категорий стоимости особенно актуален, когда речь заходит о стоимостной природе ренты.

Для каждого предприятия формируются категории индивидуальной и действительной стоимости, но в рамках одного предприятия

разница между ними проявляется лишь при учете действия общеэкономических параметров умелости (сложности) и интенсивности труда, т.е. матрицы индивидуальных стоимостных затрат приобретают самостоятельное значение. Индивидуальные затраты предприятия в целом равны стоимости лишь при условии их корректировки на некоторые коэффициенты редукции труда.

Рыночная стоимость продукции может быть равна, ниже и выше действительной стоимости. Превышение рыночной стоимостью действительной стоимости связано с существованием ложной социальной стоимости.

Введение К. Марксом в экономическую теорию категории ложной социальной стоимости имеет важное значение для методологии, теории и практики. Без этой категории невозможно объяснить многие экономические явления, в том числе и дифференциальную ренту. Наличие ложной социальной стоимости указывает на большую сложность товарно-денежных отношений, когда с данными отношениями на основе теории трудовой стоимости обязательно соприкасаются ценовые категории, представляющие ложную социальную стоимость. Наличие этой категории подчеркивает лишний раз монистический характер теории трудовой стоимости.

Ложная социальная стоимость не есть действительная стоимость, а представляет собой избыток рыночной стоимости над действительной. Согласно трудовой теории стоимости, ложную социальную стоимость от действительной отличает то, что в ней нет ни грана собственно трудовой стоимости. Ложная социальная стоимость не является особым результатом функционирования абстрактного труда и возникает только потому, что цена приобретает определенную самостоятельность относительно товара.

Ложная социальная стоимость называется К. Марксом социальной, т.е. являющейся результатом общественных отношений, потому что формирование рыночной стоимости продукта происходит не изолированно по каждому продукту, а в системе пропорций общественного воспроизводства, в том числе пропорций между производством и потреблением.

Ложная социальная стоимость, являясь инородной по отношению к действительной стоимости, проникает во все поры экономических отношений и затрудняет использование закона стоимости, нарушая чистоту экономических отношений. Именно в силу этого, по видимому, многие экономисты не желают иметь дело с ложной социальной стоимостью, отрицают ее существование. Однако такая пози-

ция ошибочна. В настоящее время в условиях становления новой - финансовой - экономики все очевиднее становится оторванность реальных процессов производства и потребления от опосредующих их движение знаков стоимости.

Большинство исследователей объясняют разрыв между реальными экономическими процессами и их стоимостной оценкой технологической революцией конца XX в., которая положила начало формированию материальных предпосылок преодоления стоимостных отношений. Процесс преодоления стоимостных оценок есть единство параллельно протекающей трансформации продуктивной и мотивационной сторон человеческой деятельности, приводящее к формированию "высокоиндивидуализированных символических ценностей", когда иррациональные оценки начинают распространяться не только на все более широкую номенклатуру материальных и нематериальных благ, но также и на человеческие качества, на самих субъектов производства и на составляющие общества организации и институты.

Такие изменения, протекающие в современном мире, заставляют иначе взглянуть на проблему рыночной стоимости и ее места в развивающейся системе экономических отношений. При исследовании образования рыночной стоимости в процессе производства разных видов продукции и услуг необходимо учитывать не только их предложение, но и спрос. В марксистской политэкономии тезис о том, что спрос есть в той или иной форме результат производства, не может продвинуть исследование рыночной стоимости. Для потребителей проблема формирования затрат труда на производство того или иного вида товара не имеет прямого значения.

При формировании нового витка воспроизводственного процесса совокупный спрос как сгусток экономической энергии приобретает исходное положение при образовании рыночной стоимости. Распределение совокупного спроса в соответствии с потребностями общества (производственными и личными) и с учетом интересов индивидуальных потребителей предполагает наличие определенного механизма. Благодаря ему происходит формирование спроса на отдельные виды продукции и услуг. На передний план здесь выходят не затраты на производство благ, а их потребительские качества.

Существование ложной социальной стоимости связано именно с этим процессом, когда общество дает оценку продукту, а не затратам абстрактного труда на его производство. Следовательно, раскрыть сущность такой экономической категории, как ложная социальная

стоимость, можно, только поняв механизм образования рыночной стоимости отдельных видов благ.

Область образования рыночных стоимостей есть пересечение двух типов полей, одно из которых является стоимостным, представляющим собой совокупность изменений действительной стоимости по каждому виду продукции и услуг, другое - ценностным, показывающим изменение объективной ценности этих же благ. Условие пересечений полей - равенство действительной стоимости и объективной ценности. Именно в таком случае возникает рыночная стоимость блага. Общее пространство, образующееся в результате пересечения, рассматривается как ложная социальная стоимость.

Получение таких выводов напрямую связано с синтезом положений теории трудовой стоимости и предельной полезности. Этот синтез должен носить отнюдь не механический характер и объединять идеи двух экономических направлений на качественно новом уровне. Не следует подгонять теорию трудовой стоимости под принципы маржинализма. Наоборот, эти две ветви экономической мысли должны расцениваться как дополняющие друг друга, особенно когда речь заходит о процессе образования рыночной стоимости.

Исследование стоимостных отношений в таком ключе, который был предложен выше, позволяет иначе взглянуть на стоимостную природу ренты.

Неважно, о каком виде ренты идет речь, является рента абсолютной или дифференциальной, в любом случае ее экономическая природа - это ложная социальная стоимость (фиктивная стоимость). Монополизация природных ресурсов, новейших технологий и даже организационных структур составляет ткань современной рентной экономики. Рентный рынок есть надстройка над стоимостным рынком совершенной конкуренции. Для нерентных отраслей и сфер производства рыночная стоимость совпадает с действительной стоимостью, а для рентных она больше на величину фиктивной стоимости.

Проблема ренты как фиктивной стоимости должна решаться с позиции теории ренты потребителя и остаточного спроса населения, т.е. при учете свободного остатка сбережений, который является по своей природе фиктивной стоимостью, может "выплескиваться" с рынка в виде остатков денежных средств коммерческих банков на счетах ЦБ РФ или превращаться в рублевые и валютные средства населения, не размещенные в кредитных организациях; в этом качестве накопленная фиктивная стоимость является транзакционными

издержками, которые существенно обеспечивают равновесие на рынке и образование рыночной стоимости.

Истоки всех ошибок в суждениях о разностной стоимостной природе различных видов рент кроются в частом смешении ренты с другими видами доходов, особенно когда речь заходит о дифференциальной ренте.

Дифференциальная рента неоднородна; есть две ее разновидности, они наиболее ярко проявляются при экономической реализации монополии на природный рентный ресурс. Дифференциальная рента I прямо связана с различиями в качестве и местоположении рентного ресурса, тогда как дифференциальная рента II определяется различиями в эффективности последовательных затрат капитала. Первую можно считать одним из показателей рационального использования природного ресурса, вторую - одним из показателей эффективности капиталовложений. Обе эти формы тесно взаимосвязаны и на практике разделить их очень сложно, нередко дифференциальная рента II является лишь другим выражением дифференциальной ренты I и, по существу, совпадает с ней. Однако наиболее часто встречающаяся ошибка состоит вовсе не в отождествлении двух форм дифференциальной ренты, а в том, что обычная (не рентная) добавочная прибыль некоторыми экономистами принимается за дифференциальную ренту II.

Обычная добавочная прибыль (рационализаторский доход) и дифференциальная рента различаются. Дифференциальная рента - фиктивная стоимость, в то время как обычная добавочная прибыль - действительная стоимость. Дифференциальная рента определяется как разница между рыночной стоимостью и дифференциальной, или действительной, стоимостью, а обычная добавочная прибыль есть разница между индивидуальной и действительной стоимостью.

Рационализаторский доход (или избыточная прибыль в пределах действительной индивидуальной стоимости) реализуется в рыночной цене продукции, но может и не реализоваться в целом для компании, если на разных участках он имеет как положительное, так и отрицательное значение. Тогда для всей организации размер добавочной прибыли без ренты будет равен нулю, а для конкретного производственного участка будет положительным или отрицательным.

Данные положительные и отрицательные изменения нельзя отождествлять с движением положительной и отрицательной дифференциальной стоимости. Теоретически худшие ресурсы могут предполагать наличие отрицательной дифференциальной стоимости, но регу-

лирующее значение для всей отрасли может иметь целый ряд производителей, для каждого из которых отрицательная дифференциальная стоимость не может быть больше абсолютной ренты.

Абсолютная рента, с одной стороны, - это часть действительной стоимости, превышающая цену производства, а с другой стороны, - это фиктивная стоимость. Современные исследователи данной проблемы склоняются к определению абсолютной ренты по первому варианту, т.е. считают ее частью действительной стоимости.

Разделение ренты на абсолютную и дифференциальную происходит при формировании рыночной цены продукта.

Процесс разграничения дифференциальной природной ренты и рационализаторского дохода, основанный на различии их стоимостной природы, во многом затрудняется участием в этом процессе дифференциальной технологической (инновационной) ренты, которая представляет собой фиктивную стоимость.

Рассмотрим процесс образования и переплетения данных доходов в рамках, например, земледелия. Дополнительные вложения являются первопричиной образования дифференциальной ренты II в земледелии в классическом ее понимании, если в результате инвестиций возникает избыточная прибыль за счет повышения уровня искусственного плодородия почвы. Напротив, при неизменном уровне искусственного плодородия почвы избыточная прибыль может стать результатом эффективных дополнительных вложений в связи с внедрением достижений научно-технического прогресса. Природу такой избыточной прибыли необходимо рассматривать двояко. Если эти достижения являются предметом монополизации (формальной или неформальной) со стороны предпринимателя, то избыточную прибыль следует рассматривать как технологическую ренту. Наоборот, при внедрении общераспространенных достижений науки и техники избыточная прибыль возникает в рамках конкурентного рынка, т.е. является частью действительной стоимости.

Разграничение дифференциальной природной ренты II, дифференциальной технологической (инновационной) ренты, абсолютной ренты и рационализаторского дохода играет существенную роль при рассмотрении особенностей присвоения дифференциального дохода в той или иной рентной отрасли.

Разделение ренты на абсолютную и дифференциальную происходит при формировании рыночной цены продукта. Потеря абсолютной ренты будет происходить, когда продукт производится по цене производства.

Исследовательский интерес представляют формирование технологической дифференциальной ренты II и распределение общей ренты при дополнительных вложениях.

Рыночная цена всей продукции может образовываться на уровне цены продукта наименее производительных вложений, которые, по теории К. Маркса, порождая дифференциальную ренту при худших условиях, формируют более высокий уровень абсолютной и дифференциальной ренты на всех классах.

При определении рыночной стоимости на основе цены продукта при дополнительных вложениях потеря абсолютной ренты возможна только при условии равенства рыночной цены, цены продукта и цены производства.

Проблема присвоения дифференциального рентного дохода может не только затрагивать обозначенный выше процесс разграничения разных видов дохода, но и касаться распределения дохода одного вида между участниками монопольных отношений. Все виды монополий предполагают экономическую реализацию в форме дохода. Собственники капитала реализуют свою часть ренты в виде заработной платы, фирмы-пользователи - в форме избытка рентного дохода над заработной платой и налогами, государство получает свою часть через налоговую систему. Так распределение дифференциальной технологической ренты, в существовании которой некоторые исследователи вообще сомневаются, а другие используют только с приставкой "квази", объясняя последнюю скоротечностью жизни этого вида дохода, в современных условиях становится камнем преткновения. Нередко мы можем наблюдать ситуацию ослабления монополии собственности специалиста на человеческий капитал в пользу монополии предприятия на него как производственный объект, и часть инновационной ренты собственника может легко превратиться в прибыль фирмы-арендатора. Отсюда возникает противоречие между индивидуальным характером образования ренты и общественным характером присвоения: создателем ренты выступает наемный работник-специалист, а большая часть ее присваивается фирмой.

Таким образом, многие исследования ренты склоняются к тому, что в современном механизме хозяйствования собственность по ряду причин не может присваивать ренту в полной мере, и часть ренты превращается в добавочную прибыль организаций. Среди причин этого можно назвать существование теневых форм распределения ограниченных ресурсов не с точки зрения оптимальности в условиях конкуренции, а при протекции определенных экономических сил.

Все обозначенные выше тонкости процесса присвоения рентных доходов необходимо учитывать, когда дело касается экономической реализации монополии не только на интеллектуальный капитал, но и на любой другой рентный ресурс. В реальной экономике разные типы ренты способны друг друга замещать в определенных границах, они часто переплетаются с другими видами нерентного дохода, что создает путаницу в процессе реализации экономических интересов участников монопольных отношений. И это не просто слова хотя бы потому, что одним из участников этих отношений выступает государство, претендуя на свою долю дохода в форме налогов. В этой связи внести определенную ясность в рассматриваемый вопрос способно лишь исследование механизма рентообразования с точки зрения его стоимостной природы.

## **10.5. Особенности механизма ценообразования на земельные ресурсы**

Большинство современных исследований, посвященных анализу земли как фактора производства, ограничивается изучением ее специфических природных свойств. Авторами анализа полностью упускается из виду тот аспект, что земля - это не просто производительная сила, но и важнейший фактор общественного воспроизводства, перманентно участвующий в создании новых потребительных стоимостей. Земля как предметно-вещественная часть естественных производительных сил проходит все циклы воспроизводства. В стадии производства земля через свои ценовые параметры входит в затратную составляющую, определяя величину рыночных и индивидуальных издержек. Изъятие земельной ренты через механизм земельных платежей (налог, аренда) включает земельный фактор в сферу распределения. Пространственные и производственные свойства земельных участков оказывают влияние на направление, интенсивность и скорость движения созданного продукта, что определяет участие данного фактора в сфере обращения и потребления. Таким образом, земля входит во все составляющие части воспроизводственного процесса и представляет объект всеобщего экономического интереса.

Однако в воспроизводственном плане роль земли заключается не только в том, что она участвует в воспроизводстве материальных благ, но и в необходимости воспроизводства ее самой, поскольку в

процессе материального производства происходит не только интенсивное использование данного элемента природы, но и нарушение его первоначальных форм и структуры.

Вовлеченная в процесс хозяйственной деятельности земля для обеспечения непрерывности общественного воспроизводства должна постоянно воспроизводиться сама.

Воспроизводство земли является сложным и многогранным процессом, обусловленным естественными и социально-экономическими особенностями сельскохозяйственного производства, производственно-экономическими отношениями в АПК, специфическими чертами самой земли, поскольку именно в ходе ее воспроизводства тесно переплетаются естественные и экономические законы. Такое воспроизводство одновременно выступает и как почвообразовательный процесс, поскольку земля относится к природным ресурсам, и вместе с тем как экономический процесс, обусловленный приложением дополнительных затрат труда и материально-технических средств.

Согласно теории трудовой стоимости, земля как фактор воспроизводства не имеет стоимости, она авансируется человеку как всеобщее естественное достояние. В земле овеществляется только деятельность человека, направленная на возделывание, обработку почвы и на восстановление утраченных ею свойств после использования. Труд в целом, как было сказано выше, не связан с генезисом земли. Однако, вовлекаясь в рынок, товарно-денежные отношения, земля имеет определенную цену. Появляется меновой эквивалент, на который ориентируется предпринимательская деятельность.

Такая противоречивая ситуация, когда земля не обладает стоимостью, но имеет рыночную цену, возникает в связи с тем, что общество дает оценку не затратам труда на ее производство, а оценивает само благо "земля" в зависимости от того, какую пользу оно приносит. При этом речь идет не о величине пользы вообще, а о предельной полезности блага.

Оценка полезности блага меняется в зависимости от его количества и удовлетворенных потребностей. На рынке в результате столкновения различных оценок, конкуренции и соотношения спроса и предложения формируется рыночная цена товаров. При этом стоит учитывать один факт: несмотря на то, что ценность вещи определяется внешним субъектом, он выражает собирательную позицию, отражающую, в частности, и объективный уровень объемов производства. Это можно отнести и к ассортименту вещей, их количеству и т.д., т.е. субъективно-психологический фактор может быть носителем

разносторонней объективной информации, влияющей на оценку и конечное представление о величине ценности вещи.

Следовательно, внешний субъект никак не может быть признан единственной изначальной причиной формирования цены, как бы это не трактовалось теорией предельной полезности. Если спроецировать эти слова на проблему цены земли, то можно отметить следующее. Земля как товар, не созданный трудом, но "выброшенный" на рынок, может быть реализована и иметь цену. В этом случае количественная пропорция прикидывается рынком, не проявляя отсутствующую в земле-товаре субстанцию стоимости, а лишь косвенно определяя предполагаемые, виртуальные затраты труда на его создание и эксплуатацию. Естественно, что цена также будет отражать приложенные к земле реальные трудозатраты, которые могут быть самыми различными: раскорчевка леса и кустарников, уборка камней, планировка полей, строительство оросительных каналов, создание лесозащитных полос, внесение удобрений, известкование почв и осуществление других мероприятий.

На самом деле, в рамках аграрного производства общество скорее всего оценивает даже не столько землю-товар, виртуальные или реальные трудозатраты на его создание и эксплуатацию, сколько продукт, получаемый с земли. Спрос на любой фактор производства, в том числе и на землю, является производным от спроса на продукт, производимый с помощью этого фактора. Земля, будучи источником продуктов питания, спрос на которые велик всегда, поскольку связан с удовлетворением тех потребностей, без которых жизнедеятельность человека невозможна, будет пользоваться повышенным спросом со стороны общества. Предложение земли как фактор сельскохозяйственного производства отличается от других производственных факторов относительной стабильностью. Предложение может быть увеличено за счет роста, например, посевных площадей или в результате повышения их продуктивности за счет интенсификации производства.

Однако и первый, и второй способы имеют свои ограничения. Поэтому можно утверждать, что на практике в соотношении спроса и предложения на рынке земель сельскохозяйственного назначения определяющим является спрос, который в долгосрочном периоде имеет тенденцию роста, что и обуславливает положительную динамику цены земли.

Решение актуального теоретического вопроса о категориях стоимости и цены земли лежит в основе понимания проблемы земли как капитала.

При изучении специфики земли как капитала последняя должна рассматриваться не как природный элемент, а как определенное социально-экономическое образование, особая экономическая форма, так называемая земля-капитал.

Проникновение в сущность категории "земля-капитал" напрямую связано с пониманием того, что в сельском хозяйстве имеют место, по крайней мере, два финансовых потока движения капитала. Во-первых, существуют вложения капитала в землю в целях ее улучшения, во-вторых, осуществляется купля-продажа земли.

Затраты на улучшение земли предстают в форме действительного капитала, который вложен в нее либо на относительно короткий срок (при улучшении химических свойств, применении удобрений и т.д.), либо на длительный срок (при строительстве осушительных каналов, оросительных сооружений, выравнивании поверхности почвы, возведении хозяйственных построек и т.д.). Между тем стоимостная природа второй части рассматриваемого выше финансового потока, инвестиций в приобретение земельного участка, неоднородна.

В сельском хозяйстве средством производства является плодородие почв, следовательно, и объектом купли-продажи выступает именно оно. Почвенное плодородие, независимо от того, потенциальное оно или экономическое, есть органическое единство естественного и искусственного видов плодородия, процессы формирования которых и определяют неоднородную стоимостную природу средств, израсходованных на покупку земельного участка. Инвестиции в приобретение земельного участка представляют собой, с одной стороны, фиктивный капитал, когда речь идет о получении прав на естественное плодородие, а с другой стороны, - это действительный капитал, вложенный в землю в целях превращения ее в общественную производительную силу. Величина указанных инвестиций, или цена земли, в данном контексте - это не что иное, как сумма цен фиктивного и действительного капитала. Правда, данный факт в некоторых случаях вполне обоснованно может быть подвергнут критике. Дело в том, что в результате длительного эффективного использования земельных ресурсов искусственно "окультуренное" плодородие срастается с естественным плодородием, что практически не дает возможности выделить в средствах, идущих на покупку земли, долю действительного капитала. Лицо, приобретающее земельный участок в собственность, в таких условиях может расценивать свои затраты лишь как фиктивный капитал.

Выявление стоимостной структуры земли как капитала имеет большое практическое значение, поскольку процессы возмещения, реализации действительного и фиктивного капитала существенно разнятся. Если фиктивный капитал-земля реализуется только посредством перепродажи, то действительный капитал-земля, являясь вещественным носителем стоимости, которая определяется прежде всего общественно необходимыми затратами труда на превращение земли в средство производства, возмещается из стоимости сельскохозяйственного продукта. Анализ стоимостной природы земли-капитала позволяет сделать вывод, что в основе цены земли лежит взаимодействие двух составляющих - процента и ренты. Процент в этой системе внешний, но необходимый фактор. При отсутствии у земли стоимостной основы механизм действия процента представляет единственную возможность установления количественной определенности цены участков. Процент является ценой капитала, который в нормальных условиях берется в ссуду, если доход от его применения будет выше процента. Данный принцип распределения доходов справедлив и по отношению к земле, если рассматривать ее в рыночной среде с позиции денежной формы. У. Петти да и все ранние классики ошибались, когда настаивали, будто процент произведен по отношению к ренте. Размер процента, по мнению ученых, должен был быть не меньше ренты, которую можно было получить с земельного участка, купленного на деньги, полученные в ссуду. Напротив, абсолютная рента как форма реализации собственности на землю является производной от процента. Поскольку доход на капитал определяется как процент, доход и на капитал-землю по величине не должен быть меньше процента, без этого вознаграждения собственник земли просто ограничит доступ к ней.

Величина дифференциальной ренты определяется землей-капиталом. Чем производительнее земля-капитал, тем выше размер дифференциальной ренты. При прочих равных условиях размер земли-капитала в денежном выражении является функцией дифференциальной ренты. При этом нельзя забывать, что рентоспособность земли - это не столько ее естественно-природное свойство, сколько результат рыночных отношений. Денежное присвоение ренты может быть сведено к нулю при деформированной конкуренции товаропроизводителей либо в условиях диспаритета цен, а следовательно, существенные изменения претерпит и цена земли. Цена земли должна отражать потенциальную возможность получения дохода в размере земельной ренты, количественные характеристики которой опреде-

ляются рыночной конъюнктурой. Это лишний раз подчеркивает, что цена земли является многоаспектной рыночно-институциональной категорией, закономерно предполагающей наличие концептуально-методологических основ ее экономической интерпретации.

## 10.6. Рынок труда

В рыночной экономике факторы производства поставляются собственниками факторов - домохозяйствами. Предложение факторов производства определяется, во-первых, решениями о предложении услуг труда и услуг капитала (т.е. сбережений) со стороны наличного населения и с учетом имеющегося запаса физического капитала, а во-вторых, решениями, влияющими на численность и образовательный уровень населения, на величину сбережений физического капитала.

Рынок труда - это рынок, на котором в результате взаимодействия спроса на труд и предложения трудовых услуг формируется цена на трудовые ресурсы. Рынок рабочей силы позволяет ее свободную продажу по рыночной цене, которая представляет собой цену соглашения между поставщиком рабочей силы и нанимателем с учетом предусмотренной законом минимальной заработной платы. Главная особенность рынка труда в том, что здесь формируется заработная плата как основной доход подавляющей части населения любой страны.

Состояние рынка определяется соотношением величины спроса и предложения. Чтобы понять рыночную экономику во всей ее полноте, необходимо хорошо усвоить два фундаментальных понятия: "спрос" и "предложение".

Спрос на труд означает желание экономически активного населения продать свою рабочую силу за определенную цену (заработную плату) и на определенный период времени. **Спрос на труд**, субъектами которого выступают бизнес и государство, находится в обратной зависимости от величины **заработной платы**. В случае повышения заработной платы работодатель будет вынужден сокращать количество нанимаемых им работников (спрос на труд сократится), а в случае снижения заработной платы он сможет нанять дополнительных работников (спрос на труд возрастет). Данная зависимость между величиной заработной платы и спросом на труд выражается в графике спроса на труд (рис. 10.4).

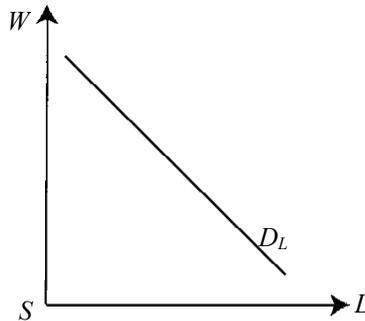


Рис. 10.4. График спроса на труд

Факторы, определяющие спрос на труд:

1) заработная плата. При прочих равных условиях зависимость между объемом спроса на услуги труда и его ценой является обратной;

2) спрос на конечную продукцию. Чем выше спрос на конечный продукт, тем выше и спрос на труд;

3) взаимозаменяемость факторов производства. Если цена на труд высока, то он будет замещаться более дешевыми факторами производства;

4) уровень квалификации работников. При прочих равных условиях этот уровень предполагает более высокую предельную производительность, что приводит к замещению трудом менее доходных факторов производства;

5) производительность труда. Это показатель количества произведенного продукта в единицу времени (или количества времени, затраченного на единицу продукта). Чтобы повысить производительность труда, необходимо: совершенствовать квалификацию работников; использовать новую технику и технологию; наращивать объемы используемого основного капитала; улучшать систему управления производством; эффективнее расходовать природные ресурсы. Чем продуктивнее трудятся рабочие, тем больше они производят продукта и тем меньше нужно нанимать рабочей силы;

6) предельная доходность труда. На рынке совершенной конкуренции объем спроса на труд будет увеличиваться до тех пор, пока предельный доход от использования фактора труда не будет равен издержкам, т.е. заработной плате ( $MRP_L = W$ ).

Спрос на труд считается вторичным, производным от первичного спроса на готовые продукты, и особенно на потребительские това-

ры. Чем выше спрос на изделия фирмы, тем больше рабочих фирма может нанять.

Закон спроса на труд гласит: при прочих равных условиях величина спроса на труд будет больше при низкой зарплате и меньше при высокой. Конечное свойство закона спроса на труд состоит в следующем: между величиной заработной платы и величиной спроса существует обратная связь.

**Предложение труда**, субъектами которого выступают домашние хозяйства, находится в прямой зависимости от величины заработной платы. В случае увеличения заработной платы продавцы услуг труда (иными словами, наемные работники) будут увеличивать предложение труда, а в случае снижения заработной платы предложение труда сократится. Данную зависимость иллюстрирует график предложения труда (рис. 10.5).

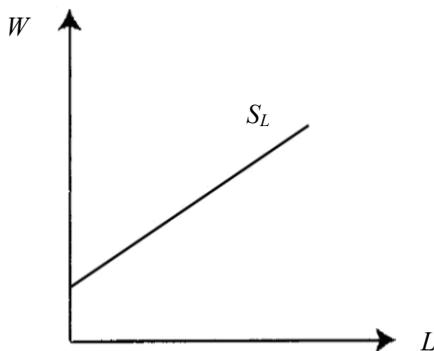


Рис. 10.5. График предложения труда

Предложение труда означает желание производителей купить рабочую силу по определенной цене и на определенный период времени.

Предложение труда, имеющего свою специфику, так как его продают люди, зависит от ряда факторов:

- 1) от демографических показателей (какова величина населения в той или иной стране);
- 2) образовательного уровня, квалификации и знаний;
- 3) здоровья;
- 4) культуры нации;
- 5) национальных особенностей.

Закон предложения труда гласит: чем больше заработная плата, тем больше предложение труда. Коренное свойство закона предложения: между заработной платой и величиной предложения существует прямая связь.

Данный график иллюстрирует зависимость между величиной заработной платы ( $W$ ) и величиной предложения труда ( $L$ ). Каждая точка на кривой предложения труда ( $SL$ ) показывает, какой будет величина предложения труда при определенном уровне заработной платы.

Факторы, определяющие предложение труда:

1) величина реальной заработной платы. Зависимость между реальной заработной платой и объемом предложения труда является прямой (чем выше заработная плата, тем больше предложение труда);

2) стратегия нанимаемого. Работник инвестирует время и деньги в повышение собственных производственных возможностей путем получения образования и укрепления здоровья;

3) время. Человек стоит перед альтернативой распределения времени суток: если он будет больше отдыхать, то меньше останется времени для работы. Всякий индивид находится под воздействием двух эффектов, присущих также рынкам товаров и услуг: эффекта замещения и эффекта дохода. Эффект замещения означает вытеснение свободного времени временем труда. Эффект дохода проявляется в падении предложения труда с ростом заработной платы. Иными словами, при достижении определенного уровня своего дохода и материального благополучия работник все большее время уделяет отдыху и другому времяпрепровождению. При этом человек учитывает упущенный заработок, который мог бы быть при отказе от досуга.

Равновесие на рынке труда достигается в точке пересечения кривой спроса и кривой предложения (рис. 10.6). В точке пересечения и формируются равновесная цена труда и равновесный уровень занятости конкретного вида труда.

Точка  $E$  на графике показывает равновесную ставку заработной платы. Положение, определяемое точкой  $E$  на графике, практически не встречается, всегда существует отклонение от точки равновесия. Вследствие превышения предложения труда над спросом, когда ставка заработной платы превышает равновесную, возникает безработица. Работодатели будут готовы нанять новых работников, но только в случае снижения ставки заработной платы.

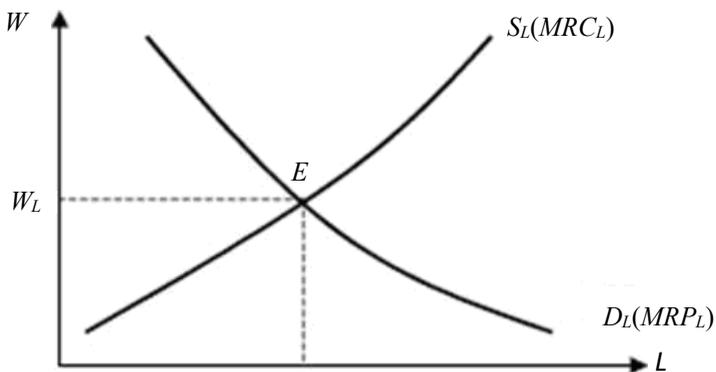


Рис. 10.6. Равновесие на рынке труда

Когда же спрос превышает предложение труда вследствие снижения заработной платы ниже равновесной, работодатели готовы повысить заработную плату для заполнения рабочих мест.

В обоих случаях равновесие на рынке труда восстанавливается и достигается при условии полной занятости.

*Рынок труда в условиях совершенной конкуренции* базируется на ряде предпосылок, которые не являются достаточно реалистичными. К характерным особенностям конкурентного рынка труда относятся следующие.

1. Имеется значительное количество покупателей (фирм) и продавцов (домашних хозяйств). Каждая фирма предъявляет небольшую долю общего спроса на труд, каждое домашнее хозяйство обеспечивает небольшую долю предложения труда, и в результате ни один из участников рынка не может повлиять на рыночную цену. Все участники рынка являются ценополучателями.

2. Труд является однородным. Это означает, что работники обладают одинаковой квалификацией, производительностью и одинаковым человеческим капиталом.

3. Барьеры входа/выхода на рынке отсутствуют.

4. Информация полностью и симметрично распределена между участниками рынка.

В данных условиях равновесная ставка заработной платы определяется путем пересечения кривых спроса и предложения на рынке труда. Предложение труда для отдельной фирмы является абсолютно эластичным. Кривая предложения показывает, какую заработную плату должна будет заплатить фирма, чтобы нанять определенное

количество работников, т.е. кривая предложения представляет собой кривую средних факторных издержек. Кривая предельных факторных издержек представляет собой расходы фирмы на наем дополнительного работника.

В условиях совершенной конкуренции наем дополнительной единицы труда не отражается на заработной плате работника, т.е. связанные с наймом дополнительного работника предельные затраты являются, по существу, заработной платой. На данном рынке труда кривые средних и предельных факторных издержек совпадают (рис. 10.7):  $AC_L(W) = MC_L$ .

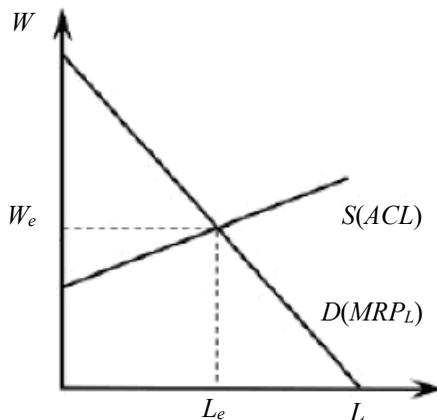


Рис. 10.7. Графики средних и предельных издержек

Решение о найме дополнительного работника определяется разницей между предельным доходом продукта труда рабочего ( $MRP_L$ ) и предельными затратами по найму дополнительной единицы труда ( $MRC_L$ ) при ставке заработной платы  $W$ :

- если  $MRP_L < W$ , то фирма будет нанимать рабочих;
- если  $MRP_L = W$ , то фирма максимизирует свой доход.

Графически процесс найма рабочей силы для отдельной фирмы представлен на рис. 10.8. Предприятие наймет количество работников  $L_1$  по ставке заработной платы  $W_E$ .

*Рынок труда в условиях несовершенной конкуренции имеет специфические свойства.*

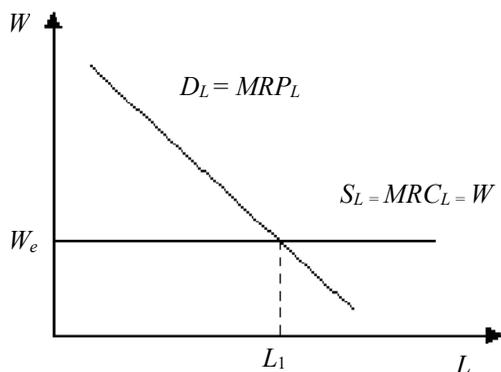


Рис. 10.8. Наем работников в условиях совершенной конкуренции

Монополия, или рынок труда, на котором действует единственный наниматель труда, возникает при следующих условиях:

а) на рынке труда взаимодействуют, с одной стороны, значительное количество квалифицированных рабочих, не объединенных в профсоюз, а с другой - либо одна крупная фирма-монополист, либо несколько фирм, объединенных в одну группу и выступающих как единый наниматель труда;

б) данная фирма (группа фирм) нанимает основную часть из суммарного количества специалистов какой-то профессии;

в) этот вид труда не имеет высокой мобильности (например, из-за определенных социальных условий, географической разобщенности, необходимости переучиваться по новой специальности и т.п.);

г) фирма-монополист сама устанавливает ставку заработной платы, а рабочие либо вынуждены соглашаться с такой ставкой, либо искать другую работу.

В условиях монополии фирма-монополист олицетворяет собой отрасль, поэтому кривые предложения труда для фирмы и отрасли совпадают. В таком случае для отдельной фирмы-монополиста кривая предложения труда показывает не предельные, а средние величины издержек на наем труда, т.е. для монополиста кривая предложения труда является кривой средних издержек ресурса ( $ARC$ ), а не предельных, отражающих уровень заработной платы, которую фирма должна выплачивать каждому работнику. В указанной ситуации кривая предельных издержек на труд  $MRC_L$  лежит выше кривой  $S$ . Фирма-монополист выравнивает значения  $MRP$  и  $MRC$  в точке  $E_m$ , нанимая  $N_m$  рабочих и выплачивая им ставку заработной платы  $W_m$  руб. (рис. 10.9).



Рис. 10.9. Рынок труда в условиях монополии

Другой вариант монополизации рынка труда - создание в отрасли профсоюза, который становится монопольным "продавцом" труда предпринимателям, т.е. монополия на рынке труда возникает со стороны предложения. Профсоюзы решают многие вопросы, связанные с защитой прав своих членов, но все же основной задачей профсоюза является повышение ставки заработной платы (рис. 10.10.)

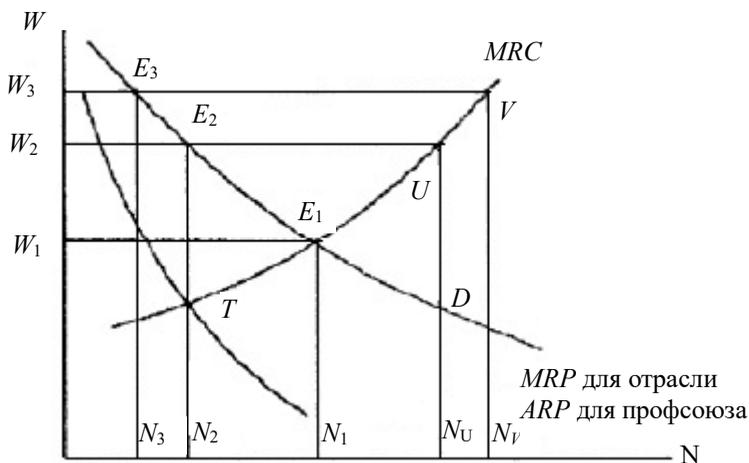


Рис. 10.10. Рынок труда с участием профсоюзов

Если профсоюз объединит только квалифицированных специалистов и будет выступать единой группой, "продающей" труд своих членов, то мы можем рассматривать подобную ситуацию как классическую монополию. Тогда отраслевая кривая спроса становится для профсоюза кривой средней выручки ( $ARP$ ), а кривая его предельной выручки ( $MRP$ ) проходит ниже кривой  $D$ . Точка  $T$  пересечения кривых  $MRC$  и  $MRP$  определит число  $N_2$  членов профсоюза, нанимаемых отраслью по ставке заработной платы  $W_2$ . В условиях неизменного спроса на труд в отрасли уменьшение числа занятых равносильно сокращению предложения труда.

Тот факт, что повышение заработной платы за счет уменьшения предложения труда приводит к сокращению занятости и потенциально грозит возникновением безработицы, вызывает беспокойство у профсоюзов. Идеальным способом, ведущим и к росту заработной платы, и к увеличению занятости, является расширение спроса на труд. Этого можно добиться, если:

- а) увеличивается спрос на товары, изготавливаемые в отрасли, т.е. с использованием данного ресурса (труда);
- б) повышается производительность труда в отрасли;
- в) растут цены на ресурсы-заменители.

Уникальная ситуация складывается на рынке труда, когда единому профсоюзу, объединяющему работников отрасли, противостоит фирма-монопсонист. Иными словами, монополия предложения труда в лице профсоюзов сталкивается с монополией спроса на труд в лице фирмы-монопсониста. Профсоюз всегда стремится повысить заработную плату своих членов, а фирма-монопсонист устанавливает зарплату ниже равновесной, поэтому реальный уровень заработной платы будет определяться степенью монопольной власти профсоюза и монопсонии. Сильный, организованный профсоюз, пользующийся поддержкой иных профсоюзов, способен добиться уровня зарплаты, превышающего монопсонистический и даже равновесный уровни. Наоборот, крупная фирма-монопсонист в условиях разобщенного рабочего движения способна снизить ставки заработной платы ниже равновесной ставки.

Как правило, в условиях двойной монополии профсоюзы и предприниматели стремятся заключить коллективные соглашения, которые представляют собой взаимный компромисс.

## 10.7. Рынки капиталов

В экономической теории и предпринимательской практике категорию "капитал" используют часто и неоднозначно. Под капиталом подра-

зумевают заводы и фабрики, складские помещения и транспортные коммуникации, оборудование и инструменты, сырье и готовую продукцию, знания, умения человека и финансовые активы. Понятие "капитал" распространяется на самые разнообразные объекты, общей чертой которых является способность приносить доход. Капитал - запас материальных и нематериальных ценностей, используемых производительно для получения доходов. Иными словами, капитал - любой ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ.

Различают две основные формы капитала: физический (материально-вещественный) капитал и человеческий капитал.

Человеческий капитал - физические и умственные способности человека, полученные посредством образования или практического опыта; мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Иными словами, человеческий капитал - особая разновидность трудовых ресурсов. По этой причине под капиталом в собственном смысле слова обычно подразумевают только физические, материальные факторы.

Физический капитал - имущество длительного пользования, используемое фирмой в ее деятельности. Различают основной и оборотный физический капитал. Основной капитал - средства производства, которые многократно используются в процессе производства и переносят свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере их износа. Сюда относятся здания, сооружения, машины, станки, оборудование, транспортные средства и т.д. Износ - снижение стоимости основного капитала (к примеру, машины), происходит в результате его использования или по истечении определенного срока (со временем). Износ бывает физический и моральный. Ежегодное списание части стоимости основного капитала принято называть амортизацией.

Основной капитал служит в течение нескольких лет и подлежит замене (или возмещению изношенного основного капитала) лишь по мере его физического или морального износа (последнее означает обесценение основного капитала по мере удешевления его производительности или с началом выпуска машин и оборудования принципиально нового качества, что делает использование старого основного капитала технически и экономически невыгодным). Каждый год собственник основного капитала списывает определенную часть стоимости его оборудования (осуществляет амортизационные отчисления). К примеру, если станок стоит 10 000 долл. и служит 10 лет, то при равномерном списании его стоимости ежегодные амортизационные отчисления будут равны 1000 долл. в год.

Оборотный капитал - средства производства, которые участвуют в процессе производства один раз и переносят свою стоимость на го-

товый продукт целиком.оборотный капитал - реальные активы, стоимость которых полностью включается в стоимость нового товара и возвращается в денежной форме к предпринимателю при реализации товара в каждом цикле. К оборотному капиталу относятся сырье, материалы, топливо, полуфабрикаты и т.д.

Оборотный капитал полностью потребляется в течение одного цикла производства, и его стоимость включается в издержки производства целиком, в отличие от основного капитала, стоимость которого учитывается в издержках по частям.

Под капиталом на рынке факторов производства подразумевают материальные факторы, капитальные блага. Еще один аспект капитала связан с его денежной формой. Общим знаменателем, к которому сводят стоимость капитала в форме любого актива, является денежный капитал. В денежном выражении должна быть просчитана стоимость как физического, так и человеческого капитала. Капитал, воплощенный в средствах производства, принято называть реальным капиталом. Денежный капитал или капитал в денежной форме представляет собой инвестиционные ресурсы. Сам по себе денежный капитал экономическим ресурсом не является, т.е. непосредственно в производстве его использовать нельзя, однако можно применять для покупки факторов производства.

Особенностью рынка капитала является то, что фирмы предъявляют спрос не на физический капитал (станки, оборудование и т.д.), а на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на эти капитальные блага и затем вернуть, отдав часть прибыли от их использования в будущем. По этой причине спрос на капитал - это спрос на денежные средства, спрос на заемные средства (ссудный капитал), а не просто на деньги. Чисто внешне спрос на деньги как деньги и спрос на ссудный капитал - это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на заемные средства для осуществления инвестиций, ему требуется определенная денежная сумма для пополнения производственных фондов (капитал в физической форме). Конечно, домашние хозяйства тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная, так как не связана с предпринимательской деятельностью. Вместе с тем, не будем забывать, что спрос на физический капитал аналогично тому, как и на другие факторы производства, является производным спросом, он зависит от спроса на те блага и услуги, в производстве которых используется физический капитал.

Рынок капитала - составная часть рынка факторов производства. На этом рынке специфика действующих законов спроса и предложения позволяет установить цену на любую разновидность капитала.

Физический капитал пользуется спросом, потому что он производителен. Особенностью рынка капитала является то, что фирмы предъявляют спрос не на физический капитал (станки, оборудование и т.д.), а на временно свободные денежные средства, которые можно потратить на эти капитальные блага и затем вернуть, отдав часть прибыли от их использования в будущем.

Кто же является субъектами спроса на капитал и предложения капитала в рыночном хозяйстве? Субъектом спроса на капитал является бизнес, предприниматели. Субъекты предложения капитала - это домашние хозяйства. Спрос на капитал - это спрос на инвестиционные средства, а не просто на деньги. Когда мы говорим о спросе на капитал как на фактор производства, то имеем в виду спрос на инвестиционные средства, необходимые для приобретения капитала в физической его форме (машины, оборудование и т. п.).

Другими словами, важно различать форму, в которой предстоит спрос на капитал, и содержание этого спроса. Чисто внешне спрос на капитал предстает как спрос на определенную сумму денег. Но спрос на деньги как деньги и спрос на капитал в денежной форме - это не одно и то же. Бизнес предъявляет спрос на инвестиционные средства, т.е. ему требуется определенная денежная сумма для покупки производственных фондов (капитала в физической форме). Домашние хозяйства (население) тоже предъявляют спрос на деньги, но природа этого спроса иная, она не связана с предпринимательской деятельностью. По указанной причине спрос на капитал - это спрос на денежные средства (спрос на заемные средства (ссудный капитал)), а не просто на деньги.

Ссудный капитал (денежный или заемный) - капитал, который отдается во временное пользование (это принято называть "ссуда" или "заем") под определенный (ссудный) процент.

Спрос на капитал можно представить графически в виде кривой, имеющей отрицательный наклон. Отрицательный наклон спроса объясняется убывающей предельной производительностью инвестиций по мере того, как увеличивается количество привлекаемого ссудного капитала. Объяснение смысла закона убывающей доходности должно быть таким: дополнительно применяемые затраты одного фактора (труда) сочетаются с неизменным количеством другого фактора (земли). Следовательно, новые дополнительные затраты дают все меньший

объем дополнительной продукции. К примеру у вас есть офис, в котором работают клерки. Со временем, если увеличивать их количество, не увеличивая размера помещения, клерки будут мешаться под ногами друг у друга и, возможно, затраты будут превышать доходы.

Линия предложения имеет положительный наклон. В случае если соединить два графика воедино (спрос на капитал и предложение на капитал), то в точке пересечения кривых устанавливается равновесие на рынке капитала (рис. 10.11).

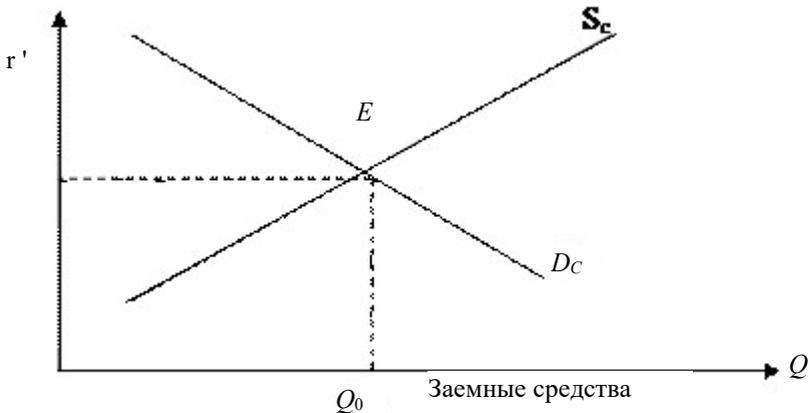


Рис. 10.11. Равновесие на рынке капитала

Точка пересечения линии спроса на ссудный капитал и предложения ссудного капитала показывает равновесную ставку ссудного процента ( $r_0$ ). Равновесие на рынке капитала, отражая оптимальное соотношение между объемом сегодняшних товаров и услуг и их гипотетическим количеством в будущем, указывает на оптимальное количество инвестируемого капитала ( $Q_0$ ).

Ставка ссудного процента определяется предложением накопленных средств спросом на заемные средства. **Ссудный процент** - цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование их заемных средств в течение определенного периода. Ссудный процент выражается с помощью процентной ставки (ставки ссудного процента) за год. **Ставка ссудного процента** - количество денег, которое требуется уплатить за использование одной заемной денежной единицы в год. Ставка ссудного процента рассчитывается как отношение годового дохода, получаемого в виде ссудного процента, к величине предоставленного денежного капитала (кредита).

$$r = R/K \cdot 100\%$$

где  $r$  - ставка ссудного процента;

$R$  - годовой доход кредитора;

$K$  - сумма денежного капитала, отданного в займы.

Различают номинальную и реальную ставку ссудного процента.

**Номинальная ставка ссудного процента** - ставка ссудного процента, выраженная в денежных единицах по текущему курсу без учета инфляции. Это количество денег, уплаченное за единицу заемного денежного знака за определенный период времени. Номинальная ставка показывает, насколько сумма, которую заемщик возвращает кредитору, превышает сумму, полученную в виде кредита. **Реальная ставка ссудного процента** - ставка ссудного процента, выраженная в денежных единицах, с поправкой на инфляцию. Эта ставка основная при принятии инвестиционных решений.

Разница между двумя рассматриваемыми понятиями состоит в том, что реальная процентная ставка корректируется в соответствии с уровнем инфляции. Для пояснения разницы между терминами приведем пример. Предположим, что номинальная процентная ставка и уровень инфляции составляют по 10%. Значит, если занять 100 долл., то следует выплатить 110 долл. в год. При этом из-за 10%-ной инфляции реальная стоимость, или покупательная способность, 110 долл. в конце года составит лишь 100 долл. Получается, что если с поправкой на инфляцию занимают 100 долл., то и в конце года выплачивают тоже 100 долл. В то время как номинальная процентная ставка составляет 10%, реальная процентная ставка равна нулю. Иными словами, вычитая уровень инфляции (10%) из нормальной процентной ставки (10%), получаем, что реальная процентная ставка равна нулю. Реальная ставка процента равна номинальной ставке минус уровень инфляции.

Или другой пример: номинальная годовая ставка процента составляет 9%, ожидаемый темп инфляции 5% в год, реальная ставка процента  $9-5=4\%$ .

Один рубль сегодня стоит больше, чем тот рубль, который будет получен через год. Почему? Потому что эти деньги можно положить в банк, где они начнут приносить проценты. Сегодняшнюю стоимость одной денежной единицы, которая будет выплачена в будущем, принято называть дисконтированной (или современной) стоимостью. Математически это будет выражено в формуле дисконтирования, основанной на применении сложного процента:

*Стоимость денег сегодня = Деньги в будущем / (1 + Ставка процента)  $n$ .*

Чтобы наглядно проиллюстрировать, каким образом осуществляется дисконтирование, представим следующий пример. Инвестор хочет через три года получить 15 000 долл. путем инвестирования средств в банковские депозиты под ставку 10% годовых и с этой целью желает знать, какой объем денежных средств ему следует вложить сегодня. Таким образом:

$$15\,000 \text{ долл. через три года} = 15\,000 \text{ долл.} / (1+0,1)^3 = 11\,270 \text{ долл.}$$

Следовательно, в настоящее время инвестору крайне важно вложить 11 270 долл. Сразу оговоримся, что это идеальный пример. В реальности все будет несколько иначе. В частности, на размере суммы скажутся налоговые отчисления. Да и инфляционные процессы также дадут о себе знать.

Особенностью рынка капитала является то, что, говоря о спросе на капитал или о предложении на капитал как на фактор производства, имеют в виду инвестиционные средства, необходимые для покупки капитальных активов. Иными словами, речь идет о ссудном капитале. Ссудный капитал - капитал, предоставляемый собственниками денег в ссуду предпринимателям и приносящий доход в виде процентов. Движение ссудного капитала принято называть кредитом. Все хозяйственные агенты, как те, кто берет деньги в долг, так и те, кто предоставляет средства для займов, оперируют на рынках, которые экономисты называют рынками ссудного капитала.

Рынок ссудного капитала - совокупность финансовых рынков, на которых происходит перераспределение капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на базе спроса и предложения капитала. Заемщиками (дебиторами) являются, прежде всего, предпринимательские фирмы, использующие заемные средства для создания нового капитала. Заемщиками являются и индивидуальные потребители, которые берут займы средства для покупки товаров длительного пользования, и правительство - для покрытия бюджетных дефицитов финансирования создания объектов общественного назначения. При этом, первые предъявляют спрос на капитал в денежной форме, а вторые - спрос на деньги. Спрос на деньги со стороны домохозяйств и государства не связан с предпринимательской деятельностью. Спрос на ссудный капитал - сумма всех заемных средств, на которые есть спрос у заемщиков при какой-либо ставке ссудного процента. Спрос на заемные средства зависит от выгодности предпринимательских инвестиций. Субъектом спроса на капитал является бизнес. Спрос на капитал можно представить графически в виде линии, имеющей отрицательный наклон. Кредиторы - индиви-

дуальные потребители, фирмы и государство, располагающие свободными денежными средствами.

Предлагая капитал, т.е. предоставляя инвестиционные средства в ссуду, их владельцы средств отказываются от самостоятельного использования данных средств, выделяют часть своего текущего дохода для использования другими и получают за это компенсацию в виде ссудного процента. Предложение ссудного капитала - сумма всех сбережений, предлагаемых кредиторами по любой возможной ставке ссудного процента. Субъектами предложения капитала, прежде всего, являются домашние хозяйства. Предложение ссудного капитала зависит от временных предпочтений тех, кто сберегает, и от количества сберегателей.

Особенностью человеческого поведения является тот факт, что индивид предпочитает сегодняшние блага благам будущим, пускай и большим. Эта особенность получила название временного предпочтения. Кривая предложения капитала имеет положительный наклон. Посредниками на рынке ссудного капитала выступают банки, фонды и другие специализированные финансовые фирмы. Главная задача рынка ссудных капиталов - преобразование бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

Если соединить воедино два графика - спрос на капитал и предложение капитала, - то в точке их пересечения устанавливается равновесие на рынке капитала.

## **ГЛАВА 11. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА**

### **11.1. Макроэкономика как раздел экономической науки**

Макроэкономика - раздел экономической науки, посвященный изучению крупномасштабных экономических явлений и процессов, относящихся к экономике страны, ее хозяйству в целом. Цель макроэкономического анализа - выявление результатов функционирования национальной экономики в целом. Макроэкономика анализирует не только структурные компоненты национальной экономики, ее главная цель - исследование взаимосвязей между общеэкономическими явлениями и процессами. Соответственно, в предмете макроэкономики выделяются три составные части: 1) национальная экономика; 2) государственная экономическая политика и регулирование; 3) взаимодействие национальных экономик в рамках мирового хозяйства.

Национальная экономика (народное хозяйство) - исторически сложившаяся в определенных территориальных границах система общественного воспроизводства.

Рассматриваемый термин отражает многоаспектную и многоуровневую структуру:

1) воспроизводственный комплекс: сфера производства, сфера распределения, сфера обмена, сфера потребления;

2) совокупность отраслевых структур: структура всей экономики, структура отраслей;

3) совокупность субъектов экономики: домашние хозяйства, фирмы, государство, сектор заграницы.

4) совокупность взаимосвязанных рынков - рынка благ (товаров и услуг) и рынков факторов производства: рынка труда (рабочей силы), рынка капитала (денег), рынка земли (природных ресурсов), рынка недвижимости;

5) совокупность институтов: совокупность правил, традиций и норм экономического поведения, а также организаций, экономических и юридических систем (финансовая, денежно-кредитная, правовая, налогово-бюджетная и другие системы).

Национальная экономика находится в постоянной эволюции, претерпевая количественные и качественные изменения. Именно это и стало причиной выделения макроэкономики в отдельный раздел экономической теории в XIX-XX вв. Начало этому процессу было положено в работах Ж.-Б. Сэя, Л. Вальраса, В. Паретто и других ученых. Их теории составляют фундамент классической и неоклассической ветвей в макроэкономике. По мнению исследователей, в конкурентной рыночной экономике имеется автоматический механизм установления общего экономического равновесия на уровне полной занятости трудоспособного населения. Окончательное выделение макроэкономики в самостоятельный раздел произошло в первой половине XX в. и связано с именем Дж.М. Кейнса и его книгой "Общая теория занятости, процента и денег" 1936 года. Эта работа, в которой изложена новая система взглядов на рыночную экономику после великого кризиса 1929-1933 гг., ознаменовала собой поворотный пункт в экономической науке и дала мощный стимул к развитию макроэкономического анализа. Книга содержит теоретическое обоснование причин, по которым рыночная экономика может терять способность автоматически поддерживать полную занятость. Кейнс показал, что равновесный уровень дохода может возникать и в условиях недоиспользования производственных ресурсов общества. Первый мировой кризис обозначил ряд социально-экономических издержек, наиболее опасным вариантом которых стала массовая безработица, превратившись затем в хроническую болезнь общества. Ситуация подтолкнула общество к выводу о том, что новую роль должен взять на себя институт государства. Его функция, в широком смысле слова, состоит не только в коррекции издержек рыночной системы. Эта функция шире. Необходимость вторжения регулирующей роли государства (антикризисная политика) предполагала изменение в традиционном направлении экономического анализа и появление макроэкономического исследования. Впоследствии данный факт был назван кейнсианской революцией, открывшей дорогу макроанализу.

Макроэкономический анализ по сравнению с микроэкономическим анализом имеет некоторые особенности.

1. Макроэкономика так же, как и микроэкономика, изучает теорию рационального использования ограниченных ресурсов, но уже целостно.

2. Если микроэкономика изучает деятельность отдельной экономической единицы, то макроэкономика рассматривает явления и процессы более широко - изучает совместную взаимосвязанную и взаимозависимую деятельность всех экономических субъектов во всех сферах.

3. Объектом изучения макроэкономики являются сводные, обобщающие показатели по всему народному хозяйству, агрегированные величины, характеризующие движение экономики как единого целого: национальное богатство (а не оценка состояния отдельной фирмы), ВВП (а не выпуск отдельной фирмы), национальный доход, суммарные государственные и частные инвестиции (а не инвестиции в конкретный проект), общее количество денег в обращении, общий уровень цен, темп инфляции, уровень безработицы, дефицит государственного бюджета, валютный курс, рыночная ставка процента. Одновременно макроэкономика изучает и исследует средние по стране экономические показатели, такие как средние доходы, средняя заработная плата, уровень инфляции, уровень безработицы, занятость, производительность труда.

4. Изучая экономику как единое целое, макроэкономика не может обойтись без учета внешних факторов, воздействующих на нее.

Вместе с тем, между микро- и макроэкономикой существует тесная взаимосвязь. Макроэкономические факторы (такие, как уровень рыночной ставки процента, инфляции, безработицы и т.д.) оказывают воздействия на решения домашних хозяйств и фирм о сбережениях, инвестициях, потребительских расходах, что, в свою очередь, определяет величину и структуру совокупного спроса.

На макроуровне анализируется реакция фирм и домохозяйств на решения, принимаемые органами государственного управления. Этот анализ позволяет оценить результативность различных направлений макроэкономической политики государства и ее ожидаемые социально-экономические последствия.

Таким образом, к основным вопросам изучения макроэкономики относятся макроэкономическое равновесие, формирование объема и спроса общественного продукта, факторы и механизмы экономического роста, причины и последствия циклических колебаний и конъю-

конструктивных изменений в экономике, взаимодействие денежного и реального секторов экономики, природа и социально-экономические последствия инфляции, факторы, регулирующие занятость в масштабах национальной экономики и определяющие уровень безработицы, воздействие государственной политики на результаты функционирования национальной экономики и тенденции их изменения, влияние международных экономических связей на состояние и развитие национальной экономики.

Влияние экономической политики государства и поведения экономических объектов на равновесное состояние экономики страны исследуется с помощью общенаучных методов. Однако при исследовании макроэкономических явлений и процессов применение этих методов имеет свои особенности, обусловленные агрегированием. Следовательно, основным методом, применяемым в макроэкономическом анализе, является агрегирование. Это означает, что в макроэкономике используются только агрегированные показатели. Агрегирование - укрупнение экономических показателей посредством их объединения в одну группу. Агрегированные показатели (агрегаты) представляют собой обобщенные, синтетические измерители, соединяющие в одном общем показателе многие частные. Агрегированные величины характеризуют рыночную конъюнктуру и ее изменение (рыночная ставка процента, ВВП, общий уровень цен, уровень инфляции, уровень безработицы).

В качестве агрегатов выступают не только обобщенные макроэкономические показатели, но и отдельные сектора национальной экономики, выступающие в качестве основных макроэкономических субъектов. Макроэкономический взгляд на народное хозяйство различает в нем четыре экономических субъекта: сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государственный сектор и границу. Каждый из этих секторов представляет собой совокупность реальных хозяйственных субъектов.

При макроэкономическом исследовании агрегированию подвергаются не только физические и юридические лица, но и характер их поведения в хозяйственной жизни. К важнейшим макроэкономическим понятиям относятся, например, функция потребления домашних хозяйств как единого целого под воздействием различных факторов и функция спроса на труд, единая для всего предпринимательского сектора.

Макроэкономическое агрегирование распространяется и на рынки. Все множество рынков отдельных благ, являющееся предметом

микроэкономического анализа, в макроэкономике агрегируется в единый рынок благ, на котором покупается и продается только один вид благ. Это благо может использоваться и как предмет потребления, и как средство производства. Вследствие свертывания всего множества реальных благ в одно абстрактное благо исчезает микроэкономическое понятие цены блага как пропорции обмена одного товара на другой. Предметом изучения становятся абсолютный уровень цен и его изменение.

Помимо рынка благ, в макроэкономике выделяют рынок капитала. Это и рынок ценных бумаг, и рынок реального (производственно-го) капитала, рынок денег (рынок, на котором совершается весь объем сделок, связанных с обменом национальных валют), рынок труда.

Однако следует отметить, что макроэкономическое агрегирование не сводится к простому суммированию свойств агрегируемых элементов, так как экономика, будучи сложной органической системой, обладает свойством эмерджентности. Последствия определенного действия микроэкономического субъекта не совпадают с последствиями такого же действия макроэкономического субъекта как агрегата микроэкономических субъектов. Так, если во время депрессии фирма воздерживается от реальных инвестиций, то это способствует сохранению ее капитала. Но если все фирмы поступают таким образом, то совокупный капитал и капитал каждой фирмы в отдельности обесценятся. Очевидными издержками макроэкономического агрегирования являются частичная потеря информации и повышение уровня абстракции экономических исследований. В то же время благодаря агрегированию облегчается выявление сущности сложнейших народно-хозяйственных процессов.

Взаимодействие всех экономических субъектов в макроэкономике анализируется с помощью моделей. Упрощение экономической действительности до обозримого числа наиболее существенных взаимосвязей лежит в основе макроэкономического моделирования, посредством которого осуществляется макроэкономический анализ. Экономические модели - это формализованные описания (графические, логические, алгебраические) различных экономических явлений и процессов для обнаружения функциональных зависимостей между ними. Модель исследуемого объекта, как правило, включает в себя две группы элементов: параметры, известные к моменту построения модели, и неизвестные параметры, которые надо определить из анализа (решения) данной модели. Первые также называют экзогенными (они определяются вне модели), а вторые - эндогенными (определя-

ются параметрами внутри модели). Построить модель функционирования некоторой системы - значит отыскать или постулировать оператор (функцию), связывающий неизвестные и известные параметры модели, т.е. цель применения модели состоит в выяснении того, как экзогенные переменные влияют на эндогенные. С помощью моделей в макроэкономике определяется комплекс альтернативных способов управления динамикой уровней занятости, выпусков, инфляции, инвестиций, потребления, процентных ставок и других внутренних (эндогенных) переменных, вероятностные значения которых определяются в результате решения моделей. В качестве внешних (экзогенных) переменных, величина которых определяется вне модели, нередко выступают основные инструменты фискальной политики правительства и монетарной политики центральных банков - изменения в величинах государственных расходов, налогов и денежной массы. Обеспечиваемая с помощью моделей многовариантность и способы решения проблем позволяют добиться необходимой альтернативности и гибкости макроэкономической политики. Использование макроэкономических моделей дает возможность оптимизировать сочетание инструментов бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, валютной и внешнеторговой политики, успешно координировать действия правительств и ЦБ.

Такие обобщенные модели, как модель круговых потоков, AD-AS, крест Кейнса, представляют собой общий инструментарий макроэкономического анализа и не имеют какой-либо национальной специфики.

Наряду с классификацией экономических переменных как эндогенных и экзогенных важна и другая группировка, связанная со способом измерения их во времени. Переменные запаса (истощения) могут быть измерены только в определенный момент времени и характеризуют состояние объекта исследования на определенную дату - на начало или конец года и т.д. Примерами запаса (истощения) могут служить государственный долг, объем капитала в экономике, общее число безработных и т.д. Переменные потоки измеряются в единицу времени (в месяц, квартал, в год и т.д.) и характеризуют собственно течение экономических процессов во времени: размер потребительских расходов за год, объем инвестиций за год, число потерявших работу за квартал. Потоки вызывают изменение в запасах: накопление бюджетных дефицитов за ряд лет приводит к увеличению государственного долга, изменение запаса капитала в конце текущего года по сравнению с его величиной на конец прошлого года может

быть представлено как поток чистых инвестиций за год и т.д. Взаимосвязь запасов и потоков составляет основу исходной макроэкономической модели круговых потоков.

При построении макроэкономических моделей обычно используют четыре типа функциональных уравнений.

1. Поведенческие функции выражают сложившиеся в обществе предпочтения. Так, выявленную закономерность распределения домашними хозяйствами своего дохода между потреблением (С) и сбережением (S) можно представить в виде функции потребления ( $C = C(y)$ ) или функции сбережения ( $S = S(y)$ ).

2. Технологические функции характеризуют технологические зависимости в экономике, отражают связи, определяемые факторами производства, уровнем развития производительных сил научно-технического прогресса. Например, знакомая по микроэкономике производственная функция  $Y = F(N, K, L)$  показывает связь между объемом производства и его факторами (Y - объем производства, N - земля, K - капитал, L - труд).

3. Институциональные функции выражают институционально установленные зависимости, определяют связи между теми или иными показателями и государственными институтами, регулирующими экономическую деятельность, представляют институционально установленные зависимости между параметрами модели. Например, сумма налоговых поступлений (Т) есть функция от дохода (у) и от установленной соответствующим институтом налоговой ставки ( $T_y$ ):  $T = T_y u$ .

4. Дефиниционные функции, выражающие зависимости, вытекающие из вербального определения экономических явлений, отражают содержание или структуру изучаемого явления или процесса. Например, под совокупным спросом на рынке благ ( $Y^d$ ) подразумевается суммарный потребительский спрос домашних хозяйств (С), инвестиционный спрос предпринимательского сектора (I), государства (G) и заграницы (E). Это определение можно представить в виде тождества  $Y^d = C + I + G + E$ .

Одной из широко применяемых в макроэкономическом анализе моделей является модель круговых потоков. В основе данной модели лежит взаимодействие между агрегированными субъектами макроанализа (сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государственный сектор, сектор заграницы), а также основными четырьмя рынками факторов производства (рынок ресурсов, рынок капитала, рынок денег, рынок благ).

Сектор домашних хозяйств включает в себя все частные хозяйственные ячейки внутри страны, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей. Домашние хозяйства являются собственниками всех факторов производства, находящихся в частной собственности. За счет их продажи или предоставления в аренду домашние хозяйства получают свой доход, который распределяют между текущим потреблением и сбережением. Следовательно, домашние хозяйства проявляют три вида экономической активности: предлагают факторы производства, потребляют часть получаемого дохода, покупая потребительские блага, и сберегают другую его часть, приобретая ценные бумаги и недвижимость.

Предпринимательский сектор представляет собой совокупность всех фирм, зарегистрированных внутри страны. Фирма - это организация, созданная для производства и реализации благ. Ее деятельность сводится к закупке факторов производства, продаже производственной продукции и услуг, к поддержанию и развитию производственной базы. Иначе говоря, виды экономической активности предпринимательского сектора сводятся к спросу на факторы производства, к предложению благ и инвестированию.

Под государственным сектором подразумеваются все государственные институты и учреждения. Государство занимается производством общественных благ, которые, в отличие от благ, производимых в предпринимательском секторе, достаются потребителю бесплатно, т.е. без непосредственной оплаты каждой потребляемой единицы блага. К числу важнейших благ такого рода относятся безопасность, достижения фундаментальной науки, услуги государственной социальной и производственной инфраструктур. Кроме текущих расходов на производство общественных благ, государство, как правило, осуществляет инвестиции в реальный капитал. Одной из важнейших функций государства в лице его Центрального (Государственного) банка является создание (предложение) денег, необходимых для удовлетворения потребностей домашних хозяйств, предпринимателей и самого государства. Таким образом, экономическая активность государства как макроэкономического субъекта проявляется в закупке благ, взимании налогов и предложении денег.

Сектор заграницы включает в себя экономические субъекты, имеющие постоянное местонахождение за пределами данной страны, а также иностранные государственные институты. Воздействие заграницы на отечественную экономику осуществляется через взаимный обмен товарами, услугами, капиталом и национальными валю-

тами. Кроме этих специфических видов экономической активности, каждый из перечисленных макроэкономических субъектов взаимодействует с другими субъектами хозяйствования через кредитование и заимствование средств (табл. 11.1).

Таблица 11.1

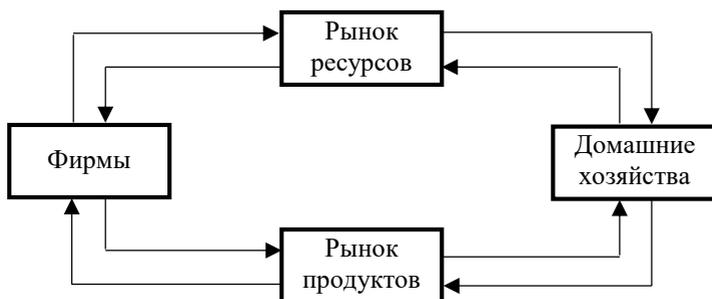
**Виды экономической активности хозяйствующих субъектов**

<b>Критерий</b>	<b>Экономические субъекты (агенты)</b>	<b>Характеристика</b>
Структура совокупности субъектов, их интересы и цели	Домашние хозяйства	Те субъекты, которые осуществляют операции, связанные с ведением домашнего хозяйства (преимущественно потребление). Все ресурсы принадлежат домашним хозяйствам. Сфера интересов - максимизация полезности благ, приобретаемых на доходы. Цели представляют собой конкретизированные задачи каждой конкретной семьи, отдельных личностей (цели имеют более индивидуальный и дифференцированный характер по сравнению с интересами)
	Фирмы	Самостоятельные хозяйственные единицы, осуществляющие производственную деятельность и инвестирование. Сфера интересов - максимизация прибыли, использование ее не на личное потребление, а на расширение деятельности (т.е. на экспансию и укрепление экономической власти). Цели (т.е. конкретные задачи) фирмы зависят от ее отраслевой специализации, от текущих финансовых возможностей, состояния конъюнктуры
	Государство	Субъект (орган, институт), который обеспечивает создание общественных благ, перераспределение части ресурсов. Сфера интересов - координация взаимодействия всех субъектов национальной экономики. Цели: совокупность конкретных задач в области занятости, цен, экономического роста, внешнеэкономического равновесия, охраны окружающей среды, социальной сбалансированности в обществе

Критерий	Экономические субъекты (агенты)	Характеристика
Средство достижения целей (инструментарий)	Домашние хозяйства	Участие в трудовом процессе (как наемный работник, как работодатель) с целью получения необходимых для жизнедеятельности финансовых, материальных ресурсов. Формирование индивидуальной стратегии в области своего обучения, своей карьеры. Выполнение функций потребителя на рынке, функций участия в политических выборах (косвенное влияние на экономическую политику)
	Фирмы	Форма реализации целей фирмы - разработка стратегии рыночного поведения. Стратегия представляет собой комплекс взаимосвязанных мер и области менеджмента и маркетинга
	Государство	Выработка механизма реализации экономической политики. Это предполагает проведение системы мер по координации как различных проектов, планов, так и самих инструментов, с помощью которых планы могут исполняться наиболее разумным способом

Помимо макроэкономических субъектов, в модели кругооборота участвуют агрегированные рынки. Все множество рынков отдельных благ, являющееся предметом микроэкономического анализа, в макроэкономике агрегируется в единый рынок благ, на котором только один их вид покупается и продается. Из рынков факторов производства в краткосрочных макроэкономических моделях, как правило, представлен лишь рынок труда, на котором покупается и продается один вид труда. В моделях экономического роста, кроме рынка труда, присутствует и рынок капитала. В качестве макроэкономического инструмента анализа используется еще один рынок, отсутствовавший в микроэкономике, - денежный рынок. На этом рынке взаимодействуют спрос и предложение национальной валюты. В моделях открытой экономики наряду с рынком денег, на котором обращается национальная валюта, появляется международный валютный рынок, где происходит взаимный обмен различных национальных валют.

В основу макроэкономического анализа заложена простейшая модель круговых потоков. В элементарной форме эта модель включает в себя две категории экономических агентов - домашние хозяйства и фирмы (рис. 11.1).



*Рис. 11.1. Схема простого кругооборота в закрытой экономике без участия государства*

Из схемы видно, что экономика является замкнутой системой, в которой доходы одних субъектов представляют доходы других. Расходы фирмы на ресурсы одновременно являются потоками заработной платы, ренты и других доходов домашних хозяйств. Вместе с тем, поток потребительских расходов образует выручку фирм от реализации готовой продукции.

Потоки "доходы - расходы" и "ресурсы - продукция" осуществляются одновременно и непрерывно в противоположных направлениях. Основным выводом из модели является равенство суммарной величины продаж фирм суммарной величине доходов домашних хозяйств. Это означает, что для закрытой (не имеющей каких-либо связей с внешним миром) экономики без государственного вмешательства величина общего объема производства в денежном выражении равна суммарной величине денежных доходов домашних хозяйств.

В открытой экономике с государственным вмешательством модель круговых потоков усложняется (рис. 11.2).

Когда в модель вводятся две группы экономических агентов - государство и сектор заграницы, то указанное равенство нарушается, так как из потока "доходы - расходы" образуются "утечки" в виде сбережений, налоговых платежей, импорта. "Утечки" - любое использование дохода не на покупку произведенной внутри страны продукции. Одновременно в поток "доходы - расходы" вливаются денежные средства в виде "инъекций" - инвестиции, государственные

расходы и экспорт. "Инъекции" - любое дополнение к потребительским расходам на продукцию, произведенную внутри страны.

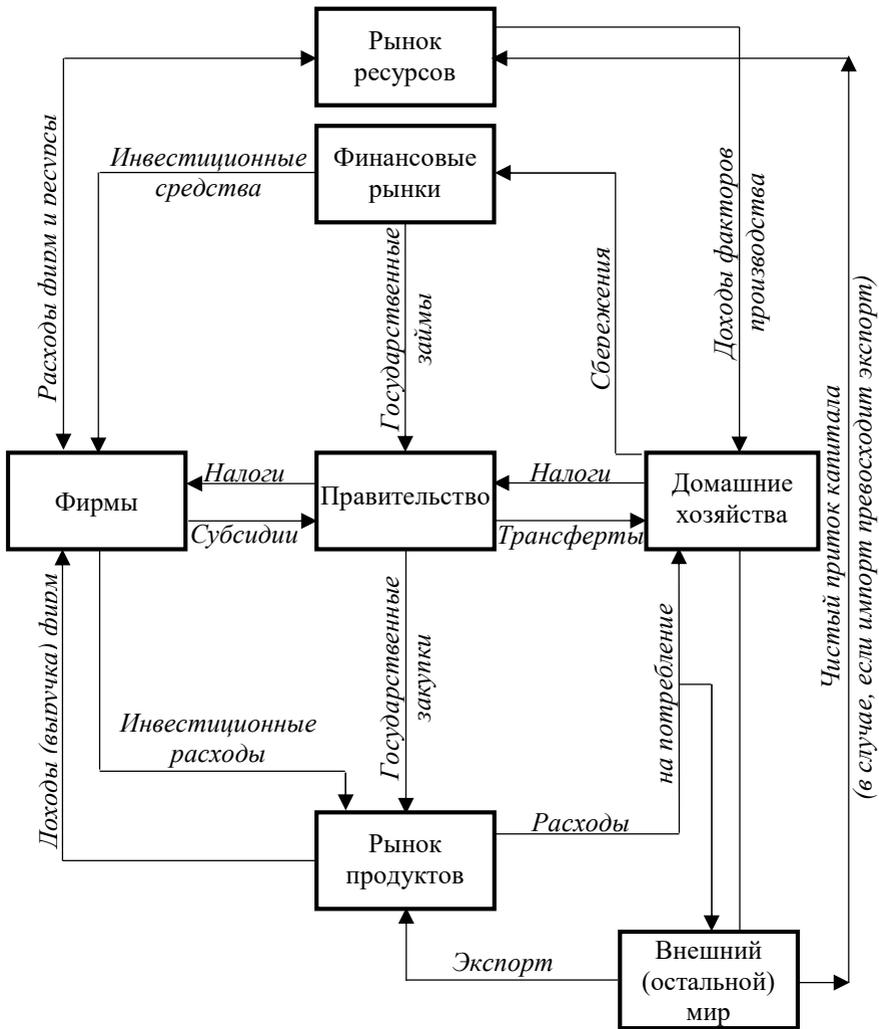


Рис. 11.2. Схема сложного кругооборота в открытой экономике с участием государства и сектора заграницы

Анализ модели круговых потоков показывает, что реальный и денежный потоки не находят препятствий при условии равенства совокупных расходов домашних хозяйств, фирм, государства и остального мира совокупному объему производства. Совокупные расходы

дают толчок к росту занятости, выпуска и доходов; из этих доходов вновь финансируются расходы экономических агентов, снова возвращающиеся в виде дохода к владельцам факторов производств, и процесс продолжается. Причина и следствие меняются местами, а модель круговых потоков принимает вид кругооборота (рис. 11.3).



*Рис. 11.3. Модель кругооборота экономических потоков*

Если совокупные расходы, определяющие совокупный спрос, снижаются, то и совокупный объем занятости и выпуска падает, что снижает совокупные доходы, определяющие, в свою очередь, совокупный спрос. Поэтому одной из важнейших задач макроэкономического регулирования является стабилизация совокупного спроса.

## **11.2. Система национальных счетов как инструмент макроэкономического анализа**

Система национальных счетов (СНС) - сложная бухгалтерская система для всей экономики в целом, в которой находят свое отражение все основные макроэкономические показатели, характеризующие процессы производства, распределения и конечного использования общественного продукта и национального дохода. Такая системная информация об экономике и происходящих в ней процессах необходима для обзора итогов развития страны (например, за год), для обзора происходящих структурных изменений, практики ее государственного регулирования, программирования и прогнозирования, а также для постоянного слежения за ходом реальных экономических процессов в стране, в том числе в целях научного анализа и международных сопоставлений.

СНС как система макроэкономических показателей начала развиваться в ряде передовых стран в конце 30-х гг. XX столетия, когда

потребовалось вмешательство государства в процесс регулирования экономики. В основу СНС были положены теоретические работы Дж.М. Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег", "Как оплатить расходы на ведение войны?". Большой вклад в непосредственную разработку СНС и ее дальнейшее развитие внесли Р. Стоун, лауреаты Нобелевской премии Я. Тинберген, Р. Фриш и В. Леонтьев, а также Дж. Хикс, П. Хилл и другие крупные экономисты. После окончания Второй мировой войны система национальных счетов получила новый виток развития и была внедрена в статистическую практику Англии, Германии, США, Франции, Скандинавских стран. Практическая разработка СНС, продолжающаяся и до сих пор, базируется на работах классика политэкономии, великого французского экономиста Франсуа Кенэ, лауреата Нобелевской премии, известного американского экономиста российского происхождения Симона Кузнецца и известного экономиста Ричарда Стоуна. На основе разработок последнего ООН приняла упрощенную СНС, применяемую более чем в 100 странах. Определенное влияние на формирование СНС на Западе оказала и практика составления балансов народного хозяйства (БНХ) СССР на основе трудовой теории стоимости. СНС и БНХ на международном уровне были приняты как равноправные системы балансовых построений, однако БНХ не учитывали сферу услуг, а рассматривали лишь производство. Начиная с 1993 г. с целью обеспечения международных сопоставлений Россия приняла за основу вариант СНС ООН, применяемый в ЕС.

Освоение СНС явилось результатом объединения двух направлений в макроэкономических расчетах - статистики национального дохода и моделирования экономического цикла рыночной экономики.

Базисом СНС служит концепция хозяйственного кругооборота по замкнутой системе на основе жесткой увязки показателей, обеспечивающих балансовое равенство доходов и расходов по секторам экономики и по экономике в целом. Иными словами, система национальных счетов - это статистическая система мониторинга состояния экономики государства, удовлетворяющая аналитические потребности для стран с различными уровнями экономического развития. Это позволяет считать СНС самой развитой информационной системой в мире, характеризующей экономические процессы, протекающие в стране, ее регионах, секторах экономики.

СНС представляет собой систему взаимосвязанных показателей, разрабатываемых на основе согласованных классификаций, понятий,

определений и правил учета. Вследствие этого данная система выступает в качестве важнейшего инструмента макроэкономического анализа.

В большинстве стран мира СНС широко используется органами власти всех уровней для анализа и принятия политических решений в области регулирования экономики. В показателях СНС находят отражение все новые аспекты экономической и социальной политики государства, система национальных счетов позволяет получать количественные оценки и на их основе анализировать воспроизводственные пропорции, отраслевую и институциональную структуру экономики, инвестиционный климат и финансовое состояние, уровень благосостояния населения, степень зависимости от внешнего мира, динамику развития экономики, влияние государственной политики или различных событий на поведение отдельных групп институциональных единиц и многое другое. Данные СНС могут использоваться и различного рода компаниями и корпорациями для оценки конъюнктуры рынка, выработки стратегии и практики в собственной экономической политике. СНС как инструмент макроэкономического анализа и как информационная база расчетов необходима для разработки теоретических вопросов функционирования макроэкономики, для проведения сценарных расчетов поведения экономики в результате изменения различных факторов, для выработки рекомендаций правительственным органам. Наконец, в данных СНС заинтересованы международные организации и национальные органы, отвечающие за международное сотрудничество для проведения сопоставимого анализа уровней развития стран, для определения размеров взносов (квоты) стран в фонды международных организаций на финансирование деятельности указанных структур и для координации внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности.

Наиболее важными направлениями анализа данных СНС при принятии экономических решений как органами государственного управления, так и представителями бизнеса являются:

- раскрытие темпов экономического роста и роли факторов, определяющих характер этого процесса;
- характеристика отраслевой структуры экономики и ее изменений во времени, а также факторов этой динамики (различие в темпах роста производительности труда в отраслях, неравномерность динамики цен и т.д.);
- установление пропорций на первой стадии распределения доходов между наемными работниками, предприятиями и государством;

- рассмотрение соотношений между конечным потреблением и накоплением, а также факторов, влияющих на динамику инвестиций;
- определение национального сбережения как основного источника финансирования инвестиций;
- выявление размеров заимствования (кредитования) как по экономике в целом, так и по отдельным ее секторам;
- изучение уровней и динамики реальных доходов и потребления населения;
- исследование влияния на экономику страны внешнеэкономических связей;
- анализ влияния на экономику и различные макроэкономические переменные инфляционных процессов.

СНС представляет собой международный статистический стандарт, который определяет систему статистических показателей, отражающих процессы, протекающие на макроэкономическом уровне, а также вызванные этим изменения активов и обязательств. СНС включает в себя совокупность счетов, балансов и взаимоувязанных таблиц, базовые понятия, определения, классификации и правила учета. Таким образом, методология СНС устанавливает не только то, какие показатели должны быть построены, но и то, каким образом эти показатели должны быть рассчитаны. В России такие методики разрабатываются и утверждаются Государственным комитетом Российской Федерации по статистике, в других странах они готовятся соответствующими национальными статистическими службами. Национальные методики могут различаться в деталях, однако должны быть полностью сопоставимы с точки зрения базовых принципов, правил учета и оценки. Только в этом случае показатели СНС разных стран будут сопоставимы между собой. Помимо международной сопоставимости, существует еще проблема внутренней методологической сопоставимости. СНС тесно связана с различными макроэкономическими моделями, такими как платежный баланс, государственный бюджет. Категории, используемые в этих моделях, должны быть методологически однородными. Иными словами, понятия, например, валового внутреннего продукта (ВВП) в СНС и в государственном бюджете должны быть идентичными.

Требование внутренней методологической совместимости актуально и по отношению к самой СНС, которая состоит из множества таблиц и счетов, поэтому важно, чтобы все показатели, содержащиеся в них, были построены исходя из одних и тех же принципов.

Объектом СНС является исследование деятельности макроэкономических агентов, т.е. совокупности резидентных институциональных единиц, занятых экономической деятельностью.

Для СНС центральной группировкой хозяйствующих субъектов является группировка институциональных единиц по секторам экономики, так как для рыночной экономики конституирующий признак формы организации производства и источников финансирования деятельности играет ключевую роль.

Для структуризации внутренней экономики выделяют 5 секторов:

- нефинансовые предприятия (корпорации или квазикорпорации);
- финансовые учреждения (корпорации или квазикорпорации);
- государственное управление (государственные учреждения);
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
- домашние хозяйства.

В целях характеристики внешнеэкономических связей и финансовых взаимоотношений с зарубежными странами в СНС предусматривается разработка счетов для сектора "Остальной мир". Счета остального мира охватывают деятельность нерезидентов в той мере, в какой она связана с национальной экономикой. Операции между резидентами и нерезидентами отражаются и в счетах для внутренней экономики, но там они не отделены от операций между резидентами.

В сектор нефинансовых предприятий включаются институциональные единицы корпоративного характера (или сходные с ними, но не имеющие статуса корпораций, так называемые квазикорпорации), производящие товары и нефинансовые услуги в целях реализации на рынке по экономически значимым ценам, т.е. по ценам, которые оказывают существенное влияние на объемы продукции производителей, готовых ее продать покупателям, готовым ее купить.

В сектор финансовых корпораций включаются институциональные единицы, занимающиеся преимущественно финансовым посредничеством (между теми, кто сберегает финансовые ресурсы, и теми, кто инвестирует). Указанный сектор охватывает банки, страховые компании, инвестиционные фонды и другие подобные единицы. Большинство финансовых посредников финансирует свои издержки за счет разницы между полученными процентами и процентами, уплачиваемыми за привлеченные финансовые ресурсы.

Сектор государственного управления формируется за счет бюджетных (государственных) институциональных единиц, главной функцией которых является перераспределение доходов и богатства,

предоставление нерыночных услуг как обществу в целом, так и физическим лицам (или группам населения). Для институциональных единиц государственного управления (для государственных учреждений) характерно бюджетное финансирование, формирующееся за счет налогов и доходов от собственности, которой данные организации владеют.

В секторе некоммерческих предприятий, обслуживающих домашние хозяйства, рассматриваются общественные, политические, профсоюзные, религиозные и другие некоммерческие организации, главная функция которых состоит в оказании нерыночных услуг либо членам этих организаций, либо населению. Эти институциональные единицы финансируются за счет взносов, пожертвований, доходов от собственности, гарантов и т.п.

Сектор домашних хозяйств называется так в силу того, что население в СНС трактуется в качестве институциональных единиц, ведущих домашнее хозяйство. Кроме того, в рассматриваемый сектор включаются некорпорированные предприятия, владельцами которых выступают домашние хозяйства, мелкие фермы, индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, лица свободных профессий и др. Аргументируется это тем, что в таких случаях трудно разграничить бюджеты домашних хозяйств и некорпорированных предприятий. Домашние хозяйства как производители поставляют продукцию для реализации на рынке и для собственного потребления. Финансирование своей деятельности указанные единицы осуществляют за счет оплаты труда, получаемой в результате работы в другом секторе, за счет трансфертов, доходов от собственности, выручки от реализации продукции и услуг.

Также следует выделить общие принципы построения системы национальных счетов.

В современной СНС применяется достаточно широкая концепция экономического производства, которая охватывает практически все товары и услуги, за исключением услуг, оказываемых внутри домашних хозяйств по приготовлению пищи, по уборке жилищ и ремонту своими силами мебели и бытовой техники, воспитанию детей и т.п. Это единственное исключение сделано по соображениям практического характера: трудности с получением данных, проблемы оценки деятельности домашних хозяек и т.д.

В СНС сфера производства понимается как деятельность по производству экономических благ, а отрасли экономики взаимозависимы

и равноправны. Результат производства - продукт, имеющий натурально-вещественную форму (товар), либо услуга.

Согласно концепциям СНС экономическое производство включает в себя следующие виды деятельности:

- производство товаров, включая товары для собственного потребления (например, производство фермерами сельскохозяйственных продуктов для собственного потребления);
- производство услуг для реализации;
- деятельность финансовых посредников (банков, инвестиционных фондов, страховых компаний);
- производство нерыночных услуг органами государственного управления (включаются как коллективные услуги в области общего управления, обороны и т.д., так и индивидуальные услуги в области здравоохранения, образования и т.д.);
- производство нерыночных услуг некоммерческими организациями, обслуживающими домашние хозяйства;
- оказание услуг наемной прислугой (повара, садовники, шоферы);
- оказание жилищных услуг собственниками жилищ для собственного потребления.

Не включаются в сферу производства изменения в окружающей среде (например, истощение запасов угля, нефти и других полезных ископаемых, загрязнение воздуха, воды и т.д.), однако деятельность, направленная на защиту окружающей среды, подлежит измерению и включению в продукцию (услуги).

К наиболее важным концепциям, формирующим основу национального счетоводства, относится концепция факторов производства. Согласно этой теории стоимость образуется за счет факторов производства - труда, капитала, земли. Эта концепция, положенная в основу построения СНС, обусловила содержание системы показателей, призванных характеризовать распределительные и перераспределительные процессы в рыночной экономике. В СНС центральное место в отображении хозяйственных операций вполне логично заняли показатели создания, движения и использования стоимости, доходов и расходов, финансовых ресурсов и капитала.

Другая важная концепция СНС, на которой базируются основные показатели доходов системы (национальный доход, располагаемый доход, первичные доходы и др.), определяет политэкономическое содержание категории "доход", разработанное известным английским экономистом Дж. Хиксом. В соответствии с концепцией Дж. Хикса доход представляет собой максимальную сумму денег, которую можно

израсходовать на покупку потребительских товаров и услуг, не делая при этом себя беднее. Из общей концепции дохода, сформулированной Дж. Хиксом, вытекают несколько выводов.

1. Не всякая сумма поступивших денег является доходом. Нельзя считать доходом выручку от хозяйственной операции, в результате которой происходит простая смена формы активов (например, путем реализации дома (квартиры) ее владелец вместо активов в материальной форме получает активы в форме финансовых требований (денежную выручку)).

2. Сбережения нельзя приравнивать к сумме прироста денежной наличности, депозитов в банке и других финансовых активов - акций, облигаций и т.д., так как увеличение финансовых активов может быть результатом смены формы активов или принятия финансовых обязательств.

3. Прирост капитала, вызываемый случайными причинами (например, инфляцией или повышением стоимости активов в результате каких-либо внешних обстоятельств, скажем, повышения стоимости земли вследствие проведения в ближайшей местности железной дороги), не должен рассматриваться как доход.

Согласно унифицированным определениям и классификациям, разработанным на основе общей концепции Дж. Хикса и реализованным в СНС ООН 1993 г., в доход не попадает:

- изменение стоимости активов, обусловленное инфляцией или другими факторами случайного характера, не связанными с производством;
- прирост стоимости имущества в результате передачи прав собственности путем продажи, приватизации и т.д.

В соответствии с таким подходом стоимость произведенной продукции и соответствующая величина созданных доходов не включают в себя прирост стоимости активов в результате инфляции за время нахождения товаров на складе.

Таким образом, методология СНС определяет границы экономического производства, факторы, образующие стоимость, счета и макроэкономические показатели, в обобщенном виде характеризующие потоки товаров, услуг и доходов, все активы и пассивы хозяйствующих субъектов, все аспекты экономического процесса и его результаты. Это позволяет считать СНС самой развитой информационной системой в мире, представляющей характеристику экономических процессов на макроуровне.

### 11.3. Агрегированные показатели и методы их исчисления

Макроэкономический анализ проводится на основе использования совокупности показателей. Современная экономическая наука не может обойтись без измерений и сопоставления важнейших макроэкономических показателей, характеризующих такие параметры хозяйственной жизни, как темпы экономического роста, отраслевые и воспроизводственные пропорции, уровень жизни или реального потребления населения, производительность труда и т.д. При этом следует иметь в виду: каждый показатель имеет свои преимущества и недостатки. В связи с этим в реальной практике для измерения результатов функционирования национальной экономики используется не один, а группа показателей (рис.11.4).

<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>	
<b>Основная группа показателей (используемая в СНГ)</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Валовой внутренний продукт (ВВП)</li><li>■ Валовой национальный продукт (ВНП)</li><li>■ Чистый национальный продукт (ЧНП)</li><li>■ Национальный доход (НД)</li><li>■ Личный доход (ЛД), личный располагаемый доход (ЛРД)</li></ul>	
<b>Дополнительная группа показателей</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Уровень занятости в стране (масштабы безработицы) и его динамика</li><li>■ Уровень цен (степень инфляции) и его динамика</li><li>■ Бюджетный дефицит</li><li>■ Внешний долг</li><li>■ Объем инвестиций и их динамика</li><li>■ Показатели благосостояния и качества жизни</li></ul>	

*Рис. 11.4. Показатели, отражающие результаты функционирования национальной экономики*

Важнейший показатель, позволяющий оценить результаты экономической деятельности, - это ВВП. Его динамика используется для оценки общей эффективности функционирования экономики и, следовательно, для определения относительного успеха или несостоятельности мер экономической политики, проводимой правительством.

ВВП - это рыночная стоимость всей конечной (готовой) продукции, которую страна производит в течение определенного времени.

Данная характеристика раскрывает те черты ВВП, в которых проявляется сущность последнего. Разберем каждую из черт в отдельности. Прежде всего, ВВП - денежное выражение деятельности страны. В подобном определении подчеркивается, что ВВП выступает исключительно в денежной форме. Тем самым признается, что невозможно выразить активность нации непосредственно в физическом измерении, например, выразить в тоннах, литрах, метрах и тому подобном огромное разнообразие товаров и услуг, чья совокупность находит свое отражение в ВВП. Это заставляет искать опосредованный путь выражения своей агрегатной деятельности.

ВВП - показатель текущего производства. Второй характерной чертой ВВП является то, что активность нации, которую ВВП измеряет, сводится исключительно к процессу производства товаров и услуг. Но ВВП отражает не производство вообще, а лишь такое производство, которое имеет место в рассматриваемом текущем периоде. ВВП, таким образом, выступает измерителем денежной стоимости товаров и услуг, произведенных в процессе текущего производства.

ВВП - готовая (конечная) продукция. Третья отличительная черта ВВП - конечный характер входящей в него продукции. Таким характером обладает продукция, текущее производство которой отвечает двум условиям:

- продукция должна быть произведена в текущем (учетном) периоде исключительно для конечного потребления, накопления, экспорта. Примерами такой продукции могут служить макароны для приготовления ужина, уголь для отопления, холодильник для хранения продуктов, легковая машина для личного или общественного использования;

- эта продукция в текущем периоде не может быть использована для производства другой продукции. Иными словами, из ВВП исключаются стоимость промежуточных товаров и услуг (сырье, материалы, топливо, услуги транспорта, аренда и т.д.).

Термин "валовой" в определении ВВП означает, что при исчислении ВВП из стоимости не вычитается потребление основного капитала (амортизация).

ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится на территории данной страны, причем как ее резидентами, так и нерезидентами.

Резиденты - все экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономической активности на экономической территории данной страны (занимаются производственной деятельностью или проживают в стране не менее года). Экономиче-

ская территория в отличие от географической территории не включает в себя территориальные анклавов других государств (посольства, военные базы), но содержит анклавов данной страны, расположенные на территории других государств. ВВП производится гражданами страны (и резидентами, и нерезидентами) на ее географической территории. ВВП - показатель, который рассчитывается на основе концепции географического местоположения самого производства.

В результате следует еще раз уточнить формулировку ВВП. А именно: ВВП - измеритель денежной стоимости конечных (готовых) товаров и нефинансовых услуг, открыто и легально произведенных на продажу гражданами данной страны в процессе текущего производства.

ВВП включает в себя только готовую (конечную) продукцию и исключает промежуточную, поэтому подсчет ВВП предполагает отсутствие двойного или повторного счета. Иными словами, в ВВП входят лишь добавленная стоимость (или условно чистая продукция, как принято квалифицировать ее в практике нашей страны) произведенных в текущем периоде товаров и услуг. Добавленная стоимость - разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (валовым выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребляемых в процессе производства (промежуточным потреблением). ВВП, по существу, это и есть добавленная стоимость, соответственно, для экономики в целом сумма всей добавленной стоимости должна быть равна стоимости конечных товаров и услуг.

ВВП является самым популярным показателем СНС, и это определяется его значением:

1) ВВП - исходный показатель всей СНС. Все другие показатели СНС получаются из ВВП расчетным образом путем прибавления или вычитания из него определенных компонентов;

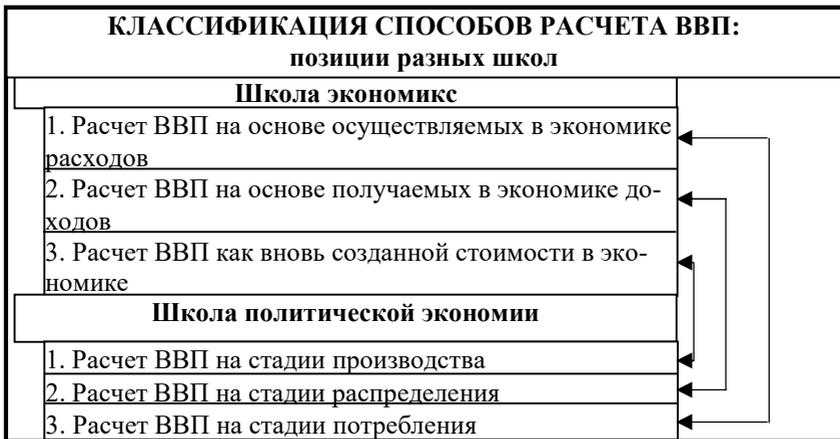
2) динамика ВВП - важнейший показатель состояния конъюнктуры в стране: циклических колебаний экономической активности, глубины кризисов и т.д. По существу, падение или рост ВВП служат основным критерием перехода экономики к подъему или спаду (по динамике ВВП за три года экономисты судят о подъеме или спаде экономики);

3) ВВП является наиболее употребляемым мерилем уровня развития страны и уровня жизни в ней. Для этого чаще всего используется показатель ВВП в расчете на душу населения.

Однако "наиболее употребляемый" не значит "самый лучший". Например, в ВВП как его составляющие элементы включены амортизация, косвенные налоги, субсидии. Особенностью данных величин является то, что они либо содержат повторный счет (субсидии), либо

не свидетельствуют о конечном потреблении (амортизация, косвенные налоги). В некоторых случаях удобно использовать другие показатели (например, располагаемый доход или национальное богатство), однако они подсчитываются далеко не во всех странах и не так регулярно, как ВВП, а поэтому менее удобны для международных сравнений. Сложность таких сравнений заключается в том, что почти все рейтинги основываются на пересчете ВВП в доллары или евро по действующему валютному курсу, а такой пересчет не учитывает разницы мировых и внутренних цен.

ВВП можно рассчитать на любой фазе воспроизводственного процесса (рис. 11.5).



*Рис. 11.5. Методы расчета ВВП*

1. На стадии производства используется производственный метод. ВВП определяется как сумма добавленной стоимости всех производителей (вновь созданная стоимость). Данный метод позволяет учесть вклад различных сфер и отраслей в создание ВВП, исключение промежуточной продукции устраняет двойной счет. ВВП выступает как результат деятельности всех основных секторов экономики за год. Производственный метод в России является основным, так как информация о производстве товаров и услуг, собираемая Государственным комитетом статистики на базе статистической отчетности, является наиболее доступной и оперативной.

2. На стадии распределения применяют расчет ВВП по доходам, метод измерения ВВП как совокупности доходов от конечной продукции. Метод основывается на непосредственном определении ВВП как добавочной стоимости и показывает, каким образом доходы от продажи ВВП

распределяются среди экономических агентов, чьи вводимые ресурсы участвовали в производстве ВВП. ВВП в сфере распределения определяется как сумма всех первичных доходов и материальных затрат субъектов экономики за определенный период времени.

При подсчете ВВП состоит из трех компонентов, это:

- доходы владельцев факторов производства (доходная часть);
- амортизационные отчисления (недоходная часть);
- косвенные налоги (недоходная часть).

Доходная часть включает в себя первичные доходы владельцев факторов производства:

- оплату труда наемных работников (заработную плату, в том числе премии, доплаты, надбавки, исчисленные до уплаты налогов) плюс отчисления работодателей на социальное страхование;

- валовую прибыль и валовые смешанные доходы (с амортизацией, в этом случае амортизация из недоходной части уже не учитывается) или чистую прибыль и чистые смешанные доходы (к ней прибавляется амортизация из недоходной части).

Доходная часть гораздо больше недоходной (60 - 80% ВВП), т.е. основная часть всего произведенного в стране за год распределяется между владельцами факторов производства.

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы - часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наемных работников и уплатой налогов на производство и импорт. Данный компонент доходов показывает прибыль, полученную от производства до вычета доходов от собственности, к которым относятся: проценты, дивиденды и аналогичные виды доходов владельцев финансовых активов; рента; реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций. Доходы от собственности выплачиваются в ходе дальнейшего распределения первичных доходов.

Формы доходов субъектов экономики у:

- заработная плата ( $W$ );

- доходы от предпринимательской деятельности и обладания имуществом (собственность) ( $\pi$ ):

- прибыль ( $P$ );

- процент на ссудный капитал ( $r$ );

- рента, арендные платежи ( $R$ );

- амортизация ( $A$ );

- чистые косвенные налоги  $T - S$  или  $T_{indirect}$ .

Здесь

$$Y = W + \pi + A + (T - S);$$

$$Y = W + P + r + A + (T - S).$$

3. Расчет ВВП на стадии потребления методом потока конечных продуктов (расчет по расходам). Этот метод основан на опосредованном определении ВВП, т.е. на вычислении ВВП как суммарного выражения или расходов на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства, инвестиций, чистого экспорта. Данный метод является секториальным по своей сути, ибо с его помощью исчисляется стоимость всех товаров и услуг, которые в конечном счете приобретают за деньги и используют в своих целях различные сектора народного хозяйства страны: домашние хозяйства, фирмы, государство, граница. Очевидно, что наличие четырех типов экономических агентов, для которых производится ВВП, а также четырех категорий товаров и услуг, совокупность которых составляет ВВП, ведет к существованию четырех категорий расходов (затрат) со стороны потребителей ВВП и, соответственно, четырех категорий продаж со стороны продавцов ВВП. Имея это в виду, рассмотрим каждую статью затрат и продаж в отдельности (табл. 11.2).

Таблица 11.2

**Субъекты потребления ВВП и виды производимых ими расходов**

Субъект экономики	Вид расходов
Домашние хозяйства	Потребительские расходы населения ( $C$ )
Фирмы (предприятия)	Валовые частные инвестиции ( $I_g$ )
Государство	Государственные закупки товаров и услуг ( $G$ )
Внешняя экономика	Чистый экспорт, т.е. расходы зарубежных потребителей данного ВВП (экспорт-импорт, или $X - M = NX$ )

**Расходы на личное потребление.** Это затраты, которые в течение учетного периода производят на территории данной страны ее домашние хозяйства в связи с покупкой потребительских товаров и услуг, составляющих часть государственного ВВП. Это расходы на товары длительного пользования и текущее потребление, на услуги, но они не включают в себя расходов на покупку жилья. Расходы на личное потребление, или стоимость продаж потребительских товаров и услуг, принято изображать с помощью буквы  $C$ .

**Валовые внутренние инвестиции.** Представляют собой расходы учетного периода на производительное потребление: это, во-первых, годовые затраты предприятий, независимо от их географического расположения (в отличие от ВВП), на приобретение товаров производственного назначения, или стоимость продаж этих товаров одними пред-

приятными другим; во-вторых, годовые затраты домашних хозяйств на жилищное строительство или стоимость продаж жилых строений предприятиями; в-третьих, годовые расходы предприятий, связанные с изменениями запасов товарно-материальных ценностей. Совокупность всех этих затрат составляет валовые внутренние инвестиции (валовые накопления, валовые капиталовложения), для обозначения которых используется буква  $I$ :

Валовые инвестиции = Чистые инвестиции + Амортизация.

**Государственные закупки товаров и услуг.** Под этой категорией понимаются совокупные расходы учетного периода федеральных, региональных, местных органов власти на покупку общественных товаров. Иными словами, государственные закупки товаров и услуг представляют собой сумму продаж общественных благ предприятиями (содержание школ, дорог, армии), включаемую в государственный бюджет. В категорию "государственные закупки товаров и услуг" не входят государственные передаточные (трансфертные) платежи. Последние представляют собой расходы тех, кто не участвовал в текущем производстве товаров и услуг. Трансферты - это выплаты, не связанные с движением товаров и услуг, с процессом производства (пенсии, субсидии, пособия, предпринимательство-благотворительность), государственные закупки товаров и услуг обозначаются буквой  $G$ .

**Чистый экспорт.** Представляет собой разницу между экспортом и импортом товаров и услуг. Экспорт есть годовая величина затрат иностранных потребителей на приобретение тех товаров и услуг, которые производящая ВВП нация продает за границу. Для обозначения экспорта употребим букву  $X$ . Импорт - это годовая величина расходов потребителей данной страны на покупку товаров и услуг, производимых за границей. Обозначим импорт буквой  $M$ .

Итак, в категории "чистый экспорт" выражена годовая величина продаж части ВВП потребителям других стран за минусом годовой величины покупок части иностранного ВВП потребителями данной страны. Чистый экспорт будет выражен буквой  $X_N$ , отсюда  $X_N = X - M$ .

Таким образом, ВВП, выраженный через движение конечных товаров и услуг, может быть рассчитан путем собирания воедино всех четырех категорий затрат. ВВП, вычисляемый по данному методу, равен общей сумме годовых затрат на производство ВВП:  $ВВП = C + I + G + X_N$ .

Теперь рассмотрим особенности определения и измерения валового национального продукта.

Показатель ВВП так же, как и показатель ВВП, отражает рыночную стоимость всей конечной продукции - товаров и услуг, произведенных страной в течение определенного времени. В этом сходство ВВП и ВВП, но имеется и различие. ВВП характеризует производ-

ственную деятельность национального хозяйства, ограниченную не только временными, но и географическими рамками, ибо предполагается, что производство товаров и услуг имеет место исключительно в географических пределах данной страны вне зависимости от национальной принадлежности экономических ресурсов, используемых в производстве национального совокупного продукта. ВВП также отражает производственную деятельность национального хозяйства в пределах определенного времени, но только с помощью вводимых ресурсов, принадлежащих данной стране, независимо от их географического местоположения. Иными словами, в данном случае не имеет никакого значения, находятся ли национальные факторы производства в процессе их использования на территории страны, которой они принадлежат, или за ее пределами.

Продукция немецкого завода, находящегося на территории России, включается в ВВП Германии и в ВВП России.

ВВП - ценность, добавленная всеми факторами производства, принадлежащими резидентам данной страны как внутри страны, так и за рубежом. ВВП - показатель, расчет которого строится на основе учета фактора собственности, а не географического положения, т.е. ВВП производится резидентами данной страны на экономической территории данной страны.

В современных развитых странах балансовая величина внешне-экономических потоков относительно невелика. Сальдо торгового или всего платежного баланса по отношению к ВВП составляет  $\pm 1\%$ . Кроме того, ВВП имеет больше недостатков по сравнению с ВВП. Размер ВВП может достаточно сильно меняться под влиянием динамики размеров доходов, полученных из-за рубежа. В то же время эта динамика не учитывает в полной мере подлинную эволюцию масштабов создаваемых в течение года благ. Начиная с 2003 г. показатель ВВП отменен конвенцией ООН как официальный показатель СНС, поэтому на сегодня ВВП и ВВП в теории имеют категориальные различия и на практике часто подменяют друг друга, хотя в официальных статистических данных дается информация только о ВВП.

Валовой национальный доход (ВНД) - это "двойник" ВВП, по-другому учитывающий внешнеэкономические связи. ВНД, в отличие от ВВП, учитывает не произведенную продукцию, а факторный доход, получаемый с этой продукции. Существуют различия между тем, в какой стране продукт создан и какой стране продукт принадлежит. Как известно, в России много рабочих из стран СНГ. Часть созданного национального продукта выплачивается им в виде заработной платы, далее она делится на две части: часть потребляется в России, часть отвозится за рубеж. В состав национального продукта

какой страны входят вывезенные средства? Если судить по тому, где произведена данная продукция, то она относится к России, а если учесть, что эти средства будут потреблены за рубежом, то продукция к ним и относится.

ВВП отвечает на вопрос, где создан продукт, а ВНД - какой стране принадлежит доход от этого продукта:

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{Сальдо первичных доходов из-за границы.}$$

Различия между ВВП и ВНД заключаются в следующем: ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных данной страной, а ВНД - поток первичных доходов, полученных ее резидентами. С количественной точки зрения - это разница на величину сальдо первичных доходов, т.е. разница между доходами резидентов данной страны, полученными за границей, и доходами нерезидентов, переданными за границу данной страны.

Например, продукция немецкого завода, находящегося на территории России, будет учитываться в ВВП России и в ВВП Германии, а факторные доходы, получаемые от производства этой продукции, будут учитываться согласно их территориальному потреблению. Если продукция потреблена в России, доходы пойдут в ВВП России, если продукция отправлена в Германию, доходы пойдут в ВВП Германии.

Если рассматривать остальные показатели СНС (рис. 11.6), то, как уже было отмечено ранее, все они получаются расчетным путем, начиная с показателя ВВП.



Рис. 11.6. Система национальных счетов

Чистый национальный продукт (ЧНП) = ВВП - Амортизация.

Национальный доход (НД) = ЧНП - Косвенные налоги.

НД - показатель, отражающий ту сумму благ, которую общество за год своей деятельности добавило к своему благосостоянию. НД - итог действия всех факторов производства, т.е. это сумма первичных доходов владельцев факторов производства (заработная плата, прибыль, процент на капитал, арендная плата, рента).

Чистый национальный доход (ЧНД) = НД - Амортизация.

Личный доход (ЛД) = НД - Взносы населения в социальную систему страхования - Налоги на прибыль корпораций - Нераспределенная прибыль корпораций + Трансфертные платежи.

Сальдо трансфертных платежей = Трансферты со стороны государства (пособия по безработице, пособия по нетрудоспособности, льготные лекарства, пенсии и т.д., т.е. нефакторные доходы, получаемые не за счет реализации производственных факторов в процессе производства) - Трансферты со стороны населения (т.е. перечисления неналогового характера, выплачиваемые с факторных доходов, например, не являются налогами взносы в пенсионный фонд, так как они в итоге возвращаются к плательщику, однако это уменьшает реальный размер дохода, находящийся в данный момент в распоряжении домохозяйств).

Располагаемый личный доход (РЛД) = ЛД - Прямые налоги.

РЛД показывает, какими суммами может реально распоряжаться домохозяйство. Этот показатель особенно важен для анализа уровня жизни в стране и структуры покупательских способностей.

## **11.4. Номинальные и реальные показатели. Индексы цен**

Оценивая ситуацию в реальном секторе экономики, мы вынуждены в силу природы макроэкономических индикаторов использовать ценовые параметры выпуска и потребления. Поскольку на макроуровне невозможно суммировать объемы производства в натуральном выражении, агрегируемые выпуски изменяются в ценах. Здесь можно применить два типа цен.

Во-первых, мы можем оценивать физические объемы товаров и услуг в текущих ценах производства и продаж, в ценах текущего периода (например, выпуск 2016 г. в ценах 2016 г.). Итоговый результат будет называться номинальным показателем, номинальным ВВП, номинальным национальным доходом, номинальным личным доходом.

Во-вторых, можно использовать для агрегирования постоянные цены, цены какого-либо года (периода), который мы принимаем за базовый. В этом случае мы получаем реальные показатели, реальный ВВП, реальный национальный доход, реальный личный доход.

Инфляция и дефляция усложняют подсчет валового внутреннего продукта, поскольку ВВП представляет собой денежный, временной и количественный показатель. На величины ВВП одновременно оказывают влияние изменение как физического объема продукции, так и уровня цен. При расчете показателя ВВП чаще всего мы имеем дело с номинальным ВВП, размер которого мы можем получить из статистического сборника. Мы не можем сказать, в какой мере, например, увеличение ВВП вызвано изменениями объема производства, а в какой мере - увеличением уровня цен. Процесс корректировки текущего или номинального ВВП с учетом инфляции или дефляции прост. Дефлятор ВВП для определенного года говорит нам об отношении совокупной цены на товары в текущем году к совокупной цене аналогичного набора товаров в базисном году. Таким образом, дефлятор ВВП, или индекс цен ВВП, может быть использован для того, чтобы инфлировать или дефлировать показатель номинального ВВП. Результатом подобной корректировки станет то, что мы получим ВВП для каждого года в реальном выражении; другими словами, мы получим ВВП в неизменных ценах базисного года. Наиболее простым и прямым методом дефлирования либо инфлирования номинального ВВП данного года является деление номинального ВВП на индекс цен в десятичной форме:

$$\text{Реальный ВВП} = \text{Номинальный ВВП} / \text{Индекс цен.}$$

Преыдущие методы расчетов приводят к получению статических значений совокупного производства и потребления, которые соответствуют одной точке на линии времени. В то же время для оценки эффективности макроэкономической политики и макроэкономического прогнозирования требуются динамические значения макроэкономических показателей. Здесь применяются индексы объемов, показывающие, насколько интересующий нас показатель возрос или снизился по сравнению с предыдущим периодом. Для вычисления количественных индексов используются только реальные показатели, поскольку динамика номинальных величин отражает не только рост или падение реального производства и (или) потребления, но и изменение цен.

Индекс реального ВВП показывает изменение совокупного объема производства в стране по сравнению с предыдущим периодом:

$$I_y = (Y_t / Y_{t-1}) \cdot 100\%,$$

где  $I_y$  - индекс реального ВВП (или просто индекс ВВП);

$Y_t$  - реальный ВВП в текущий период;

$Y_{t-1}$  - реальный ВВП в предыдущий период.

Данный индекс может измеряться как в процентах, так и в долях. Если индекс оказывается больше единицы (больше 100%), например  $I_y = 1,05$ , или  $I_y = 105\%$ , мы говорим о росте ВВП. Если индекс будет меньше единицы (меньше 100%, но всегда больше нуля!), например  $I_y = 0,85$ , или  $I_y = 85\%$ , речь идет о падении (сокращении) ВВП.

Чтобы показать, на сколько процентов вырос или упал ВВП в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом, используют значение относительного изменения данного индикатора, называемого темпом прироста ВВП. Темп прироста ВВП ( $g_y$  - от англ. growth rate) находится так:

$$g_y = ((Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}) \cdot 100\%.$$

Темп прироста всегда измеряется в процентах. Поскольку текущий ВВП может быть как больше, так и меньше ВВП предыдущего периода, данный показатель принимает как положительные, так и отрицательные значения. Если произошло сокращение ВВП, например если  $g = -5\%$ , мы говорим, что наблюдался отрицательный рост, ВВП сократился на 5%. В случае положительного значения показателя, например  $g = 5\%$ , экономика характеризуется положительным ростом ВВП, он вырос на 5%.

Индексы цен необходимы для изучения динамики цен и тарифов на продукцию и услуги, для оценки их влияния на экономику и уровень жизни. С помощью индексов осуществляется наблюдение за складывающейся конъюнктурой для принятия решений в сферах производства, инвестиций, денежно-кредитной политики, индексации доходов в условиях инфляции и принятия других управленческих решений. Индексы цен применяются:

- для определения экономической политики на макроуровне;
- территориальных сопоставлений уровней и динамики цен;
- выявления конъюнктуры и тенденций цен внешней торговли;
- переоценки показателей макроуровня - ВВП и др. - в сопоставимые цены.

Основными принципами индексации являются следующие:

- подчинение общей идеологии, согласно которой индекс цен характеризуют изменения цен на единицу потребительских свойств товара, или, иначе говоря, цен на товар определенного качества, взятый в определенном количестве, при нейтрализации различий, вызванных изменением качества;

- соответствие концепции системы национальных счетов;

- единая методология определения разнообразных индексов цен, входящих в систему индексов и обеспечивающих формирование индексов-дефляторов.

Индексы потребительских цен отражают обусловленные динамикой цен изменения расходов на приобретение товаров и услуг, необходимых для поддержания жизнедеятельности и восстановления жизнеспособности людей.

Блок индексов цен на потребительские товары включает в себя: индекс потребительских цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления, с выявлением индексов цен на продовольственные товары, непродовольственные товары и платные услуги населению. Индексы потребительских цен используются для измерения инфляции, разработки и проведения финансовой политики, прогноза тенденций изменения цен, формирования ценовой политики, регулирования валютного курса. Сферами применения индекса являются регулирование оплаты труда, пенсий и социальных пособий, заключение трудовых договоров, наблюдение за инфляционными процессами.

Индекс потребительских цен как инструмент, характеризующий изменение цен, необходимо отличать от индекса стоимости жизни. Стоимость жизни в более широком социально-экономическом смысле зависит не только от уровня цен, но и от размера реальных располагаемых доходов, от структуры потребляемых товаров и услуг, от других качественных составляющих уровня жизни.

Индексы цен нужны, прежде всего, для того, чтобы оценивать изменения уровня жизни и благосостояния людей. Поэтому такой интерес представляют цены конечных продуктов, приобретаемых домашними хозяйствами. Но было замечено, что цены конечных товаров и услуг часто изменяются не сами по себе, а под действием роста или падения издержек производства, цен факторов производства, используемых при изготовлении этих товаров и услуг. Зная динамику цен производителей, можно прогнозировать динамику цен потребителей.

В блок индексов цен производителей входят: индексы цен предприятий - производителей промышленной продукции с выделением индексов по отраслям промышленности и отдельным видам продукции, индексы цен на производимую сельскохозяйственную продукцию и основные ее виды, индексы цен в капитальном строительстве, индексы тарифов на перевозку грузов транспортом, индексы тарифов связи и т.д. Индексы цен производителей используются в основном для решения следующих задач:

- для обеспечения информации о динамике цен по отраслям, товарным группам и отдельным товарам;
- обеспечения информации для расчетов макроэкономических показателей в сопоставимых ценах и для оценки динамики ВВП, темпов роста и пропорций общего объема продукции на отраслевом и территориальном уровнях;
- оценки экономической конъюнктуры и конкурентоспособности предприятий в условиях изменения цен;
- создания информационной базы для прогнозирования изменения цен и управления процессами ценообразования;
- проведения международных сопоставлений.

Важнейшими вопросами при организации расчетов индексов являются выбор формулы расчетов, выбор цен, по которым исчисляются индексы, определение набора товаров и услуг-представителей, выбор предприятий, организаций, домашних хозяйств для сбора информации, разработка системы взвешивания индивидуальных индексов, выбор базы расчетов индексов, порядок сбора информации. При построении индексов цен индексируемыми величинами являются цены. Роль соизмерителей (весов) играют объемы продукции и услуг. В зависимости от принятия для построения индексов количества товаров за базисный или отчетный период получаются разные результаты. В первом случае дается ответ на вопрос, как изменились бы цены при условии, если бы в отчетном периоде сохранилась структура товаров и услуг базисного года, а во втором - как изменились бы цены, если бы в базисном периоде была структура товаров и услуг, фактически сложившаяся в отчетном периоде. Смысл обоих подходов состоит в том, чтобы установить изменение цен на товары и услуги в отчетном периоде по сравнению с базисным при неизменном их количестве и структуре взвешивания. Оба подхода содержат некоторые условности, и практические решения о выборе формулы во многом предопределяются имеющейся информацией. В практике

международной статистики применяются в основном две формулы расчетов индексов цен.

Во многих странах в качестве основы исчисления индексов используется формула Ласпейреса, веса которой определяются по базисному периоду и принимаются неизменными для всех периодов расчета данного индекса (по методике Ласпейреса принято рассчитывать индекс потребительских цен (ИПЦ), индекс цен производителей):

$$I = \frac{\sum q_0 p_1}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum q_0 p_0}{\sum q_0 p_0} \cdot \frac{p_1}{p_0},$$

где  $I$  - индекс цен;

$p_0$  - цены базисного периода;

$p_1$  - цены отчетного периода;

$q_0$  - количество базисного периода.

Модификация первоначальной формулы более удобна в случаях, когда группы товаров представлены отдельными товарами, характеризующими всю группу при агрегировании, а также при публикации весов, поскольку их удобнее выражать в долях единицы или в процентах. Применение формулы расчета цен с весами базисного периода обосновано в условиях, когда структура реализации за сравнительно короткий период существенно не изменяется.

Учитывая, что исследование динамики цен представляет наибольший интерес применительно к совокупности товаров, произведенных в отчетном периоде, индексы цен более обоснованно строить по весам отчетного периода. Общеизвестной основной формулой является формула взвешенного агрегатного индекса как наиболее полно отражающего экономическую задачу, решаемую с помощью индексов цен. Дефлятор ВВП рассчитывается по методу Пааше:

$$I = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_1} \cdot \frac{p_1}{p_0},$$

где  $p_1$  и  $p_0$  - цены единицы товара, соответственно, в отчетном и базисном периодах;

$q_1$  и  $q_0$  - количества товара в отчетном и базисных периодах.

Индексы, определенные по весам базисного периода (формула Ласпейреса), имеют тенденцию завышать изменение цен, а исчисленные по весам отчетного периода (формула Пааше) - занижать их, поскольку в течение периода, когда имеет место изменение цен, то-

вары более дешевого ассортимента заменяются на более дорогие. Отклонение в общем виде предопределяется соотношением ценностных и количественных изменений. Как правило, по товарам, где индивидуальный индекс цен выше среднего уровня, количество возрастает ниже среднего уровня, а по товарам, где рост цен отстает от среднего, количественный рост опережает средний уровень.

Исследования динамики цен на основе совокупности товаров, реализованных в отчетном периоде, отражает динамику цен применительно к фактически сложившейся совокупности товаров, поэтому взвешивание по весам отчетного периода является предпочтительным. Принимая во внимание изменения в ассортименте продукции, более предпочтительным следует считать построение цепных индексов, которые определяются путем сопоставления цен отчетного периода с ценами базисного периода при ежегодном пересмотре весов. Индексы цен за длительные периоды определяются в этом случае перемножением индексов за отдельные периоды, т.е. цепным методом.

Какой индекс следует предпочесть, когда мы хотим измерить уровень жизни в стране? На этот вопрос нет однозначного ответа. Необходимо проанализировать достоинства и ограничения каждого индекса, чтобы понимать сферу его применимости.

Дефлятор ВВП включает в себя набор товаров и услуг как потребительского, так и производственного характера, в то время как ИПЦ - только потребительские товары. Если, например, цена вооружения (или средств) производства возросла, то дефлятор отразит это изменение, а ИПЦ - нет.

Дефлятор ВВП оценивает динамику цен только товаров и услуг, произведенных на территории страны. ИПЦ может включать в себя цены импортируемых товаров, если они составляют типичные покупки граждан страны. Поэтому при росте цен на импорт дефлятор не изменится, а ИПЦ может увеличиться.

При подсчете дефлятора используют объемы текущего периода, а при подсчете ИПЦ - объемы базового периода. Это также вносит определенные искажения в динамику цен, даже если речь идет об одном и том же товаре. Когда цена какого-либо товара возрастает, потребитель стремится заменить подорожавший продукт относительно более дешевым субститутутом (эффект замены), так что структура его потребительской корзины немного изменяется. Индекс потребительских цен трактует ситуацию таким образом, как будто эффекта замены не происходит. Поэтому при росте цены ИПЦ может переоценивать темпы инфляции, а при падении цены - недооценивать. Дефля-

тор ВВП, наоборот, принимает во внимание только структуру текущего периода, когда эффект замены уже произошел, и игнорирует базовые объемы покупок. Следовательно, для одного и того же круга товаров при росте цены дефлятор будет недооценивать темпы инфляции, а при падении цены - переоценивать.

Вместе с тем, в текущем периоде могут быть произведены новые товары и услуги, которых не было в базовом периоде, или качество товара может значительно улучшиться. Эти изменения будут отражены в дефляторе, но не в индексе потребительских цен.

Итак, идеального индекса не существует, поэтому для того, чтобы устранить недостатки индекса Ласпейреса и индекса Пааше, используют индекс Фишера, представляющий собой среднюю геометрическую из произведений двух агрегатных индексов цен Ласпейреса и Пааше:

$$I_p = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_1 \sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_1 \sum p_0 q_0}}$$

Идеальность в данном случае заключается в том, что индекс является обратимым во времени, т.е. при перестановке базисного и отчетного периодов получается обратный индекс (величина, обратная величине первоначального индекса).

Индекс цен Фишера лишен какого-либо экономического содержания. В силу сложности расчета и трудности экономической интерпретации данный индекс используется довольно редко (например, при исчислении индексов цен за длительный период времени для сглаживания значительных изменений).

## **11.5. Чистое экономическое благосостояние нации и национальное богатство.**

### **Теневая экономика**

Показатель ВВП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны. Однако дискуссионным в экономической науке является вопрос, позволяет ли показатель валового продукта (ВВП) адекватно измерить уровень экономического благосостояния общества. Если позволяет, то вполне оправданным было бы выдвижение прироста ВВП в качестве главной цели эконо-

мической политики. Существуют аргументы и "за" и "против" данного утверждения.

Аргументы "за" следующие.

1. Показатель ВВП значительно полнее отражает результаты деятельности нации по сравнению с другими традиционными показателями, и потому не случайно мировая статистика использует отношение ВВП к численности населения в качестве критерия богатства нации.

2. Действительно, приращение ВВП означает увеличение доходов, расширение жилищного строительства, реализацию других целей социальной политики (включая расширение занятости).

Существуют и аргументы "против".

1. В новой СНС сохраняется непоследовательный подход к трактовке услуг, оказываемых домохозяйствами. В ВВП включаются только услуги домохозяйств, реализованные на сторону, но не учитывается их деятельность по оказанию услуг для собственного потребления (приготовление пищи, поддержание жилищ в чистоте, воспитание детей и т.д.). Американская шутка: у женщины спрашивают, почему муж не помогает ей по дому. Она отвечает: мой муж не делает того, что не включается в ВВП. Авторы новой СНС в принципе признают целесообразность включения в валовой продукт всех видов услуг домохозяйств (независимо от того, проданы они или нет). Признается, однако, что исключение подобных услуг вызвано, главным образом, практическими трудностями получения данных об этих видах деятельности домохозяйств и их оценки; стоимость этих услуг рекомендовано исчислять в специальных таблицах.

2. В ВВП длительное время не учитывались результаты функционирования теневой экономики, которые не проходили через официальные и регистрируемые рынки: незаконный экспорт оружия, а также репетиторство, уход за больными, ветеринарные услуги, строительство дач и гаражей для заказчиков, "цеховики" времен застоя, самогонварение, производство и продажа наркотиков и т.п.

Теневую экономику нередко именуют "черным" рынком, "параллельной" или "неформальной" экономикой. Хотя консенсуса по поводу определения этого понятия еще не достигнуто, можно использовать то определение, которое предложил Вито Танзи, экономист из МВФ, один из ведущих исследователей по этому вопросу: "Теневая экономика - это часть валового национального продукта, которая из-за ее отсутствия в отчетности и/или занижения ее величины не отражена в официальной статистике".

Общее представление о теневой экономике трактует ее как экономическую деятельность, осуществляемую вне правового поля и складывающуюся из трех составляющих: из экономической преступности легальных фирм (экономическая преступность), производства обычных товаров и услуг незарегистрированными субъектами (неформальная экономика) и из производства незарегистрированными субъектами запрещенных товаров и услуг (криминальная экономика).

Расширение теневой экономики обусловлено несколькими главными причинами.

1. Экономические агенты, стремящиеся избежать уплаты налогов, склонны занижать (или просто не декларировать) свои доходы.

2. Запрещение государством давно сложившихся видов экономической деятельности редко полностью устраняет их; скорее оно вытесняет их в сферу теневой экономики.

Если бы можно было точно измерить масштабы теневой экономики, то она бы перестала быть таковой. Существуют различные способы оценки этих масштабов. Один из главных способов базируется на данных о наличии денег в обращении на основе предположения, что использование наличных денег - и особенно крупных купюр - тесно связано с незаконной деятельностью. Другой способ - сравнение расходов населения с его доходами: первые оказываются несравненно больше в тех странах, где процветает теневая экономика. По некоторым оценкам, в США годовой объем нелегальной деятельности в форме производства и продажи наркотиков, игорного бизнеса, порнографии и тому подобного составляет около 150 млрд долл. (вторая после нефтяной промышленности отрасль). В США объем производства в теневой экономике составляет минимум 10 % от официально учтенного ВВП (при разбросе оценок от 5 до 25 % ВВП), во Франции более 7 %, в Италии 19 %. В развивающихся странах (таких, как Индия, Перу и др.) он еще больше. В Перу теневая экономика, по оценке группы исследователей под руководством Эрнандо де Сото, равна почти 40 % официального ВВП и использует труд приблизительно 48 % экономически активного населения. Де Сото видит причину этого в несовершенстве действующего законодательства страны, что сильно затрудняет деятельность фирм и индивидуалов в легальном секторе. Сегодня теневая экономика России растет на фоне кризиса. На наш взгляд, можно выделить два показателя, характеризующих ее объемы: "число занятых в неформальном секторе" и "доля производства товаров и услуг предприятиями и организациями неформального

сектора". По мнению экспертов ВШЭ и аппарата бизнес-омбудсмена Бориса Титова, с ноября 2015 г. по февраль 2016 г. неформальная занятость в России уже увеличилась до 17-18 млн чел. с примерно 13-15 млн. Такие же данные привел и Росстат. С января по сентябрь 2015 г. в теневой экономике стало работать на 1,5 млн чел. больше - 14,9 млн. Это каждый пятый работник из числа занятого населения. По второму показателю доля неформального сектора также имеет тенденцию к росту. По прогнозам экспертов ВШЭ, объем теневой экономики по мере развития кризиса может вырасти до 20-22 % с нынешних 15-17 %. Главными теневыми сферами-лидерами являются торговля, строительство, персональные услуги и сельское хозяйство. Причиной такого существенного роста теневого сектора, на наш взгляд, является сокращение числа малых предприятий.

Функционирование теневого сектора характеризуется негативными последствиями для экономики страны и всего общества. Большая часть исследователей характеризуют теневую экономику в основном как негативный феномен. И при этом считается, что нелегальная деятельность может дать некоторые преимущества: практикующим ее предприятиям - увеличение прибыли; работникам - возможность трудиться; потребителям - возможность получить товары и услуги по более низким ценам. Теневая экономика приводит к снижению уровня собираемости налогов, к занижению экономических показателей и т.д. Теневые экономические отношения негативно влияют на развитие предпринимательства. Так, отток рабочей силы из официального сектора экономики в теневой отрицательно сказывается на создании предприятий, поскольку им необходимо выделять определенные ресурсы на то, чтобы их не обнаружили. Часто это ведет к ограничению размера предприятия, сдерживает его рост, препятствует приему людей на работу и осуществлению технологической модернизации. Нередко такая ситуация на руку фирмам, которые лучше приспособились к полуполюгальным условиям (например, тем фирмам, которые вкладывают больше средств в поддержание хороших отношений с чиновниками). Эти фирмы не обязательно выжили бы в условиях чистой конкуренции. В итоге потенциально более эффективным "чистым" фирмам оказывается сложно конкурировать. Иными словами, деформируется конкуренция, один из основных факторов экономического роста. Как уже было отмечено, теневая экономика не обеспечивает роста налоговых поступлений в бюджет, пользуясь при этом многими ресурсами, созданными за счет по-

следних (например, дорогами и прочими видами инфраструктуры). Поэтому теневая экономика увеличивает затраты официального сектора.

Система неформальных отношений, установленных в теневом секторе, стала главным камнем преткновения на пути реализации правительственных реформ, направленных на улучшение предпринимательского климата в стране. Интересы привилегированных групп и коррумпированных государственных служащих стали сильным препятствием на пути реформ.

Существует и другая точка зрения, заключающаяся в том, что последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Многие виды теневой экономики (особенно скрытая и неформальная) объективно помогают развитию официальной экономики, а не препятствуют ему. И здесь мы готовы согласиться с мнением швейцарского экономиста Дитера Кассела, который выделяет позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве. По мнению ученого их три:

- "экономическая смазка" - перепады в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой сглаживаются (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в сектор теневой экономики, возвращаясь в легальную экономику после завершения кризиса);

- "социальный амортизатор" - теневой сектор предотвращает развитие нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);

- "встроенный стабилизатор" - теневая экономика подпитывается своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, "отмытые" преступные капиталы облагаются налогом и т.д.).

В новой СНС определено, что в сферу производства ВВП не включена не только теневая экономика (т.е. производство обычных товаров и услуг, организуемых подпольным образом с целью сокрытия доходов от налогообложения), но и юридически запрещенные виды деятельности (производство и продажа наркотиков, проституция и т.д.). Но если в отношении включения теневой экономики в подсчеты ВВП существуют лишь трудности с получением исходных данных, то в отношении юридически незаконных видов деятельности позиция многих стран не так однозначна (многие страны отвергают необходимость подобной оценки).

3. В ВВП не полностью учитываются результаты функционирования социально-инфраструктурного комплекса - образования, здра-

воохранения, культуры и т.п. Значительная часть данных услуг предоставляется населению в большей или меньшей степени бесплатно, и данное обстоятельство крайне затрудняет их полную стоимостную оценку (она проявляется лишь на рынке, а в данных отраслях настоящей купли-продажи услуг нет). Частичным выходом могло бы стать включение в стоимость социально-культурных услуг добавленной стоимости, создаваемой трудом врача, учителя, артиста на уровне аналогичного показателя сферы материального производства. Пока же вклад данных отраслей в создание валового национального продукта (как и услуг, связанных с обороной страны, охраной общественного порядка, государственным управлением и др.) оценивается только по заработной плате служащих соответствующих учреждений сферы нематериального производства.

4. В новой СНС опять-таки не решены вопросы, связанные с отражением влияния ухудшения окружающей среды на ВВП. Это значит, что оценки ВВП на основе новой СНС по-прежнему не будут зависеть от сокращения невозпроизводимых природных ресурсов, от загрязнения окружающей среды и т.д. Следовательно, ВВП опять-таки не отражает негативного воздействия производства на окружающую среду. Между тем некоторые виды деятельности, оцениваемые сегодня как рост валового продукта, на деле есть нежелательное использование производственных ресурсов. Поэтому было бы целесообразным при его исчислении вычитать убытки, связанные с кислотными дождями, радиоактивным заражением территории и др. Кроме того, важно учитывать состояние здоровья нации, показателем которого может служить ожидаемая продолжительность жизни, а также влияние производственной деятельности на национальную безопасность.

5. ВВП включает в себя ряд элементов (например, амортизацию), которые непосредственно не отражаются на индивидуальном благосостоянии.

6. ВВП не отражает изменение качества продукции, изменение фонда свободного времени и т.п., поэтому ВВП - количественный показатель мощности рыночной экономики.

Как видим, в определенном смысле ВВП как показатель благосостояния общества составляет лишь верхнюю часть айсберга. Поэтому его соотношение с численностью населения необходимо использовать крайне осторожно - особенно при сопоставлении стран с различными общественными системами (рыночная экономика - свободные цены, плановая экономика - "потолок" цен), с разными долями натурального хозяйства, степенями развития теневой экономики,

с различиями в структуре распределения доходов. ВВП выступает скорее показателем мощности рыночной экономики, а не благосостояния, которое следует измерять скорректированными показателями. Один из них - показатель чистого экономического благосостояния - предложен в 1970-е гг. американскими экономистами У. Нордхаусом и Дж. Тобином.

*Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ) (Net economic welfare)* - это макроэкономический показатель, учитывающий изменение общественного благосостояния под влиянием факторов, не отражающихся в показателе ВВП. Показатель ЧЭБ призван скорректировать упущенное в ВВП и отразить все, способствующее росту благосостояния страны: самообслуживание, повышение культурного уровня и др. ЧЭБ также призван отражать загрязнение окружающей среды, перенаселение городов и т.п., учитывать легальную, но не облагаемую налогами деятельность (нелегальную же деятельность не включают и в ЧЭБ).

Чистое экономическое благосостояние (ЧЭБ) = ВВП - Отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние + Денежная оценка нерыночной деятельности + Денежная оценка свободного времени.

По мнению экспертов ООН, на практике пока еще не найдены рациональные способы исчисления ЧЭБ. Отсутствуют единые методики оценки целого ряда слагаемых экономического благосостояния (развития социальной инфраструктуры, производства благ коллективного потребления, легальной, но не облагаемой налогом деятельности, традиционного способа создания и потребления благ в рамках семейных хозяйств (труд по воспитанию детей, благоустройству жилья, домашнее консервирование овощей и т.д.). Пока нет единого мнения среди экономистов относительно методологического единства всех частных показателей, отражающих благосостояние, и однозначной оценки уровня и динамики их в разные периоды и в разных странах.

Потребности людей, как нам известно, подразделяются на физиологические (материальные), интеллектуальные (духовные) и социальные. Степень удовлетворения физиологических потребностей отражает понятие уровня жизни, степень удовлетворения всех потребностей - качество жизни. В этом смысле качество жизни и экономическое благосостояние являются очень близкими терминами и часто используются как синонимы.

Одним из обобщающих показателей, характеризующих уровень жизни, является ВВП на душу населения, выраженный в валюте од-

ной из стран либо в расчетных долларах, либо по паритету покупательной способности валют.

При использовании показателя ВВП на душу населения предполагается, что страны, имеющие более высокое значение данного показателя, чем другие, обладают соответственно наибольшим уровнем чистого экономического благосостояния. Для более же точных оценок ЧЭБ нужна система социальных показателей, характеризующих уровень и качество жизни.

Система показателей качества жизни, разработанная ООН в 1978 г. (последний вариант, действующий по настоящее время) включает в себя 12 основных групп показателей: рождаемость и смертность; санитарно-гигиенические условия жизни; потребление продовольственных товаров; жилищные условия; образование и культура; условия труда и занятость; доходы и расходы населения; стоимость жизни и потребительские цены; транспортные средства; организация отдыха; социальное обеспечение; свобода человека и др.

Наиболее приближена к данной системе ООН организация учета социальных показателей результатов национального производства в США и в странах Западной Европы. Здесь дополнительно введены показатели мониторинга изменений окружающей среды, накопления домохозяйствами имущества и ценностей, правовой защиты граждан и национальной обороны.

В России социальная сфера и жизненный уровень населения отслеживаются Министерством экономического развития и Госкомстатом в рамках разработанной ими системы показателей для оценки хода экономических реформ. Основное внимание здесь уделяется таким показателям, как индекс стоимости жизни, номинальный и реальный доходы и денежные сбережения населения, потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с различными уровнями среднедушевого дохода.

Если бы представлялось возможным количественно оценить указанные в формуле ЧЭБ факторы, то это привело бы к весьма существенному росту ВВП, однако в настоящее время их невозможно измерить количественно.

Для оценки итоговых результатов развития страны за всю историю ее существования используется такой показатель, как национальное богатство (НБ).

Национальное богатство - это общий итог постоянно повторяющегося процесса общественного производства, это совокупность материальных и культурных благ, которыми располагает на определен-

ную дату национальная экономика и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период ее развития.

Национальное богатство в широком смысле слова представляет собой все то, чем так или иначе обладает нация, т.е. к национальному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Но все это весьма трудно оценить в силу объективных причин, в связи с чем в практике экономического анализа применяется показатель национального богатства в узком смысле слова.

К национальному богатству в узком смысле слова относится все то, что опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, национальное богатство страны представляет собой совокупность материальных и культурных благ, накопленных данной страной на протяжении ее истории на данный момент времени. Это результат труда многих поколений людей.

Между национальным богатством и созданным в стране общественным продуктом существуют прямая и обратная зависимости. Прямая зависимость определяется тем, что общественный продукт является основным источником пополнения и обновления национального богатства. Когда физический объем общественного продукта увеличивается, как правило, возрастает и национальное богатство страны за счет прироста материализованных в тех или иных составных элементах национального богатства сбережений частного сектора и государства. Напротив, в периоды экономического спада НБ страны может уменьшаться, если выбывание в результате износа элементов национального богатства (например, основные производственные фонды) меньше их прироста. Обратная зависимость заключается в том, что сам объем произведенного общественного продукта, темпы и абсолютные значения его прироста зависят от накопленного национального богатства, от его величины, структуры и качественного состава образующих его элементов.

Структура национального богатства складывается из следующих основных элементов.

1. Основной капитал производственной и непроизводственной сфер. Данный элемент имеет наибольший удельный вес в составе национального богатства. Имеются в виду, прежде всего, основные производственные фонды, поскольку их технический уровень, главным образом, определяет возможности роста общественного продукта, а также непроизводственные фонды, к которым относятся государственный жилищный фонд и учреждения социально-культурного назначения.

2. Материальные запасы и резервы. В этот элемент входят готовая продукция в сфере обращения, материальные запасы на предприятиях и в торговой сети, государственные материальные резервы и страховые фонды. С функциональной точки зрения материальные резервы и запасы выполняют роль стабилизатора экономики при непредвиденных обстоятельствах, определяя устойчивость и непрерывность производства при конъюнктурных и природных катаклизмах.

3. Потребительские товары длительного пользования и оборотный капитал. Данный элемент включает в себя домашнее имущество, или предметы длительного пользования потребительского назначения (автомобили, телевизоры, холодильники, мебель и т.д.). Кроме того, в состав национального богатства входят оборотные производственные фонды (предметы труда).

4. Природные ресурсы. В данном случае речь идет не о всех природных ресурсах, а только о тех, которые вовлечены в хозяйственный оборот или разведаны и в ближайшее время могут быть вовлечены в него.

С 1980-х гг. в связи с переходом к постиндустриальному этапу развития общества данный перечень пополняется также учетом нематериальных, духовных ценностей, которыми располагает общество: накопленный производственный опыт людей, их образовательный потенциал, достижения научно-технической мысли, информационные ресурсы, культурные ценности. Поэтому понятие "национальное богатство" дополнили следующие социальные элементы:

1) накопленные знания. Достижения научно-технического прогресса обусловили необходимость выделения особого национального счета, отражающего накопление знаний. Накопление знаний выдвигается на первое место в структуре современного общественного производства. По имеющимся оценкам, сейчас уже половина рабочей силы в США занята сбором, распределением, хранением и интерпретацией информации. Затраты на научные исследования и разработки вполне сопоставимы с капиталовложениями в производство, а в ряде случаев существенно превосходят их. Страна, использующая накопленные ресурсы для вложений в развитие системы подготовки кадров, исследования и разработки, не "проедает" национальное богатство, а создает более высокие элементы своего национального богатства;

2) воспроизводимые природные ресурсы. Возобновляемые ресурсы окружающей среды не создаются трудом, но они могут уменьшаться в силу нерациональных форм трудовой деятельности. Современное производство уже включает в себя многие затраты, которые еще недавно или отсутствовали, или занимали незначительное место:

расходы государства и предприятий на очистку воды; опреснение морской воды; очистку газообразных выбросов; уборку и ликвидацию твердых отходов; восстановление оборудования и имущества, поврежденного загрязнением воды и атмосферы; преодоление процессов эрозии и мелиорацию земель; восстановление лесов, природных ландшафтов, чистоты рек, озер и прибрежных зон моря; создание малоотходных и безотходных технологий; преодоление болезней, вызванных загрязнением окружающей среды. Отмеченные моменты показывают, что в современных условиях экономический процесс не только решает задачу создания хозяйственных благ, но и все в большей степени подключается к решению новой задачи - по сохранению и восстановлению ресурсов окружающей среды;

3) здоровье населения страны. Это важнейшая характеристика уровня жизни, а вместе с тем и одна из составляющих экономического потенциала страны. Ясно, что измерение национального богатства должно включать в себя учет здоровья населения.

Принимая во внимание перечисленные социальные факторы, Всемирный банк предложил новую методику измерения стоимости национального богатства, включающий в себя стоимость трех типов капитала:

- рукотворную стоимость, созданную человеческим трудом (т.е. стоимость произведенного продукта и объектов инфраструктуры);
- природную стоимость (стоимость земли, воды, природных богатств и т.д.);
- человеческую стоимость (стоимость соответствующего оборудования, профилактики здоровья, обеспечения социума культурными ценностями).

Таким образом, на современном этапе общественного развития произошла смена концепций национального богатства. Национальное богатство можно представить как совокупность благ, созданных человечеством за долговременный период и служащих ему для совершенствования, развития и сохранения гармонии с природой.

Увеличение национального богатства и прогрессивное изменение его структуры являются материальной основой повышения благосостояния всего населения страны.

## **ГЛАВА 12. ПРОБЛЕМА РАВНОВЕСИЯ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. РАВНОВЕСИЕ И НЕРАВНОВЕСИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

### **12.1. Макроэкономическое равновесие, его виды. Теории макроэкономического равновесия. Классическая и неоклассическая модели экономического равновесия**

Экономическая система не может существовать, не создавая все элементы производства в определенных пропорциях, а также все отношения, субъектами которых выступают совокупные экономические агенты. Переплетение их хозяйственных связей, взаимозависимость предполагают взаимное согласование, сбалансированность их интересов, или экономическое равновесие. В самом общем виде экономическое равновесие выступает как соответствие между ресурсами и потребностями, как способ использования ограниченных ресурсов для производства рыночных товаров и услуг и для их перераспределения между членами общества. Равновесие отражает тот выбор, который устраивает всех в обществе. Проблема макроэкономического равновесия возникает из того, что в рыночном кругообороте равенство расходов и доходов является обязательным условием, но если расходы одного действительно всегда превращаются в доходы другого, то вот доходы вовсе не обязательно превращаются в расходы, и уже вовсе не обязательно равняются им. Замечено, что для домохозяйств типично превышение доходов над расходами, тогда как для фирм - превышение расходов над доходами.

Происхождение и постоянное развитие проблемы макроэкономического равновесия неразрывно связаны с прогрессом в общественном разделении труда, в специализации и кооперировании производства. Если действуют обособленные отрасли национальной экономики, то существует возможность рассогласования их функционирования. Кроме того, связи между отраслями постоянно изменяются под воздействием самых разнообразных факторов: технологического прогресса, ассортимента производимой продукции, трансформаций спроса, наличия внешних эффектов и т.п. Отсюда следует необходимость поддержания этих связей, тем более что явления экономической статики и динамики в реальной жизни тесно переплетены: если

предположить, что в какой-то момент имеет место экономическое равновесие, то оно достаточно быстро и постоянно нарушается и также быстро восстанавливается. Этот процесс можно представить как колебания вокруг точки равновесия. Такое состояние в экономической науке получило название "равновесие-неравновесие".

Макроэкономическое равновесие можно классифицировать по следующим видам.

Во-первых, выделяют общее и частичное равновесие. Частичное равновесие может сложиться на отдельном рынке, входящем в систему национальной экономики. Частичное равновесие предполагает процессы взаимной адаптации на отдельно взятом рынке - благ, труда, капитала и т.д. В реальной жизни рынки синхронизируются во времени и в пространстве с целью создания их адекватной структуры. Общее равновесие - равновесие, возникающее в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса и предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы продаж на всех рынках. Выделяют также и полное экономическое равновесие, отражающее сбалансированное, согласованное функционирование всех рынков. Такое равновесие - это экономический идеал: рыночная система без банкротств и стихийных бедствий, без социально-экономических потрясений. В реальной действительности это недостижимо, но выступает как идеальная цель хозяйственной деятельности.

Во-вторых, равновесие может быть краткосрочным (текущим) и долгосрочным.

В-третьих, равновесие может быть идеальным (теоретически желаемым) и реальным.

В-четвертых, равновесие может быть устойчивым и неустойчивым. Равновесие называется устойчивым, если в ответ на внешний импульс, вызывающий отклонение от равновесия, экономика самостоятельно возвращается в устойчивое состояние. Если после внешнего воздействия экономика не может саморегулироваться, то равновесие называют неустойчивым.

В экономической теории макроэкономическим идеалом является построение моделей общего равновесия экономической системы. В реальной жизни происходят разнообразные нарушения требований такой модели. Но значение теоретических моделей макроэкономического равновесия в том, что они позволяют определить конкретные факторы отклонений реальных процессов от идеальных, найти пути реализации оптимального состояния экономики. В экономической

науке существует множество моделей макроэкономического равновесия, отражающих взгляды разных экономических школ на эту проблему. Наиболее известными являются модель Ф. Кенэ (модель простого воспроизводства на примере экономики Франции XVIII столетия), модель К. Маркса (схемы простого и расширенного общественного воспроизводства), модель В. Леонтьева ("затраты - выпуск"), модель Л. Вальраса (модель общего экономического равновесия в условиях действия закона свободной конкуренции), модель совокупного спроса и совокупного предложения (AD - AS), неоклассическая модель общего экономического равновесия, модель экономического равновесия в краткосрочном периоде Дж. Кейнса.

Первой моделью макроэкономического равновесия считается модель Ф. Кенэ, которая представлена в его знаменитых экономических таблицах и описывает простое воспроизводство на примере экономики Франции XVIII столетия. Достижением данной модели являлось яркое графическое изображение всеобщих зависимостей путем решительного упрощения экономической системы до трех взаимодействующих секторов. Отсюда пошло понятие замкнутого "стационарного состояния" как кругового потока, повторяющегося в каждый промежуток времени. С этого момента данное понятие завладело воображением экономистов. Рассматривая процесс воспроизводства, Ф. Кенэ анализировал происхождение доходов, обмен между капиталом и доходом, отношение между производительным и окончательным потреблением. В качестве процесса воспроизводства ученый пытался представить обращение между двумя большими подразделениями производства. Все это воплощалось в одной экономической таблице. При построении "Экономической таблицы" Кенэ исходил из определенных предпосылок, делал ряд допущений и абстрагировался от влияния внешнего рынка, колебаний цен, рассматривая простое воспроизводство, что правомерно для начала анализа. Изучая общественное воспроизводство, Кенэ взял движение товарного капитала, обнаружив верный экономический такт, поскольку проблема воспроизводства есть прежде всего проблема реализации общественного продукта. Исходным пунктом в анализе процесса воспроизводства стал годовой урожай, движение которого между классами в натуральной и денежной формах и рассматривает Ф. Кенэ. И опять-таки впервые в истории экономической мысли Кенэ показал основные пути реализации общественного продукта, объединив многочисленные акты обмена в массовое движение денег и товаров, ввел различие

стоимостной и натуральной форм совокупного общественного продукта, разграничил категории капитала и дохода. "Экономическая таблица" воплотила в себе все основные положения физиократов: деление общества на три класса:

- класс производительный (все лица, занятые в сельском хозяйстве, фермеры);
- класс "бесплодный" (все лица, занятые в промышленности, и другие городские жители);
- класс собственников (земельные собственники - лица, получающие чистый продукт, созданный в земледелии, т.е. ренту).

И хотя деление общества на фермеров, собственников и городских жителей фактически соответствовало делению общества в средние века (крестьяне, дворяне, горожане), важно отметить, что Ф. Кенэ был одним из первых, кто разделил общество на классы с экономических позиций, на основе отношения каждого класса к производству и присвоению прибавочного продукта. В соответствии с данной моделью прибавочный продукт производится только в сельском хозяйстве, для промышленности характерно лишь сложение стоимостей, в торговле же осуществляется обмен эквивалентов в результате свободной конкуренции. "Экономическая таблица" Кенэ включает в себя, по существу, две таблицы: большую, отражающую движение "чистого продукта", и малую, содержащую изображение всего процесса воспроизводства и обращения общественного капитала, где ученый показал, каким образом происходит возмещение израсходованного общественного капитала в натуральной форме и по стоимости. Важным достижением в исследовании является то, что Ф. Кенэ произвел деление общественного капитала на основной и оборотный капитал, назвав в качестве самостоятельного акта обмен - возмещение стоимости износа основного капитала, произведенного промышленностью и применяемого в сельском хозяйстве.

Еще одной моделью, заслуживающей внимания, является модель К. Маркса, основу которой составляют схемы воспроизводства, построенные на целом ряде упрощающих предпосылок.

Во-первых, К. Маркс оперирует "естественными" величинами, пользуясь стандартной для классической политэкономии предпосылкой о соответствии рыночных сил стоимостям, что эквивалентно условиям долгосрочного рыночного равновесия при неизменности технического уровня производства и потребительских предпочтений. В то же время в самом способе определения стоимости заключается

первая принципиальная особенность теории. Стоимость товара ( $w$ ) распадается, по Марксу, на три части:

$$w = c + v + m,$$

где  $c$  - затраты постоянного капитала, соответствующие затратам средств производства, израсходованным при производстве данного товара;  $v$  - затраты переменного капитала, соответствующие затратам на заработную плату рабочих;  $m$  - прибавочная стоимость, составляющая конечный доход самих капиталистов.

Во-вторых, экономика разделена на два сектора (подразделения): производство средств производства (подразделение I -  $W_1$ ) и производство предметов потребления (подразделение II -  $W_2$ ), в рамках которых создается весь общественный продукт. Таким образом, стоимость общественного продукта может быть представлена как сумма стоимости продуктов двух подразделений:

$$W_1 = C_1 + V_1 + M_1;$$

$$W_2 = C_2 + V_2 + M_2.$$

В-третьих, Маркс лишь в особо важных для него случаях проводит различие между авансированным капиталом (запасом) и потребляемым капиталом (потоком капитальных затрат). Как правило, классик исходит из предположения, что годовые затраты постоянного и переменного капитала совпадают по величине с их запасом по состоянию на начало соответствующего периода. Наконец, К. Маркс предполагает закрытую экономику (без внешней торговли) и "чистый капитализм" - общество, состоящее только из двух классов: капиталистов и рабочих. При этом в соответствии с классической традицией подразумевается, что рабочие целиком используют свой доход на потребление. Что касается способа расходования дохода капиталистов (прибавочной стоимости), то Маркс пользуется двумя гипотезами на этот счет и, следовательно, строит два варианта своих схем воспроизводства. Схема простого воспроизводства моделирует повторяющийся кругооборот общественного продукта в неизменном масштабе - в этом случае предполагается, что чистые инвестиции отсутствуют и вся прибавочная стоимость идет на личное потребление капиталистов. Схема расширенного воспроизводства, напротив, строится на предположении, что часть прибавочной стоимости сберегается от потребления и становится источником накопления капитала.

Процесс общественного воспроизводства, предполагающий макроэкономическое равновесие, означает, во-первых, при каких условиях предприниматели продают все свои товары; во-вторых, как из состава общественного продукта покупают на рынке товары личного потребления рабочие и капиталисты; в-третьих, как из состава общественного продукта капиталисты находят на рынке средства производства, необходимые для возмещения потребленных средств производства; в-четвертых, каким образом общественный продукт не только удовлетворяет личные и производственные потребности, но и дает возможность обеспечить накопление и расширенное воспроизводство. Структура совокупного общественного продукта (СОП) по стоимости и его натуральной форме выражается следующим образом:

- I  $c+v+m$  (производство средств производства);  
 II  $c+v+m$  (производство предметов потребления).

При простом воспроизводстве, составляющем исходный момент и основу расширенного воспроизводства, вся прибавочная стоимость потребляется капиталистами в качестве дохода.

Процесс реализации СОП в подразделениях I и II осуществляется следующим триединым образом: I  $c$ , состоящий из средств производства, реализуется внутри подразделения I; I  $(v+m)$  и II  $c$  реализуются путем обмена между подразделениями I и II;

II  $(c+m)$ , состоящий из предметов потребления рабочих и капиталистов, реализуется внутри подразделения II. В результате происходит возмещение  $c$ ,  $v$ ,  $m$  в обоих подразделениях по натуральной форме и по стоимости. При этом производство возобновляется в прежних размерах. Таким образом, основным условием равновесия при простом воспроизводстве будет

$$I (v+m) = II c.$$

В качестве производных условий равновесия выступают следующие:

$$I (c+v+m) = I (c) + II (c);$$

$$II (c+v+m) = I (v+m) + II (v+m).$$

Данные равенства означают, что продукция подразделения I должна быть равна фондам возмещения обоих подразделений, а продукция подразделения II - чистому продукту общества. При расширенном воспроизводстве часть прибавочной стоимости обоих подразделений направляется на цели накопления, т.е. на увеличение ка

питала, который используется при покупке дополнительных средств производства и рабочей силы. Поэтому при расширенном воспроизводстве для обеспечения равновесия необходимо следующее:

$$\begin{aligned} I(v+m) &> II(c); \\ I(c+v+m) &> I(c) + II(c); \\ II(c+v+m) &< I(v+m) + II(v+m). \end{aligned}$$

Отсюда следует, что чистый продукт подразделения I должен превышать фонд возмещения средств производства в подразделении II на стоимость накапливаемых средств производства, необходимых для расширения производства в обоих подразделениях.

В.И. Ленин, основываясь на макроэкономической модели воспроизводства К. Маркса, развил и конкретизировал схемы простого и расширенного воспроизводства. В составе подразделения I В.И. Ленин выделил две подгруппы: производство средств производства для производства средств производства и производство средств производства для производства предметов потребления. Ленин также рассмотрел схемы расширенного воспроизводства в условиях технического прогресса и изменения органического строения капитала. Это позволило сделать вывод: всего быстрее растет производство средств производства для производства средств производства, затем производство средств производства для производства предметов потребления и всего медленнее - производство предметов потребления.

Модель общественного воспроизводства К. Маркса характеризует абстрактную теорию реализации, т.е. классик показал условия, при которых реализация и равновесие осуществляются. Однако в действительности данные условия далеко не всегда имеют место, поскольку пропорции между различными частями СОП складываются при наличии рыночной стихии и конкурентной борьбы. В современных условиях, когда получили развитие международное разделение труда и торговля, при анализе воспроизводства общественного продукта и равновесия уже нельзя абстрагироваться от внешней торговли, от экономической роли государства, которое выступает в качестве крупного потребителя готовой продукции, регулятора основных макроэкономических пропорций и процессов.

Рассмотренные модели общественного воспроизводства содержат основные условия макроэкономического равновесия, однако не позволяют решать такие практические задачи, как прогнозирование развития экономики, определение рациональных пропорций и структуры

национального хозяйства, перспектив их совершенствования, динамики инвестиций, материалоемкости и энергоемкости производства, состояния занятости и внешнеэкономических связей. Для решения данных проблем используется модель межотраслевого баланса (МОБ). Идея и принципиальные методологические положения построения МОБ, являющегося развитием баланса народного хозяйства, зародились в СССР. Первый баланс народного хозяйства СССР за 1923-1924 гг., составленный в ЦСУ под руководством П.И. Попова, уже содержал основные принципы построения МОБ, показатели и таблицы, характеризующие межотраслевые производственные макроэкономические связи. Однако эти новаторские работы были раскритикованы и административно прерваны, не получили развития и были возобновлены лишь во второй половине 1950-х гг. на основе использования экономико-математических методов и ЭВМ. Первый отчетный МОБ в СССР был рассчитан в 1961 г. по данным 1959 г., а первый плановый МОБ - в 1962 г. Однако межотраслевые балансы применялись в основном для технологических, а не экономических целей.

За рубежом метод анализа межотраслевых связей с помощью таблиц "шахматного типа" с привлечением аппарата линейной алгебры был применен впервые в 1930-х гг. лауреатом Нобелевской премии американским экономистом русского происхождения В.В. Леонтьевым для изучения макроструктуры экономики США. Примененный ученым метод, на разработку которого оказал влияние опыт составления баланса народного хозяйства СССР, был рассчитан за 1923-1924 гг. и получил название "затраты - выпуск" (input - output). Первый МОБ был опубликован в США в 1936 г.

Модель МОБ охватывает почти весь макроэкономический процесс воспроизводства, что позволяет использовать ее для целей макроэкономического анализа сферы производства, распределения, обмена и потребления валового национального продукта, национального дохода, материальных потоков в национальном хозяйстве, экспортно-импортных связей. Вместе с тем, в модели В. Леонтьева не нашли отражения такие важные проблемы макроэкономики, как цикличность рыночных процессов.

Модель МОБ В. Леонтьева представляет собой "шахматную" таблицу структуры ВВП. По вертикали в таблице даются затраты в каждой отрасли, а по горизонтали - выпуск продукции по отраслям. При чтении таблицы по вертикали можно определить потребление промежуточной продукции каждой отраслью и ее вклад в создание конче-

ного продукта и национального дохода. Читая таблицу по горизонтали, можно вычлениить отраслевую структуру потребления и части промежуточного продукта, создаваемого в той или иной отрасли, и ее конечный продукт. Подобная группировка дает возможность определить натуральную и стоимостную структуры конечного продукта. В матричной форме модель МОБ В. Леонтьева имеет следующий вид:

$$X=ax+y,$$

где  $a$  - матрица технологических коэффициентов прямых затрат;

$x$  - валовая продукция соответствующих отраслей народного хозяйства;

$y$  - выпуск конечного продукта отрасли.

Модель МОБ позволяет при заданной продукции ( $x$ ) определить выпуск конечного продукта ( $y$ ), а при данном конечном продукте - найти необходимые для его производства объемы валовой продукции по отраслям народного хозяйства.

Модели МОБ, содержащие до 500 отраслей, позволяют не только анализировать состояние макроэкономики, но и прогнозировать ее развитие. На основе метода В. Леонтьева составляются модели МОБ во многих развитых странах и международных организациях в соответствии с рекомендуемой ООН системой национальных счетов.

Теперь обратимся к классической и неоклассической моделям макроравновесия в экономике. Посредством модели общего экономического равновесия в обобщенном виде реконструируются представления о функционировании рыночной экономики в целом, господствовавшие до появления книги Дж.М. Кейнса. В основе данной модели лежит закон Л. Вальраса: если на всех рынках, кроме одного, существует равновесие, то и последний рынок приходит в состояние равновесия. Следует отметить, что для экономистов-классиков как таковой проблемы общего экономического равновесия в современном понимании не существовало. Этой школой достижение общего экономического равновесия принималось как нечто данное, ведь экономика, по мнению классиков, являлась саморегулирующейся системой. И только депрессия 1929-1933 гг. поколебала устоявшиеся положения классической школы. Поэтому рассматриваемая в настоящее время классическая модель общего экономического равновесия является некой реконструкцией взглядов классической школы с использованием современного макроэкономического инструментария. Классическая модель ОЭР основывается на следующих допущениях.

Во-первых, для классиков основным экономическим рынком является рынок труда, играющий главную роль при формировании ОЭР в реальном секторе экономики. Классики считают, что на рынке труда существует полная занятость (при наличии естественной безработицы).

Во-вторых, деньги не являются богатством, не имеют самостоятельной ценности (принцип нейтральности денег). Поэтому рынки благ и денег не являются взаимосвязанными, каждый из секторов экономики - денежный и реальный - существует сам по себе (принцип классической дихотомии).

Для выявления сути классической концепции рассмотрим упрощенную модель национальной экономики без государства и сектора заграницы.

Условия общего экономического равновесия в классической модели могут быть представлены следующими уравнениями:

$$L^d=L^d(W/P);$$

$$L^s=L^s(W/P);$$

$$Y=F(L);$$

$$C=C(i);$$

$$I=I(i);$$

$$I(i)=S(i);$$

$$MV=PY.$$

Экзогенными параметрами здесь выступают  $M$  и  $K$ . Эндогенными переменными, значения которых определяются в ходе решения модели, являются следующие:  $L^d$ ,  $L^s$ ,  $Y$ ,  $C$ ,  $I$ ,  $P$ .

Исходя из предположения о том, что деньги выполняют лишь роль посредников при обмене товаров и служат измерителем ценности всех благ, в неоклассической модели имеются только три рынка: труда, капитала (ценных бумаг) и благ. На этих рынках встречаются два макроэкономических субъекта: домашние хозяйства и предприниматели. Существующий принцип классической дихотомии приводит к разделению всего народного хозяйства в неоклассической модели на два сектора: на реальный и денежный.

Ведущая роль в классической модели принадлежит рынкам факторов производства. На рынке труда всегда достигается устойчивое равновесие за счет гибкости ставки денежной заработной платы. Отдельного рассмотрения заслуживает рынок капитала. Ставка процента устанавливается на рынке капитала в результате приравнивания объема предложения капитала (сбережений) к объему спроса на него

(инвестициям). Выравнивание спроса и предложения на рынке капитала происходит за счет гибкости ставки процента.

Если на рынках труда и капитала установилось равновесие, то в соответствии с *законом Вальраса* и на рынке благ планируемое предложение совпадает с прогнозируемым спросом. Доходы, полученные от производства, домашние хозяйства распределяют между рынком благ и рынком капитала, предлагая на нем непотребленную часть дохода, т.е. сбережения:  $y=C+S$ . Произведенный объем продукции, равный сумме всех факторных доходов домашних хозяйств, предприниматели продают на рынке благ домашним хозяйствам, удовлетворяя их потребительский спрос:  $y=C+I$ . Поэтому если объем инвестиций равен объему сбережений, то на рынке благ будет равновесие. Общее экономическое равновесие в классической концепции можно представить графически (рис. 12.1).

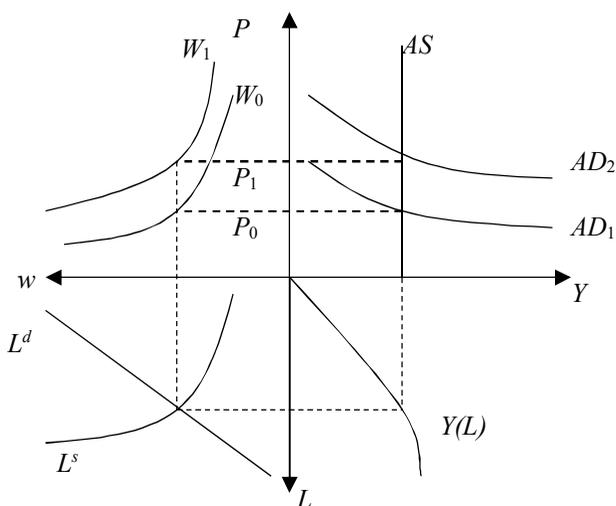


Рис. 12.1. Общее экономическое равновесие в классической концепции

Таким образом, классическая модель общего экономического равновесия иллюстрирует процесс саморегулирования: экономика находится в состоянии равновесия, государству нет никакой необходимости вмешиваться в народно-хозяйственную сферу (*принцип нейтральности государства*), так как гибкость цен, номинальной заработной платы и ставки процента обеспечивает автоматическое приведение системы в равновесие. При этом соблюдается принцип классической дихотомии, т.е. денежный и реальный сектора независимы друг от друга.

Исследование общего экономического равновесия не было бы полным без отражения особенностей достижения всеобщего равновесия в неоклассической концепции. Основным отличием неоклассической концепции является введение ставки процента в регулирование рынка труда, а соответственно, рассмотрение ее влияния на установление равновесия на рынке благ. Таким образом, спрос на труд и предложение труда зависят не только от ставки реальной заработной платы, но и от ставки процента.

Ставка процента устанавливается на рынке капитала в результате приравнивания объема предложения капитала (сбережений) к объему спроса на него (к инвестициям). При снижении ставки процента увеличивается потребление домашних хозяйств, сокращается будущее потребление, следовательно, уменьшается предложение труда (возрастет спрос на свободное время). В результате снижаются равновесный уровень занятости и объем выпуска. Общее экономическое равновесие в неоклассической концепции можно представить графически (рис. 12.2).

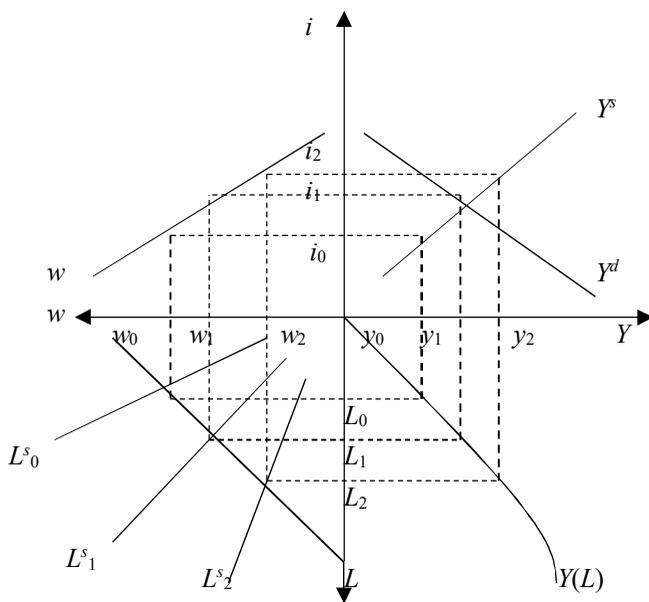


Рис. 12.2. Общее экономическое равновесие в неоклассической концепции

Особенностью классической концепции является достаточно тесная связь между рынком труда и рынком благ (рис. 12.3). Так, объем предложения благ в классической концепции определяется

ставкой реальной заработной платы. Функция совокупного предложения выражает связь между объемом совокупного предложения и уровнем цен. Номинальная цена труда изменяется пропорционально изменению уровня цен и не влияет на величину реальной заработной платы ( $W/P$ ). Увеличение уровня цен с  $P_1$  до  $P_2$  вызывает мгновенный рост ставки номинальной заработной платы с  $W_1$  до  $W_2$  и не приводит к изменению величины реальной заработной платы ( $W/P$ ) и уровня занятости  $L$ .

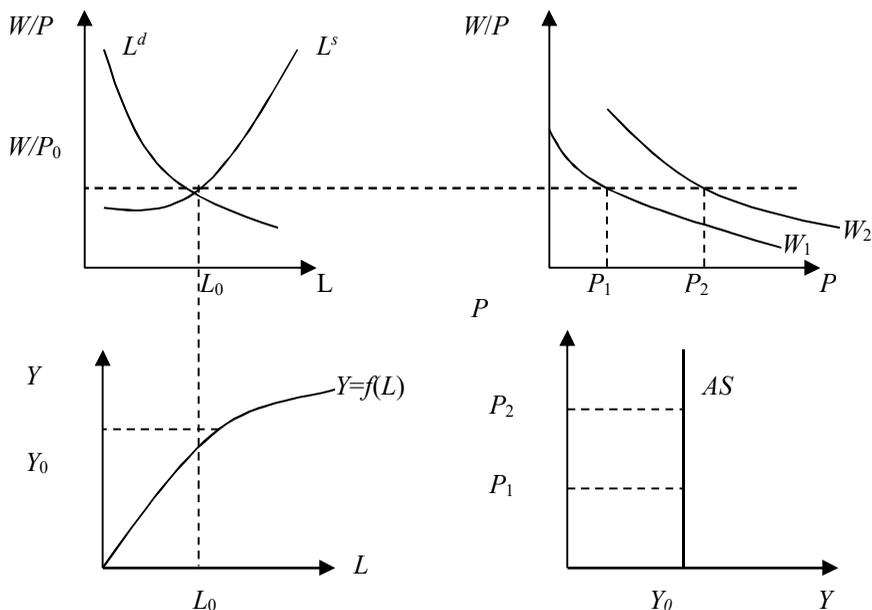


Рис. 12.3. Кривая совокупного предложения в классической модели

По кривой производственной функции определяется объем совокупного выпуска  $Y_0$ , соответствующий уровню полной занятости  $L_0$ . Кривая  $AS$  суммирует соотношение между уровнем цен  $P$  и совокупным выпуском  $Y$ . Таким образом, в классической теории кривая  $AS$  вертикальна на уровне выпуска при полной занятости факторов производства. Сдвиги кривой совокупного предложения возможны лишь при изменении величины факторов производства или технологии. Если такие изменения отсутствуют, то кривая  $AS$  в долгосрочном периоде фикси-

рована на уровне потенциального выпуска и любые колебания совокупного спроса  $AD$  отражаются лишь на уровне цен  $P$ .

В неоклассической концепции кривая предложения труда имеет положительный наклон, в отличие от вертикального характера кривой  $AS$  в классической концепции (рис. 12.4). В неоклассической концепции спрос на труд и предложение труда зависят от реальной ставки заработной платы и от реальной процентной ставки. Повышение процентной ставки сокращает текущее потребление, увеличивает будущее потребление, и наоборот. Поскольку свободное время является одним из благ индивида в его потребительской корзине, при повышении ставки процента индивид сокращает свободное время в текущем периоде, т.е. увеличивает предложение труда:

$$L^s = L^s(W/P, i).$$

При повышении процентной ставки с  $i_0$  до  $i^1$  кривая предложения труда смещается вправо из положения  $L^s(i_0)$  в положение  $L^s(i_1)$  (каждому уровню реальной заработной платы на рынке труда теперь соответствует возросшее предложение труда). В результате занятость возрастет с уровня  $L_0$  до уровня  $L_1$ . При этом равновесие на рынке труда соответствует "полной занятости": при сложившейся на рынке равновесной цене труда работу находят все желающие участвовать в общественном производстве.

Рост уровня занятости с  $L_0$  до  $L_1$  увеличивает совокупный выпуск с  $Y_0$  до  $Y_1$ . Кривая  $AS$  суммирует соотношение между уровнем ставки процента  $I$  и совокупным выпуском  $Y$ . Таким образом, график функции предложения в неоклассической концепции имеет положительный наклон и прямо пропорционально зависит от ставки процента.

Модель общего экономического равновесия в классической концепции наглядно демонстрирует основной принцип данной экономической школы о *нейтральном поведении государства* по отношению к частным агентам. Действительно, если считать, что рыночные механизмы автоматически приводят конкурентную систему к равновесному состоянию, то государственное вмешательство в экономику становится не только излишним, но и вредным, способным нанести ей определенный ущерб.

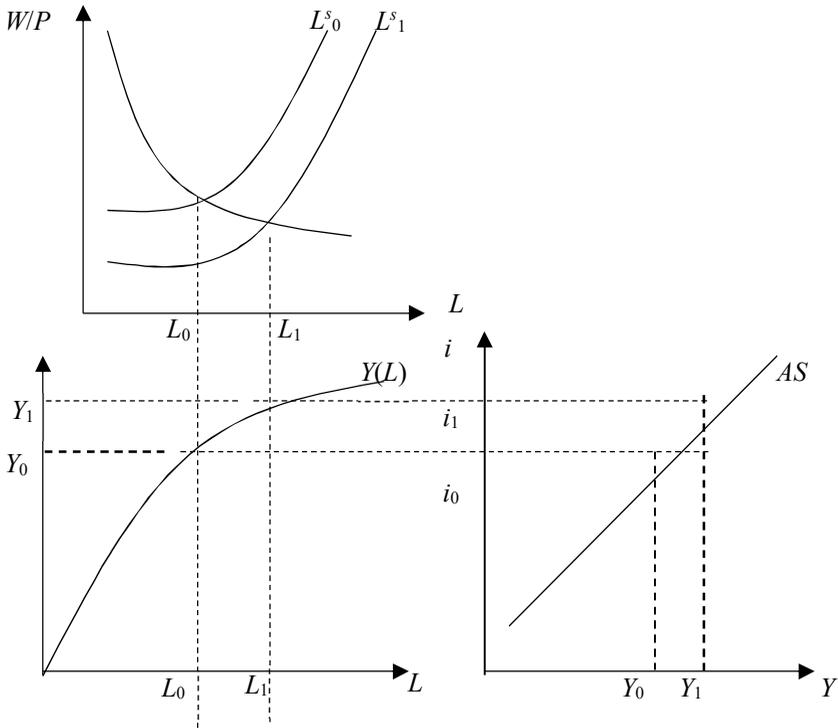


Рис. 12.4. Кривая совокупного предложения в неоклассической модели

Полная и эффективная занятость в экономике, согласно классической теории, достигается не усилиями государства, а такими рычагами рыночного регулирования, как колебания процентной ставки, с одной стороны, и эластичность соотношения цен и заработной платы - с другой. Стремление к накоплению и бережливости частных экономических агентов возводилось в ранг добродетели. Государству же предписывалось охранять конкурентную систему, поддерживать устойчивость покупательной способности денег, ориентироваться на бездефицитность государственного бюджета, воздерживаться от всякого рода влияний на экономическое поведение частных агентов.

## 12.2. Модель совокупного спроса и совокупного предложения ( $AD - AS$ )

Одним из подходов, отражающих равновесное состояние национальной экономики, является модель, рассматривающая условия обеспечения равенства между совокупным спросом и совокупным предложением ( $AD - AS$ ).

Совокупный спрос обычно представляется как агрегированный денежный спрос на элементы реального валового национального продукта при соответствующем уровне цен (рис. 12.5). Для совокупного спроса так же, как и для индивидуального рыночного спроса, характерна отрицательная зависимость. Однако она обусловлена несколько иными факторами, чем это определялось в микроэкономике. Основными ценовыми факторами совокупного спроса являются следующие:

- эффект процентной ставки;
- эффект богатства;
- эффект импортных закупок.

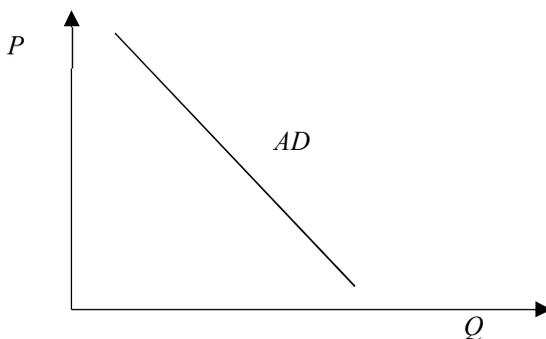


Рис. 12.5. График совокупного спроса

Трансформации в уровне цен приводят к изменениям уровня затрат потребителей внутри страны, предприятий, правительства, зарубежных покупателей, дающим возможность прогнозировать изменения в реальном объеме национального производства. Это значит, что повышение уровня цен, при прочих равных условиях, приведет к уменьшению спроса на реальный объем производства. И наоборот, уменьшение уровня цен вызовет увеличение объема производства. Однако если одно или несколько "прочих условий" меняются, то

смещается весь график совокупного спроса. Эти "прочие условия" называются неценовыми факторами совокупного спроса.

Чтобы понять, что именно приводит к изменениям в объеме национального выпуска, следует отличать изменения в объеме спроса на национальный продукт, вызванные колебаниями уровня цен, от изменений в совокупном спросе, вызванных трансформациями одной или нескольких неценовых детерминант совокупного спроса (рис. 12.6). Неценовые факторы совокупного спроса следующие.

1. Изменения в потребительских расходах:
  - благосостояние потребителя;
  - ожидания потребителя;
  - задолженность потребителя;
  - налоги.
2. Изменения в инвестиционных расходах:
  - процентные ставки;
  - ожидаемые прибыли от инвестиций;
  - налоги с предприятий;
  - технология;
  - избыточные мощности.
3. Изменения в государственных расходах.
4. Изменения в расходах на чистый объем экспорта (НД в зарубежных странах, валютные курсы).

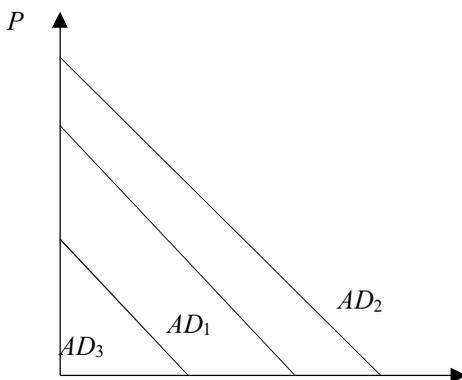


Рис. 12.6. Смещение графика совокупного спроса

Совокупное предложение - это модель, которую можно представить в виде графика, который показывает уровень наличного реального объема производства при каждом возможном уровне цен. Более

высокие уровни цен создают стимулы для производства дополнительного количества товаров и их предложения для продажи. Более низкие уровни цен вызывают сокращение производства товаров. Поэтому зависимость между уровнем цен и объемом национального продукта, который предприятия выбрасывают на рынок, является прямой, или положительной. Существуют большие разногласия по поводу того, как выглядит кривая совокупного предложения

(рис. 12.7). Во многом это определяется периодом, в котором функционирует экономика (в долгосрочном или краткосрочном). В долгосрочном периоде линия совокупного предложения вертикальна, в то время как в краткосрочном периоде она имеет положительный наклон. Что определяет объем предложения товаров и услуг в долгосрочном периоде? В долгосрочном периоде объем предлагаемых экономикой товаров и услуг зависит от предложения капитала и труда, а также от доступной технологии производства. Уровень цен не влияет на долгосрочные детерминанты реального объема ВВП, график совокупного предложения вертикален.

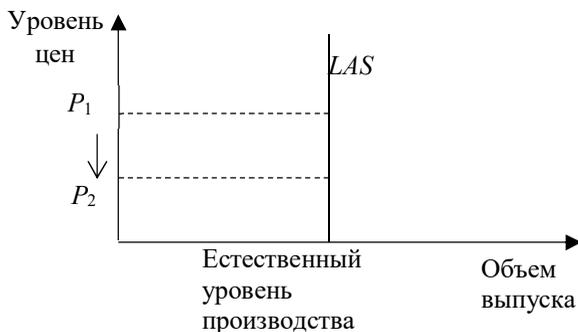
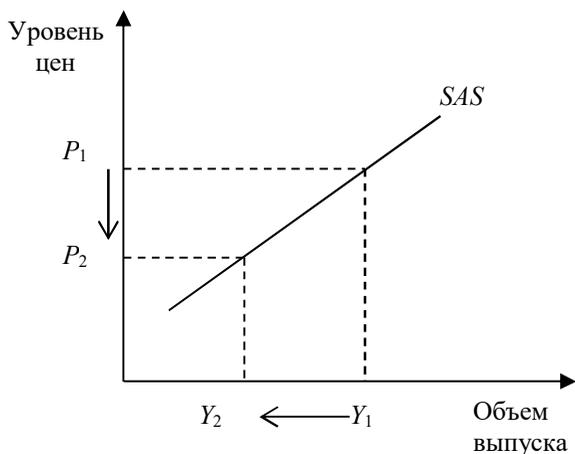


Рис. 12.7. Кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде

Утверждение о вертикальной долгосрочной кривой совокупного предложения основано на принципах классической дихотомии и нейтральности денег. Разделение экономических переменных на две группы называется классической дихотомией. Первую группу составляют номинальные переменные, т.е. величины, измеряемые в денежных единицах, а вторую - реальные переменные - величины, измеряемые в физических единицах. Нейтральность денег - их свойство, выражающееся в том, что изменение предложения денег не оказывает влияния на реальные величины объема производства, реальной ставки процен-

та, заработной платы. Положение о вертикальной кривой долгосрочного совокупного предложения не противоречит данным принципам, так как подразумевается, что объем выпуска (реальная переменная) не зависит от уровня цен (номинальная переменная).

Хотя модель совокупного спроса и совокупного предложения может использоваться и для их описания в долгосрочном периоде, она разработана прежде всего для их анализа краткосрочных отклонений от долгосрочного равновесия. Основное различие между краткосрочным и долгосрочным периодами заключается в динамике совокупного предложения. В краткосрочном периоде график совокупного предложения имеет положительный наклон, т.е. на протяжении 1-2 лет повышение общего уровня цен в экономике ведет к увеличению объема предложения товаров и услуг, а снижение уровня цен - к уменьшению количества предложения предлагаемых товаров и услуг.



**Рис. 12.8. Зависимость между уровнем цен и объемом выпускаемой продукции**

Каковы причины прямой зависимости между уровнем цен и объемом выпускаемой продукции (рис. 12.8)? Макроэкономисты предложили три теории, объясняющие положительный наклон краткосрочного графика совокупного предложения:

- неоклассическая теория неверных представлений;
- кейнсианская теория жесткой заработной платы;
- некейнсианская теория жестких цен.

*Неоклассическая теория неверных представлений.* Эта концепция основывается на работах экономистов Милтона Фридмана и Роберта Лукаса, согласно которым изменения общего уровня цен могут временно вводить в заблуждение поставщиков относительно ситуации на рынках продукции, обуславливая неверную реакцию производителей, в результате чего график совокупного предложения имеет положительный наклон. Предположим, что общий уровень цен упал ниже ожидаемого производителями уровня. Поставщики могут, ошибочно полагая, что изменились относительные цены на выпускаемую ими продукцию, вследствие этого снизить объем предложения. Таким образом, понижение уровня цен порождает у поставщиков неверные представления об относительных ценах, что побуждает этих субъектов рынка уменьшать объем предлагаемых товаров и услуг.

*Кейнсианская теория жесткой заработной платы.* Согласно Дж. Кейнсу и его последователям, график совокупного предложения имеет положительный наклон потому, что в краткосрочном периоде номинальная заработная плата изменяется очень медленно, иными словами, она отличается "жесткостью". В какой-то степени жесткость номинальной заработной платы объясняется долгосрочными контрактами между рабочими и фирмами, в которых зафиксирован ее размер, а также с принятыми нормами справедливости, которые влияют на установление заработной платы и почти неподвластны времени. Жесткость заработной платы означает, что при заданном уровне цен на товары производство становится менее выгодным, что побуждает фирмы к снижению объема предлагаемых товаров и услуг.

*Неокейнсианская теория жестких цен.* Еще одна теория, объясняющая краткосрочный график совокупного предложения, называется неокейнсианской. В отличие от Кейнса, неокейнсианцы подчеркивают инертность к изменениям экономических условий не только заработной платы, но и цен на другие товары и услуги, связывая ее с издержками регулирования цен, т.е. с издержками "меню": со стоимостью печати и распространения каталогов, а также с расходами времени, требующегося на изменение ценников. В результате цены на товары и услуги так же, как и заработная плата, в краткосрочном периоде отличаются жесткостью. Вследствие различной реакции фирм на изменение экономических условий при непредвиденном снижении уровня цен некоторые фирмы не успевают скорректировать цены, а высокие цены обуславливают сокращение объема продаж и вынуждают компании к ограничению объемов производства товаров и услуг и числа работников.

Таким образом, положительный наклон краткосрочного графика совокупного предложения объясняют три доктрины: (1) концепция

неверных представлений; (2) концепция жесткости заработной платы; (3) концепция жесткости цен. Во всех трех теориях предполагается, что в случаях, когда реальный уровень цен отклоняется от ожидаемых экономическими субъектами значений, реальный объем производства отличается от своего естественного уровня.

Существует множество факторов, способных повлиять на положение кривой совокупного предложения в краткосрочном периоде, это неценовые факторы совокупного предложения.

1. Изменение цен на ресурсы:
  - наличие внутренних ресурсов;
  - цены на импортные ресурсы;
  - господство на рынке.
2. Изменение в производительности.
3. Изменение правовых норм:
  - налоги с предприятий и субсидии;
  - государственное регулирование.

Модель  $AD - AS$  определяет равновесный уровень цен и равновесный реальный объем национального производства. В конечном счете определяющим является равновесие в долгосрочном периоде поскольку предполагается, что причины положительного наклона графика совокупного предложения (неверные представления, жесткая заработная плата, жесткие цены) будут исправлены. Долгосрочное равновесие экономики находится в точке, в которой график совокупного спроса пересекает долгосрочную кривую совокупного предложения. Когда экономика достигает долгосрочного равновесия, представления, заработная плата и цены изменяются таким образом, чтобы кривая совокупного предложения прошла также через эту точку (рис. 12.9).

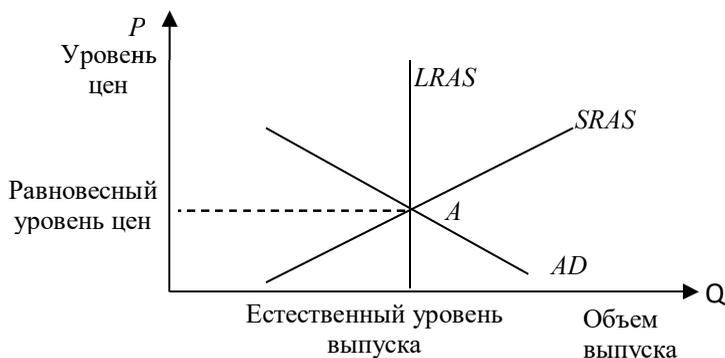


Рис. 12.9. Долгосрочное равновесие экономики

Рассмотрим экономику, которая находится в долгосрочном равновесии (рис. 12.10). Равновесный объем выпуска продукции и равновесный уровень цен определяются пересечением кривой совокупного спроса и долгосрочной кривой совокупного предложения (точка  $A$ ). В этой точке производство находится на естественном уровне, соответствующем функционированию экономики в условиях полной занятости. Через эту точку проходит и краткосрочная кривая совокупного предложения, следовательно, представления, заработная плата и цены соответствуют долгосрочному равновесию. Иными словами, когда экономика находится в долгосрочном равновесии, представления, заработная плата и цены согласованы таким образом, что точка пересечения кривой совокупного спроса с краткосрочной кривой совокупного предложения совпадает с точкой пересечения кривой совокупного спроса и долгосрочной кривой совокупного предложения.

Предположим, что по некоторым причинам экономику захлестнула волна пессимизма. Экономические субъекты изменяют свои планы: домохозяйства сокращают расходы и отказываются от значительных приобретений, а фирмы приостанавливают закупки нового оборудования. Какое воздействие эти неожиданные события оказывают на экономику? Прежде всего, снижается совокупный спрос на товары и услуги, т.е. при каждом данном уровне цен домохозяйства и фирмы желают приобретать меньшее количество товаров и услуг, поэтому кривая совокупного спроса смещается влево - из  $AD_1$  в  $AD_2$ .

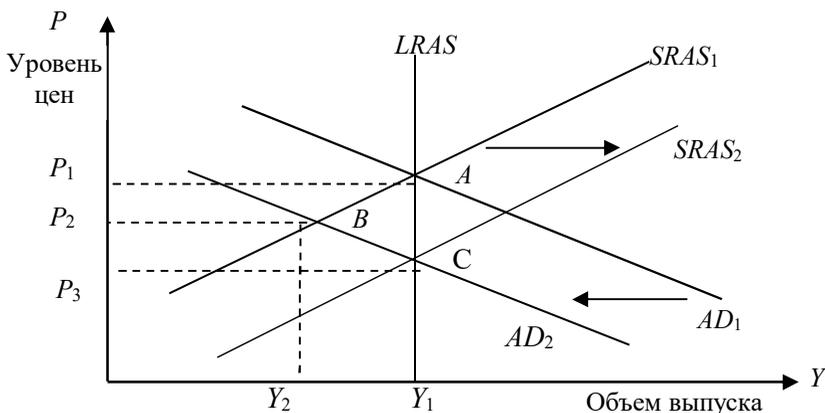


Рис. 12.10. Смещение графиков  $AD - AS$

В краткосрочном периоде экономика перемещается вдоль первоначальной краткосрочной кривой совокупного предложения  $SRAS_1$  из точки  $A$  в точку  $B$ . По мере ее движения объем выпуска продукции снижается от  $Y_1$  к  $Y_2$ , а уровень цен - от  $P_1$  до  $P_2$ .

Падение уровня производства указывает на то, что экономика вошла в период спада. Правительство имеет возможность принять меры к увеличению совокупного спроса. Увеличение государственных закупок или предложения денег ведет к возрастанию объема спроса на товары и услуги при каждом данном уровне цен, поэтому кривая совокупного спроса сдвигается вправо. Действуя с достаточной скоростью и точностью, политики компенсируют изначальное смещение совокупного спроса, график совокупного спроса возвращается в первоначальное положение  $AD_1$ , а экономика - в точку  $A$ .

Но и без активных действий государства в долгосрочном периоде экономика самостоятельно исцеляется от спада. С течением времени неверные представления субъектов экономики, жесткая заработная плата и жесткие цены, являющиеся причиной положительного наклона графика совокупного предложения в краткосрочном периоде, корректируются. По мере того как ожидаемый уровень цен снижается, представления людей, заработная плата и цены изменяются, сдвигается вправо, из положения  $AS_1$  в  $AS_2$  и краткосрочная кривая совокупного предложения. В долгосрочном периоде экономика переходит в точку  $C$ , в которой новая линия совокупного спроса ( $AD_2$ ) пересекает долгосрочный график совокупного предложения. В положении нового долгосрочного равновесия (точка  $C$ ) производство возвращается к своему естественному уровню.

Однако, по мнению некоторых экономистов, есть один осложняющий момент в смещении графика совокупного спроса. Дело в том, что обратное движение совокупного спроса от  $AD_2$  к  $AD_1$  (при соответствующих действиях правительства) может не восстановить первоначального равновесия, по крайней мере за короткий период времени.

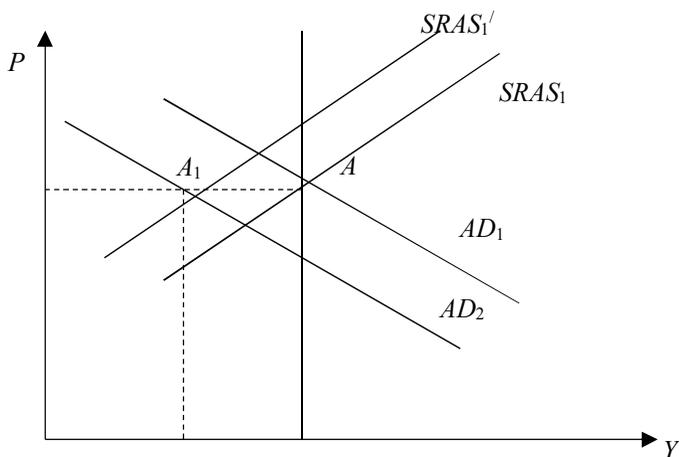


Рис. 12.11. Эффект храповика

Сложность ситуации состоит в том, что цены как на товары, так и на ресурсы становятся "нерешительными", или негибкими, и не проявляют тенденции к снижению хотя бы до первоначального уровня. Поэтому некоторые экономисты усматривают в такой тенденции эффект храповика - механизма, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад (рис. 12.11).

### 12.3. Критика Дж. Кейнсом классической и неоклассической теорий о соотношении сбережений и инвестиций

Совершенно иной взгляд на ситуацию макроэкономического равновесия демонстрирует кейнсианская школа экономической мысли. Теория Дж. М. Кейнса стала началом нового направления в западной экономической науке, причем популярность этого направления была столь велика, что экономисты говорили о "кейнсианской революции". Это объяснялось тем, что теория Кейнса пришлась очень кстати в условиях формирования государственно-монополистического капитализма и первых попыток антикризисного регулирования в ряде западноевропейских стран, теоретическим обоснованием которого послужили введенные Кейнсом положения. В теоретическом плане наиболее существенными чертами концепции Кейнса были понимание кризисов

как органически присущих рыночной экономике явлений и признание неспособности ее к саморегулированию, что отличало новую теорию от господствовавших ранее идей классической школы. Однако Дж.М. Кейнс не отрицает полностью неоклассическую теорию, он считает ее частным случаем своей теории, а модель "неоклассиков" маловероятной для реальной экономики. В методологиях Кейнса и предшествовавших ему неоклассиков много общего, однако значительным отличием метода Кейнса является непризнание функциональных зависимостей в экономике. Кейнс утверждает, что в экономике действуют казуальные (причинно-следственные) зависимости. Саморегулирующаяся экономика в концепции неоклассиков предполагает функциональные зависимости, поскольку механизм спроса-предложения предполагает взаимозависимость спроса, предложения и цены. У Кейнса эти категории не взаимозависимы, его концепция предполагает постоянное неравновесие экономики, негибкие цены, необходимость внешнего регулирования. До появления теории Кейнса в западной экономической науке господствовала концепция реализации неоклассиков, опиравшаяся на теорию реализации Ж.-Б. Сэя.

Классическая и неоклассическая теории исходят из закона Ж.-Б. Сэя, согласно которому процесс производства товаров создает доход, равный стоимости произведенных товаров. Предложение порождает спрос. По Сэю, нельзя продать товар, не покупая другого товара. И наоборот. Закон Сэя гарантирует, что расходы на потребление будут достаточными для полной реализации произведенного продукта.

Хотя производство продуктов и обеспечивает соответствующую сумму денежного дохода, нет гарантии, что получатели дохода используют его полностью. Часть дохода сберегается. Сбережения приводят к тому, что расходы на потребление оказываются недостаточными для закупки всей произведенной продукции.

В ответ последователи Ж.-Б. Сэя утверждают, что все сберегаемые средства могут быть инвестированы предпринимателями. Фирмы производят значительную часть продукции в виде средств производства для реализации друг другу инвестиционных товаров. Инвестиции как бы заполняют "пробел" в потреблении, вызванный сбережениями. Вопрос состоит, следовательно, в том, намереваются ли предприниматели инвестировать столько же, сколько домохозяйства рассчитывают сберечь. Неоклассики утверждают, что в рыночной экономике существует денежный рынок, который гарантирует равенство сбережений и инвестиций, а соответственно, и полную занятость. Потребители будут сберегать, если им платят ставку про-

цента в качестве вознаграждения за бережливость. Платят за использование сбережений инвесторы - собственники предприятий, которым нужен денежный капитал. Денежный рынок (а конкретнее, ставка процента) "следит" за тем, чтобы деньги, которые вышли из потока доходов как сбережения, автоматически вновь появлялись как деньги, затраченные на инвестиционные товары.

Таким образом, денежный рынок, где владельцы сбережений предлагают деньги, а инвесторы предъявляют спрос на них, устанавливает равновесную цену за использование денег - равновесную ставку процента, при которой объем сбереженных средств равен объему средств инвестированных.

Поиск равновесия между сбережениями и инвестициями на денежном рынке через ставку процента можно проиллюстрировать графически (рис. 12.12).

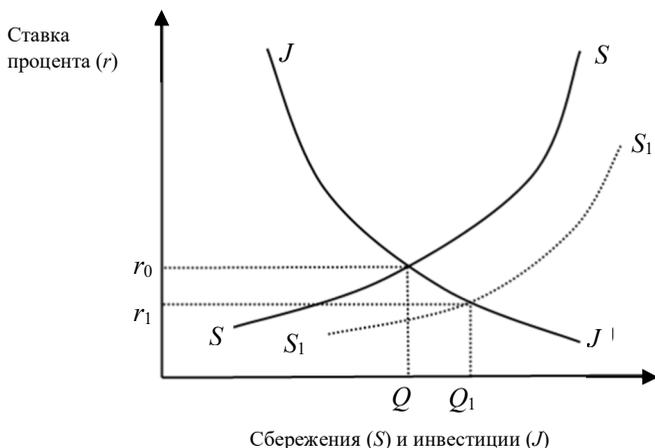


Рис. 12.12. Равновесие между сбережениями и инвестициями на денежном рынке

Ставка процента  $r_0$  соответствует точке пересечения кривой предложения сбережений ( $SS$ ) и кривой спроса фирм на деньги для инвестирования ( $JJ$ ). При росте сбережений домашних хозяйств кривая  $SS$  смещается вправо в положение  $S_1S_1$ . Рост предложения денег снижает равновесную ставку процента до уровня  $r_1$ . Это вызывает рост объема инвестиций, и новая равновесная величина сбережений и инвестиций становится равной  $Q_1$ .

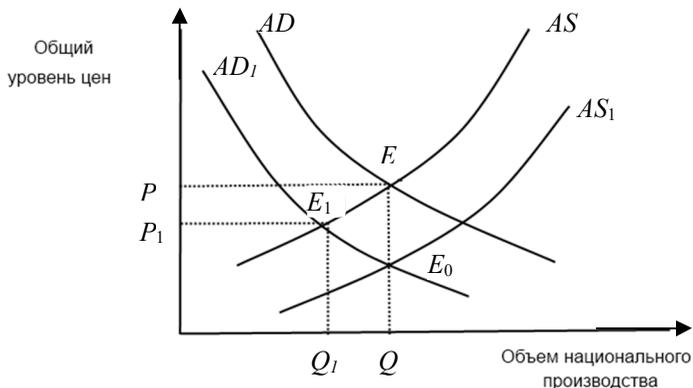
Таким образом, увеличение сбережений может в коротком периоде превысить инвестиции и повлечь за собой временный спад и

безработицу, но в длительном периоде это приводит к снижению нормы процента и соответственно вызывает рост инвестиций, увеличение объема производства, возвращение безработицы к естественному уровню.

В основе классических и неоклассических представлений лежит положение о том, что экономическая система в длительном периоде функционирует в условиях полной занятости. Механизм возврата экономики к ее естественному уровню - гибкость цен и зарплаты.

Согласно идеям неоклассиков, объем производства продукции зависит не только от величины расходов, но и от уровня цен. Если денежный механизм рынка не приведет в соответствие сбережения и инвестиции и это вызовет снижение общих расходов, то длительного сокращения производства не произойдет. Конкуренция заставит производителей снизить цены на продукцию. Одновременно угроза сокращения производства и безработицы заставит рабочих согласиться на уменьшение заработной платы.

Снижение совокупных расходов, следовательно, в длительном периоде ведет не к сокращению объема национального производства, а к снижению общего уровня цен (рис. 12.13).



**Рис. 12.13. Установление равновесия между сбережениями и инвестициями на денежном рынке в длительном периоде вследствие снижения совокупности расходов:**

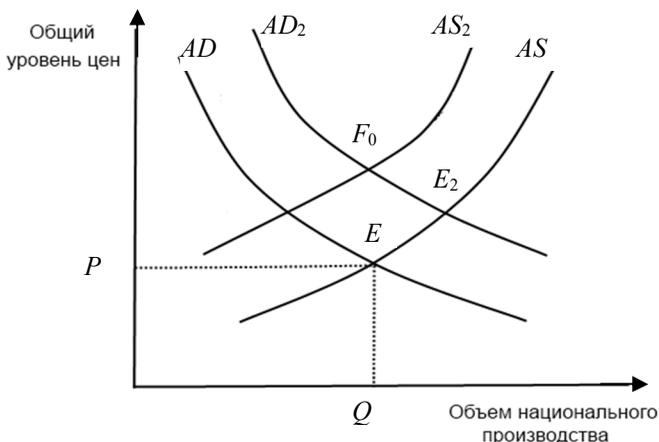
*AD* - совокупный спрос; *AS* - совокупное предложение;

*E* - точка равновесия; *P* - равновесная цена;

*Q* - естественный уровень производства при полной занятости

В коротком периоде уменьшение совокупного спроса смещает кривую  $AD$  в положение  $AD_1$  (рис. 12.13). Уровень равновесия в коротком периоде перемещается в точку  $E_1$ . Снижение уровня цен до  $P_1$  и объема производства до  $Q_1$  вызывает падение заработной платы. Издержки производства единицы продукции уменьшаются, и кривая  $AS$  перемещается в положение  $AS_1$ . Равновесие смещается в точку  $E_0$ , объем производства возвращается к своему прежнему - естественному - уровню.

Рассмотрим другой случай: смещение кривой  $AD$  в положение  $AD_2$  вследствие избыточного спроса в условиях "перегрева" экономики (рис. 12.14). Равновесие перемещается в точку  $E_2$ . Кривая  $AS$  смещается влево в положение  $AS_2$ . Производство возвращается к естественному уровню при более высоких ценах. Равновесие в длительном периоде устанавливается в точке  $E_0$ .



**Рис. 12.14. Установление равновесия между сбережениями и инвестициями на денежном рынке в длительном периоде вследствие избыточного спроса**

Изменение совокупного спроса, которое смещает кривую  $AD$  вверх или вниз, влияет лишь на общий уровень цен.

В длительном периоде кривая совокупного предложения определяется только естественным уровнем объема национального производства, соответствующего условиям полной занятости, и представляет собой вертикальную линию (рис. 12.15).

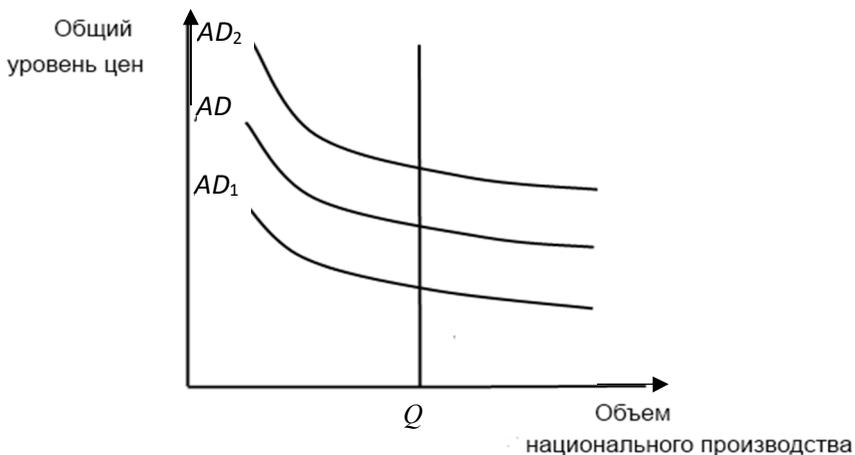


Рис. 12.15. График совокупного предложения в длительном периоде

Неоклассики считают, что в основе совокупного спроса лежат деньги. Реальный объем национального производства зависит, во-первых, от количества денег у предприятий и населения; во-вторых, от покупательной способности денег, которая определяется уровнем цен. Если уровень цен падает, то на то же количество денег можно купить больше продукции.

Увеличение предложения денег смещает кривую совокупного спроса вверх и вызывает инфляцию. Уменьшение предложения денег ведет к смещению графика влево и к дефляции, но не к длительному спаду и безработице. Следовательно, основа стабильности цен - контроль над предложением денег.

Рыночная экономика, согласно неоклассическим теориям, в длительном периоде функционирует на уровне объема национального производства при полной занятости вследствие:

- 1) действия закона Сэя;
- 2) эластичности цен;
- 3) эластичности заработной платы.

В данной связи предполагается, что стихийность рыночной экономики и конкуренция обеспечивают гибкость:

- а) цен;
- б) заработной платы;
- в) рынка труда;
- г) учетной ставки;
- д) товарного рынка и рынка услуг;
- е) инвестиционного рынка;

- ж) денежного рынка;
- з) финансового и других рынков.

Нестабильность экономики после Первой мировой войны вызвала серьезную критику неоклассических взглядов. Кризисы 1920-х гг., длительная депрессия в 1930-е гг. противоречили неоклассической теории. Неоклассическая теория не могла объяснить реальных процессов в экономике.

В работе Дж. Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег" классический и неоклассический подходы рассматриваются как частный случай функционирования экономики в условиях полной занятости.

Великая депрессия 1929-1933 гг. показала несоответствие классического принципа рыночного саморегулирования экономики реальной экономической действительности. Одним из первых это понял Дж.М. Кейнс, который выступил не только против старых представителей классической школы, но и критиковал своих учителей А. Маршалла и А. Пигу.

Дж. Кейнс подверг критике положения Ж.-Б. Сэя об установлении равновесия сбережений и инвестиций путем изменения процентных ставок. Положение процентных ставок при росте сбережений может привести к увеличению инвестиций только при прочих равных условиях, а они, по мнению Дж. Кейнса, недолго остаются равными. Прежде всего, это связано с тем, что сбережения и инвестиции осуществляются различными хозяйственными агентами: сбережения - домохозяйствами, а инвестиции - предпринимателями. Каждая группа агентов экономических отношений руководствуется неодинаковыми мотивами.

Различные группы населения сберегают в силу различных причин: сделать покупки в будущем, обеспечить себе старость, на "черный день", дать образование детям и т.д. Сбережения могут быть связаны со страхованием, осуществляться из бережливости. Некоторые хранят деньги на руках как богатство в наличной форме. Последнее, в частности, характерно для России 1990-х гг. То, что в этих условиях величина сбережений будет четко следовать за движением нормы процентной ставки, Дж. Кейнс считает весьма сомнительным. В России, кроме того, добавлялось вполне обоснованное недоверие населения к хранению денег в банках и других финансовых учреждениях, в частности в государственных облигациях.

Мотивация расходов на инвестирование также является сложной. Величина инвестиций зависит не только от нормы процента. Важней-

шим фактором, влияющим на инвестиции, выступает норма чистой прибыли, которую предприниматели ожидают получить от инвестирования. Во время спада надежда на прибыль мала, поэтому уровень инвестиций может быть низким даже при снижении процента. Последователи Дж. Кейнса подвергли сомнению тезис о высокой чувствительности инвестиций к изменению процентных ставок. Ряд статистических данных Великой депрессии указывает на то, что существенное уменьшение нормы процента приводило лишь к незначительному увеличению уровня инвестиций. Подобные явления в мировой экономике, особенно в некоторых европейских странах, наблюдались в период кризиса 2008-2009 гг. и в последующие за ними годы.

Если размер сбережений в первую очередь связан с ростом дохода, то инвестиции изменяются в зависимости от динамических и относительно плохо поддающихся учету факторов роста экономической системы, темпов научно-технического прогресса (НТП), инноваций, политики, оптимистических и пессимистических оценок, фискальной политики государства и т.д. На размер инвестиций существенное влияние оказывают международное положение, состояние мировых финансовых рынков, движение валютных потоков.

Несоответствие сбережений и инвестиций может быть вызвано и другими моментами. У неоклассиков единственный источник средств для инвестиций - текущие сбережения. Кейнсианская теория рассматривает два источника средств:

- 1) домохозяйства, имеющие наличные сбережения;
- 2) кредитные учреждения, которые увеличивают предложение денег.

Население хранит наличные денежные средства не только в бках. При уменьшении этих средств и предоставлении их инвесторам может образоваться избыток средств по сравнению с текущими сбережениями. При этом кредитные учреждения также могут увеличить предложение денег. В результате величина инвестиций превысит текущие сбережения. Это отрицает действие закона Сэя. При инвестициях, превышающих сбережения ( $I > S$ ), происходит возрастание общих расходов, и, соответственно, в экономике при спаде начинается оживление, при подъеме - инфляция.

Далее кейнсианцы утверждают: не все текущие сбережения оказываются на денежном рынке. Домохозяйства часть текущих сбережений оставляют на руках. Текущие сбережения могут быть использованы для погашения банковских ссуд. В этом случае сумма средств на

денежном рынке будет меньше сбережений ( $S > I$ ). Совокупный спрос сократится.

Общий вывод кейнсианцев таков: планы сбережений и инвестиций не соответствуют друг другу, и поэтому могут происходить колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен.

Дж. Кейнс подвергает критике и положение неоклассической теории об эластичности цен и заработной платы. Ученый приходит к выводу о том, что нет гибкости на рынке труда. Заработная плата не гибкая, а очень жесткая величина. Жесткость заработной платы определяется:

- 1) борьбой профсоюзов против ее понижения;
- 2) осторожным отношением предпринимателей к понижению ставок заработной платы;
- 3) коллективными договорами, которые могут заключаться на несколько лет;
- 4) установлением в законодательном порядке минимальной заработной платы;
- 5) отрицательным отношением общественности к снижению заработной платы.

Отсутствие гибкой политики на рынке труда, а также на других рынках в условиях несовершенной конкуренции и монополизации экономики создает препятствия для снижения общего уровня цен при сокращении совокупного спроса. Действует "эффект храповика". Общий уровень цен не снижается, по крайней мере, в коротком периоде. Поэтому невозможно восстановление объемов производства и занятости при сокращении совокупного спроса.

Следующий аргумент кейнсианцев: снижение цен и заработной платы неизбежно приведет к низким денежным доходам. Это вызывает дальнейшее сокращение общих расходов и снижение спроса на продукцию. В результате спрос на труд также уменьшается. Согласно кейнсианской теории, количество произведенных товаров и услуг, а следовательно, и уровень занятости находятся в прямой зависимости от уровня общих и совокупных расходов. Понятие "совокупные расходы", которое используется в кейнсианской модели, отличается от понятия "совокупный спрос". Совокупный спрос показывает зависимость реального объема национального производства от общего уровня цен, а совокупные расходы - зависимость реального объема производства от доходов.

По мнению Кейнса, не предложение порождает спрос, а спрос порождает предложение, и типичной является ситуация, когда спрос отстает от предложения. В теории неоклассиков совокупный спрос - это спрос фактический, в теории Кейнса - потенциальный. По мнению Кейнса, фактический спрос меньше потенциального. В результате производство товаров личного потребления, а за ними и товаров производственного потребления сокращается, остаются недогруженные производственные мощности и безработные. Устанавливается равновесие при неполной занятости. Спрос, равный предложению независимо от степени занятости, Кейнс называет "эффективным спросом".

## **12.4. Теория потребления Дж. Кейнса. Современные концепции потребления**

Совокупный спрос, равный, по Кейнсу, национальному доходу, состоит из спроса на предметы личного потребления и спроса на средства производства. Спрос на предметы личного потребления определяется, по Кейнсу, психологической склонностью к потреблению.

Склонность человека к личному потреблению - величина достаточно устойчивая и стабильная.

Потребление - это общее количество потребительских товаров, купленных и потребленных в течение какого-либо периода. Потребление выражает общий потребительский, или платежеспособный, спрос.

На уровень потребления влияет множество факторов. Сумма, которую общество затрачивает на потребление, зависит:

- 1) от величины дохода;
- 2) других объективных обстоятельств - запасов богатства, наличных средств, цен, нормы процента, налогов и т.д.;
- 3) субъективных потребностей, психологических склонностей и привычек людей.

Все факторы, влияющие на потребление, можно разделить на две группы: объективные и субъективные. Субъективные факторы отражают психологические особенности человеческого характера, а также общественные привычки и институты, которые не подвержены существенным изменениям, по крайней мере, в коротком периоде. Поэтому Дж. Кейнс исходил из необходимости анализа влияния на

потребление прежде всего объективных факторов<sup>1</sup>. Объем совокупного потребления зависит от величины совокупного дохода. Об этом свидетельствуют и статистические данные<sup>2</sup>, и здравый смысл.

Доля расходов на потребление в располагаемом доходе зависит от его величины и может быть различной. При низком уровне дохода расходы на потребление могут превышать величину дохода. Это связано с тем, что при низких доходах люди расходуют сбережения предыдущих периодов (отрицательные сбережения) или живут в долг. При некотором уровне доходов они полностью расходуются на потребление. С дальнейшим ростом доходов у домашних хозяйств появляется возможность увеличения как потребления, так и сбережений. Закономерно увеличение с ростом дохода доли сбережений, как и снижение доли потребительских расходов. С ростом доходов абсолютно растут и потребление, и сбережения, но относительно сбережений расходы на потребление увеличиваются медленнее. Богатые, таким образом, сберегают больше, чем бедные, и не только абсолютно, но и относительно.

Как утверждает Дж. Кейнс, главный психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом доходов, но не в той же мере, в какой растет доход<sup>3</sup>.

Данное положение Дж. Кейнс объясняет тем, что наибольшее влияние на использование дохода оказывает стремление к поддержанию привычного уровня жизни, и в случае увеличения дохода обнаруживается разность между фактическим доходом и привычным "жизненным стандартом". И хотя люди, конечно, приспособливают свои расходы к новому уровню доходов, это требует определенного времени. Поэтому, по крайней мере, в коротком периоде рост дохода часто сопровождается увеличением сбережений в больших масштабах, чем потребление, а падение дохода обуславливает сокращение сбережений относительно потребления.

---

<sup>1</sup> Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. Москва : Прогресс, 1993. Т. 2. С. 211.

<sup>2</sup> Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Москва : Республика, 1992. Т. 1. С. 205.

<sup>3</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 211.

Независимо от изменений в уровне дохода, происходящих в течение коротких промежутков времени, более высокий абсолютный уровень дохода, как правило, будет вести к увеличению разрыва между доходом и потреблением и в долгосрочном периоде. Это

Дж. Кейнс объясняет тем, что побуждение к удовлетворению неотложных первостепенных нужд человека и его семьи обычно представляет собой более сильный мотив, чем побуждение к накоплению. Поэтому люди начинают сберегать, когда достигнут известного уровня благосостояния. Это ведет к тому, что с ростом реального дохода, как правило, более высоким оказывается удельный вес той части дохода, которая направляется в сбережения: "Будет ли, однако, эта доля больше или меньше, мы все равно можем видеть основной психологический закон, присущий любому современному обществу, в том, что с ростом реального дохода он не увеличит своего потребления на всю абсолютную сумму прироста и, следовательно, будет сберегаться более значительная абсолютная сумма"<sup>1</sup>.

Изобразим зависимость между доходом и потреблением графически (рис. 12.16). По горизонтальной оси откладываем доход после уплаты налогов ( $Y$ ), по вертикальной - расходы на потребление ( $C$ ).

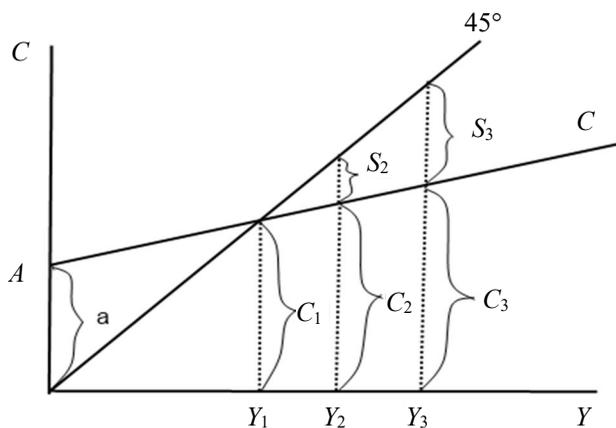


Рис. 12.16. График потребления

Линия, проведенная на графике под углом  $45^\circ$ , показывает равенство доходу расходов на потребление. Если бы весь доход тратился на потребление, а сбережения равнялись бы нулю, то график потреб-

<sup>1</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 212.

ления представлял собой линию под углом в  $45^\circ$ . Ее иначе называют линией нулевого сбережения. Расходы на потребление в реальности не равны доходу. Отклонение графика потребления ( $C$ ) от линии под углом в  $45^\circ$  показывает, являются ли расходы на потребление большими, чем уровень дохода.

График потребления начинается в точке  $A$ , так как даже при отсутствии доходов люди, чтобы жить, должны потреблять. Отрезок от начала координат до точки  $A$  показывает величину автономного потребления, независимого от уровня дохода.

Отрезок  $AB$  графика потребления расположен выше линии под углом в  $45^\circ$  и соответствует уровням дохода меньше  $Y_1$ . При таких доходах расходы домашних хозяйств на потребление больше доходов за счет жизни в долг или предшествующих сбережений. Точка  $B$  на пересечении графика потребления с линией, отделяющей угол в  $45^\circ$ , соответствует доходу  $Y_1$ , который весь расходуется на потребление ( $C_1=Y_1$ ). При уровне дохода больше  $Y_1$  расходы на потребление меньше величины дохода. С ростом дохода все большая его доля тратится на сбережения. Доля потребления в доходе снижается.

На рис. 12.16 расстояние от горизонтальной оси до линии, отделяющей угол в  $45^\circ$ , показывает величину дохода, отрезок от вертикальной оси до линии потребления - объем потребления, отрезок от линии  $C$  до линии под углом  $45^\circ$  - величину сбережений. С увеличением уровня дохода от  $Y_1$  до  $Y_3$  абсолютно возрастают и потребление, и сбережения, но сбережения увеличиваются быстрее. С ростом доходов возрастает склонность к сбережению.

Склонность людей к потреблению отражается двумя показателями: средней склонностью к потреблению и предельной склонностью к потреблению.

Средняя склонность к потреблению ( $APC$ ) - это отношение потребления при данном уровне дохода к самому доходу, показывающее долю дохода, которая тратится на потребление:

$$APC = \text{Потребление} / \text{Доход} = C/Y.$$

Пример 1:

$$Y_1=100, \quad C_1=60, \quad APC_1=C_1/Y_1=60/100=0,6;$$

$$Y_1=140, \quad C_1=70, \quad APC_1=C_1/Y_1=70/140=0,5.$$

Таким образом, при низких доходах  $C>Y$  и  $APC=C/Y>1$ , с ростом дохода  $C<Y$ ,  $APC<1$ .

В отличие от средней склонности к потреблению, предельная склонность к потреблению (MPC) выражает отношение любого изменения в потреблении к тому изменению в доходе, которое его вызвало.

$$MPC = \text{Изменение в потреблении} / \text{Изменение в доходе} = \Delta C / \Delta Y.$$

Предельная склонность к потреблению показывает долю прироста потребления в приросте дохода.

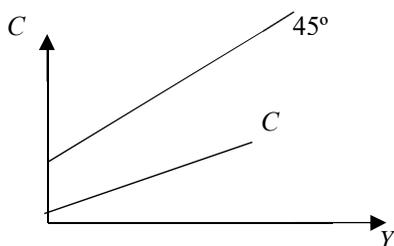
Пример 2:

$$\begin{aligned} Y_1 &= 100 & Y_2 &= 140 & \Delta Y &= 40; \\ C_1 &= 60 & C_2 &= 70 & \Delta C &= 10; \\ MPC &= \Delta C / \Delta Y = 10 / 40 = 0,25. \end{aligned}$$

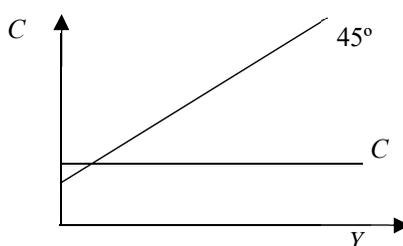
Если  $MPC=0$ , то потребление не увеличивается, весь прирост дохода сберегается.

Если  $MPC=1$ , то весь прирост дохода расходуется на потребление.

Геометрически MPC - это значение угла наклона линии потребления C к горизонтальной оси (равное тангенсу угла наклона графика потребления к оси абсцисс). Чем ближе величина MPC к единице, тем большая часть прироста дохода потребляется и тем ближе график потребления к линии под углом  $45^\circ$  (рис. 12.17). При MPC, близкой к нулю, график потребления - пологая кривая (рис. 12.18).



**Рис. 12.17. График потребления при высокой предельной склонности к потреблению**



**Рис. 12.18. График потребления при нулевой предельной склонности к потреблению**

В результате анализа основного психологического закона и предельной склонности к потреблению Дж. Кейнс создал простую модель потребления, связывающую текущий доход и текущее потребление.

В аналитическом виде взаимная связь между располагаемым доходом и потреблением может быть выражена в виде функции потребления:

$$C=a+b \cdot Y,$$

где коэффициент  $b$  - предельная склонность к потреблению ( $MPC$ ), равная тангенсу угла наклона графика потребления к оси абсцисс; коэффициент  $a$  - некая константа, характеризующая величину потребления при располагаемом доходе, равном нулю, обычно называемая **автономным потреблением**.

В графической интерпретации автономному потреблению соответствует вертикальный отрезок оси ординат, отсекаемый графиком потребления.

При прочих равных условиях функция потребления характеризует уровень расходов на потребление, связанный с соответствующим уровнем располагаемого дохода. Под прочими равными условиями понимаются:

- ожидания потребителя;
- богатство;
- уровень цен.

Изменение хотя бы одного из указанных факторов автоматически сдвигает функцию потребления, т.е. изменяет величину автономного потребления.

Дж. Кейнс предполагал, что с ростом дохода предельная склонность к потреблению снижается. И в течение многих лет экономисты считали, что в приросте дохода доля потребления уменьшается. Графически это означало постепенное уменьшение угла наклона графика потребления. Такой график потребления приводится в учебнике П. Самуэльсона<sup>1</sup>.

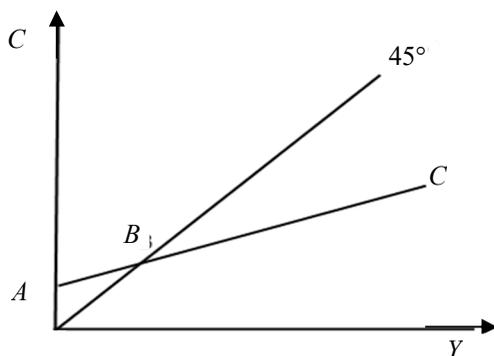
Изложенный подход Дж. Кейнса основан на исследовании зависимости между текущим доходом и текущим потреблением в коротком периоде. Согласно выведенной Дж. Кейнсом функции потребления с ростом текущих доходов доля потребления снижается, а доля сбережений возрастает.

В последние годы большинство ученых приходят к мысли, что в длительном периоде склонность к потреблению относительно постоянна. В учебнике К. Макконнелла и С. Брю<sup>2</sup> на основе статистических данных за 28 лет график потребления представлен прямой линией (рис. 12.19).

---

<sup>1</sup> Самуэльсон П. Экономика. Москва : АТОН, 2000. Т. 1. С. 209.

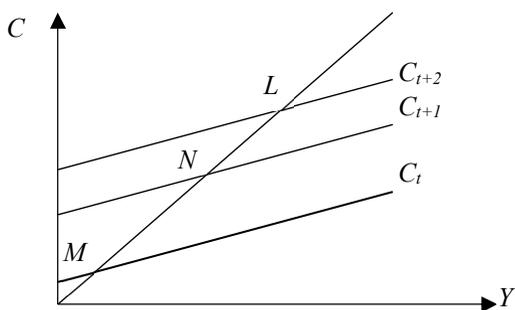
<sup>2</sup> Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Москва : Республика, 1992. Т. 1. С. 205.



**Рис. 12.19. График потребления при относительно постоянной склонности к потреблению**

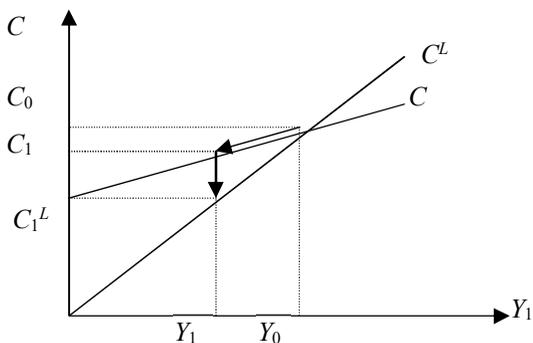
При рассмотрении фактических данных о потреблении в течение 100 лет выяснилось, что закономерности, выявленные Дж. Кейнсом, практикой в длительном периоде не подтверждаются. Согласно данным по США, в длительном периоде доля потребления в доходах постоянна. Теоретическое обоснование этому пытается дать ряд современных концепций потребления: гипотеза абсолютного дохода (С. Кузнец), гипотеза относительного дохода (Дж. Дьюзенбери), гипотеза перманентного дохода (М. Фридман), функция потребления в концепции "жизненного цикла" (Ф. Модильяни), новые концепции потребления, концепция (И. Фишера).

Американский экономист Саймон Кузнец поставил перед экономической наукой следующую проблему: исследование деления доходов американских семей на потребление и сбережения за 100 лет показывает, что средняя склонность к потреблению в коротком периоде снижается, а в длительном периоде она примерно постоянна. С. Кузнец показал, что средняя склонность к потреблению в долгосрочном периоде не имеет тенденции к убыванию. Получалось, что функция потребления должна иметь вид  $C = b \cdot Y$ , не соответствующий основному психологическому закону. Сторонники гипотезы абсолютного дохода предложили несколько версий объяснения данного обстоятельства. Одна из них заключается в том, что с течением времени функция потребления вида  $C = a + b \cdot Y$  сдвигается вверх. Соответственно, точки  $M, N, L$  (рис. 12.20) графика потребления относятся к разным временным промежуткам.



**Рис. 12.20. График потребительского спроса согласно гипотезе абсолютного дохода**

По другой версии, функции потребления в краткосрочном и долгосрочном периодах различны, так как потребитель с некоторым запаздыванием реагирует на изменение дохода в текущем периоде.



**Рис. 12.21. Графики потребительского спроса в краткосрочном и долгосрочном периодах**

Изначально доход индивида равен  $Y_0$ , потребление -  $C_0$  (рис. 12.21). Если его доход падает до  $Y_1$ , в краткосрочном периоде снижение идет по краткосрочной кривой потребления  $C$  до уровня  $C_1$ . В долгосрочном периоде осуществляется переход на долгосрочную кривую потребления  $C^L$  до уровня  $C_1^L$ .

Дж. Дьюзенбери выдвинул гипотезу относительного дохода. Согласно данной гипотезе, индивид при определении средней нормы потребления ориентируется не на абсолютную величину своего те-

кущего дохода, а на отношение текущего дохода к максимальной его величине в прошлом:

$$\frac{C}{Y} = a - b \frac{Y}{Y_{\max}}.$$

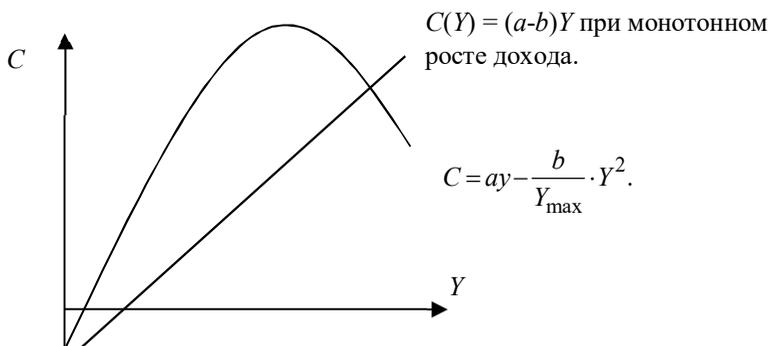
Следовательно, функция потребления принимает вид

$$C = aY - \frac{b}{Y_{\max}} \cdot Y^2.$$

где  $a, b$  - статистические коэффициенты.

В данном случае предельная норма потребления убывает по мере роста дохода (рис. 12.22):

$$\frac{\partial C}{\partial Y} = a - \frac{2b}{Y_{\max}} \cdot Y.$$



**Рис. 12.22. График потребления согласно гипотезе относительного дохода**

М. Фридман предложил гипотезу перманентного дохода. Под перманентным доходом понимается средневзвешенная величина ожидаемых в будущем доходов.

Теория перманентного дохода предполагает, что население принимает решение о потреблении и сбережениях на основании ожидаемого совокупного дохода за все время своей жизни. По мнению Фридмана, доход, получаемый индивидуумом в каждый момент времени, состоит из двух компонентов: перманентного (постоянного) и транзитивного (временного) доходов.

Перманентные доходы - это регулярные доходы, которые обусловлены имеющимся в распоряжении индивидуума материальным и нематериальным капиталом и зависят от уровня благосостояния человека, от его образования и прочих факторов. М. Фридман утверждает, что население в состоянии оценить полезность такого рода доходов в течение времени жизни и распределить потребление между отдельными периодами жизни таким образом, чтобы максимизировать совокупную полезность доходов.

Транзитивные доходы - это нерегулярные доходы, связанные, например, с неожиданными изменениями рыночной стоимости активов, с вариациями ценовых пропорций, с выигрышами в лотерею и с прочими непредсказуемыми событиями. В наиболее жесткой форме теория перманентного дохода гласит, что население будет стремиться потреблять все перманентные доходы и сберегать транзитивные доходы. Тем не менее, эмпирических доказательств теории перманентного дохода не так уж много. Скорее, наоборот, в ряде случаев исследования показали, что склонность к расходованию транзитивных доходов на потребление, а не на сбережение очень велика.

Фридман же исходит из того, что измеряемый доход и измеряемое потребление состоят из перманентного и временного (случайного) компонентов. Перманентный доход - доход, который потребитель надеется получить в течение жизни. Величина дохода зависит: от горизонта потребления (от минимального временного интервала), в продолжение которого доход остается на неизменном уровне; от величины накопленного капитала; от места жительства, возраста, профессии, образования, расы и национальности.

Временный (или случайный) доход, по мнению М. Фридмана, отражает влияние всех факторов, которые человек относит к случайным, хотя они могут быть прогнозируемыми результатами действия таких сил, как циклические изменения деловой активности. Источники временного дохода самые разнообразные: от неожиданного наследства до выигрыша в карты. При этом Фридман настаивает на непредсказуемости, неожиданности при получении временного дохода: только в таком случае этот тип дохода не сможет серьезно повлиять на долгосрочное потребительское поведение.

Важным в теории перманентного дохода является утверждение о том, что временный компонент дохода не влияет на потребление. Ученый считает, что весь полученный временный доход идет на сбережение, а уровень долгосрочного потребления определяется перма-

нентным доходом. Поскольку потребление базируется на ожидаемом в долгосрочной перспективе уровне дохода, на него влияют и такие факторы, как уровень долгосрочной процентной ставки, величина накопленного капитала, вкусы потребителя.

Величина перманентного потребления выражается формулой

$$C_p = k(i, w, u) Y_p,$$

где  $C_p$  - перманентное потребление;

$i$  - уровень долгосрочной процентной ставки;

$w$  - величина накопленного капитала;

$u$  - вкусы и предпочтения потребителя;

$Y_p$  - уровень перманентного дохода;

$k$  - коэффициент корреляции.

Используя инструментарий кривых безразличия и бюджетной линии для анализа потребления, М. Фридман пришел к выводу о том, что существует три модели потребления: переоценка значения своего будущего потребления, заниженная его оценка и нейтральность относительно своего будущего потребления. Каждой модели потребления соответствует определенное соединение кривых безразличия и бюджетной линии. Так, если потребитель слишком высоко оценивает будущее потребление, то его текущее потребление будет меньшим (т.е. он готов отказаться от какой-то части в текущем потреблении, чтобы добавить ее к будущему).

Кроме того, гипотеза перманентного дохода позволяет объяснить, почему оценки коэффициентов кейнсианской функции полезности сильно различаются в социальных группах населения. Напомним вид кейнсианской функции потребления:

$$C = a + c \cdot Y_d, \quad a > 0, \quad 0 < c < 1.$$

Для тех групп населения, временный доход которых относительно невелик по отношению к перманентному (например, у профессоров), мы ожидаем получить высокое значение коэффициента  $c$  и низкое значение коэффициента  $a$ , поскольку модель близка к истинной (т.е.  $Y_d \approx Y^p$ ). Для тех групп населения, текущий доход которых во многом является временным (т.е. случайным - например, у фермеров), мы ожидаем получить достаточно большое значение  $a$  и низкое значение  $c$ . Это связано с тем, что изменения текущего дохода лишь в небольшой мере происходят из-за изменений перманентного дохода, следовательно, и потребление меняется незначительно. Сам же перманентный доход в большей мере передается через константу  $a$ .

М. Фридман пришел к определенным выводам об особенностях потребительского поведения:

- полувековое постоянство связи между перманентным потреблением и перманентным доходом свидетельствует о постоянстве значений факторов, влияющих на коэффициент корреляции;
- сбережения являются не растущей функцией от дохода, а постоянной.

Итак, М. Фридман трактует возможный рост значительности сбережений как явление, зависящее не от роста дохода, а от неопределенности в оценках будущих доходов, т.е. от неопределенности в получении временного дохода. Отсюда и вывод об устойчивости капиталистического хозяйства, которое, по его мнению, имеет большие потенциальные возможности эффективного саморегулирования.

Рассмотрим модель с двумя периодами. Доходы первого периода -  $Y_1$ , второго -  $Y_2$ . Величина перманентного дохода составит  $Y_p = Y_1 + \alpha \cdot (Y_2 - Y_1) = \alpha Y_2 - (1 - \alpha) \cdot Y_1$ , где  $\alpha$  - доля приращения дохода в будущем, присоединяемая к текущему доходу при исчислении перманентного дохода, она характеризует предпочтения субъекта относительно распределения дохода во времени. При устойчивом росте дохода потребление принимает большие значения, чем при его колебаниях. Перманентный доход меньше подвержен колебаниям.

Концепция перманентного дохода опирается на предположение, что домашние хозяйства стремятся поддержать объем потребления на неизменном уровне независимо от колебаний текущего дохода. Функция потребления в гипотезе перманентного дохода для двухпериодной модели выглядит следующим образом:

$$C_t = C_t(Y_p) = MPS \cdot \alpha \cdot Y_t + MPS \cdot (1 - \alpha) \cdot Y_{t-1}.$$

Тогда легко показать, почему предельная норма потребления в краткосрочном периоде ( $MPC \cdot \alpha$ ) ниже, чем в долгосрочном ( $MPC$ ): при повышении дохода в текущем году на 1 потребление увеличится на  $MPC \cdot \alpha$  в текущем году и еще на  $MPC \cdot (1 - \alpha)$  в следующем году.

Одной из разновидностей функций потребления, полученных в рамках гипотезы перманентного дохода, является функция потребления в концепции "жизненного цикла" Ф. Модильяни. В данной концепции потребитель стремится равномерно распределить все ожидаемые за годы жизни доходы, исходя из чего определяется текущий объем потребления.

Введем обозначения:

$T_J$  - ожидаемое число лет экономически самостоятельной жизни, состоящее из двух периодов (в первом человек делает взносы в пенсионный фонд, во втором - получает пенсию). Абстрагируемся от дисконтирования;

$T_{II}$  - планируемое число лет работы;  
 $W$  - ожидаемый среднегодовой заработок за весь период работы.  
 Годовой объем потребления составит

$$C = \frac{T_{II}}{T_{Ж}} W.$$

Годовой объем сбережений:

$$S = W - C = \left( \frac{T_{Ж} - T_{II}}{T_{Ж}} \right) W.$$

В каждом текущем году трудовой жизни ( $T=1, \dots, T_{II}$ ) индивид располагает фондом сбережения или имуществом ( $v$ ). Если человек не имел других источников дохода, помимо заработной платы, его имущество равно накопленному пенсионному фонду. Ожидаемый до конца рабочего периода доход составит  $W(T_{II} - T)$ . Соответственно, индивид стремится равномерно распределить имущество и будущие доходы между оставшимися годами своей жизни. Складываем имущество и будущие доходы, а затем делим на оставшееся число лет жизни - получаем функцию потребления:

$$C = \frac{v + W(T_{II} - T)}{T_{Ж} - T} = C_v v + C_w W,$$

где  $C_v = 1/(T_{Ж} - T)$  - предельная склонность к потреблению имущества (показывает, насколько увеличится потребление при увеличении имущества на 1);  $C_w = (T_{II} - T)/(T_{Ж} - T)$  - предельная склонность к потреблению заработной платы (показывает, насколько увеличится потребление при увеличении заработной платы на 1).

В современных исследованиях часто используется такой вид кейнсианской функции потребления:

$$C_t = MPS \cdot \alpha \cdot Y_t + MPS \cdot (1 - \alpha) \cdot Y_{t-1} + C_v v.$$

Данная функция учитывает следующее.

Объем потребления домашних хозяйств зависит как от располагаемого дохода, так и от размера имущества.

Предельная склонность к потреблению в коротком периоде ( $MPS \cdot \alpha$ ) меньше таковой в длительном периоде  $MPS$ .

Средняя норма потребления в долгосрочном периоде постоянна, но график функции потребления не проходит через начало координат из-за эффекта имущества.

Покажем график функции потребления (рис. 12.23).

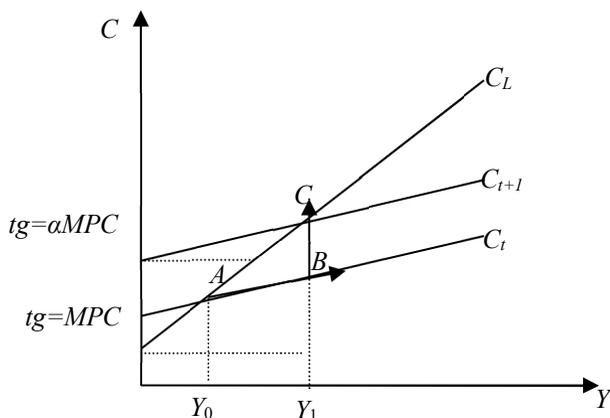


Рис. 12.23. График кейнсианской функции потребления в современных исследованиях

Если доход потребителя возрастет с  $Y_0$  до  $Y_1$ , то в краткосрочном периоде произойдет переход  $A-B$ ; в долгосрочном периоде, если доход не изменится, осуществляется переход  $B-C$  (см. рис. 12.23). Для объяснения этой разницы западная экономическая наука выдвинула ряд новых концепций потребления. Был использован подход, в соответствии с которым исследование потребления и сбережений осуществляется с учетом фактора многопериодности. Этот подход основывается на том, что домашние хозяйства распределяют свой доход между потреблением и сбережениями с целью максимизации полезности<sup>1</sup>. Выбор объемов текущего потребления при этих подходах ставится в зависимость не только от текущего дохода, как в кейнсианской модели, но и от ожидаемого будущего дохода и ставки процента.

Согласно **концепции И. Фишера**, потребление зависит не только от текущего дохода, но и от того, какими доходами будут у потребителя в течение всей его жизни. Домашние хозяйства как бы стремятся выровнять объемы потребления во времени, предпочитая равномерную долю потребления неравномерной. В качестве примера можно привести доходы фермеров, колеблющиеся в зависимости от сезона. Это не означает, что и потребление у фермеров колеблется по временам года. Фермеры пытаются выровнять потребление в течение года, сберегая больше дохода в период продажи урожая, тратя эти сбережения в остальное время года. То же самое сельхозпроизводители делают из года в год, больше сберегая в урожайные годы и расходуя эти сбережения в неурожайные периоды, поддерживая тем самым стабильный уровень потребления.

<sup>1</sup> Сакс Дж., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход : пер. с англ. Москва : Дело, 1996. С. 109-138.

## **12.5. Сбережения. Факторы потребления и сбережения, не связанные с доходом. Парадокс бережливости**

Сбережения представляют собой превышение дохода над потребительскими расходами. Иными словами, сбережения - это та часть дохода после уплаты налогов, которая не расходуется на потребление. Вследствие этого на сбережения влияют те же факторы, что и на потребление, и делятся данные факторы на субъективные и объективные.

Рассмотрим мотивы, которые определяют размер потребления и сбережений при данной величине располагаемого дохода и при данных воздействующих на склонность к потреблению объективных факторах. Дж. Кейнс выделил восемь основных факторов, которые носят субъективный характер и побуждают людей воздерживаться от расходования получаемого ими дохода:

1) образование резервов на случай непредвиденных обстоятельств;

2) накопление сбережений в связи с необходимостью позаботиться о старости, предоставить членам семьи возможность получить образование, содержать иждивенцев и т.д.;

3) обеспечение дохода в форме процента, а также увеличение ценности имущества, поскольку большему реальному потреблению в будущем отдается предпочтение по сравнению с немедленным потреблением;

4) возможность постепенного увеличения личных расходов в связи с желанием постепенного повышения, а не понижения в будущем своего жизненного уровня;

5) обладание средствами, чтобы чувствовать себя независимым и самостоятельно принимать решения;

6) обеспечение себе средств для маневрирования с целью осуществления различных финансовых и коммерческих операций;

7) желание оставить наследникам состояние;

8) удовлетворение склонности к скупости.

Данные восемь факторов могут быть названы так:

1) осторожность;

2) предусмотрительность;

- 3) расчетливость;
- 4) стремление к лучшему;
- 5) независимость;
- 6) предприимчивость;
- 7) гордость;
- 8) скупость.

Кроме данных факторов, которыми руководствуются отдельные лица, существуют четыре фактора, обуславливающих сбережения предприятий и государства:

1) предприимчивость - желание обеспечить ресурсами осуществление дальнейших капиталовложений, не прибегая к долгам и помощи рынка капитала;

2) стремление к лучшему - желание обеспечить себя ликвидными ресурсами на случай непредвиденных обстоятельств, трудностей, депрессии;

3) стремление к ликвидности - желание обеспечить постепенное возрастание своих доходов;

4) финансовое благоразумие.

Поскольку финансовые и социальные факторы подвержены медленному изменению в течение длительного периода, их можно при рассмотрении деления дохода на сбережения и потребление считать заранее заданными.

Главным объективным фактором, определяющим размер сбережений, является, как и в случае с потреблением, изменение величины текущего располагаемого дохода. Согласно уже известному основному психологическому закону, с ростом дохода увеличиваются абсолютно как потребление, так и сбережения, но при этом сбережения растут быстрее, чем потребление. Доля сбережений в доходе с его ростом увеличивается.

Зависимость сбережений от размера дохода противоположна потреблению. При низких доходах, когда потребление превышает размер дохода, наблюдаются отрицательные сбережения (люди живут в долг или тратят сбережения предыдущих периодов). В случае если весь доход тратится на потребление, сбережения равны нулю. При дальнейшем увеличении доходов размер сбережений увеличивается быстрее расходов на потребление.

Между графиками сбережений и потребления (рис. 12.24) существует связь.

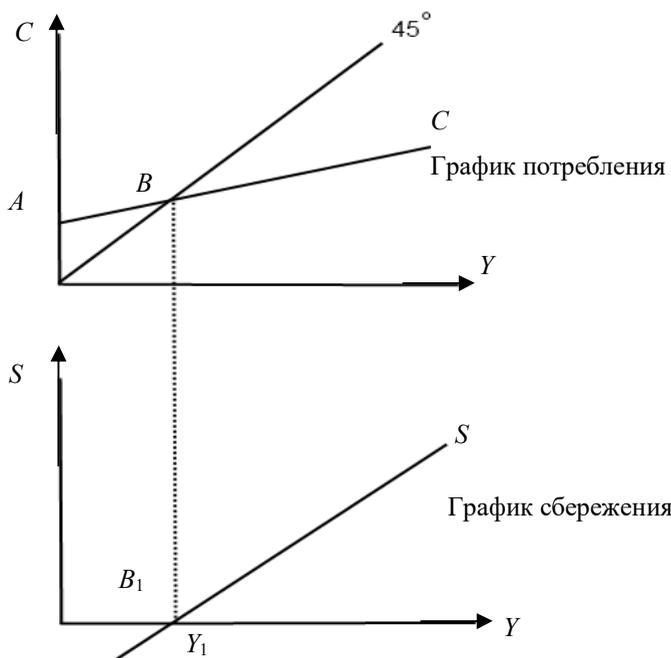


Рис. 12.24. Взаимосвязь между графиками сбережений и потребления

Отрезок графика сбережений, расположенный ниже горизонтальной оси, соответствует величине дохода  $Y_1$  и показывает отрицательные сбережения. На графике потребления этому соответствует отрезок  $AB$ , который демонстрирует, что потребление больше величины дохода.

Точка  $B_1$  на графике сбережений соответствует точке  $B$  на графике потребления. В этих точках весь доход  $Y_1$  тратится на потребление, сбережения равны нулю. Уровень дохода  $Y_1$  называется пороговым доходом. При этом график потребления пересекает линию под углом  $45^\circ$ , а график сбережений - горизонтальную ось. При уровнях дохода больше  $Y_1$  графики показывают рост и потребления, и сбережений, причем сбережения растут быстрее потребления.

Изменение доли сбережений в доходе характеризуется двумя показателями: средней склонностью к сбережениям и предельной склонностью к сбережениям.

*Средняя склонность к сбережениям* - это отношение сбережений при данном уровне дохода к самому доходу:

$$APS = \text{Сбережения}/\text{Доход} = S/Y.$$

Средняя склонность к сбережениям показывает долю сбережений в доходе при каждом данном уровне дохода.

*Пример:*

$$Y_1=100, S_1=40, APS_1=S_1/Y_1=40/100=0,4;$$

$$Y_2=140, S_2=70, APS_2=S_2/Y_2=70/140=0,5.$$

*Предельная склонность к сбережениям* - это отношение изменения в сбережениях к тому изменению в доходе, которое его вызвало.

$$MPS = \text{Изменение в сбережениях}/\text{Изменение в доходах} = \Delta S/\Delta Y.$$

При увеличении дохода предельная склонность к сбережению показывает, какая доля прироста дохода сберегается.

*Пример:*

$$Y_1=10, Y_2=140, \Delta Y=40;$$

$$S_1=40, S_2=70, \Delta S=30;$$

$$MPS = \Delta S/\Delta Y=30/40=3/4.$$

Средняя склонность к потреблению (*APC*) показывает части, в которых доход делится на потребление и сбережение, поэтому

$$APC+APS=1.$$

В аналитическом виде взаимная связь между располагаемым доходом и сбережениями может быть выражена в виде функции сбережения:

$$S = -a+b \cdot Y,$$

где коэффициент *b* - предельная склонность к сбережениям (далее *MPS*), равная тангенсу угла наклона графика сбережений к оси абсцисс;

коэффициент *a* - некая константа, характеризующая величину потребления, равную располагаемому доходу, при котором сбережения равно нулю.

Определив функции потребления и сбережений, можно аргументированно утверждать, что центральным фактором, влияющим на их уровни, является доход. Как правило, по мере роста дохода растут и потребление, и сбережения населения. При этом в условиях стабильного экономического роста *MPC* имеет тенденцию к снижению, а *MPS* - к росту. В условиях же инфляции наблюдается иной процесс: *MPC* имеет тенденцию к увеличению, а *MPS* - к снижению. При неустойчивости экономического положения, отсутствии защищенности вкладов от инфляции люди начинают увеличивать потребление, осо-

бенно товаров длительного пользования. Своеобразным видом сбережений в таких условиях является приобретение населением таких товаров, как ювелирные изделия, меха, машины, дачи и т.п.

Помимо указанных факторов, на потребление и сбережение могут влиять:

- рост налогов, который сокращает и потребление, и сбережения;
- повышение цен (вызывает разную реакцию в потреблении и сбережениях у групп населения с различными доходами);
- рост отчислений на социальное страхование (может вызвать сокращение сбережений);
- ажиотажный спрос (может способствовать резкому росту потребления);
- рост предложения на рынке (способствует сокращению сбережений);
- рост доходов (оказывает влияние на рост потребления и сбережений).

Сбережения делают как домашние хозяйства, так и фирмы. Последние сберегают для инвестирования - на расширение производства и увеличение прибыли. Если домашние хозяйства в целом тратят в течение года меньше, чем зарабатывают (т.е. выступают в роли чистого кредитора), то деловые предприятия и фирмы (т.е. бизнес) в целом ежегодно тратят несколько больше, чем получают от продажи своих продуктов (т.е. выступают в роли чистого заемщика). Бизнес поступает так потому, что, помимо платежей за ресурсы, он должен делать и инвестиции, на которые его собственных сбережений недостаточно.

Предельная склонность к потреблению  $MPC$  и предельная склонность к сбережениям  $MPS$  показывают, какие части в приросте дохода составляют прирост сбережений:  $MPC + MPS = 1$ ,  $MPS = 1 - MPC$ . Геометрически  $MPS$  - числовое значение угла наклона графика сбережения к горизонтальной оси. Наклон любого графика можно определить отношением вертикального смещения к горизонтальному смещению, которые проходят от одной точки к другой на данной линии. С позиций математики,  $MPS$  - тангенс угла наклона линии сбережений,  $MPC$  - тангенс угла наклона линии потребления.

Нами рассмотрено влияние размера текущего дохода на величину сбережений и потребления. Помимо этого основного фактора, существует еще ряд объективных факторов, влияющих на потребление и сбережения при данном уровне дохода. Когда речь идет о влиянии

дохода, то говорят, что изменяются *величина* потребления и *величина* сбережений. Графически это показывается движением от одной точки к другой на графиках потребления и сбережения (рис. 12.25).

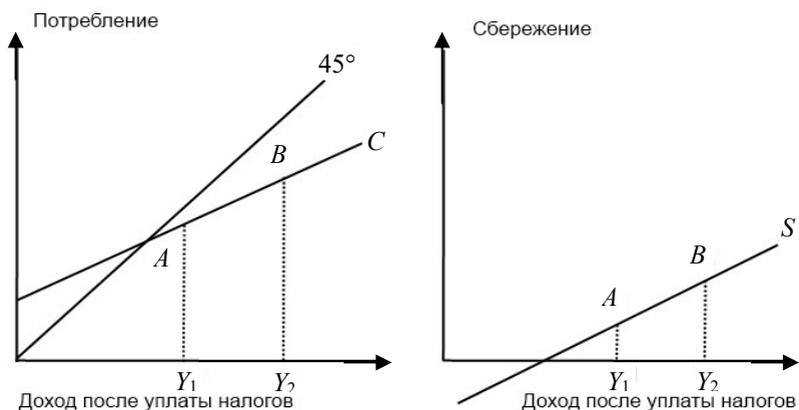


Рис. 12.25. Движение точек на графиках потребления и сбережений

При влиянии факторов, не связанных с доходом, говорят, что меняются *потребление* и *сбережения*. Графически происходит смещение кривых потребления и сбережений влево или вправо (рис. 12.26).

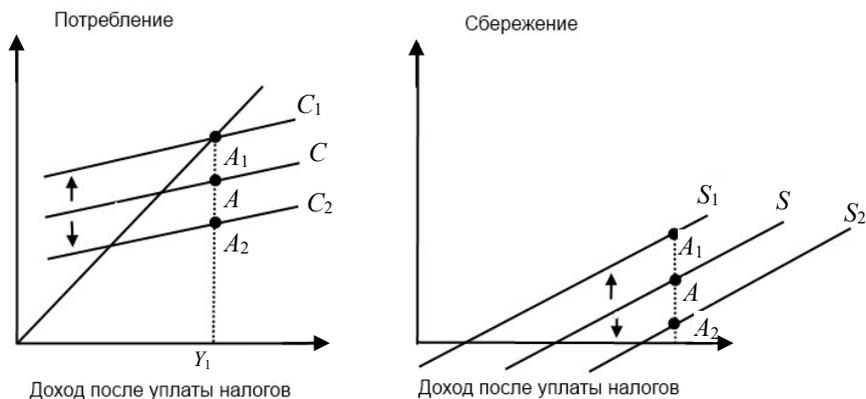


Рис. 12.26. Смещение графиков потребления и сбережений под влиянием факторов, не связанных с доходом

Под влиянием факторов, не связанных с доходом, потребление и сбережения увеличиваются или уменьшаются при одном и том же размере дохода. Рассмотрим отдельные факторы, не связанные с доходом:

1. *Размер накопленного богатства.* Накопленное богатство - недвижимое имущество, финансовые средства - домашние хозяйства сберегают, воздерживаясь от потребления. По мере накопления богатства независимо от уровня текущего дохода снижаются стимулы к сбережению. Вследствие этого с ростом накопленного богатства график сбережений смещается вниз, а график потребления - вверх.

2. *Уровень цен.* Изменение общего уровня цен влияет на реальную стоимость или покупательную способность финансовых средств (наличные деньги, сбережения на счетах, акции, облигации, страховые полисы, пенсии). Повышение общего уровня цен ведет к снижению реальной стоимости финансовых активов. С уменьшением реального финансового богатства склонность людей к потреблению текущего дохода снижается, и для восстановления своего богатства население стремится больше сберегать, вследствие чего график потребления смещается вниз, график сбережений - вверх.

3. *Ожидание.* Потребительские расходы и сбережения людей в значительной степени зависят от того, чего они ожидают в будущем. Потребительские расходы повышаются при ожидании инфляции или дефицита товаров, из-за чего график потребления смещается вверх, сбережений - вниз. Домашние хозяйства начинают больше сберегать, если ожидается уменьшение текущих доходов в будущем, и наоборот, ожидание будущих доходов ведет к увеличению текущих расходов.

4. *Потребительская задолженность.* При повышении потребительской задолженности выплаты для ее погашения из текущего дохода увеличиваются. Когда эти суммы достигают значительной величины, потребительские расходы уменьшаются и график потребления смещается вниз. Наоборот, если уровень потребительской задолженности домашних хозяйств сокращается, то появляется возможность повысить уровень сбережений и график сбережений переместится вверх.

5. *Налогообложение.* Изменение величины налогов меняет размер дохода после уплаты налогов. Вследствие этого с увеличением налогов снижаются и потребление, и сбережения, графики потребления и сбережения смещаются вниз. При уменьшении налогов доход после уплаты налогов возрастает, и это приводит к росту как потребительских расходов, так и сбережений - графики смещаются вверх.

Факторы, не связанные с доходом, многообразны и часто действуют в противоположных направлениях.

В целом в стабильной рыночной экономике графики потребления и сбережений малоподвижны. Существенные изменения в по-

треблении и сбережениях происходят в результате преднамеренного вмешательства государства, а также в условиях нестабильной экономики. Такая ситуация сложилась в настоящее время в России. При переходе к рыночной экономике, в ситуации экономического кризиса происходят резкие изменения в потреблении и сбережениях, графики очень подвижны. Самые известные работы по этой теме принадлежат Дж. Кейнсу и Фридриху фон Хайеку.

*Парадокс бережливости* - это парадоксальное явление, суть которого состоит в сокращении сбережений вследствие усиления стремления к сбережениям, т.е. вследствие роста бережливости. Причины этого явления заключаются в том, что бережливость обуславливает снижение потребления и, следовательно, ведет к сокращению объема реализации продукции. В результате компании тормозят инвестиционный процесс и нанимают все меньше рабочей силы, что приводит к падению доходов. В конечном итоге, несмотря на возможный рост той доли доходов, которая направляется на сбережения, сами доходы сокращаются так, что и общий объем сбережений также уменьшается (рис.12.27).

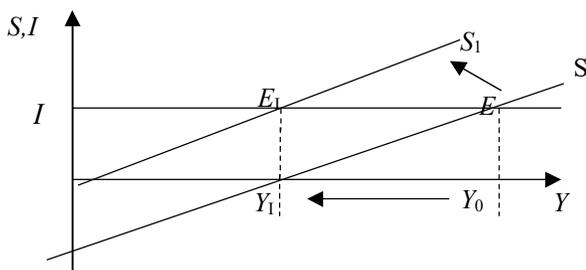


Рис. 12.27. Графическое изображение парадокса бережливости

Сдвиг вверх графика сбережений от  $S$  до  $S_1$  при неизменном уровне автономных инвестиций  $I$  приведет к тому, что из-за эффекта мультипликатора экономика будет функционироваться на уровне более низкого выпуска. Так, если ранее равновесие между сбережениями и инвестициями устанавливалось в точке  $E$  при значении дохода  $Y_0$ , то теперь равновесие установится в точке  $E_1$  при значении  $Y_1$ . Таким образом, парадокс бережливости означает, что увеличение сбережений приводит к уменьшению дохода.

Однако существует и второй способ понять логику парадокса - классический. Этот способ полностью зависит от инвестиций и гласит: "Сбе-

регательные инвестиции растут по определенной величине, и доходы тоже растут". Сегодня данная теория более справедлива, что доказывает следующая логическая цепочка: больше сбережений - больше источников инвестиций - рост инвестиций - увеличение дохода - резкий подъем экономики. Такая тенденция представляет особую опасность в условиях полной занятости. Если же занятость неполная, то рост сбережений, как правило, желателен, поскольку он вызывает сокращение текущего потребительского спроса и создает препятствие для роста инфляции. Однако на практике у населения появляется больше стимулов к сбережениям как раз тогда, когда это наименее желательно, а точнее, когда экономика находится на стадии спада производства. В результате стремление к сбережениям становится причиной ухудшения экономической конъюнктуры.

Парадокс заключается еще и в том, что люди начинают экономить именно в кризисных ситуациях, когда для их преодоления этого делать категорически нельзя. Однако так устроена психология людей: когда наступает кризис, защититься от него в краткосрочной перспективе должна помочь экономия ресурсов.

У представителей австрийской школы по поводу "парадокса бережливости" совсем другая версия. Они считают, что если в настоящем отказаться от некоторых благ, то в будущем это принесет пользу экономическому развитию.

Таким образом, если экономика недостаточно развита, то сбережения сыграют отрицательную роль и потребление снизится. Если потребление снизится, то производителям будет сложнее продавать свою продукцию. Затем производство начнет сокращаться, рабочие места также последуют этому примеру, и в результате национальный доход упадет. Согласно этим выводам, не всегда действует тот метод в стиле капитализма, который пропагандирует идею о том, что чем больше сэкономишь, тем богаче будешь. В таком случае получается, что "парадокс бережливости" уменьшает сбережения и не увеличивает инвестиции.

Понятно, что две версии понимания "парадокса бережливости" абсолютно противоречат друг другу. Но каждая из них по-своему права и эффективна в определенное время.

Вероятнее всего, Дж. Кейнс перепутал понятия "сбережения" и "инвестиции". Так, вначале Дж. Кейнс утверждал, что эти категории идентичны, только проявляются в разных формах. Впоследствии Дж. Кейнс отказался от своего утверждения и нашел массу различий между "сбережениями" и "инвестициями".

Теория Дж. Кейнса была разработана во время Великой депрессии. Согласно этой теории, государство должно вмешиваться в сферу экономики. Дж. Кейнс и другие исследователи предлагали признать "фискальную политику" для того, чтобы стабилизировать экономику. Великая депрессия сопровождалась перепроизводством товара, и именно в тот момент важнее было создать новые рабочие места, а не выставить больше продукции на рынок. К примеру, строительство нового моста обеспечило бы работу многим жителям и увеличило бы их доход, а на рынке не появилось бы еще больше товаров, покупку которых не могло позволить себе большинство населения.

Пол Кругман, лауреат Нобелевской премии, отметил, что проведение политики увеличения госрасходов приносит пользу экономическому положению страны. Ученый считает, что если отрасль домохозяйств уменьшит расходы, то экономике потребуются обычные потребители. И этим, безусловно, должно заниматься правительство.

"Парадокс бережливости", таким образом, как понятие многофункциональное зависит от множества факторов и может повлиять на экономику и положительно, и отрицательно.

## **12.6. Инвестиции.**

### **Факторы, влияющие на инвестиции.**

#### **Теория мультипликатора**

Термин "инвестиции" в учебной литературе трактуется достаточно разнообразно. В отечественной экономической литературе инвестиции в большинстве своем отождествляются с понятием капиталовложений. При этом одни экономисты, исходя из количественных критериев, считают, что инвестиции - это затраты труда, материально-технических ресурсов и денежных средств на воспроизводство основных фондов. Другие специалисты, исходя из ресурсного подхода, под капитальными вложениями понимают финансовые средства, предназначенные для простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Односторонность таких подходов заключается в статической фиксированности характеристики инвестиций, в то время как их целесообразно рассматривать в динамике, т.е. в процессе смены форм стоимости и превращения их в конечный продукт инвестиционной деятельности. Инвестирование - это сложный социально-

экономический процесс движения капитала в различных формах - в денежной и реальной, прямой и косвенной и др. Инвестиции представляют собой накопленную и неиспользованную для потребления часть дохода, которая вновь функционирует в общественном производстве. Процесс инвестирования представляется в виде потока расходов, предназначенных для увеличения или поддержания реального капитала, существующего в форме физического или человеческого капитала.

Под инвестиционным спросом понимается спрос предпринимателей на блага: 1) для восстановления изношенного капитала и 2) для увеличения реального капитала. Соответственно, общий объем инвестиций (брутто инвестиции -  $I^{br}$ ) делится на реновационные, равные амортизации и чистые (нетто) инвестиции -  $I^n$ . Если в некотором периоде общий объем инвестиций меньше величины обесценения капитала (амортизации), то нетто инвестиции оказываются отрицательной величиной, так как  $I^{br} - D = I^n$ .

Спрос на инвестиции - самая изменчивая часть совокупного спроса на блага. Инвестиции сильнее всего реагируют на изменение экономической конъюнктуры. С другой стороны, именно изменение объема инвестиций чаще всего является причиной конъюнктурных колебаний. Специфика воздействия на экономическую конъюнктуру состоит в том, что в момент их осуществления возрастет спрос на блага, а предложение благ увеличится лишь через некоторое время, когда в действие вступят новые производственные мощности.

В зависимости от того, какие факторы определяют объем спроса на инвестиции, последние делятся на индуцированные и автономные. Инвестиции называются индуцированными, если причиной их осуществления является устойчивое увеличение спроса на блага. Чтобы определить объем инвестиций, обеспечивающих необходимое для удовлетворения возросшего спроса расширение производственной базы, нужно знать приростную капиталоемкость продукции ( $\mu = \Delta K / \Delta y$ ) - коэффициент, показывающий, сколько единиц дополнительного капитала потребуется для производства дополнительной единицы продукции.

При данной приростной капиталоемкости для увеличения производства с  $y_0$  до  $y_1$  необходимы индуцированные инвестиции в размере  $I^{ин} = \mu (y_1 - y_0)$ . Таким образом, индуцированные инвестиции являются функцией от прироста национального дохода. Коэффициент приростной капиталоемкости называют также акселератором. Если в те-

кущем году размер национального дохода сокращается по сравнению с предыдущим годом, то индуцированные инвестиции принимают отрицательное значение. При равномерном приращении национального дохода объем индуцированных инвестиций постоянен. Если доход растет с переменной скоростью, то объем индуцированных инвестиций колеблется. В случае снижения национального дохода инвестиции становятся отрицательными.

Автономные инвестиции относительно независимы от величины текущего дохода. В основе версии Дж. Кейнса лежит введенное им понятие предельной эффективности капитала. Ожидаемому доходу от инвестиций противостоит цена предложения капитального имущества, понимаемая при этом не как та рыночная цена, по которой имущество данного вида может быть в настоящий момент куплено на рынке, а как цена, как раз достаточная для того, чтобы побудить производителя к выпуску новой добавочной единицы данного имущества, т.е. то, что обычно называется его восстановительной стоимостью. Отношение, которое связывает ожидаемый доход от капитального имущества с его ценой предложения (или с восстановительной стоимостью), т.е. отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы, дает нам предельную эффективность капитала рассматриваемого вида.

Инвестиции, в отличие от текущих затрат на производство, дают результаты не в том периоде, в котором они осуществляются, а в течении ряда последующих периодов. Если нужно определить, чего стоит сегодня возможность получения некоторой суммы денег через  $t$  лет при отсутствии инфляции, то нужно эту сумму разделить на  $(1+R)^t$ , где  $R$  - дисконтная ставка.

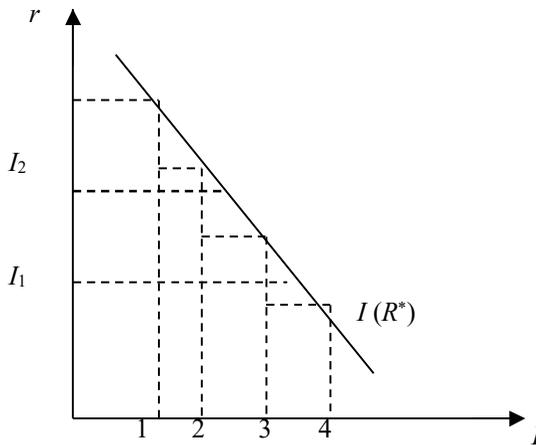
Пусть некоторый инвестиционный проект требует вложений  $K_0$  в текущем периоде и обещает дать в следующих трех периодах соответственно  $\Pi_1$ ,  $\Pi_2$ ,  $\Pi_3$  чистого дохода, тогда инвестор сочтет данный проект экономически целесообразным, если

$$K_0 \leq \frac{\Pi_1}{1+R} + \frac{\Pi_2}{(1+R)^2} + \frac{\Pi_3}{(1+R)^3}.$$

При заданных значениях  $\Pi_i$  величина суммы их дисконтированных значений зависит от величины  $R$ . То значение  $R$ , которое превращает данное неравенство в равенство, называется предельной эффективностью капитала  $R^*$ .

При выборе инвестиционных решений предприниматель остановится на тех из них, у которых  $R^*$  самая большая. Это легко понять, если  $R^*$  рассматривать в качестве ставки ссудного процента, при которой инвестиционный проект можно осуществить за счет заемных средств и полностью возратить кредит с процентами из ожидаемых доходов. Тогда объем рационального инвестирования можно представить как убывающую функцию от предельной эффективности капитала:  $I=I(R^*)$ . Эту функцию не следует интерпретировать таким образом, что объем инвестиций возрастает по мере снижения  $R^*$ . Речь идет лишь о том, что при наличии множества разноэффективных вариантов капиталовложений инвестиционные средства целесообразно распределять на основе ранжирования вариантов по их  $R^*$ .

Следовательно, функцию автономных инвестиций можно представить формулой  $I=I_i(R^*-i)$ , где  $i$  - предельная склонность к инвестированию, которая показывает, на сколько единиц изменится объем инвестиций при изменении разности между предельной эффективностью капитала и текущей ставкой процента на 1 ед. (рис. 12.28).



**Рис. 12.28. График спроса на инвестиции при изменении разности между предельной эффективностью капитала и текущей ставкой процента**

Уровень чистых расходов на инвестиции определяется двумя основными факторами:

- 1) ожидаемой нормой чистой прибыли, которую предприниматель рассчитывает получить от расходов на инвестиции;
- 2) ставкой процента.

Если ожидаемая норма чистой прибыли превышает ставку процента, то инвестирование будет прибыльным. Если наоборот, то инвестирование невыгодно.

Следует подчеркнуть, что существенную роль для принятия инвестиционных решений играет реальная, а не номинальная ставка процента, которая получается путем вычета из номинальной ставки уровня инфляции.

Перейдем от микро- к макроэкономике, т.е. от инвестиционных решений отдельной фирмы к пониманию общего спроса на инвестиционные товары. Оценки ожидаемой чистой прибыли каждой фирмы от своих инвестиционных решений можно суммировать.

*Таблица 12.1*

**Величина инвестиций в зависимости от ожидаемой нормы прибыли**

<b>Ожидаемая норма чистой прибыли, %</b>	<b>Величина инвестиций, млн у.е./год</b>
16	0
14	5
12	10
10	15
8	20
6	25
4	30
2	35
0	40

Обратите внимание: цифра, стоящая в табл. 12.1 напротив 12%, указывает на то, что есть возможность инвестирования 10 млрд у.е. и получения прибыли на 12% и более. Другими словами, 10 млрд у.е. включают в себя инвестиции на 5 млрд у.е., которые дадут ожидаемую прибыль, равную 14% и более, плюс 5 млрд у.е., которые, как ожидается, принесут прибыль между 12 и 14%. Данные табл. 12.1 могут быть представлены в виде графика спроса на инвестиции (рис. 12.29).

Имея обобщенную информацию об ожидаемой норме чистой прибыли на все потенциальные инвестиционные объекты, вводим реальную ставку процента (или цену инвестиций). Инвестиции будут осуществляться в том случае, если норма ожидаемой чистой прибыли превышает реальную ставку процента.

Кривую спроса на инвестиции для экономики в целом можно получить путем расположения всех инвестиционных объектов по нисходящей в зависимости от ожидаемой нормы чистой прибыли.

Инвестиции следует осуществлять до того момента, когда ставка процента станет равной ожидаемой норме чистой прибыли. График спроса на инвестиции отлого опускается вниз и отражает обратную зависимость между ставкой процента (ценой инвестирования) и совокупной величиной требуемых инвестиционных товаров.

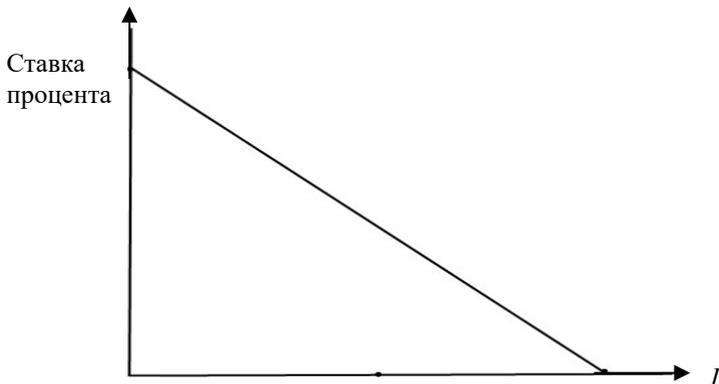


Рис. 12.29. График спроса на инвестиции

Такая модель инвестиционных решений позволяет предусмотреть важный аспект макроэкономической политики. Так, при проведении кредитно-денежной политики государство может изменять ставку процента, меняя предложение денег. Это делается главным образом для того, чтобы изменить уровень расходов на инвестиции.

При фиксированном предложении денег изменение в уровне цен влияет на величину инвестиций вследствие действия эффекта процентной ставки. С ростом уровня цен увеличивается количество денег, которое потребители и предприниматели хотели бы иметь в наличии для закупки продукции по возросшим ценам. При фиксированном предложении денег такое расширение спроса на неиспользованные деньги приведет к снижению цены денег - процентной ставки. В свою очередь, это уменьшает инвестиции, и наоборот.

Сдвиги в спросе на инвестиции вызываются и другими факторами, не связанными с доходом. Динамика ставки процента является основным фактором, определяющим инвестиции при данной ожидаемой норме чистой прибыли для различных величин инвестиций. Рассмотрим другие факторы, вызывающие смещение кривой спроса на инвестиции.

1. *Издержки на приобретение, эксплуатацию и обслуживание оборудования.* Если эти расходы возрастают, то ожидаемая норма чи-

стой прибыли от предполагаемого инвестиционного проекта будет снижаться, а кривая спроса на инвестиции - смещаться влево. И наоборот.

2. *Налоги на бизнес.* Возрастание налогов на бизнес приводит к снижению доходности и вызывает смещение кривой спроса на инвестиции влево. И наоборот.

3. *Технологические изменения.* Ускорение технического прогресса смещает кривую спроса на инвестиции вправо. И наоборот.

4. *Наличный основной капитал.* Если данная отрасль хорошо обеспечена производственными мощностями и запасами готовой продукции, то в ней инвестирование будет сдерживаться. Излишние производственные мощности ведут к смещению кривой спроса на инвестиции влево; относительный недостаток основного капитала - к смещению вправо.

5. *Ожидание.* Если руководители предприятия настроены оптимистично в отношении будущих условий ведения бизнеса, то кривая спроса на инвестиции будет смещаться вправо, пессимистические настроения приводят к смещению кривой влево.

Чтобы соотнести инвестиционные решения предпринимателей с планами потребления домохозяйств, необходимо выразить планы инвестиций через уровень дохода после уплаты налогов или через ЧНП.

Предприниматели начинают инвестировать, ожидая получения прибыли в течение длительного периода, например, вследствие технического прогресса, роста населения и т.д. Поэтому инвестирование автономно от уровня текущего дохода после уплаты налогов или объема производства.

Подобное допущение независимости инвестиций от дохода, конечно, является упрощением. Повышение уровня деловой активности может вызвать дополнительные расходы на основной капитал. Инвестиции могут изменяться непосредственно с изменением дохода. С ростом дохода после уплаты налогов и ЧНП будут возрастать прибыль и соответственно уровень инвестирования. При низком уровне дохода и объемов производства будут изменяться неиспользованные производственные мощности. А это значит, что стимул к закупкам дополнительного основного капитала будет незначительным. Как только уровень дохода возрастет, этот излишек мощности исчезнет, и у фирмы появится стимул пополнить свой основной капитал.

По сравнению с графиком потребления график инвестиций не является неизменным. Инвестиции - самый изменчивый компонент общих расходов. Изменчивость инвестиций значительно больше, чем изменчивость ВВП.

Рассмотрим некоторые наиболее важные факторы, которые объясняют изменчивость инвестиций.

1. *Продолжительные сроки службы.* Инвестиционные товары в силу своей природы имеют довольно неопределенный срок службы. Оптимистические прогнозы побуждают принимать решения о замене устаревшего оборудования, что увеличивает уровень инвестиций. Менее оптимистичные взгляды могут привести к очень небольшому инвестированию.

2. *Нерегулярность инноваций.* Технический прогресс является основным фактором инвестиций. Однако история свидетельствует, что крупные нововведения появляются не столь регулярно и носят скачкообразный характер. Это влияет на размеры инвестиций скачкообразно.

3. *Изменчивость прибыли.* Текущая прибыль очень непостоянна. Нестабильность прибыли может вызвать инвестиционные колебания, так как чистая прибыль - основной источник средств для предпринимательских инвестиций.

4. *Изменчивость ожиданий.* Какие-либо события или сочетания событий могут привести к значительным изменениям в области предпринимательства в будущем. Вследствие этого и ожидания чистой прибыли от инвестиционных проектов могут быть подвергнуты радикальному пересмотру.

К производительным расходам Дж. Кейнс относит все издержки предпринимателя на покупку орудий производства, при этом предприниматель сравнивает предельную эффективность капитала и ставку процента. Иными словами, прежде чем затратить деньги на инвестирование, бизнесмен вычисляет идеальную эффективность капитала, подсчитывает прибыль, которую он надеется извлечь из своего капитала в течение всего периода его использования, т.е. вычисляет *ожидаемую*, а не реальную прибыль (он может и ошибаться относительно будущей эффективности капитала, т.е. нормы прибыли). Соотношение прибыли и зарплаты Дж. Кейнс решает в пользу прибыли. Кроме того, предприниматель решится на производительное использование ликвидных фондов, если норма процента ниже нормы прибыли, ожидаемой от капиталовложений.

У Дж. Кейнса норма процента - это плата за расставание с ликвидностью. Если неоклассики считали, что норма процента определяется спросом и предложением денег, то, по мнению Кейнса, норма процента зависит от субъективной оценки экономическими агентами текущего и будущего состояний экономики, т.е. это психологический феномен. На

самом деле, процентная ставка, хотя и относится Дж. Кейнсом к независимым переменным, не вполне независима, так как может изменяться в результате изменения предпочтения ликвидности и количества денег в обращении. Например, при возрастании количества денег в обращении процентная ставка приобретает тенденцию к понижению. В таком случае предложение капитала в ликвидной форме возрастает, и инвестирование становится более доступным. Вместе с тем, денежная эмиссия, вызывая рост цен, уменьшает стремление людей к увеличению ликвидных средств, так как покупательная сила денег уменьшается.

При определенной очень низкой ставке процента спрос на деньги становится безграничным. Всякое дополнительное предложение на денежном рынке поглощается, не вызывая понижения процентной ставки. Зависимость нормы процента от предпочтения ликвидности и массы денег в обращении показана на рис. 12.30.



**Рис. 12.30. Зависимость нормы процента от предпочтения ликвидности и массы денег в обращении**

Дж. Кейнс отвергает положение Ж.-Б. Сэя о том, что норма процента способна выступать в роли механизма, регулирующего сбережения домашних хозяйств и инвестиционные планы предпринимателей. Ученый пишет, что норме процента не под силу соединить "сливную трубу сбережений и кран инвестиций"<sup>8</sup>, так как субъекты сбережений и инвесторы - это различные группы, строящие свои планы на разных основаниях, поэтому и происходят колебания общего объема производства, дохода, занятости и уровня цен.

## **12.7. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия**

Для определения и объяснения равновесного уровня производства в кейнсианской модели используется сопоставление совокупных расходов и объемов производства. Равновесный уровень производства - это такой объем производства, который обеспечивает общие расходы, достаточные для закупки данного объема продукции.

---

<sup>8</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 220.

При равновесном уровне чистого национального продукта (ЧНП) общее количество произведенных товаров равно общему количеству закупленных товаров. Таким образом, ЧНП является равновесным, когда общий объем производства и совокупные расходы равны:  $ЧНП = CP$ , т.е.  $C+S = C+I$ , или  $S = I$ . При равновесном ЧНП сбережения равняются инвестициям. Сбережения представляют собой изъятия из потока расходов и доходов. Инвестиции - это инъекции - вливания расходов в поток доходов и расходов. Следовательно, можно использовать два метода определения равновесного уровня производства:

1) метод сопоставления совокупных расходов и объемов производства;

2) метод изъятий и инъекций ( $S = I$ ).

Кейнсианский крест представляет собой самую простую интерпретацию кейнсианской теории макроэкономического равновесия. Для получения кейнсианского креста рассмотрим факторы, которые определяют величину планируемых расходов. Планируемые расходы представляют собой сумму, которую домохозяйства, фирмы и правительство планируют истратить на товары и услуги. Фактические расходы отличаются от планируемых в том случае, если фирмы вынуждены делать незапланированные инвестиции в запасы, т.е. когда фирмы увеличивают или уменьшают уровень своих товарно-материальных запасов в ответ на неожиданно низкий или неожиданно высокий уровень продаж. Алгебраически планируемые расходы можно представить следующим образом:

$$E = C(Y-T) + I + G.$$

Из данного уравнения следует, что планируемые расходы являются функцией дохода  $Y$ , экзогенного уровня планируемых инвестиций и экзогенных переменных бюджетной политики  $G$  и  $T$ .

Экономика находится в равновесии тогда, когда реальные расходы равны планируемым, т.е.  $Y=E$ . Линия с углом наклона в  $45^\circ$  на рис. 12.31 отмечает те точки, где выполняется это условие. Если прибавить функцию планируемых расходов, то получим график кейнсианского креста.

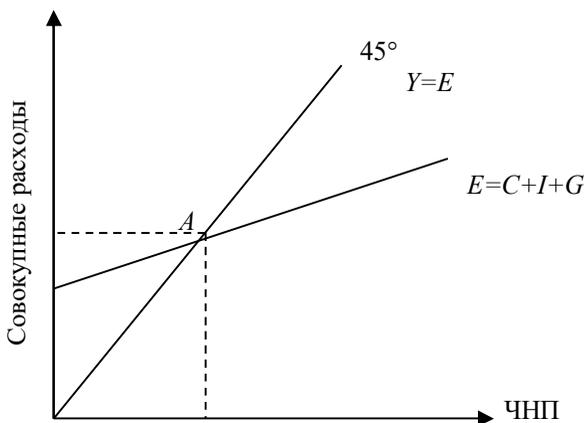


Рис. 12.31. Кейнсианский крест

Предположим, что ЧНП находится на уровне, превышающем равновесный, например, на уровне  $Y_1$ . В этом случае планируемые расходы равны  $E_1$ , что меньше, чем  $Y_1$ . Так как планируемые расходы меньше, чем производство, фирмам удастся продать меньше, чем они произвели. Поэтому запасы возрастают: такое накопление запасов представляет собой незапланированные инвестиции со стороны владельцев фирм. Рост запасов вынуждает фирмы увольнять рабочих и уменьшать производство, что сокращает ЧНП. Точно так же, если ЧНП находится на уровне ниже равновесного  $Y_2$ , то в этом случае планируемые расходы равны  $E_2$ , что больше, чем  $Y_2$ . Поскольку планируемые расходы превышают производство, фирмы продают больше, чем произвели. Запасы сокращаются, поэтому фирмы нанимают больше рабочих и увеличивают производство, вызывая тем самым увеличение ВВП. Этот процесс продолжается до тех пор, пока уровень дохода не становится равным планируемым расходам. В целом кейнсианский крест показывает, каким образом определяется доход при данном уровне планируемых инвестиций и бюджетно-налоговой политике.

Из сказанного следует, что равновесие само в экономике не всегда является оптимальной ситуацией. Если инвестиции низки, уровень равновесия предполагает большую безработицу (явную и скрытую). Если инвестиции начинают превышать сбережения, это становится импульсом к инфляционному росту цен. В качестве желаемой цели может выступать уровень национального дохода в условиях полной занятости. Отклонения от этого уровня означают рецессион-

ный и инфляционный разрывы. Величина, на которую совокупные расходы меньше уровня ЧНП при полной занятости, называется рецессионным разрывом, потому что этот недостаток расходов оказывает сужающее, или депрессивное, воздействие на экономику (рис. 12.32). Напротив, величина, на которую совокупные расходы превышают уровень ЧНП при полной занятости, называется инфляционным разрывом (рис. 12.33).

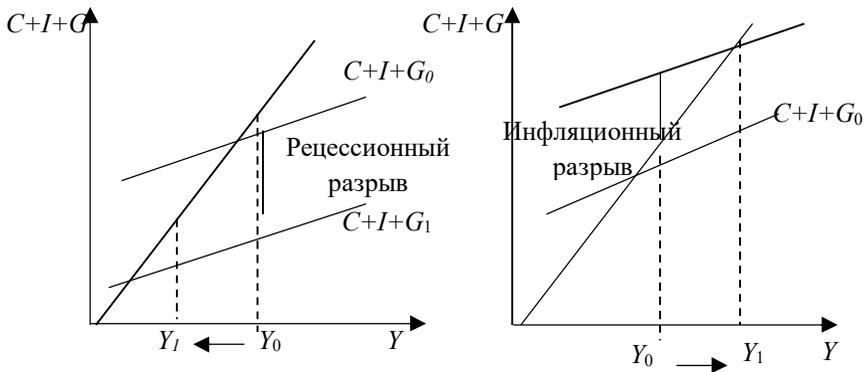


Рис. 12.32. Рецессионный разрыв Рис. 12.33. Инфляционный разрыв

При рецессионном разрыве уровень сбережений превышает величину инвестиций, в то время как при инфляционном разрыве уровень инвестиций превышает величину сбережений. Из анализа состояния равновесия ЧНП можно заметить, что увеличение государственных расходов происходит на меньшую величину, чем вызванное этим изменение дохода. В основе данного процесса лежит эффект мультипликатора.

По мере того как теория Дж. Кейнса становилась популярной, росло внимание экономистов к коэффициенту, который называется множителем (мультипликатором). Сама идея мультипликатора (от лат. *multiplicator* - умножающий) была высказана в 1931 г. профессором Р. Каном, который считал, что всякие затраты, например затраты государства, организующего общественные работы, рождая "первичную" занятость, вызывают новую покупательную способность со стороны рабочих и предприятий, вовлеченных в эту деятельность. Таким образом, создается новый спрос, который сам становится источником новой, "вторичной" занятости. Также может возникать и

"третичная", и последующая занятость, производная от занятости, созданной первоначально. Но новые расходы составляют только часть доходов рабочих или предприятий, оставшаяся же часть идет на оплату старых долгов или откладывается в сокровище.

Мультипликатор, т.е. коэффициент, который надо учесть при определении общей, вновь созданной занятости, по Р. Кану, зависит от сумм, израсходованных на каждом новом этапе. Обозначив эту часть дохода через капитал, Р. Кан вывел для мультипликатора формулу  $K = 1/(1 - K)$  и назвал его *мультипликатором занятости*.

Именно данную идею и развивает Дж. Кейнс, только он назвал свой мультипликатор *мультипликатором расходов*. Этот мультипликатор, показывающий зависимость национального дохода от сделанных инвестиций ( $K = DY/DI$ ), был введен Дж. Кейнсом как величина, зависящая от предельной склонности к потреблению. Если  $Y$  - национальный доход,  $I$  - инвестиции,  $C$  - потребление,  $a$  - склонность к потреблению, то  $DY = DC + DI$ ;  $DY = a \cdot DY + DI$ ;  $DC = DY \cdot a$ ;  $DY = DI(1 - a)$ ;  $DY/DI = 1/(1 - a) = K > 1$ , если  $0 < a < 1$ ;  $K$  - *мультипликатор инвестиций*.

Мультипликатор показывает, как изменяется национальный доход при увеличении инвестиций на единицу. Дж. Кейнс рассчитал, что для экономики Великобритании и США мультипликатор инвестиций равен 2,5. Действие разовых вложений инвестиций продолжается до момента исчерпания технологического или технического новшества, связанного с этими инвестициями. В том случае, если  $0 < DC < 1$  (фонд потребления - положительная величина, но не равная всему национальному доходу), мультипликатор инвестиций больше 1, а это означает, что единичное увеличение инвестиций приводит к возрастанию национального дохода больше, чем на единицу.

Именно инвестиции, а не сбережения вызывают изменения в доходе. Дж. Кейнс показывает, как через посредство мультипликатора создаются те самые сбережения, которые необходимы для данного уровня инвестиций: "Склонность к потреблению и объем новых инвестиций совместно определяют объем занятости, который в свою очередь совершенно определенным образом связан с величиной реальной заработной платы. Если склонность к потреблению и объем новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной зарплате, а реальная зарплата, соответствующая состоянию равновесия, будет больше, чем предельная тягость труда при том же состоянии равно-

весия. Приведенный анализ дает нам ключ к объяснению бедности среди изобилия. Одна лишь недостаточность эффективного спроса часто приводит к прекращению роста занятости еще до того, когда будет достигнут уровень полной занятости<sup>9</sup>

Мультипликатор - это соотношение отклонения от равновесного уровня ЧНП и исходного изменения в расходах (на инвестиции), вызвавшего данное изменение реального ЧНП. Мультипликатор равен обратной величине  $MPS$ . Кроме того, поскольку  $MPC+MPS=1$ , то  $MPS=1-MPC$ . Соответственно, формулу мультипликатора можно записать следующим образом:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{1}{1 - MPC} .$$

Значение мультипликатора состоит в том, что относительно небольшое изменение в инвестиционных планах предпринимателей или планов сбережений домохозяйств может вызывать гораздо большее изменение в равновесном уровне ЧНП. Чем больше величина  $MPC$  (меньше  $MPS$ ), тем больше будет мультипликатор.

В соответствии с простейшей кейнсианской моделью открытая экономика отличается от закрытой только тем, что в ней учитывается внешняя торговля - экспорт и импорт. При этом импорт ( $IM$ ) как потребление и сбережения считается эндогенной переменной, зависящей от объемов дохода ( $IM(Y)$ ). Изменения в уровне импорта, как и изменения в уровне сбережений, вызываются и стимулируются развитием дохода. Как и сбережения, импорт считается утечкой капитала из экономики, поскольку средства резидентов тратятся на товары, произведенные за рубежом. Экспорт ( $X$ ), как и инвестиции, является экзогенной переменной, не зависящей от объемов дохода в данной стране и определяемой спросом других стран на ее продукцию. Следовательно, любые изменения в уровне инвестиций  $\Delta I$  и уровне экспорта  $\Delta X$  являются автономными от уровня дохода. Так же, как и инвестиции, экспорт считается инъекцией средств в национальную экономику за счет сбережений других стран.

Графики импорта и экспорта строятся аналогично графикам сбережений и инвестиций (рис.12.34). Экспорт, не зависящий от доходов, отражается прямой линией, параллельной оси дохода ( $Y$ ). Импорт, зависящий от доходов, является наклонной прямой, определяемой функцией типа  $IM(Y)=imY+d$ .

---

<sup>9</sup> Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 219.

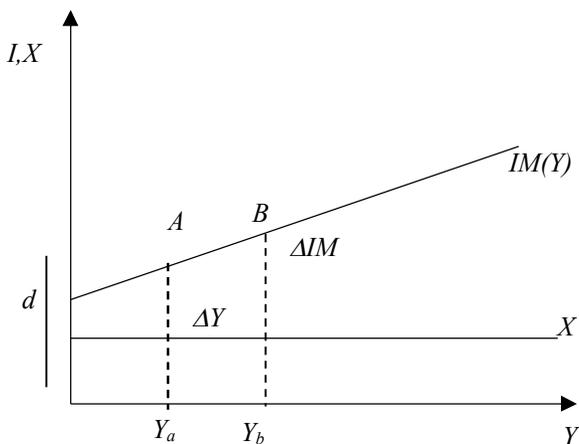


Рис. 12.34. Графики импорта и экспорта

Здесь  $d$  - точка пересечения с вертикальной осью, на которой отложены экспорт и импорт, показывает уровень импорта при нулевом уровне дохода за счет иных источников - кредитов, прошлых сбережений. Величина  $d$  называется автономным импортом. Величина  $imY$  называется индуцированным импортом, показывающим размер импорта, зависящего от уровня дохода. Угол наклона прямой  $im$  показывает изменение в объеме импорта  $\Delta IM$  в результате изменения в уровне дохода  $\Delta Y$  и называется предельной склонностью к импорту. Предельная склонность к импорту - это изменение в уровне импорта  $\Delta im$  в результате получения дополнительной единицы дохода ( $\Delta Y$ ):

$$im = \frac{\Delta IM}{\Delta Y},$$

поскольку доход тратится не только на импорт, но и на внутреннее потребление и сбережение, его увеличение на единицу ведет к росту импорта значительно меньше, чем на единицу, т.е.  $0 < im < 1$ . Экономика находится в равновесии только тогда, когда экспорт равен импорту:

$$I + X = S(Y) + IM(Y).$$

Если перенести импорт и экспорт в одну сторону, а инвестиции и сбережения в другую, то получится следующее уравнение:

$$I + S(Y) = X + IM(Y).$$

Данное равенство показывает, что превышение инвестиций над сбережениями должно финансироваться за счет положительного сальдо торгового баланса, т.е. за счет притока капитала из-за рубежа. Малая открытая экономика находится в состоянии равновесия, когда выполняется условие уравнения

$$I+X=S(Y)+IM(Y).$$

Графически сказанное означает, что изображенные на рис. 12.34 параметры функции инвестиций должны быть увеличены на размер экспорта, а сбережений - на размер импорта. В результате горизонтальная прямая графика инвестиций ( $I$ ) сместится вверх на уровень  $I+X$ , а прямая функции сбережений не только сместится вверх на размер импорта  $d$ , но и увеличит угол наклона по отношению к оси дохода ( $Y$ ) на размер предельной склонности к импорту  $im$  (рис.12.35).

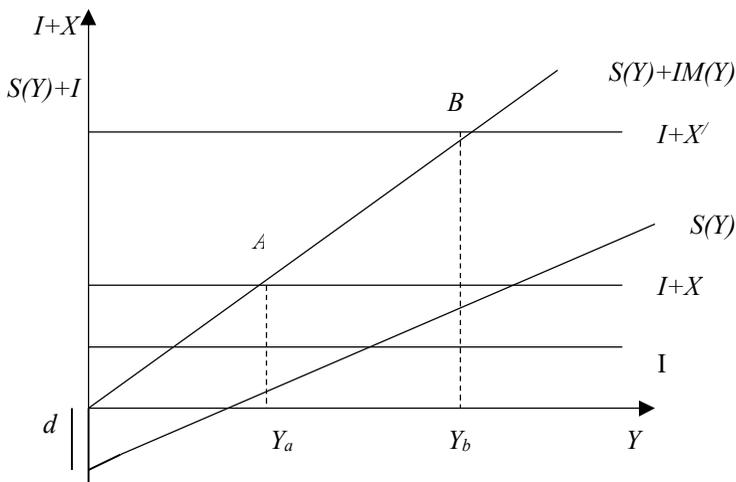


Рис. 12.35. Макроэкономическое равновесие открытой экономики

В результате изначальное равновесие в открытой экономике возникнет в точке  $A$ , где прямая суммы инвестиций и экспорта пересечет прямую функции суммы сбережений и импорта.

Проблема макроэкономической корректировки для малой открытой экономики встает тогда, когда изменяются некоторые внешние условия ее функционирования. Например, за рубежом неожиданно увеличивается спрос на экспортные товары данной страны. Причиной такой ситуации может быть или снижение импортных пошлин

(это приводит к падению цены импортных товаров на ее внутреннем рынке и к увеличению спроса на них), или рост цены на нефть (это приводит к росту спроса на небольшие экономичные автомашины, которые данная малая экономика как раз и экспортирует), или внедрение самой данной страной новых технологий в производство экспортных товаров, что снизило их себестоимость, в результате чего спрос на них из-за рубежа возрос. Если в малой открытой экономике увеличивается экспорт, то ее график переместится выше на уровень  $I+X'$ . Более высокий уровень доходов от возросшего экспорта приводит к повышению уровня дохода с  $Y_a$  до  $Y_b$ , что позволяет тратить больше средств на сбережения и импорт. В результате точка экономического равновесия перемещается на уровень  $B$ .

Из уравнения равновесия в малой открытой экономике  $I+X=S(Y)+IM(Y)$  следует, что если сумма инвестиций и экспорта равна сумме сбережений и импорта, то их изменения в результате изменения одного из слагаемых также должны быть равны, т.е.

$$\Delta I + \Delta X = \Delta S(Y) + \Delta IM(Y).$$

Из уравнения предельной склонности к сбережению выразим  $\Delta S = s\Delta Y$ , а из уравнения предельной склонности к импортированию выразим  $\Delta im = im\Delta Y$  и подставим найденные значения в предыдущее уравнение:

$$\Delta I + \Delta X = s\Delta Y + im\Delta Y.$$

Выразим отсюда  $\Delta Y$ , получаем

$$\Delta Y = \frac{1}{s + im} (\Delta I + \Delta X),$$

где множитель  $1/s+im$  является мультипликатором малой открытой экономики.

Мультипликатор малой открытой экономики - это коэффициент, показывающий изменение в уровне дохода ( $\Delta Y$ ) в результате роста инвестиций ( $\Delta I$ ) или экспорта ( $\Delta X$ ).

Мультипликатор малой открытой экономики иногда называют также мультипликатором внешней торговли. Учитывая также, что  $c+s=1$ , его можно записать как

$$\hat{K} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{1}{s + im} = \frac{1}{(1-c) + im}.$$

В данном случае рассмотрен мультипликатор малой открытой экономики. Большая экономика отличается от малой тем, что любые происходящие в ней изменения оказывают воздействие на страны, являющиеся ее торговыми партнерами. В случае закрытой экономики рост внутренних инвестиций приводит к росту доходов на величину мультипликатора, и процесс корректировки на этом заканчивается. В малой открытой экономике рост экспорта приводит к росту доходов на величину мультипликатора открытой экономики и к росту импорта на величину предельной склонности к импортированию, а процесс корректировки заканчивается. Однако если экономика достаточно велика, процесс макроэкономической корректировки будет продолжаться и затронет другие страны.

Макроэкономическое равновесие товарного рынка базируется на основе взаимодействия двух основных его составляющих - инвестиционного спроса и предложения сбережений. Спрос на инвестиции предъявляют предприниматели, а сбережения предлагает население, в общем случае эти составляющие не совпадают. Производители, формируя инвестиционный спрос, ориентируются на ожидаемые доходы в будущем. Владельцы денежных доходов, исходя из их величины в настоящем, распространяют свои средства на текущее потребление и сбережение. Для макроэкономического равновесия товарного рынка необходимо, чтобы инвестиционный спрос, предъявляемый предпринимателями, был полностью удовлетворен предполагаемыми сбережениями:

$$I(r)=S(y).$$

Поскольку инвестиции зависят от нормы процента, а сбережения - от дохода, то очевидно, что существует какая-то связь между нормой процента и доходом при условии равенства инвестиций и сбережений (рис. 12.36). Для нахождения взаимозависимости между  $y$  и  $r$  воспользуемся четырьмя квадрантами. В квадранте 1 будем строить искомую зависимость. В квадранте 2 расположена кривая инвестиционного спроса. В квадранте 3 проведена под углом  $45^\circ$  линия равенства  $I$  и  $S$ , которая позволит без специальных измерений откладывать равные величины инвестиций и сбережений. В квадранте 4 изображена функция сбережений. Равновесная норма процента  $rE$ , установившаяся на денежном рынке, выступает по отношению к товарному рынку как внешний фактор. Такой норме процента соответствует определенное состояние равновесия на товарном рынке. Если на де-

нежном рынке установилась иная равновесная ставка  $rM$ , то ей соответствует другое значение инвестиционного спроса и предложения сбережений при определенном значении дохода. Таких точек равновесия может быть достаточно много. Соединив их, получим кривую макроэкономического равновесия товарного рынка, называемую графиком "инвестиции - сбережения"  $IS$  и представляющую собой геометрическое место точек равновесия инвестиций и сбережений при любых значениях нормы процента и дохода.

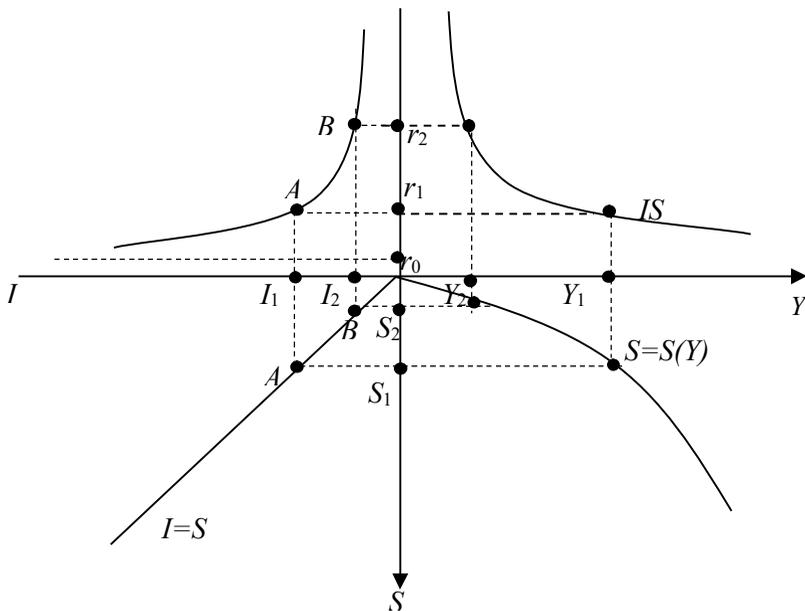


Рис. 12.36. Построение кривой  $IS$  "инвестиции-сбережения"

Данная кривая не пересекает линию  $r=r_0$ , так как норма процента не может быть ниже этого значения. Макроэкономическое равновесие товарного рынка весьма неустойчиво, ибо нет никакой уверенности в том, что инвестиции обязательно совпадут со сбережениями. Существует три варианта соотношения:

- 1) неравновесие в сторону инвестиционного спроса,  $I > S$ ;
- 2) неравновесие в сторону предложения сбережений,  $S > I$ ;
- 3) сбалансированность совокупных инвестиций и сбережений по объемам  $I = S$ .

Равновесие на рынке денег. Чтобы определить равновесие на рынке денег, необходимо рассмотреть спрос на них и предложение. Все участники экономической системы должны располагать определенными суммами денег для покупки товаров, услуг и факторов производства. Эту часть общего спроса на деньги, связанную с обслуживанием торговых и платежных операций, называют операционным спросом на деньги. Спрос на деньги для сделок прямо пропорционален сумме расходов за период и обратно пропорционален частоте получения денежного дохода. На уровне народного хозяйства расходы на покупки за период равны номинальному национальному доходу, а частота денежных поступлений - скорости обращения денег. Следовательно, совокупный объем спроса на деньги для сделок можно представить формулой  $L_{co} = nY$ , где  $n$  - величина, обратная скорости обращения денег. Таким способом полностью определяется спрос на деньги в концепции экономистов классической школы и частично - в концепции Дж. Кейнса. Однако данный подход не учитывает потерь дохода, с которыми связано держание кассы. Модель спроса на деньги для сделок с учетом альтернативных затрат держания кассы была предложена независимо друг от друга двумя экономистами - Баумодем и Тобином.

Допустим, что в начале каждого периода доход не выплачивается семье наличными деньгами, а зачисляется на депозитный счет с гарантированным процентным доходом за период, оплата же покупок должна осуществляться наличными. Каждая операция по конвертированию части вклада в наличность стоит домашнему хозяйству определенных затрат, которые состоят из двух частей: оплаты по конвертированию ( $h$ ) и альтернативных затрат в виде потери процентного дохода ( $r$ ) с изымаемой из банка суммы ( $X$ ). Если деньги изымаются порциями, то общая сумма затрат ( $TC$ ) за период между двумя начислениями дохода составит

$$TC(X) = \frac{hY}{X} + \frac{iX}{2}.$$

Приравняем первую производную данной функции нулю:

$$\frac{dTC}{dX} = -\frac{hY}{X^2} + \frac{i}{2} = 0.$$

Тогда найдем, что данная функция достигает минимума при  $X = \sqrt{2hY/i}$ .

Следовательно, оптимальный объем спроса на деньги для сделок

$$L_{cd} = \frac{x}{2} = \sqrt{\frac{hY}{2i}}$$

В дальнейшем данную зависимость будем обозначать функцией  $L_{cd}=L_{cd}(Y_+, i.)$  при заданной величине  $h$ .

Однако в экономической системе не всегда известны объемы и время будущих поступлений и платежей. Если к сроку осуществления платежей у субъекта не оказывается денег, то ему придется взять кредит или продать часть своего имущества. Все это связано с затратами, для предотвращения которых и должен служить определенный запас денег. Так возникает спрос на деньги по мотиву предосторожности. Объем спроса зависит от размера непредвиденных платежей, который, как правило, прямо пропорционален доходу субъекта. Снижая затраты, связанные с непредвиденными платежами, запас денег по мотиву предосторожности, как и любая касса, порождает альтернативные затраты в размере текущей ставки процента. Поэтому функция спроса на деньги по мотиву предосторожности имеет вид

$$L_{np}=L_{np}(Y_+, i.).$$

В современной экономике имущество экономических субъектов принимает форму портфеля ценных бумаг: денег, облигаций, акций и других титулов права собственности. Имущество образуется в результате сбережений. Индивид желает получить максимум дохода от своих активов, именно этим в конечном итоге будет определяться, какую часть собственник оставит в виде наличных денег, а какую израсходует на покупку облигаций. Спрос на деньги, обусловленный желанием выгодно разместить сбережения, называется спекулятивным. Спекулятивный мотив спроса на деньги связан с их функцией сохранения ценности, а не с функцией средства платежа. За желание использовать всеобщее платежное средство в качестве средства сохранения ценности индивид опять же должен заплатить потерей дохода от альтернативных видов имущества. Поэтому спрос на деньги как имущество обратно пропорционален доходности ценных бумаг. Желание иметь деньги в качестве имущества можно выразить посредством предельной склонности к предпочтению ликвидности в качестве имущества:

$$L_i=dL_{um}/di.$$

Данная формула показывает, на сколько увеличится (уменьшится) спрос на деньги как имущество при уменьшении (увеличении) ставки процента в интервале между  $i_{\max}$  и  $i_{\min}$  на один пункт. При небольших изменениях ставки процента спрос на деньги как имущество можно представить в виде линейной функции...:

$$L_{им} = L_i(i_{\max} - i_{\min}), \text{ где } i - \text{ текущая ставка процента.}$$

Таким образом, совокупный спрос на деньги будет следующим:

$$L^d = L_{cd}(Y, i) + L_{np}(Y, i) + L_i(i_{\max} - i_{\min}).$$

Обратимся к предложению денег  $L^s$ , его организует государство, выполняя известные функции в рыночной экономике. Делает это Центральный банк как путем денежной эмиссии, так и посредством управления денежными активами других банков. Исходя из проводимой экономической политики, государство устанавливает определенную величину предложения денег, которая не зависит от нормы процента по облигациям. Частичное равновесие на рынке денег можно представить в виде

$$L^s = L^d = L_{cd}(Y, i) + L_{np}(Y, i) + L_i(i_{\max} - i_{\min}).$$

Графически данное уравнение представлено на рис. 12.37.

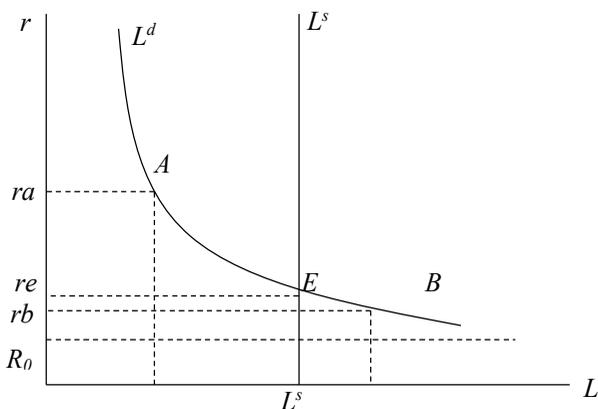


Рис. 12.37. Равновесие на рынке денег

Проанализируем механизм рынка денег. Допустим, что норма процента превышает равновесный уровень,  $ra > re$ . Это означает, что в точке  $A$  предложение денег превышает спрос, т.е. существует избыточное пред-

ложение денег. Движение вверх вдоль кривой спроса  $L^d$  точки  $E$  к точке  $A$  свидетельствует, что ликвидность денег уменьшилась из-за того, что повышение нормы процента по облигациям и соответствующее снижение их рыночной цены стимулировали владельцев сбережений направить их на покупку облигаций. В результате спрос на облигации возрастет, станет избыточным, что приведет к повышению их рыночной цены. Вследствие этого норма процента по облигациям снизится вновь до  $re$ . Рынок денег вновь вернется в положение равновесия, рынок облигаций тоже. Условия существования реального рынка денег отличаются от идеальной модели. Так, инфляционный рост цен искажает рыночные процессы, что заставляет внести коррективы в условия равновесия денежного рынка. Следовательно, уравнение, описывающее частичное равновесие на рынке денег, необходимо преобразовать, устранив влияние цен:

$$\frac{Ls}{P} = \frac{Ld}{P} = \frac{Lc\partial(Y,i)}{P} + \frac{Li(i \max - i \min)}{P}$$

Внесем еще одно уточнение. Данное уравнение построено из предположения о том, что и операционный, и спекулятивный спрос на деньги формировался с нуля. В действительности в любой момент времени участники экономической системы уже располагают определенной денежной массой  $M_0$ , а цены, доход, скорость оборота, процент влияют лишь на ее изменения. Такое дополнение не меняет ни характера кривой спроса на деньги, ни смысла условия равновесия денежного рынка. Итак, уточненное условие равновесия рынка денег примет следующий вид:

$$\frac{Ls}{P} = \frac{Ld}{P} = L(Y, i \max - i \min, \frac{M_0}{P}).$$

Данное выражение описывает частичное равновесие реального денежного рынка в краткосрочном периоде.

Кривые макроэкономического равновесия денежного рынка и товарного рынка строятся в координатах "доход - норма процента". Соединив оба графика, получим совместное макроэкономическое равновесие рынка товаров и денег, что известно также под названием "модель Хикса - Хансена" (рис. 12.38).

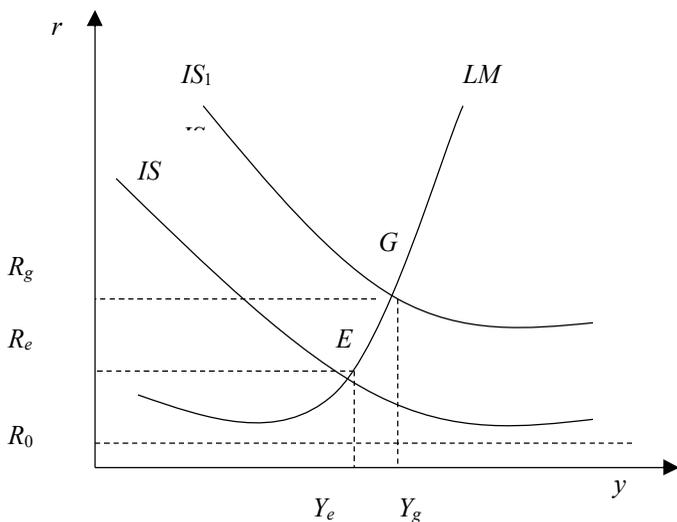


Рис. 12.38. Модель Хикса - Хансена

Допустим, что в экономике произошло улучшение инвестиционного климата. Предприниматели, более оптимистично расценивая перспективы производства и ориентируясь на существующую норму процента, увеличат капиталовложения, используя в этих целях имеющиеся запасы сбережений. Тогда равновесие товарных рынков будет описываться кривой  $IS_1$ , которая пройдет правее и выше прежней кривой  $IS$ . Рост инвестиций вызовет расширение производства, что приведет к повышению объема совокупного дохода. Такие изменения не могут не затронуть денежный рынок. Поскольку предложение денег остается постоянным, а часть прироста дохода превратится в дополнительный спрос на деньги, он отреагирует повышением нормы процента от  $R_e$  до  $R_g$ . Но теперь, когда норма процента повысилась, вновь заработает механизм рынка товаров. Оценивая будущую норму прибыли в условиях постепенного удорожания кредита, производители начнут уменьшать инвестиционный спрос. Произойдет торможение роста инвестиций, производства и совокупного дохода. Процессы на товарном и денежном рынках постепенно начнут затухать. В итоге в рыночной системе установится новое равновесие, обозначенное точкой  $G$ .

## **12.8. Неравновесие экономических систем. Модели и типы неравновесия экономических систем**

В традиционной экономической теории общее равновесие рассматривается применительно к условиям совершенной конкуренции, полной занятости, одинаковой доступности информации для всех участников рынка и при нулевых трансакционных издержках, т.е. при отсутствии каких-либо факторов, усложняющих "идеальное" функционирование рыночного механизма. При этом его критерием, если исходить из неоклассического тождества условий общего экономического равновесия и максимальной эффективности экономики, выступает принцип Парето-эффективности, согласно которому равновесным состоянием будет такое, при котором никто из действующих участников рынка не может улучшить своего хозяйственного положения, не ухудшая тем самым положения хотя бы одного из других его участников. Данный принцип может одновременно служить и критерием экономического неравновесия. Действительно, если хотя бы один из субъектов рыночных отношений способен улучшить свое хозяйственное положение, не затрагивая положения других участников рынка, то это будет означать, что экономическая система находится в неравновесном состоянии. Как следует из содержания рассматриваемого критерия, в таком состоянии, когда факторы производства задействованы еще не полностью, существует возможность улучшить свое положение именно за счет этих экономических резервов, а не за счет перераспределительных процессов.

Таким образом, неравновесие - это обычное нормальное состояние экономической системы, в котором она, как правило, находится и может находиться неопределенно долгое время, и об этом свидетельствуют большие или меньшие резервы, существующие практически в любой, самой сбалансированной и отлаженной экономике. В то время как общее экономическое равновесие - это весьма трудно реализуемое и практически не достижимое состояние, поскольку оно возможно лишь при крайне редком и маловероятном стечении различных многочисленных обстоятельств, факторов и условий. Вместе с тем, в процессе своего развития экономика может как приближаться к состоянию общего равновесия, так и удаляться от него. Свидетель-

ством первого будет являться устойчивый рост эффективности хозяйствования, а свидетельством второго - противоположная тенденция к снижению эффективности, наиболее ярко проявляющаяся в периоды экономических кризисов и системных трансформаций, когда в экономике на всех ее структурных уровнях имеют место наиболее выраженная несогласованность и несбалансированность по большинству параметров, граничащие, а нередко и переходящие в неуправляемый хаос. По мнению многих экономистов, теория равновесия не выдерживает критики по следующим своим основным условиям.

1. Равновесие спроса и предложения на товар в частности, по отдельным товаропроизводителям и потребителям, равновесие спроса и предложения в среднем отнюдь не равнозначны равновесию совокупного спроса и совокупного предложения, поскольку убытки товаропроизводителей лишь в совокупной массе равны прибыли товаропроизводителей. Но сущность рассматриваемых категорий совершенно иная: убытки имеют знак минус, а прибыль плюс. В этом случае говорить об общем равновесии экономики можно лишь с большой долей условности. Прибыль, завораживающе действующая на предпринимателей, притягивает к себе товаропроизводителей, потребителей, а вместе с тем трудовые и производственные ресурсы. Экономика в соответствии с требованиями максимизации прибыли постоянно перестраивается в своих составных частях, представленных отдельными товаропроизводителями и потребителями, что вызывает динамику, но отнюдь не статику. Экономикой в глобальном масштабе движет упорядоченная сила, которая только в частности, в индивидуальных и локальных проявлениях лишь внешне выступает как стихия, анархия. Хотя предприниматели и подчинены своему безудержному стремлению к наращиванию прибыли, на самом деле в совокупности в их действиях царит целесообразность, задаваемая и регулируемая наперед заданной целью.

2. Равновесие спроса и предложения на рынке производственных ресурсов также не является равновесием в совокупности в общей массе товаропроизводителей, поскольку, с одной стороны, ценности одного и того же вида ресурсов (ресурсного товара) уже в сфере обращения преобразуются в дифференцированные издержки товаропроизводителей - покупателей ресурсов, а это закладывает фундаментальное основание для дальнейшей их дифференциации в сфере производства по ценам производства (стоимости) товаров и далее вновь в сфере обращения по разноуровневым ценам реализации даже

в рамках одного и того же товара. С другой стороны, совокупные издержки, определяемые рынком в совокупной рыночной цене на ресурсы, переходя в сферу производства, рассредоточиваются в большей, чем на предыдущем этапе производства, массе производимых товаров (которые также в общем случае попадают на рынок ресурсов), что вызывает снижение чистых (бухгалтерских) издержек в расчете на единицу вновь производимого товара. Очевидно, что равновесие наблюдалось бы в том случае, если бы совокупная цена производственных товаров была бы равна совокупной цене приобретенных ресурсов, т.е. совокупной себестоимости производства, включая и издержки труда, оцененные заработной платой всех людей, занятых в производстве товаров. В этом случае экономика производила бы большую массу товаров строго для покрытия вновь возникающих потребностей, а себестоимость возрастающей массы товаров в расчете на их единицу снижалась бы.

3. В соответствии с неравновесной моделью экономики на любой момент времени не может быть абсолютного соответствия структуры производства структуре потребления, что, в общем-то, так оно и есть в реальной практике по одной не видной простому глазу причине. Дело в том, что один и тот же вид товара в "новом" своем исполнении, благодаря внедрению достижений научно-технического прогресса, постоянно вытесняет с рынка тот же вид товара в "старом" исполнении меньшей своей себестоимостью. При этом структура потребления постоянно запаздывает относительно структуры производства, в общем случае оставляя без внимания часть товаров в "старом" исполнении. В то же время "новая" структура производства постоянно стимулирует расширение структуры потребления, облаченной первоначально в деньги. Отсюда, как следствие, наличие также все расширяющейся денежной массы в рыночном обороте. Таким образом, в структуре производства сохраняется неравновесие со структурой потребления, поскольку на рынке вновь и вновь возникают ранее неизвестные товары, постоянно опережая существующую структуру потребления.

Есть и другие противоречия в экономике, которые невозможно объяснить в рамках постулатов общей теории равновесия. Например, таковыми являются и противоречие неуклонной тенденции снижения средней нормы прибыли (вследствие повышения мобильности производственного капитала и выравнивания качества и пространственных признаков природных ресурсов) со стремлением отдельных товаропроизводителей наращивать индивидуальную прибыль, и глобальное про-

тиворечие между желанием человеческого сообщества сохранить гармонию с природой и последовательным уничтожением ее отдельными представителями человечества ради наращивания прибыли, и т.д.

Идеи неравновесия на основе критики основных условий равновесия основаны на следующих положениях.

1. В упорядоченной неравновесной модели экономики совокупные экономические убытки одних товаропроизводителей прямо противоположны по знаку совокупной экономической прибыли других: убытки имеют знак минус, а прибыль - знак плюс. Такое свойство экономики является условием непрерывного движения товаропроизводителей из убыточной половины экономики в прибыльную. Это основное условие неравновесия в экономике. В то же время в экономике прибыльная часть не перевешивает ее по массе, в абсолютном выражении, поскольку вместе с товаропроизводителями движется и центр условного равновесия экономики, образующийся на пересечении наклонной линии ранжированных индивидуальных рыночных цен и горизонтальной прямой, означающей их средневзвешенную. Как только начинает перевешивать убыточная или прибыльная часть экономики, так тут же изменяет свое положение и условный центр равновесия, выравнивая совокупные массы прибыли и убытка. Центр равновесия является условным потому, что он уравнивает прибыль и убыток лишь по массе, но никак не по знаку. Уравнивание их по знаку означало бы ноль - отсутствие прибылей и убытков у всех товаропроизводителей по отдельности, чего не может быть ни при каких обстоятельствах в реальной экономике. Следовательно, основное условие неравновесия присуще экономике, является ее неотъемлемым свойством, образующим постоянную тенденцию отхода товаропроизводителей от убытков и стремления к прибыли, т.е. постоянную тенденцию неравновесия.

2. В каждом кругообороте капитала в общественном воспроизводстве ценность покупаемых ресурсов дифференцирована в издержках по их покупке и производству товаров, рассредоточиваясь в большей их (товарной) массе, чем в предыдущем кругообороте - на этапе производства, в результате использования достижений научно-технического прогресса. При этом рассредоточенная в товарах ценность ресурсов (в виде себестоимости товаров) выносится на рынок и реализуется не по своему фактическому содержанию, поскольку принимает (дифференцированно) общественную оболочку - оболочку уже существующих на рынке, определенных спросом рыночных цен на тот же или иной аналогичный товар. Источник прибыли оказыва-

ется в разнице между ценами (определенными спросом и достаточно инерционными в большой товарной массе) и фактической себестоимостью товаров (являющейся результатом растворения рыночных цен ресурсов в большей массе продукции).

Тем самым возникает второе условие неравновесия, согласно которому содержание (себестоимость) непрерывно отходит от своей формы (от рыночной цены). Благодаря этому условию неравновесия в экономике постоянно существует предпосылка образования так называемой нормальной прибыли.

Однако второе условие неравновесия не столь категорично и замечательно, как первое, поскольку в экономике могут быть состояния депрессии и даже спада, когда совокупная нормальная прибыль может не образовываться. Тем не менее, сущностным, неотъемлемым свойством экономики является стремление каждого товаропроизводителя продавать товар не по себестоимости, а по цене спроса, которая в общем случае содержит в себе прибыль как результат реализации строгого условия (положения) неравновесия.

3. На каждом этапе производства выпускается больше товара не только по массе, но и по ассортименту, что, по сути дела, является третьим условием неравновесия, когда неотъемлемым сущностным свойством экономики является ассортиментный, структурный сдвиг, т.е. поиск новых точек роста предложением все большего и большего ассортимента товаров, всегда превышающим существующие фактические потребности, обеспеченные реальным спросом. Соприкосновение с ним новых товаров приводит к селективному отбору в возобновлении их производств. Отбор осуществляется по признаку наличия прибыли в реализации товара. Поэтому в жизни получается, что спрос, как строгий контролер, отбирает из предложенного ассортимента товаров только часть, оставляя за пределами своего внимания и тем самым накладывая табу на его воспроизводство. Таким образом, третье условие неравновесия, являющееся неотъемлемым, внутренне присущим свойством экономики - это несоответствие в частности совокупного спроса совокупному предложению, когда на одном полюсе их соприкосновения остается неудовлетворенным отложенный денежный спрос, а на другом - нереализованное предложение.

В целом, неравновесный подход позволяет сопоставить между собой основные макроэкономические показатели во всех проявлениях их взаимной связи с рассмотрением в динамике (во времени), на различных иерархических уровнях управления в отраслевом и территориальных разрезах.

## **ГЛАВА 13. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: БЕЗРАБОТИЦА И ИНФЛЯЦИЯ**

### **13.1. Занятость и безработица. Формы проявления и причины безработицы**

Равновесие на рынке труда достигается тогда, когда количество запрашиваемого труда равняется количеству предлагаемого труда:  $N^d = N^s$ . В неоклассической концепции равновесие на рынке труда достигается за счет мгновенной реакции ставки реальной заработной платы на соотношение спроса и предложения на рынке труда. Благодаря гибкости реальной зарплаты рыночный механизм обеспечивает полную и эффективную занятость. Полная занятость означает, что каждый желающий продать определенное количество своего труда по сложившейся в данный момент ставке заработной платы может осуществить это желание. Согласно классической экономической теории изменения в совокупном спросе практически не оказывают влияния на состояние занятости и уровень выпуска, поскольку рынок товаров и услуг и рынок труда через гибкость цен и заработной платы моментально приспособляются к изменившейся ситуации и приходят в состояние равновесия на уровне полной занятости, или потенциального выпуска. Основные выводы неоклассической теории по проблеме занятости состояли в следующем.

1. Рыночная система обладает автоматическим саморегулированием. При чрезвычайных внешних воздействиях (при стихийных бедствиях, войнах и др.) равновесие на рынке труда (и на других рынках) временно нарушается и возможно появление безработных. Затем равновесие восстанавливается, занятость вновь становится полной.

2. Регулировка осуществляется за счет гибких цен, ставок заработной платы и процента. Эластичность регуляторов обусловлена совершенной конкуренцией, жесткость - ее нарушением.

3. В условиях совершенной конкуренции рыночная система способна обеспечить полную занятость трудоспособного населения. Что соответствует нормальным условиям функционирования рынка труда.

4. Существование длительной безработицы невозможно. Если она все же появилась, то это объясняется негибкостью цен, ставок заработной платы и процента.

5. Государство не должно вмешиваться в действие рынка труда, ибо оснований для этого нет.

Исходя из неоклассической теории в условиях совершенной конкуренции полная занятость на рынке труда восстанавливается, что делает длительную безработицу невозможной.

К. Маркс, изучая накопление капитала, сформулировал так называемый "капиталистический закон народонаселения". Суть этого закона состояла в том, что в процессе накопления капитала спрос на рабочую силу и капитал увеличивается. Однако относительный спрос на рабочую силу, т.е. по сравнению со спросом на капитал, растет медленнее. С одной стороны, в этом выражается рост производительности общественного труда, когда требуется относительно все меньшее число работников, чтобы приводить в движение возрастающую массу капитала, с другой - социальным последствием действия данного закона является рост резервной армии труда, т.е. безработных. Таким образом, по мнению Маркса, капитализм не может обеспечить полную занятость трудоспособного населения, а накопление капитала непрерывно увеличивает безработицу.

Однако в теории Маркса, во-первых, не исследовались соотношения спроса и предложения на рынке труда; во-вторых, не было выяснено, существуют ли пределы роста безработицы или в перспективе практически все трудоспособное население станет безработным; в-третьих, не изучалось воздействие научно-технического прогресса на рост и структуру безработных; в-четвертых, не была выявлена роль государства: оно должно пассивно наблюдать рост безработицы или, напротив, активно вмешиваться в экономику, предотвращая ее.

Основные выводы теории Кейнса относительно проблемы занятости сводились к следующему.

1. Рыночная экономика не является саморегулирующейся системой. При достигнутом равновесии совокупного спроса и совокупного предложения возможны значительные уровни безработицы и инфляции.

2. В краткосрочном периоде цены и ставки заработной платы являются неэластичными, они не могут служить регуляторами экономики и восстанавливать полную занятость

3. В рыночной системе желательно достижение полной занятости, что не тождественно 100%-ному вовлечению в производство всех трудоспособных. Полная занятость - это максимально достижимая на практике занятость, соответствующая примерно 96-97% всего трудоспособного населения. Полной занятости сопутствует безработица,

поскольку некоторые ее формы принципиально не устранимы. Валовой национальный продукт, произведенный в условиях полной занятости, называется потенциальным.

4. В рыночной экономике не существует механизма, автоматически обеспечивающего полную занятость при всех условиях. Так, при равновесии совокупного спроса и совокупного предложения реальная занятость может быть меньше полной, а величина произведенного ВВП меньше потенциального. Возможно длительное существование значительной безработицы.

5. Необходимо систематическое вмешательство государства в экономику для достижения полной занятости и потенциального ВВП, чего самостоятельно рынок не обеспечивает.

В 1970-е гг. в странах с развитой рыночной экономикой резко усилилась инфляция, возросла безработица. Стало очевидным, что регулирование рыночной экономики в соответствии с рекомендациями теории Дж. Кейнса стало неэффективным. Кейнсианская теория подверглась критике со стороны монетаристов, основные положения которых по проблеме занятости таковы.

1. Условия функционирования рынка труда задают естественный уровень безработицы, который превышает безработицу, соответствующую полной занятости, за счет включения ее институциональной формы.

2. Длительное и устойчивое равновесие спроса и предложения на рынке труда достигается при естественном уровне безработицы, при этом темп инфляции может быть любым.

3. В долгосрочном периоде никакие меры воздействия государства на экономику не могут уменьшить естественный уровень безработицы.

4. В краткосрочном периоде государство может добиться безработицы ниже естественного уровня за счет инициирования инфляции, т.е. повышения ее фактического темпа по сравнению с ожидаемым. Однако каждая последующая попытка становится все менее эффективной, требуя для своего осуществления все более высокого фактического темпа инфляции.

5. Государство не должно вмешиваться в рынок труда, если безработица не превышает естественного уровня. В противном случае в результате ошибочной государственной политики занятости развивается стагфляция - одновременный рост безработицы и инфляции.

Полная занятость не подразумевает, что все люди трудоспособного возраста заняты в производстве национального дохода. В состо-

янии полной занятости всегда есть определенное число людей, которые находятся на стадии выбора наилучшего места работы и подготовки к трудоустройству, образуя фрикционную и структурную безработицу. Фрикционная безработица связана с поисками и ожиданиями работы. Это безработица среди лиц, для которых поиск места работы, соответствующего их квалификации и индивидуальным предпочтениям, требует определенного времени.

Информация о вакансиях и претендентах на рабочие места несовершенна, и ее распространение требует известного времени. Территориальное перемещение рабочей силы также не может быть моментальным. Часть работников увольняется по собственному желанию в связи с изменением профессиональных интересов, места жительства и т.д., поэтому фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный и кратковременный характер: у этой категории безработных имеются готовые навыки к работе, которые можно предоставить на рынке труда.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в производстве, изменяющими структуру спроса на рабочую силу. Эта безработица распространена среди лиц, профессии которых оказались "устаревшими" или менее необходимыми экономике вследствие научно-технического прогресса. Структурная безработица имеет преимущественно вынужденный и более долговременный характер, так как у этой категории безработных нет "готовых" к продаже навыков работы и получение рабочих мест для них связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Сочетание фрикционной и структурной безработицы образует естественный уровень безработицы (или уровень безработицы при полной занятости), соответствующий потенциальному ВВП.

Общий объем трудовых ресурсов  $R$  в каждом данном периоде состоит из двух групп: работающих и безработных. Если работающих обозначить как  $N$ , а безработных как  $U$ , то общий объем трудовых ресурсов  $R = N + U$ . Уровень занятости (безработицы) характеризует структуру только трудовых ресурсов. Интенсивность перемещения людей между различными группами трудоспособного населения зависит от многих обстоятельств, в том числе от состояния экономической конъюнктуры. Пусть ситуация в национальном хозяйстве соответствует условиям полной занятости, т.е. предельная производительность труда равна ставке реальной заработной платы. Обозначим долю людей, покидающих в единицу времени в данных условиях работу и

пополняющих ряды безработных  $\delta$ , а долю безработных, устроившихся в это же время на работу, -  $g$ . Параметры  $\delta$  и  $g$  по своей природе напоминают коэффициенты рождаемости и смертности. Изменение числа работающих в результате встречных потоков между двумя категориями трудовых ресурсов определяется по формуле  $\Delta N = gU - \delta N$ . Полная занятость будет достигнута, когда  $\Delta N = 0$ , что возможно при  $gU = \delta N$ , или  $gU = \delta(R - U)$ . Решим уравнение относительно  $U$ :

$$U = \frac{\delta R}{g + \delta}.$$

Данная формула определяет общее число безработных в состоянии полной занятости (при  $\Delta N = 0$ ). Вычислим долю безработных в общем числе трудовых ресурсов:

$$\frac{U}{R} = \frac{\delta R}{(g + \delta)R} = \frac{\delta}{g + \delta} = u^*.$$

Рассматриваемая формула определяет естественную норму безработицы в общем объеме трудовых ресурсов. К числу факторов, определяющих значение параметров  $\delta$  и  $g$ , относятся уровень социально-экономической защищенности граждан страны (минимальная ставка заработной платы), величина профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности и др. Поскольку эти факторы изменчивы, и величина естественной нормы безработицы со временем меняется. Фактический, или наблюдаемый, уровень безработицы обычно не равен ее естественному уровню. В периоды экономического бума спрос на рабочую силу настолько велик, что число людей, оставляющих производство, сокращается по сравнению с обычной нормой, а число безработных, устраивающихся на работу, превышает среднее значение, поэтому в результате безработица оказывается ниже естественного уровня. В периоды экономического спада наблюдаются обратные процессы и фактическая безработица превышает свой естественный уровень. Разность между фактическим ( $u$ ) и естественным ( $u^*$ ) уровнями безработицы характеризует уровень конъюнктурной безработицы (циклической безработицы):

$u_k = u - u^*$ . Различают пять возможных состояний рынка труда: два - при полной занятости и три - при наличии конъюнктурной безработицы. Это избыточная занятость, нормальная занятость, недостаточная занятость, рецессия и подъем.

Наличие конъюнктурной (циклической) безработицы свидетельствует о неполном использовании производственных возможностей страны. Потенциально возможный при данной технике объем производства  $y(N^*)$  - национальный доход полной занятости - превышает фактически достигнутый при наличии конъюнктурной безработицы -  $y(N)$ . Разность  $y(N^*) - y(N)$  образует "конъюнктурный разрыв".

Артур Оукен на основе эмпирических исследований обнаружил устойчивую связь между величиной конъюнктурной безработицы и конъюнктурным разрывом, установленную зависимость выразив формулой

$$\frac{y^f - y}{y^f} = \gamma(u - u^*),$$

где  $\gamma$  - параметр Оукена.

Смысл данной формулы выражает так называемый закон Оукена: если конъюнктурная безработица растет на 1 пункт, то конъюнктурный разрыв увеличивается на  $\gamma$  пунктов. По расчетам Оукена, каждый процент конъюнктурной безработицы уменьшает фактический объем ВВП на 3% по сравнению с ВВП полной занятости. Оукен связал это с тем, что при появлении конъюнктурной безработицы:

- не все уволенные регистрируются в качестве безработных;
- часть оставшихся на работе переводится на сокращенный рабочий день;
- снижается средняя производительность труда из-за наличия скрытой безработицы на производстве.

Таким образом, посредством параметра Оукена учитывается, что выпуск продукции определяется не только технологией производства, но и изменением поведения экономических субъектов при изменении экономической конъюнктуры.

### **13.2. Социально-экономические последствия безработицы. Государственная политика в области занятости**

Проблемы, связанные с оценкой уровня безработицы и с определением уровня безработицы при полной занятости, не должны мешать пониманию важной истины: чрезмерная безработица влечет за собой экономические и социальные издержки.

Экономические издержки безработицы, выраженные в отставании объема ВВП, - это товары и услуги, которые общество теряет, когда его ресурсы находятся в вынужденном простое. Реальный объем национального производства оказывается меньше потенциального, т.е. того, который могло бы иметь общество при полном использовании ресурсов труда, которыми располагает. Закон Оукена устанавливает, что 1% прироста безработицы сверх ее естественного уровня приводит к сокращению ВВП на 2,5% .

Социальные издержки безработицы характеризуются следующими положениями:

- снижается или даже становится нулевым уровень денежных доходов безработных;

- безработица отрицательно сказывается на уровне благосостояния человека и его семьи;

- безработица приводит к потере квалификации, так как в ряде случаев ее поддержание возможно только при условии систематической практики;

- меняется психологическое состояние человека - появляются подавленность, чувство неполноценности, жизненная неудовлетворенность, нервозность, могут возникать стрессы, расстройства здоровья;

- безработица вызывает определенное социальное напряжение в обществе, она чревата проявлением массовых протестов, политическими конфликтами, несет угрозу стабильности социума и отрицательно сказывается на семейных отношениях;

- безработица осложняет криминогенную ситуацию в стране, способствует росту преступности, снижает степень безопасности граждан. Экономические и психологические проблемы, которые возникают у безработных, могут подтолкнуть их к противоправным действиям. Вместе с тем, повышение степени безопасности потребует от налогоплательщиков увеличения налоговых взносов или их перераспределения в пользу правоохранительных органов с ущербом для других сфер бюджетного финансирования.

Значительные проблемы в области регулирования занятости и снижения уровня безработицы связаны с проявлением эффекта гистерезиса, суть которого состоит в том, что состояние безработицы, достигнув достаточно высокого уровня, может начать самовоспроизводиться и удерживаться на данном уровне достаточно долго. Экономические причины гистерезиса (долгосрочной негибкости рынка труда) неоднозначны. Некоторые из них связаны с действием институциональных факторов, таких как социальное страхование, осо-

бенно страхование по безработице, которые через налоговую систему снижают спрос фирм на рабочую силу в экономике. Также безработица может вести к потере человеческого капитала, стирая навыки и квалификацию работников. Профсоюзы могут вести переговоры с целью поддерживать благосостояние своих членов, игнорируя интересы аутсайдеров, оказавшихся безработными. Фиксированные издержки, связанные со сменой должности, места работы или отрасли, также могут приводить к гистерезису.

Государственная политика занятости проводится по двум направлениям:

- 1) регулирование уровня и продолжительности безработицы (активная политика занятости);
- 2) социальная защита пострадавших от нее людей (пассивная политика занятости).

Активная политика включает в себя комплекс государственных действий, направленных на искоренение глубинных причин вынужденной безработицы. Последняя представляет собой разницу между безработицей фактической и естественной (соответствующей уровню полной занятости). Ликвидировать этот разрыв можно двумя обычно сочетающимися на практике способами:

- 1) путем подтягивания фактической занятости к уровню полной;
- 2) путем приближения полной занятости к фактической (через повышение естественного уровня безработицы).

К мерам активного государственного регулирования занятости, апробированным мировым опытом, относятся:

- 1) правительственный контроль над состоянием рынка рабочей силы и его неуклонная демонополизация;
- 2) совершенствование системы сбора и обработки информации об имеющихся вакансиях и о претендентах на их заполнение;
- 3) подготовка, профессиональное обучение и переквалификация кадров;
- 4) прямое создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики путем организации общественных работ;
- 5) стимулирование разработки новых технологий, освоение которых может привести к расширению занятости, и инвестиционная поддержка трудоемких отраслей и сфер экономики;
- 6) разработка и реализация целевых программ расширения занятости;
- 7) выплата бюджетных субсидий предприятиям как альтернатива увольнению их работников;

8) стимулирование ухода с рынка труда работников неперспективных категорий;

9) стимулирование неполной занятости;

10) поддержка расширения временной занятости.

Пассивная политика занятости предполагает применение мер социальной защиты людей, пострадавших от безработицы. Как и активная политика занятости, пассивная политика требует от правительства крайней осмотрительности, в частности, при определении форм и размеров социальной защиты - пособий по безработице, гарантированного минимума заработной платы и т.п., а также способов ее распределения. Всякая социальная политика эффективна только в том случае, если она формируется на основе реальных экономических возможностей общества и не приводит к ускорению инфляции и к росту институциональной безработицы. Заработная плата в любом случае остается главным стимулом к труду. Государственная социальная помощь должна быть избирательной и распределяться в зависимости от того, к какому классу безработных относится человек. Средства налогоплательщиков не должны поступать ни к добровольным безработным, ни к фрикционным. Средства должны доставаться только вынужденным безработным.

Основными направлениями пассивной политики занятости являются:

1) выплата пособий по безработице;

2) выдача помощи по безработице в момент увольнения;

3) целевые выплаты.

В целом пассивная политика занятости является несравненно менее результативной, чем активная, поскольку нацелена не на устранение причин безработицы, а лишь на борьбу с ее последствиями. Показателем социальной неэффективности, например, пособий по безработице, служит тот факт, что не менее 40% средств получают те домохозяйства, чей средний доход более чем в 2 раза превышает прожиточный минимум для той или иной страны. Делая акцент на активной политике занятости, государство заметно повышает результативность социальной политики и одновременно экономит немалые бюджетные средства за счет сокращения своих расходов на вспомоществование.

Соотношение между активной и пассивной политикой занятости весьма подвижно и детерминировано традициями страны, политическим выбором ее населения, исторически сложившимся в ней типом экономического строя и соответственно той или иной разновидностью компромисса между фиаско рынка и фиаско государства.

### 13.3. Инфляция как экономическое явление

Инфляция - обесценение денег, происходящее из-за того, что в экономике их становится больше, чем это необходимо. Инфляция характеризуется утратой деньгами своих функций меры стоимости, средства обращения, средства платежа и т.д. Зарождаясь на денежном рынке, инфляция распространяется дальше, поражая сферы производства и потребления. Существует немало примеров, свидетельствующих о наличии не только минусов, но и плюсов инфляции. Некоторые экономисты полагают, что в краткосрочном периоде инфляция является средством регулирования экономики, стимулирующим совокупный спрос за счет роста объема денежной массы. Однако, как доказано экономической наукой, в долгосрочном плане в инфляционных процессах нет ничего положительного, так как они наносят экономике немалый урон. Инфляционные бумы деформируют механизмы рынка и снижают его эффективность.

Уровень инфляции (темп роста цен)  $\pi$  - относительное изменение среднего (общего) уровня цен. В макроэкономических моделях уровень инфляции может быть представлен как

$$\pi = \frac{P - P_{-1}}{P_{-1}},$$

где  $P$  - средний уровень цен в текущем году;

$P_{-1}$  - средний уровень цен в прошлом году.

Средний уровень цен измеряется индексами цен.

Инфляция как социально-экономический процесс является в принципе не устранимой, поскольку современная экономика, по сути, инфляционна по своему содержанию. Экономика, в которой бы не существовали инфляционные процессы, должна отвечать следующим условиям:

1. Государственный бюджет не должен быть дефицитным, так как при любом способе покрытия (финансирования) такого дефицита возникают инфляционные импульсы.

2. Центральный банк обязан обеспечить неинфляционное развитие экономики, однако в действительности подчас трудно избежать инфляционных эффектов при проведении краткосрочной денежной политики и при обслуживании государственного долга.

3. Государственная монополия центрального банка на регулирование предложения денег должна быть устранена. В условиях такой монополии возможна ошибка в оценках допустимых пределов необходимого объема денежной экспансии.

4. Должно поддерживаться устойчивое макроэкономическое равновесие между инвестиционным спросом и предложением сбережений.

5. Государство должно воздерживаться от активного вмешательства в перераспределение доходов в целях снижения темпов инфляции. Чрезмерное налогообложение обуславливает возникновение макроэкономического эффекта дефицита сбережений, который усиливает неравновесие между инвестициями и сбережениями. Однако государственная политика в области перераспределения доходов является социально оправданной.

6. У граждан страны не должны возникать инфляционные ожидания при повышении цен.

Понятно, что выполнение всех указанных условий представляется малореалистичным, что обуславливает не столько борьбу с ликвидацией инфляции как социально-экономического явления, сколько регулирование ее темпов.

Исследование инфляционных процессов привлекало внимание многих ученых-экономистов, в связи с чем сформировались различные представления о причинах ее возникновения и факторах, ее детерминирующих. Так, с позиции монетаристской школы, инфляция зарождается на денежном рынке. Именно в деформациях денежного обращения и следует искать причины инфляции, которые связаны, во-первых, с неправильной денежной политикой центрального банка, в результате которой появляется избыточная масса денег, не обеспеченная товарами; а во-вторых, с наличием бюджетного дефицита, который неминуемо приводит к инфляции. Однако ее уровень зависит от организации покрытия бюджетного дефицита. Финансирование дефицита посредством денежной эмиссии ведет к резкому ускорению темпов инфляции. Если дефицит финансируется за счет регулярных займов правительства в центральном банке, то в этом случае инфляция все равно неизбежна, хотя и протекает несколько медленнее. Возможен и третий вариант покрытия дефицита, когда правительство размещает свои долговые обязательства в других странах. Однако такой, казалось бы, неинфляционный путь вызывает значительный эффект вытеснения частного инвестиционного спроса государственным, что приводит к замедлению экономического развития,

роста предложения товаров. Это усугубляет инфляционное неравновесие рынков. Таким образом, при любом способе финансирования бюджетного дефицита возникают инфляционные процессы. Кроме вышеназванных внутренних факторов, на ускорение темпов инфляции влияют рост расходов на военные нужды, на развитие ВПК и монополизация рынков, а также внешнеэкономические факторы (например, перенос инфляции по каналам мировой торговли, когда рост цен на сырье или энергоносители придает новый импульс механизму инфляции затрат).

Согласно немонетарной концепции, инфляция возникает на товарном рынке и представляет собой инфляцию покупателей, или инфляцию спроса. Так как совокупный спрос состоит из потребительских расходов, инвестиций, государственных расходов, чистого экспорта, увеличение этих элементов без соответствующего роста производства может приводить к инфляции. Например, рост чистого экспорта означает, что производственные товары потребляются за рубежом, а доходы от их производства формируются внутри страны. Государство может увеличить расходы на социальные или военные нужды, финансируя их не за счет сбора налогов, а за счет дефицита бюджета и т.д.

Существует два основных типа инфляции: открытая и подавленная (скрытая).

Инфляция называется открытой, если макроэкономическое неравновесие в сторону спроса выражается в постоянном повышении цен. Открытая инфляция не разрушает механизмов рынка: одновременно с ростом цен на одних рынках наблюдается их снижение на других. Это объясняется тем, что механизмы рынка продолжают работать, посылают в экономику ценовые сигналы, подталкивают инвестиции, стимулируют расширение производства и предложения. Следовательно, борьба с открытой инфляцией является сложным, но не безнадежным делом. Формы проявления открытой инфляции следующие:

- адаптивные инфляционные ожидания;
- инфляция издержек;
- инфляция спроса;
- налоговая инфляция.

Инфляция спроса возникает как следствие избыточных совокупных расходов (совокупного спроса) в условиях, близких к полной занятости.

Инфляция издержек возникает как следствие повышения средних издержек на единицу продукции и снижения совокупного предложения. Этот тип инфляции приводит к стагфляции (стагнация в сочетании с инфляцией), т.е. к одновременному росту инфляции и безработицы на фоне спада производства. Повышение средних издержек относительно сокращает прибыли фирм, что приводит к снижению их выпуска и к спаду совокупного предложения в целом. При прежнем уровне совокупного спроса снижение совокупного предложения приводит к росту среднего уровня цен и темпов инфляции.

Причины повышения средних издержек производства:

- повышение номинальной заработной платы, которое не уравновешивается увеличением производительности труда;
- повышение цен на сырье;
- увеличение налогов.

Инфляция издержек в известной мере самоограничена: спад производства сдерживает дополнительный рост издержек производства, так как при возрастающем уровне безработицы номинальная заработная плата постепенно снижается. Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует инфляционную спираль, в которой возросшие инфляционные ожидания экономических агентов выполняют роль передаточного механизма. Бюджетно-налоговая или кредитно-денежная экспансия, направленная на краткосрочное стимулирование совокупного спроса, вызывает инфляцию спроса по мере приближения экономики к состоянию полной занятости ресурсов. В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы вызывают рост средних издержек производства, что является основой для развертывания инфляции издержек. Если правительство и центральный банк не располагают инструментами управления инфляционными ожиданиями, то на основе спирали "заработная плата - цены" возникает неуправляемая инфляция с быстрым темпом роста цен. Уровень доверия граждан к финансовым институтам играет существенную роль в раскручивании инфляционной спирали. Чем ниже уровень доверия общества к правительственным органам и центральному банку, тем сложнее снизить инфляционные ожидания экономических агентов и стабилизировать уровень цен.

Подавленная инфляция возникает в том случае, если макроэкономическое неравновесие, обусловленное спросом, сопровождается всеобщим государственным контролем цен. Подавленная инфляция ли-

шает изготовителей необходимых ценовых стимулов, что препятствует расширению производства. Поскольку зависимость цен от спроса заметно ослабевает или даже исчезает, то становится непонятным, в каких товарах и услугах нуждается население, куда должны направляться потоки инвестиций. Тотальный государственный контроль, разрушая механизмы рынка и устраняя конкуренцию, делает ненужными технологические нововведения, экономию ресурсов. В результате возникают хронические структурные аномалии и диспропорции, препятствующие развитию потребительского сектора. Формы подавления инфляции следующие:

- административный контроль цен;
- инфляция предложения;
- инфляционные ожидания дефицита;
- инфляционные ожидания заемщиков.

Подавленная инфляция характерна для стран с централизованно планируемой системой, с высоким уровнем государственного контроля.

Воздействие инфляции на уровень реальных доходов экономических агентов противоречиво. Инфляция по-разному влияет на перераспределение доходов в зависимости от того, является ли она ожидаемой или непредвиденной. В случае ожидаемой инфляции получатель дохода может принять меры, чтобы предотвратить или уменьшить негативные последствия данного процесса, которые в противном случае отразятся на величине реального дохода. Корректировка номинальных доходов может быть осуществлена с учетом уравнения Фишера:

$$i = r - \pi^e,$$

где  $i$  и  $r$  - номинальная и реальная ставка процента;

$\pi^e$  - уровень ожидаемой инфляции.

При темпах инфляции, превышающих 10%, уравнение Фишера имеет вид

$$r = \frac{i - \pi^e}{1 + \pi^e},$$

Непредвиденная инфляция приводит к снижению всех видов фиксированных доходов и "субсидирует" тех экономических агентов, чьи номинальные доходы возрастают быстрее, чем средний уровень цен. В условиях неожиданной инфляции получатели ссуд выигрывают за счет кредиторов, так как долги возвращаются обесцененными

деньгами. Правительства, накопившие значительный государственный долг, нередко проводят политику краткосрочного стимулирования инфляции, которая способствует относительному обесценению задолженности.

Если экономические агенты имеют диверсифицированные источники доходов, то они могут одновременно "выиграть" и "проиграть" в условиях роста уровня инфляции.

В зависимости от темпов роста показателей инфляции различаются следующие ее виды.

**Ползучая инфляция.** Темп роста цен не превышает 10% в год. Это умеренный рост цен, который не оказывает существенного негативного влияния на экономическую жизнь. Сбережения остаются прибыльными (процентный доход выше инфляции), риски при осуществлении инвестиции почти не возрастают, уровень жизни понижается незначительно. Этот уровень инфляции характерен для стран с развитой рыночной экономикой. Так, в западноевропейских странах последние 15 лет инфляция составляет в среднем 3-5% в год.

**Галопирующая инфляция.** Темп роста цен составляют 300-500% в год, месячные темпы роста измеряются в двузначных числах. Такая инфляция оказывает негативное влияние на экономику: сбережения становятся убыточными, а долгосрочные инвестиции слишком рискованными, уровень жизни населения значительно сокращается. Данный вид инфляции характерен для стран со слабой или с переходной экономикой.

**Гиперинфляция.** Темп роста цен более 50% в месяц. В годовом исчислении - более 10 000%. Такая инфляция действует разрушительно на экономику, уничтожая сбережения, инвестиционный механизм, производство в целом. Потребители пытаются избавиться от денег, превращая их в материальные ценности. Процветает спекуляция. Такая ситуация была характерна для России в период гражданской войны, когда финансовая система была полностью разрушена. Гиперинфляция, помимо негативных экономических последствий, опасна еще и тем, что остановить ее можно только неэкономическими мерами: жестким контролем цен, принудительным изъятием продовольствия у производителей и т.д.

Последствия инфляции весьма сложны и разнообразны. Небольшие ее темпы в краткосрочном периоде содействуют росту цен и норме прибыли, являясь, таким образом, фактором временного оживления конъюнктуры. По мере своего углубления инфляция превращается в серьезное препятствие для воспроизводства, обостряя экономическую и

социальную напряженность в обществе. Галопирующая инфляция дезорганизует хозяйство, наносит серьезный экономический ущерб как крупным корпорациям, так и малому предпринимательству прежде всего из-за неопределенности рыночной конъюнктуры. Инфляция затрудняет проведение эффективной макроэкономической политики, к тому же неравномерный рост цен приводит к возникновению диспропорций между секторами экономики, а также искажает структуру потребительского спроса. Высокие темпы роста общего уровня цен отрицательным образом воздействуют и на фискальную систему из-за так называемого эффекта Танзи - Оливера, проявляющегося в обесценении поступлений от налогообложения. В условиях инфляции обесцениваются сбережения населения, несут потери банки и учреждения, предоставляющие кредит. Инфляция имеет и социальные последствия, она ведет к перераспределению национального дохода, является как бы сверхналогом на население, что обуславливает отставание темпов роста номинальной, а также реальной заработной платы от резко возрастающих цен на товары и услуги. Ущерб от инфляции терпят все категории граждан, доходы которых либо уменьшаются, либо возрастают меньшими темпами, чем темпы инфляции.

### **13.4. Инфляция и безработица: взаимодействие двух процессов**

В 1958 г. экономист Олбан Филлипс опубликовал статью "Зависимость между безработицей и темпом изменения номинальной заработной платы в Великобритании в период с 1861 по 1957 г.", которая сделала ученого знаменитым, поскольку здесь он доказал существование обратной зависимости между уровнем безработицы и темпом инфляции. Филлипс показал, что в периоды низкого уровня безработицы для экономики характерна высокая инфляция, и наоборот. Однако заключение исследователя о несомненной связи этих макроэкономических переменных первоначально не привлекло внимания коллег. Только через два года после выхода в свет работы О. Филлипса экономисты П. Самуэльсон и Р. Солоу опубликовали статью, в которой они сообщали о наличии аналогичной обратной зависимости между инфляцией и безработицей для экономики США. Именно Самуэльсон и Солоу назвали отрицательную зависимость между инфляцией и безработицей кривой Филлипса (рис. 13.1).

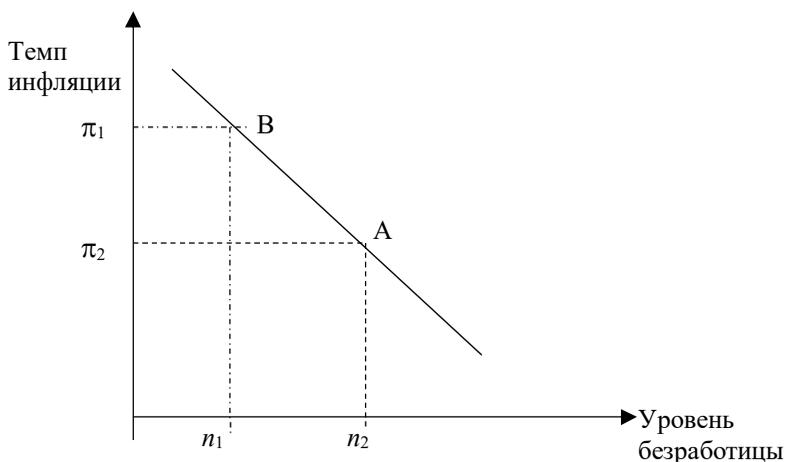


Рис. 13.1. Кривая Филлипа

Изменяя денежно-кредитную и бюджетно-налоговую политику с целью воздействия на совокупный спрос, политики могут поставить цель достичь любой точки на графике. Точка А предполагает высокий уровень безработицы и низкую инфляцию, точка В - низкий уровень безработицы и высокие темпы роста цен. Выбор точки зависит от ожидаемого темпа инфляции: чем выше ожидаемая инфляция, тем выше располагается кривая Филлипа. Выбор экономической политики в этом случае затрудняется, так как фактический уровень инфляции будет выше для любого уровня безработицы. Оптимальное состояние экономики, с точки зрения политиков, - низкие темпы инфляции и незначительный уровень безработицы, однако исторические данные, обобщенные в виде кривой Филлипа, показывают, что такое сочетание невозможно. Согласно П. Самуэльсону и Р. Солоу, политики стоят перед проблемой компромиссного выбора между инфляцией и безработицей, а кривая Филлипа показывает доступные им варианты.

Основными причинами существования обратной зависимости инфляции и безработицы являются следующие.

1. Несбалансированность рынка труда. Основным моментом здесь является то, что рынок труда включает в себя исключительно большое число индивидуализированных рынков труда, которые имеют сегментированный характер и отличны один от другого и по структуре занятости, и географически. В то время как для одних специальностей в отдельных географических районах будет наблюдаться полная занятость, безработица будет сохраняться для других специальностей и районов.

2. Господство на рынке. Данное объяснение кривой Филлипса основывается на том, что профсоюзы и крупный бизнес располагают значительной монопольной или рыночной властью для повышения цен и зарплаты и что эту власть намного легче реализовать по мере того как экономика приближается к состоянию полной занятости.

Компромисс между инфляцией и безработицей в макроэкономических моделях может быть представлен в следующем виде:

$$\pi = \pi^e + f\left(\frac{y-y^*}{y^*}\right) + \varepsilon,$$

где  $\pi$  - фактический уровень инфляции;

$\pi^e$  - ожидаемый уровень инфляции;

$f\left(\frac{y-y^*}{y^*}\right)$  - инфляция спроса;

$\varepsilon$  - внешний ценовой шок (инфляция издержек).

Поскольку  $\frac{y-y^*}{y^*}$  определяется динамикой циклической безработицы в соответствии с законом Оукена, уравнение краткосрочной кривой Филлипса принимает вид

$$\pi = \pi^e - \gamma(u - u^*) + \varepsilon,$$

где  $\pi$  и  $\pi^e$  - фактический и ожидаемый темпы инфляции;

$u$  и  $u^*$  - фактический и естественный уровень безработицы;

$\varepsilon$  - внешний ценовой шок;

$\gamma$  - эмпирический коэффициент.

Ситуация, которая характеризуется одновременным сочетанием стагнации и инфляции, приводящим к спаду производства, росту цен и безработицы, получила название стагфляции. Экономисты кейнсианского направления объясняют существование стагфляции шоками предложения, которые сдвигают кривую предложения влево, из-за чего кривая Филлипса перемещается вправо вверх (рис. 13.2). Такой кейнсианский взгляд по-прежнему предполагает, что все еще существует альтернативность роста инфляции и роста безработицы, но изменения в совокупном предложении могут трансформировать пределы изменения инфляции и безработицы, т.е. могут сместить саму кривую Филлипса в течение некоторых периодов действия особых факторов развития.

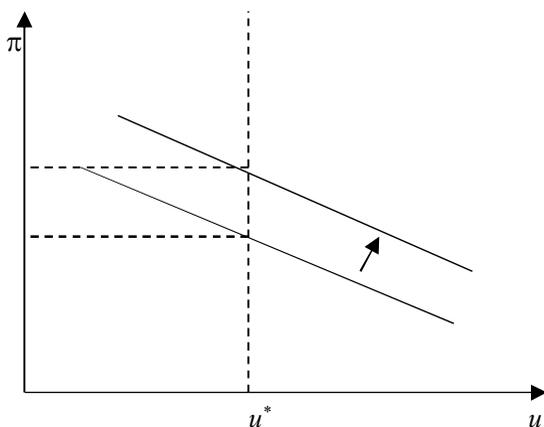


Рис. 13.2. Кривая Филлипса в долгосрочном периоде

Второе объяснение одновременности появления более высоких темпов безработицы и инфляции вытекает из неоклассических представлений и называется гипотезой естественного уровня, которая ставит под вопрос само существование нисходящей кривой Филлипса. Согласно этому подходу экономика является устойчивой в долгосрочном плане при естественном уровне безработицы. В соответствии с гипотезой ее естественного уровня неправильно ориентированная кейнсианская политика полной занятости, исходящая из тезиса о существовании кривой Филлипса, приведет к росту уровня инфляции. Согласно указанной гипотезе всякий данный уровень безработицы совместим с ее естественным уровнем в экономике. Существует две основные концепции, отражающие гипотезу естественного уровня, - это теория адаптивных ожиданий и теория рациональных ожиданий.

Кривые совокупного предложения имеют различную форму в классической и кейнсианской теориях, поскольку эти школы по-разному интерпретируют механизмы функционирования рынка труда.

Согласно классической экономической теории, изменения в совокупном спросе практически не оказывают влияния на состояние занятости и уровень выпуска, поскольку рынок товаров и услуг и рынок труда через гибкость цен и заработной платы моментально приспособливаются к изменившейся ситуации и приходят в состояние равновесия на уровне полной занятости, или потенциального выпуска. Кривая совокупного предложения в классической модели представлена вертикальной линией на уровне выпуска при полной занятости факторов производства.

Кейнсианцы, оспаривая утверждение классиков относительно гибкости цен и заработной платы, доказывают, что график функции совокупного предложения либо представлен горизонтальной прямой (в случае абсолютной "жесткости" цен и номинальной заработной платы), либо имеет положительный наклон (при жесткой номинальной заработной плате и относительно подвижных ценах). На практике рынок труда довольно медленно реагирует на изменения в совокупном спросе, поэтому уровень безработицы не всегда соответствует своему естественному уровню, а уровень выпуска - уровню при полной занятости всех факторов производства.

### **13.5. Антиинфляционная политика государства**

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную антиинфляционную политику, т.е. комплекс мер по устранению причин рассматриваемого негативного процесса. Необходимыми условиями результативности данной политики выступают:

- 1) научно обоснованная оценка текущей инфляции;
- 2) скоординированность действий финансовых и денежных властей;
- 3) комплексность и многозвенность антиинфляционного механизма.

Борьба с инфляцией невозможна без установления наукой на основе детального анализа имеющейся фактической информации правильного диагноза, т.е. вскрытия глубинных причин роста общего уровня цен и самого характера протекающей в стране инфляции. Чтобы определить тот или иной набор мер и последовательность их применения, крайне важно понять, с чем столкнулась страна на данном этапе развития: с проявлениями инфляции спроса или, напротив, инфляции издержек. Это совершенно необходимо не только потому, что данные виды инфляции имеют качественно отличные причины, а значит, и подходы государства к их устранению никак не могут быть однотипными, но и потому, что потенциал самоустранения тех причин под влиянием внутренних механизмов рыночной системы тоже заметно различается. Для успешной реализации антиинфляционной политики финансовые и денежные власти должны координировать свою деятельность, твердо придерживаться курса на неуклонное искоренение неуправляемой инфляции, а также ставить во главу угла денежно-кредитные регуляторы проводимой антиинфляционной политики. Однако данный механизм не может сводиться к одному лишь ограничению денежной массы в стране. Конечно, инфляция прежде

всего представляет собой явление денежное. Но, зародившись на денежном рынке, инфляция поражает и другие звенья экономического организма.

Следовательно, если инфляционная болезнь запущена, одной нормализацией денежного оборота не обойтись. Это имеет смысл лишь в случае превалирования в ценовой динамике монетарных факторов инфляции спроса, преодолеть которую при помощи инструментов рестриктивной денежно-кредитной политики можно без серьезного ущерба для общеэкономического состояния страны. Но если в структуре инфляционных процессов преобладают факторы немонетарного характера, их последовательная нейтрализация потребует также проведения соответствующей фискальной политики, стимулирования инвестиционного процесса, укрепления конкурентных начал, ограничения потребительских расходов и т.п. Необходимо также решить вопрос о том, каким образом ликвидировать инфляцию: принять активные, кардинальные меры или ограничиться пассивным приспособлением к ней. В последнем случае действия правительства сводятся к индексации заработной платы, пенсий, пособий, ставок процента, инвестиционных расходов компаний и т.п. Подобные инструменты адаптации населения к продолжающемуся росту цен, затрагивая не причины и механизмы инфляции, а только ее последствия, могут заметно усилить инфляционные процессы. Поэтому адаптационные механизмы, существенно ослабленные или даже отвергнутые властями многих стран к середине 1980-х гг., строго говоря, не относятся к антиинфляционной политике. Едва ли оправданно причислять к ней и снятие остроты порождающих инфляцию бюджетных проблем через построение государством разного рода финансовых пирамид, через выпуск государственных ценных бумаг. Вообще, использование даже долговых способов финансирования бюджетного дефицита не является компонентом антиинфляционного регулирования, которое, принципиально не решая проблему стабилизации ценовой динамики, просто переносит ее в будущее. Следует также особо подчеркнуть иллюзорность все еще встречающихся в научном сообществе мнений о возможности полной и окончательной победы над инфляцией, ведь для достижения подобной фантастической цели потребовалось бы устранение всех многообразных причин и факторов, имманентно присущих экономике любой страны. К тому же полная ликвидация инфляции имела бы и негативные последствия. Это означало бы отказ от антициклического регулирования экономики, от использования инструментов экспансионистской политики для стимулирующего воздействия на процентные ставки, курсы акций,

инвестиции, объем производства. Таким образом, инфляционная болезнь принципиально неизлечима, поскольку современная экономика, основанная на декретных бумажных деньгах, инфляционна по своему содержанию. В данной связи при постановке целей антиинфляционной политики монетарные и фискальные власти указывают лишь стратегический ориентир. При формировании антиинфляционной политики государство должно зафиксировать не только ее целевой ориентир, но и временной интервал, в течение которого заданная цель может быть достигнута. Продолжительность этого периода решающим образом зависит от темпов роста общего уровня цен на момент установления ориентира.

Структура антиинфляционной политики государства включает в себя как ее стратегию, определяющую те радикальные меры, которые дадут эффект через соответствующий лаг, так и тактику, проводимую по сценарию "разового акта" и способную быстро стабилизировать динамику цен.

Компонентами антиинфляционной стратегии являются:

- 1) снижение уровня инфляционных ожиданий;
- 2) проведение политики таргетирования;
- 3) поэтапное сокращение бюджетного дефицита;
- 4) демонополизация экономики.

Снижение уровня инфляционных ожиданий нацелено на радикальное искоренение сложившегося в прошлом стереотипа поведения экономических агентов, их стремления как можно скорее совершать покупки во избежание утраты покупательной способности наличных денег. Достижение решающего перелома в инфляционной психологии населения вовсе не требует, как нередко утверждается, предварительного устранения самой инфляции. Решение этой задачи становится не предпосылкой, а прямым результатом гашения инфляционных ожиданий, достигаемого через укрепление рыночных механизмов и эффективное функционирование правительственных и финансовых институтов, пользующихся доверием большинства населения.

Формирование доверия к правительственным институтам возможно только в результате следующих действий государства, обязанного:

- ставить реальные цели, не просто выигрышные, например, перед грядущими президентскими выборами, а те, для реализации которых у властей имеются достаточные ресурсы;

- заблаговременно информировать об этих целях граждан, что предполагает открытую публикацию заявлений правительства и центрального банка о предстоящих переменах в проводимой экономической политике с откровенным объяснением необходимости этих перемен;

- неуклонно выполнять данные обещания.

Несколько лет соблюдения указанных принципов вызывают к жизни год от года усиливающийся результат, теоретически обоснованный Э. Фелпсом и названный "эффектом объявления". Суть его состоит в том, что правительство и центральный банк открыто объявляют о грядущих переменах тенденций развития национальной экономики, а население верит, что события в хозяйственной сфере будут протекать именно по заявленному властями сценарию. Действие данного эффекта резко повышает результативность антиинфляционной политики.

Проводя политику таргетирования денежных агрегатов, центральный банк задает целевой ориентир роста денежной массы на перспективу - в соответствии с уравнением Фридмена. Однако данный подход оказывается неэффективным в случае непредсказуемого изменения спроса на деньги. Политика таргетирования валютного курса предполагает валютное регулирование, заключающееся в привязке национальной валюты к валюте страны с низкими темпами инфляции в целях недопущения раскручивания инфляционной спирали "цены - валютный курс - цены" и на достижение тем самым относительной стабилизации обменного курса. Недостатком подобного регулирования является утрата страной, применяющей подобный метод сдерживания инфляции, реального контроля над динамикой предложения денег: такой контроль фактически осуществляет центральный банк той страны, к валюте которой искусственно привязывается денежная масса. Поэтому в последние годы центральные банки развитых стран стали все более придерживаться политики инфляционного таргетирования, базирующейся на сравнении желаемого темпа инфляции с тем ее темпом, который прогнозируется на обозримую перспективу, и соответственно, на воздействии инструментами антиинфляционной политики на монетарные и немонетарные факторы ценовой динамики для достижения заданного целевого ориентира, что обеспечивает большую эффективность государственного регулирования экономики по сравнению с таргетированием денежных агрегатов и валютного курса. Инфляционное нацеливание опирается на серьезное расширение арсенала инструментов монетарной политики, достигнутое в последние годы, а также на законодательно закрепленную высокую степень самостоятельности центрального банка в выборе тех инструментов, которые способны на данном этапе удержать инфляцию в разумных рамках.

Поэтапное сокращение бюджетного дефицита с перспективой его полной ликвидации может быть достигнуто посредством манипулирования как доходной, так и расходной части государственного бюджета.

При этом рост налоговых поступлений в бюджет вовсе не обязательно связан с повышением налоговых ставок. Хотя изъятие фискальными органами части излишних денег из обращения приводит к сокращению располагаемого дохода домохозяйств и компаний, а значит, к снижению подпитывающего инфляцию потребительского и инвестиционного спроса. Рост налогов имеет и обратную сторону. Во-первых, он влечет за собой ослабление трудовой и инвестиционной активности, бегство капитала за границу, расцвет теневой экономики. Во-вторых, государство может направить изъятые посредством налогов средства на финансирование своих потребностей, что приводит через мультипликационный механизм к увеличению спроса в других звеньях национального хозяйства. Наконец, в-третьих, рост налогов в монополизированной экономике может стать дополнительным фактором повышения цен (в форме налоговой инфляции). Сторонники теории экономики предложения неустанно подчеркивают тот факт, что многие налоги (особенно косвенные) с легкостью закладываются производителям в их издержки и успешно перекадываются на плечи потребителей. В итоге вместо инфляции спроса страна получает ускоряющуюся инфляцию предложения. Таким образом, антиинфляционное воздействие роста налогов возможно лишь при условиях сохранения конкурентной среды, изъятия из обращения средств, собранных в виде налогов, и пребывания национальной экономики в нормальной зоне налоговой шкалы. Если же эти условия не соблюдаются и к тому же инфляция в стране подпитывается не структурным, а циклически бюджетным дефицитом, то в качестве элемента антиинфляционной стратегии целесообразно не повышение, а, наоборот, сокращение налоговых ставок (включая таможенные пошлины). Снижение ставок налогообложения ведет к росту инвестиционной активности, к увеличению объема производства и занятости, массы доходов, подлежащих налогообложению, к укреплению доходной части и сокращению дефицита бюджета.

Демонополизация экономики, нацеленная на преодоление причин инфляции, включает в себя, во-первых, введение жестких запретов на антиконкурентные слияния фирм, на заключение ими с другими фирмами контрактов, направленных против конкурентов. Во-вторых, демонополизация экономики подразумевает прямой правительственный контроль над ценами и тарифами на продукцию монополистов, над качеством предоставляемых ими услуг и над зарплатами работников, запрет на необоснованное завышение цен крупными компаниями, а также на изъятие товаров с рынка для поддержания искусственного дефицита. Антимонопольная политика государства предпо-

лагает также распространение информации о текущей и будущей ситуации на конкурентных рынках и в национальной экономике в целом, защиту интересов и содействие развитию среднего и малого бизнеса. Устанавливая льготный режим функционирования последнего, правительство тем самым перманентно возрождает конкурентную среду на рынке, при которой неизбежно разорение сотен тысяч старых предприятий в сочетании с появлением миллиона новых.

Помимо антиинфляционной стратегии, включающей в себя совокупность мер, описанных выше, большое значение имеют и инструменты краткосрочной политики (антиинфляционная тактика), использование которых нацелено на последовательное снижение интенсивности инфляционного процесса за счет сокращения разрыва между совокупным спросом и совокупным предложением. При решении этой задачи используются два взаимосвязанных подхода:

- 1) расширение совокупного предложения при неизменном совокупном спросе;
- 2) сжатие совокупного спроса при постоянстве совокупного предложения.

Расширение совокупного предложения при неизменном совокупном спросе достигается за счет определенных факторов, в числе которых массивированный потребительский импорт (как централизованный, так и децентрализованный), реализация определенной части государственных стратегических запасов - сырьевых, продовольственных, золотовалютных и т.п., повышение степени товарности национальной экономики за счет появления качественно новых видов продукции, оттягивающих на себя немалую часть ажиотажного инфляционного спроса населения.

Сжатие совокупного спроса при постоянстве совокупного предложения обеспечивается реализацией центральным банком политики "дорогих" денег, имеющей краткосрочную, тактическую направленность. С этой целью используют повышение ставки рефинансирования (ключевой ставки), нормы обязательных резервов, продажу государственных ценных бумаг и иностранной валюты. Проводимая центробанком политика денежно-кредитной рестрикции способствует повышению курса национальной валюты, что влечет за собой падение цен на зарубежные товары и услуги. Тем самым оказывается сдерживающее влияние на динамику общего уровня цен. Однако антиинфляционный эффект повышения курса национальной валюты заведомо является кратковременным: в этом случае дорожают экспортируемые товары и многие виды продукции отечественных производителей вытесняются с

рынка конкурирующим импортом, что ухудшает состояние торгового баланса и сокращает возможности наращивания совокупного предложения в стране. Кроме того, для сжатия совокупного спроса используются разнообразные приемы ограничения роста номинальных доходов населения, а следовательно, и понижения реальных доходов. Для подавления инфляции издержек требуется также недопущение раскручивания инфляционной спирали "заработная плата - издержки производства - цены": нужен либо прямой контроль над уровнем цен и заработной платы путем их замораживания, либо обеспечение их роста в определенных, заранее заданных пределах. Для заработной платы важнейшим из таких ограничений выступает отставание темпов ее роста от динамики производительности труда. Эмпирическим путем выявлено предельно допустимое соотношение темпов роста доходов и цен, не вызывающее дальнейшего роста инфляции: около 0,3 - 0,5.

В ходе реализации антиинфляционной политики следует тщательно согласовывать меры антиинфляционной стратегии и антиинфляционной тактики, имея в виду, что подчас они могут вступать в определенные противоречия. Так, осуществление жесткой денежно-кредитной политики в краткосрочном временном интервале способно существенным образом повлиять на стабилизацию уровня инфляции, однако в долгосрочном периоде такие меры могут существенным образом снизить значение монетизации экономики, что негативным образом скажется на развитии отечественного производства.

В основе проводимой антиинфляционной политики, как правило, лежит определенная теоретическая доктрина, инструменты которой релевантны существующим хозяйственным условиям той или иной страны. С точки зрения классической экономической теории, для сокращения инфляции как сугубо денежного явления необходимо простое сокращение массы денег в обращении. Действительно, важным звеном антиинфляционного механизма является сдерживающая денежно-кредитная политика, однако если инфляционные процессы имеют высокую интенсивность и тем более если в стране преобладает инфляция предложения, одними денежными мерами не обойтись: необходимы укрепление финансовой системы, расширение производства товаров, сжатие совокупного спроса и т.п.

Кейнсианская теория включает в себя два компонента антиинфляционной политики: дефляционную политику, а также политику цен и доходов.

Дефляционная политика направлена против факторов инфляции спроса и предполагает снижение уровня государственных расходов,

увеличение налогов, осуществление сдерживающей денежно-кредитной политики. Реализация комплекса рестриктивных мер не означает наступления собственно дефляции, общий уровень цен обычно продолжает повышаться, хотя и меньшими темпами. Данные антиинфляционные меры чрезвычайно угнетающе действуют на динамику экономической конъюнктуры, а потому, по мнению кейнсианцев, могут плодотворно использоваться лишь во время подъема экономики.

Политика цен и доходов направлена в основном против факторов инфляции издержек, обеспечивая сокращение реальных доходов населения, способствуя ограничению потребительского спроса домохозяйств, имеющего сугубо непроизводительный характер. Что же касается инвестиционного спроса частных компаний и государственного спроса, то наращивать их кейнсианская теория считает целесообразным и при инфляционной ситуации в стране, поскольку расширение данных компонентов совокупных расходов способствует подъему производства и занятости.

Использование кейнсианских рецептов в антиинфляционном регулировании в 60-70-х гг. XX в. не дало желаемых результатов: галопирующая инфляция стала реальностью для многих стран. Причинами сбоев в действии антиинфляционного механизма, построенного на основе кейнсианских положений, оказался целый ряд факторов.

1. Непоследовательность и робость в проведении дефляционной политики. Как только появились зримые признаки торможения экономического роста и увеличения безработицы, правительства сразу же переключали усилия на противоположные антиинфляционные меры по стимулированию производства.

2. Резкое проявление инфляции издержек, прежде всего внешнего характера. Произошло существенное удорожание сырья, и особенно энергоресурсов, что посредством одной только политики доходов и цен преодолеть оказалось невозможно.

3. Отрицательное отношение предпринимателей и профсоюзов к административному ограничению роста заработной платы и цен, что привело к тихому саботажу этих иницированных правительством мер.

Монетарная модель антиинфляционной политики опирается на гораздо меньшее (по сравнению с кейнсианством) вмешательство государства в работу рыночного механизма. Государству в антиинфляционном механизме отводится весьма скромная роль, которая тем не менее реализуется в трех последовательных этапах. На первом этапе применяются замораживание сбережений и конфискационная денежная

реформа, направленные на резкое сокращение спроса на потребительском рынке. На втором этапе задействуются основные инструменты дефляционной политики: ликвидируется бюджетный дефицит, дорожает кредит и проводится таргетирование денежных агрегатов. На третьем этапе проводится радикальная налоговая реформа, в ходе которой снижение налоговой нагрузки побуждает предприятия наращивать объем выпуска, что, в свою очередь, стабилизирует динамику цен. Таким образом, на первых двух этапах антиинфляционного регулирования государство тактическими мерами оказывает воздействие в основном на совокупный спрос, а на третьем - реализует стратегию наращивания совокупного предложения. Остальное в условиях дерегулирования экономики, по мнению монетаристов, должен доделать механизм рыночной конкуренции, приводящий общий уровень цен к относительно стабильному состоянию.

Международный валютный фонд (МВФ) интенсивно внедрял рецепты монетаристской школы в экономическую политику многих стран, в том числе и России. Так, в Боливии преодоление высокой инфляции было достигнуто в 1985 г. путем проведения конфискационной денежной реформы и сокращения государственных расходов. Однако реальные результаты такого регулирования оказались незначительными и не привели к существенному экономическому росту. В конце 1980-х гг. гиперинфляция поразила экономику Никарагуа, главными инфляционными факторами здесь были огромный бюджетный дефицит, возникший в основном из-за финансирования возросшего государственного сектора, а также инфляционные ожидания, выразившиеся в долларизации экономики. Правительство пошло на реформирование денежной системы - на замену старых денег новыми и их параллельное функционирование. При этом новая денежная единица жестко привязывалась к доллару. Были также пересмотрены все налоги: ставки налогов уменьшены, а облагаемая база расширена.

Во многом сходная антиинфляционная политика была реализована и в Аргентине, где темпы роста цен в начале 1990-х гг. выражались гигантскими значениями. Причинами такой гиперинфляции стали приватизация государственной собственности, либерализация внешнеэкономической деятельности, стимулирование притока иностранных капиталов и жесткой привязки песо к доллару. Несмотря на несомненные успехи борьбы с инфляцией в тактическом плане, в конце 2001 г. проявились стратегические просчеты правительства - в стране возникла острая нехватка долларов для поддержания курса

песо. Причиной тому был нарастающий дефицит торгового баланса Аргентины, возникший вследствие введенных США и странами ЕС ограничений на экспорт аргентинской продукции, а также в результате того, что внедрившиеся в экономику государства транснациональные корпорации наряду с ее богатыми жителями стали активно приобретать импортные товары и услуги. Попытки властей искусственно поддерживать курс песо за счет масштабных иностранных кредитов привели лишь к взрывному росту внешнего долга, который на рубеже веков достиг 145 млрд долл.

Теория экономики предложения, признавая, как и монетаристы, гармоничный характер свободной рыночной экономики, особо подчеркивает необходимость всемерного поощрения частного предпринимательства и сбережений населения как обязательного условия постановки под контроль ценовой динамики. Ставя под сомнение бесспорный для монетаристов тезис об опасности бюджетного дефицита в краткосрочном периоде, сторонники данной модели доказывают способность государства налоговым стимулированием сбережений, инвестиций, экономического роста и занятости кардинальным образом избавиться от бюджетной несбалансированности, а значит, и от ее инфляционных последствий в долгосрочном периоде. Поэтому в теоретической конструкции монетаристов налоговая реформа является не завершающим этапом антиинфляционного регулирования экономики, а ее исходным пунктом. Конкретными же мерами, сдерживающими инфляцию, при этом признают как стимулирование предпринимательства за счет значительного сокращения корпоративного налога, так и его поощрение путем снижения ставок индивидуального подоходного налога для поддержки тех сбережений физических лиц, которые трансформируются в последующем в частные инвестиции.

Структуралисты утверждают, что в экономике имеет место "инерционная инфляция", не связанная с расширением денежной массы. Такая инерция вызывается явлениями долгосрочной адаптации экономики к высокому уровню инфляции, в частности возникновением у экономических субъектов высоких инфляционных ожиданий. Тогда приводятся в действие различные адаптационные механизмы (например, индексация контрактов под ожидаемый темп инфляции), что само по себе вызывает усиление инфляции, возникает ситуация порочного круга, который, как показала практика латиноамериканских стран, практически невозможно разорвать традиционными методами, не вы-

зывая тяжелых побочных последствий, таких как резкий спад производства. Это привело структуралистов к мысли о принципиальной неэффективности монетаристских "стабилизационных" мер и о необходимости прямого административного ограничения инфляции. Тогда был сформирован соответствующий инструментарий (например, гетеродоксный шок - одновременное замораживание основных цен и доходов с целью сбить уровень инфляционных ожиданий, меры по борьбе с инфляцией издержек и т.д.). Кроме того, по мнению структуралистов, требования по ограничению бюджетного дефицита, кредитной эмиссии и тому подобного являются чрезмерно строгими и могут быть существенно смягчены.

Таким образом, к настоящему времени сформировались два подхода к проведению антиинфляционной стратегии и тактики - ортодоксальный и гетеродоксный.

Ортодоксальный подход признает господствующую роль денежных факторов в разворачивании инфляции и ориентирован исключительно на преодоление инфляции спроса, предусматривая максимально возможное задействование рыночных регуляторов - освобождение цен, проведение денежной реформы, либерализацию условий деятельности предприятий, а также сокращение хозяйственной активности государства. Данный подход базируется в основном на рецептах монетаристской школы.

Гетеродоксный подход применяется в условиях действия инфляционных факторов неденежного характера (факторов инфляции издержек). Не ограничиваясь рестриктивными мерами противодействия монетарным факторам инфляции и стремясь ослабить инфляционные процессы путем всемерного наращивания совокупного предложения, данный подход предусматривает более активное регулирующее воздействие государства, в том числе временное замораживание цен и заработной платы. Весь этот комплекс мероприятий рассматривается как способ задействования неценовых факторов увеличения совокупного предложения вследствие снижения уровня удельных издержек производства.

На практике, как правило, применяются оба рассматриваемых подхода одновременно. Даже в странах с развитой рыночной экономикой справиться с высокой инфляцией с помощью только ортодоксального подхода представляется затруднительным, требуется применение немонетарных мер.

# **ГЛАВА 14. ФИНАНСОВАЯ, ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА**

## **14.1. Финансовая система государства и ее элементы**

Термин "система" (восходит к греч. "соединение") чаще всего трактуется как совокупность определенных элементов, между которыми существует определенная связь или взаимодействие.

Эффективность организации и функционирования финансовых отношений в обществе, успешная реализация финансовой политики государства зависят прежде всего от оптимального построения и дееспособности финансовой системы.

Финансовая система присуща каждому государству независимо от уровня его экономического развития и является отображением форм и методов конкретного использования финансовых рычагов в экономике.

По территориальному признаку различаются такие финансовые системы:

- национальная (в пределах определенной страны);
- региональная (в пределах региона, или группы стран);
- мировая (система международных финансовых отношений).

По существующему определению национальная финансовая система - это совокупность обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений, а также финансовых органов и институтов, которые осуществляют управление денежными потоками в стране.

Поэтому финансовая система рассматривается с двух сторон: 1) по внутреннему устройству; 2) по организационно-институциональной структуре.

С позиции внутреннего устройства финансовая система - это совокупность относительно обособленных, но взаимосвязанных сфер (обобщенная по определенному признаку составляющая) и звеньев (обособленная составляющая) финансовых отношений, имеющих свои особенности в мобилизации и использовании финансовых ресурсов, а также соответствующий аппарат управления и нормативно-правовое обеспечение.

По организационно-институциональной структуре финансовая система - это совокупность финансовых органов и институтов, кото-

рые осуществляют управление денежными потоками в стране. Внутренняя (содержательная) структура финансовой системы отображает объективную совокупность финансовых отношений.

Чаще всего финансовую систему структурируют по следующим признакам (рис. 14.1):

- по формам собственности;
- по основным субъектам финансовых отношений;
- уровням экономической системы.

В зависимости от методов формирования доходов экономических субъектов финансовую систему принято разделять на две сферы:

- централизованные, или публичные, финансы;
- децентрализованные финансы.

Финансовая система также подразделяется на четыре подсистемы:

- финансы государства;
- финансы предприятий;
- рынок финансов;
- международные финансы.

1. Под государственными финансами понимают сферу денежных отношений, в которой происходят создание, распределение и перераспределение стоимости валового внутреннего продукта и части национального богатства, формирование и использование государственных средств на управление государством, на его оборону и удовлетворение внутренних потребностей.

2. Финансы субъектов хозяйствования призваны обеспечивать деятельность самого предприятия. В свою очередь, финансы предприятий составляют основу финансовой системы страны, так как они создают наибольшую долю валового внутреннего продукта.

3. Финансовый рынок представляет собой обменные и перераспределительные отношения, которые возникают в процессе покупки и продажи финансовых ресурсов. В рыночных условиях через этот рынок осуществляется координация системы финансов и экономической системы, а также соединяются другие сферы финансовой системы. Основу организационной структуры финансового рынка составляет фондовая биржа.

4. Международные финансы характеризуются отношениями, возникающими между государствами, международными организациями и институтами по поводу обмена и перераспределения средств.

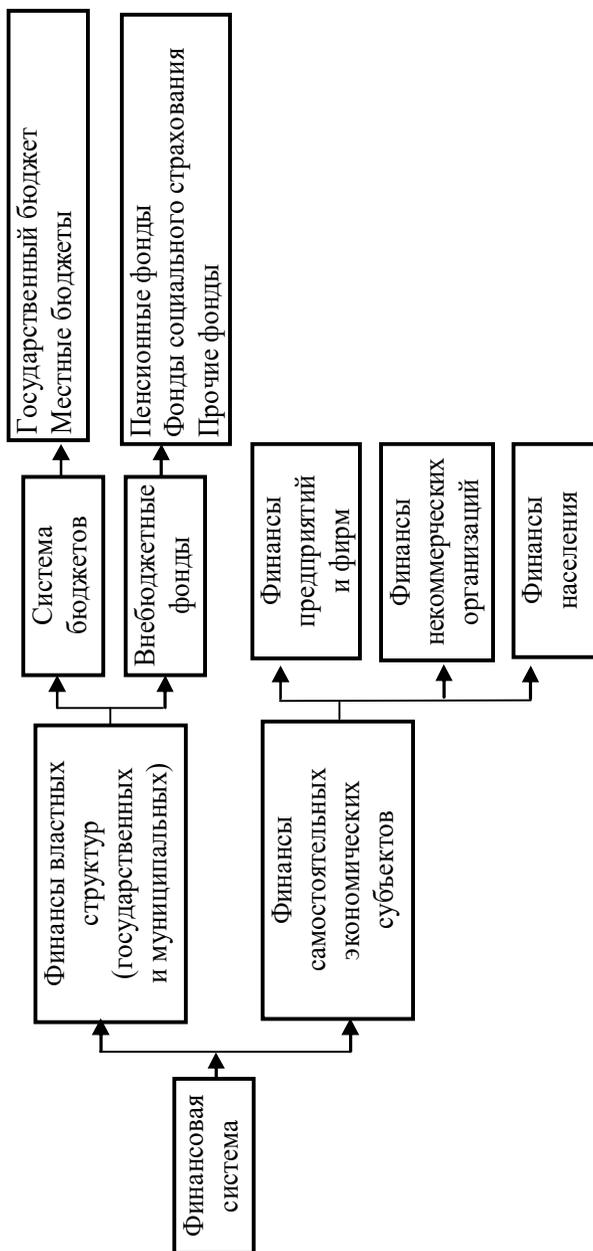


Рис. 14.1. Структура финансовой системы

Первые две подсистемы относятся к сфере обслуживания децентрализованных финансов, а вторые две - к сфере централизованных (публичных) финансов.

## **14.2. Финансовый рынок и его основные модели**

Финансовый рынок является наиболее общим понятием, характеризующим движение всех финансовых активов - иностранной валюты, ценных бумаг, кредитов, депозитов, производных финансовых инструментов.

В экономической литературе существуют различные толкования понятия "финансовый рынок". Его определяют как рынок финансовых активов, сферу купли-продажи финансовых ресурсов, форму взаимодействия спроса и предложения на финансовые ресурсы, как рынок, опосредующий распределение финансовых ресурсов между субъектами экономики. Кроме того, финансовый рынок характеризуют как форму движения финансовых ресурсов или как систему рыночных отношений, регулирующих движение финансовых ресурсов. Мы полагаем, что правильнее всего определять финансовый рынок как сферу обращения финансового капитала.

Мы полагаем, что сущность и специфика финансового рынка определяются его объектом - финансовым капиталом. Финансовый капитал - это капитал сферы обращения, он существует в наиболее ликвидной форме, обладает абсолютной мобильностью, благодаря его движению распределяются и перераспределяются валовой национальный продукт и национальный доход, создаются условия для непрерывности воспроизводства, обеспечивается процесс инвестирования. Финансовый капитал охватывает фазы распределения и перераспределения, являющиеся важными элементами системы воспроизводства, включающей в себя отношения производства - распределения - обмена - потребления.

На финансовых рынках капиталы накапливаются, концентрируются, централизуются и в конечном счете вкладываются в первичные рынки, представленные материальным сектором экономики.

Роль и место финансового капитала в экономике определяют и роль финансового рынка.

Исторически и логически финансовый капитал был вторичным, вспомогательным звеном промышленного капитала, обслуживающим

нужды процесса производства в сфере обращения. Сфера производства является материальной основой существования финансового капитала.

Поступательное развитие экономики привело к известному обособлению финансового капитала от сферы производства и к превращению ее в самостоятельную сферу экономики, имеющую свои логику и закономерности функционирования и развития, отличные от закономерностей процесса производства. Эта сфера стала выполнять макроэкономические функции. Макроэкономическая роль финансового рынка связана с выполнением функции финансового посредника, обеспечивающего сведение вместе инвесторов и реципиентов инвестиций, превращение ресурсов из запаса в поток, из накоплений в инвестиции. Кроме того, финансовый рынок распределяет права собственности на капитальные активы, а также права пользования и распоряжения на заемные денежные средства.

Став относительно самостоятельным элементом воспроизводства, финансовый капитал начал проявлять вторичную обратную активность, воздействуя на функционирование и развитие своей материальной основы - производства. Это воздействие может быть как позитивным, так и негативным. Финансовый рынок стал наиболее обобщающим индикатором состояния экономики и в силу своей макроэкономической роли оказался основным объектом государственного регулирования в рыночной экономике.

Развитый финансовый рынок воздействует на макроэкономическое развитие через механизм ускорения темпов экономического роста, способствуя накоплению основного капитала в долгосрочном плане (на 10-30 лет) и значительно слабее влияя на текущие экономические показатели. Финансовый рынок повышает эффективность производства за счет оптимизации перераспределения капитала в экономике, продвижения экономических инноваций, выбирая более эффективные проекты.

Финансовый рынок с количественной стороны можно охарактеризовать такими показателями, как емкость (объем сделок на нем) и глубина (соотношение денежной массы и ВВП).

Финансовый рынок является центром принятия наиболее эффективных инвестиционных решений, способным обеспечить мобилизацию накоплений и трансформацию их в инвестиции путем:

- финансирования экономического роста;
- повышения инвестиционной активности предприятий;
- создания условий для эффективного межотраслевого перелива капитала;
- развития малого и среднего бизнеса за счет венчурного финансирования.

Финансовый рынок России в ближайшем будущем должен превратиться в один из главных механизмов реализации инвестиционных программ корпоративного сектора и одновременно эффективного инвестирования частных накоплений и средств обязательных накопительных систем. В перспективе для этого необходимы следующие качественные изменения данного рынка:

- кратное увеличение первичных размещений акций отечественных компаний на российском фондовом рынке;
- расширение ассортимента финансовых инструментов;
- качественное улучшение сделок с ценными бумагами, их учета и хранения;
- развитие институтов коллективных инвестиций, настроенных на долгосрочные вложения;
- повышение емкости и устойчивости финансовой системы.

Структура современного финансового рынка формировалась постепенно. Возникнув на рубеже XIX и XX вв., в отраслевом аспекте финансовый рынок первоначально основывался на движении банковско-промышленного капитала, а позднее трансформировался в рынок банковско-промышленно-пенсионно-страхового капитала. Первоначально ссудный капитал был исходной и единственной основой данного рынка, но впоследствии он стал интегрировать в себя рынок ценных бумаг, валютный рынок, рынок драгоценных металлов. Постепенно нарастало многообразие финансовых инструментов за счет деривативов, секьюритизированных и структурных продуктов.

Современный финансовый рынок принято делить на две большие части:

- на денежный рынок, или рынок текущих финансовых операций (с инвестиционным горизонтом не более года);
- рынок капиталов, или рынок капитальных операций (с инвестиционным горизонтом свыше года).

В свою очередь, денежный рынок подразделяется:

- на рынок краткосрочных кредитов;
- рынок краткосрочных депозитов;
- рынок краткосрочных ценных бумаг;
- валютный рынок;
- рынок МБК и РЕПО;
- рынок краткосрочных деривативов.

Рынок капиталов можно разделить:

- на рынок средне- и долгосрочных кредитов;
- рынок средне- и долгосрочных депозитов;

- рынок средне- и долгосрочных ценных бумаг;
- рынок инвестиционных, благотворительных и других фондов;
- страховой рынок;
- пенсионный рынок;
- рынок средне- и долгосрочных деривативов;
- рынок секьюритизированных продуктов;
- рынок структурированных финансовых продуктов.

Важнейшим звеном, обуславливающим характер развития финансового рынка, является его инфраструктура, т.е. система организаций, создающих общие условия для его функционирования. В эту систему входят:

- регулятивная инфраструктура (государственные регуляторы (ФСФР, ЦБ РФ, Минфин), саморегулируемые организации, законодательная сфера, профессиональная этика и стандарты и кодексы поведения);

- информационная инфраструктура (финансовые консультанты, финансовая пресса, оценщики, аудиторы, рейтинговые агентства и консультанты, базы данных и системы раскрытия информации);

- торговая инфраструктура (биржевые и внебиржевые организаторы рынка капитала);

- учетная, регистрационная, клиринговая и расчетная инфраструктура (депозитарии, расчетные и клиринговые палаты, регистраторы, платежные агентства).

В зависимости от типов экономических систем различаются такие финансовые системы:

- рыночная финансовая система;
- финансовая система стран, которые развиваются;
- финансовая система стран с переходной экономикой;
- финансовая система стран с административно-командной экономикой.

Сложившаяся типология моделей финансовых систем подразделяет их на две основные разновидности.

1. **Германская, европейская (или континентальная)** модель является банковской, поскольку характеризуется доминированием банков, при котором финансирование в стране основано главным образом на них, а также на инсайдерской системе корпоративного управления и консервативной корпоративной стратегии. Примером такой модели является Германия. Банковский сектор этой страны весьма развит, в то время как рынки капитала и различные институты рынка, такие как пенсионные

фонды, недостаточно распространены, что измеряется такими показателями, как общая стоимость активов банков и капитализация рынка акций в процентах к ВВП. Корпоративное управление в Германии действует преимущественно через внутренние механизмы и включает в себя инсайдеров, т.е. людей и институты, которые имеют долговременный интерес в сохранении своих особых взаимоотношений с корпорацией и которые обычно лучше информированы о ее проблемах и перспективах, чем анонимные участники рынка.

2. **Англосаксонская**, т.е. биржевая, модель характеризуется в финансовом секторе большей значимостью рынка капиталов, чем банков, преимущественным финансированием экономики посредством рынка капиталов, аутсайдерским типом корпоративного управления и гибкой, хорошо приспособляющейся к внешним изменениям стратегией управления и организационной структурой. Примером такой модели может служить финансовая система Великобритании, имеющая характеристики, противоположные тем, которые доминируют в Германии: значимость банков в финансовой системе не так значительна; рынки капиталов и институты, в особенности пенсионные фонды, которые ориентированы на рынок и в большинстве своем независимы от банков, играют весьма важную роль; система корпоративного управления является аутсайдерской (высока роль анонимных участников рынка).

Сторонники банковской модели подчеркивают важную роль банков в мобилизации ресурсов, определении прибыльных проектов, контроле менеджмента компаний, в управлении рисками, отмечая, что развитый рынок капитала снижает стимулы для финансирования инновационных проектов и это является помехой в эффективном размещении ресурсов. Приверженцы этой модели полагают, что доминирующие банки могут заставить фирмы раскрывать информацию о своем финансовом состоянии, регулярно погашать финансовые обязательства, способствуя экономическому росту.

Напротив, сторонники биржевой модели подчеркивают роль рынка капиталов в содействии экономическому успеху, к недостаткам банковской модели относя склонность банков к менее рискованным и менее рентабельным проектам, сдерживающим внедрение инноваций и тормозящим экономический рост.

При сравнении двух моделей чаще всего анализируют четыре страны: Германию и Японию как примеры использования банковской модели, а также США и Великобританию как примеры применения биржевой модели. Анализ современного этапа развития финансовых систем развитых стран позволяет увидеть тенденцию дезинтермедиации (бук-

важно "исчезновения" финансового посредника), которая означает снижение роли банковской модели и повышение значимости биржевой модели финансовой системы на основе процесса секьюритизации - постоянно расширяющегося процесса трансформации различных форм существования капитала в обрацаемые ценные бумаги.

### **14.3. Структура современной кредитно-денежной системы**

Кредитно-денежная система (monetary system) - совокупность учреждений, методов и процедур, используемых государством для проведения кредитно-финансовой политики и регулирования экономической деятельности. Соответственно, главная ее функция - поддержание стабильности *денежного обращения* в стране, устойчивости национальной валюты. Кредитно-денежная система обеспечивает экономику страны кредитной поддержкой, денежными расчетами, способствует сберегательной активности граждан и пр. Комплекс учреждений кредитно-финансовой системы составляют три основных элемента: центральный банк, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые институты (страховые компании, пенсионные фонды и др.).

Кредитно-денежная система - это совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования, осуществляемых кредитно-финансовыми институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности и возвратности.

Современная кредитно-денежная система отдельного государства складывается из банковской системы (центробанк и коммерческие банки) и совокупности так называемых специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их с помощью кредита.

Банковская система имеет два уровня. Первый уровень банковской системы России занимает Центральный банк РФ. Он является государственным учреждением и находится исключительно в федеральной собственности.

Основная цель деятельности Центрального банка РФ является поддержка покупательной способности рубля через борьбу с инфляцией, обеспечение стабильности банковской системы. ЦБ выполняет следующие функции:

- эмиссию национальных денежных знаков, организацию их обращения и изъятия из обращения на территории РФ, регулирование величины предложения денег;
- общий надзор за деятельностью кредитно-финансовых учреждений страны и за исполнением финансового законодательства;
- предоставление кредитов коммерческим банкам в качестве кредитора в последней инстанции;
- выпуск и погашение государственных ценных бумаг;
- регулирование банковской ликвидности с помощью традиционных методов воздействия на активы банков (политика учетных ставок на открытом рынке, обязательные резервы);
- регламентацию валютного обращения в стране и контроль за валютными операциями экономических субъектов.

Второй уровень банковской системы - это разветвленная сеть коммерческих банков, предоставляющих широкий выбор кредитно-финансовых услуг: кредитно-расчетное обслуживание субъектов хозяйствования, прием вкладов, посредничество в платежах; купля-продажа ценных бумаг, размещение государственных займов; управление по доверенности имуществом клиентов, консультации по финансово-кредитным вопросам. В качестве инвесторов банки могут вкладывать деньги в облигации и другие ценные бумаги.

Банк - кредитно-денежный институт, занимающийся привлечением и размещением денежных ресурсов. Банк осуществляет активные и пассивные операции. С помощью пассивных операций банк мобилизует ресурсы, а с помощью активных - осуществляет их размещение.

Помимо банковской системы, в кредитную систему России включены небанковские кредитно-финансовые институты, представленные такими государственными структурами, как Фонд содействия занятости, Пенсионный фонд РФ, Фонд государственного социального страхования, дорожные и экологические фонды.

Негосударственные институты представлены инвестиционными, финансовыми и страховыми компаниями, пенсионными фондами, сберегательными кассами, ломбардами и кредитной кооперацией. Эти учреждения, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками, сосредоточивают у себя громадные денежные ресурсы и поэтому оказывают большое воздействие на сферу денежного обращения.

## **14.4. Денежная масса, денежные агрегаты, мультипликационное расширение денежной массы**

Количественное измерение совокупного объема денежных средств в национальной экономике необходимо для достижения таких целей, как:

- планирование и прогнозирование денежного оборота;
- определение денежного предложения, т.е. той части денежной массы, которая сознательно формируется центральным банком для осуществления конкретных целей развития;
- прогнозирование движения процентных ставок и валютных курсов;
- выявление степени соответствия денежной массы объему товаров и услуг, так как избыток денег порождает инфляцию, а недостаток - неплатежи, денежные суррогаты и бартерную торговлю.

Существует два основных подхода к количественному измерению денежной массы:

- 1) транзакционный, который предполагает измерение текущего спроса на деньги для проведения сделок купли-продажи;
- 2) ликвидный подход, который предполагает учет не только текущего спроса на деньги, но и погашение прошлых долгов и формирование будущих инвестиций.

Транзакционный подход к измерению денежной массы базируется на следующем положении: основное отличие денег от других активов заключается в том, что именно деньги служат средством обращения и платежа, делая возможным совершение сделок купли-продажи. Домашним хозяйствам и фирмам необходимо иметь деньги для сделок, осуществление которых соответствует целям развития национальной экономики. Деньги для сделок - это активная часть денежной массы, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот.

В связи с важностью денег в указанной функции для достижения целей экономического развития страны сторонники транзакционного подхода считают, что центральный банк должен регулировать объем денежной массы, которая используется для совершения сделок купли-продажи. Под денежной массой с точки зрения этого подхода понимается совокупность общепринятых в экономике средств обращения и

платежа т.е. сумма наличных и безналичных денежных средств, используемых для реализации данных функций.

Сторонники ликвидного подхода основываются на свойстве денег быть ликвидным активом. Ликвидным называется такой актив, который может быть использован как средство платежа или легко превращаться в него, имея фиксированную номинальную стоимость. Деньги по своему определению обладают абсолютной ликвидностью. Всем остальным активам ликвидность присуща лишь в большей или меньшей степени. Деньги как ликвидный актив составляют пассивную часть денежной массы, включающую в себя денежные накопления, остатки средств на счетах, которые потенциально могут служить средством обращения и платежа.

В современной экономике используются оба подхода. Приоритет отдается тому из них, который на данный момент в большей степени обеспечивает контроль над денежной массой, возможность ее регулирования для достижения общеэкономических целей. Установление приоритета отражается на структуре денежной массы и на выборе основного объекта денежно-кредитного регулирования.

Денежная масса (ДМ) - это вся совокупность денежных средств, предназначенных для оплаты товаров и услуг, а также для целей накопления. Для ее количественного измерения используются агрегированные (суммарные) показатели объема и структуры, так называемые денежные агрегаты, которые отличаются друг от друга:

- по широте охвата структурных элементов ДМ;
- степени ликвидности (по скорости превращения в свободно обращающиеся деньги).

Данные агрегаты образуют иерархическую систему: каждый предыдущий агрегат входит в последующий как его составная часть.

В России Центральным банком рассчитываются и используются следующие денежные агрегаты:

$M_0$  - наличные деньги в обращении (деньги вне банков), т.е. это наличные деньги на руках у населения и в кассах организаций и предприятий. Это наименьший по размерам и самый ликвидный агрегат (7,1 трлн руб. в 2015 г.);

$M_1$  - (так называемые "деньги).  $M_1 = M_0 +$  Депозиты до востребования. Размеры  $M_1$  больше  $M_0$ , а ликвидность меньше (15,9 трлн руб.).

$M_2$  - денежная масса в национальном измерении.  $M_2 = M_1 +$  Срочные депозиты, так называемые квазиденьги (34,8 трлн руб.);

$M_{2x}$  - денежная масса в международном измерении (широкие деньги).  $M_{2x} = M_2 +$  Валютные депозиты;

Ранее Центральным банком использовался позднее отмененный агрегат  $M_3 = M_2 +$  Ценные бумаги и валютные вклады.

Федеральная резервная система (ФРС) США тоже определяет несколько денежных агрегатов:

$M_0$  (наличные деньги в обращении, включая банкноты и монеты);

$M_B$  ( $M_0$  плюс депозиты банков в ФРС);

$M_1$  (наличные деньги за пределами банковской системы плюс текущие счета, счета до востребования и дорожные чеки);

$M_2$  ( $M_1$  плюс различные сберегательные счета, включая счета денежного рынка, плюс розничные фонды денежного рынка, а также срочные депозиты (сертификаты) номиналом менее 100 тыс. долл.);

$M_{2M}$  ( $M_2$  минус мелкие срочные депозиты плюс все фонды денежного рынка). Это один из самых активно используемых денежных агрегатов в США;

$M_3$ : ( $M_2$  плюс все остальные сберегательные сертификаты и депозиты, а также депозиты в евродолларах и сделки РЕПО);

$M_4$ : ( $M_3$  плюс векселя).

$M_4$ : ( $M_4$  плюс казначейские векселя).

Европейский центральный банк определяет три денежных агрегата:

$M_1$ : наличные деньги в обращении и депозиты овернайт. Овернайт - один из видов краткосрочного депозита, позволяющий размещать свободные денежные средства в рублях или иностранной валюте сроком на один рабочий день или одну ночь по ставкам, устанавливаемым банком ежедневно.

$M_2$ :  $M_1$  плюс депозиты на срок до двух лет и депозиты, на погашение которых требуется менее трех месяцев.

$M_3$ :  $M_2$  плюс сделки РЕПО, фонды денежного рынка и долговые ценные бумаги со сроком погашения до двух лет.

Банк Англии подсчитывает только один агрегат  $M_4$ , который включает в себя наличные деньги, депозиты, векселя, долговые ценные бумаги и требования по сделкам РЕПО, т.е. по сделкам покупки ценной бумаги с обязательством обратной продажи через определенный срок по заранее определенной цене.

Существует еще один компонент денежной массы, который носит названия "денежная база ЦБ", "сильные деньги" или "резервные деньги".

Денежная база является, с одной стороны, базой для контроля ЦБ за денежным обращением, а с другой - выступает инструментом воздействия ЦБ на денежное обращение, уровень цен. Этот агрегат формирует денежное предложение со стороны ЦБ и отличается от других монетарных агрегатов качественно и количественно. Количественно денежная база рассматривается в двух измерениях.

1. В узком измерении (8,2 трлн руб.):

- а) наличные деньги вне банка РФ;
- б) обязательные резервы коммерческих банков, находящиеся в Банке РФ (обязательные резервы - это определенная часть депозитов банков, подлежащая отдельному хранению в Центральном банке. Меняя ставку резерва, ЦБ воздействует на способность коммерческого банка превращать депозиты в кредиты).

2. В широком измерении (10,5 трлн рубл) учитывают узкое измерение плюс остатки на открываемых в ЦБ РФ корреспондентских счетах банков.

Меняя объем и структуру денежной базы, ЦБ влияет на ее размер.

Важны не только абсолютные значения денежной массы, но и некоторые относительные показатели:

- 1) соотношение денежной массы и ВВП (в странах с развитой экономикой 100%, в РФ на 01.02.2016 г. около 40%);
- 2) доля наличных денег в денежной массе (в РФ 20%, в развитых государствах менее 10%).

*Денежная эмиссия* в условиях развитого рынка и кредитно-банковской системы подвержена эффекту денежного мультипликатора, т.е. увеличению денег в ритме действия определенного коэффициента.

При банковской эмиссии могут возникнуть ситуации большого роста денежной массы по сравнению с ее первоначальным увеличением (с первичной эмиссией). Например, Центральный банк РФ покупает на 10 тыс. руб. ценных бумаг и, расплачиваясь с их продавцом, выпускает на эту сумму деньги (банкноты). Продавец же может положить полученные деньги на свой счет в коммерческий банк, который в связи с увеличением собственных активов может выдать кредитов на 10 тыс. руб., осуществляя тем самым новую кредитную эмиссию и увеличивая денежную массу. Возможны и последующие этапы перемещения денег и соответствующего увеличения их массы. Такой эффект получил название денежного мультипликатора. В нашем примере его можно записать следующим образом:

$$10\ 000 + K \cdot 10\ 000 + K_2 \cdot 10\ 000 + K_3 \cdot 10\ 000 + \dots$$

или

$$10\ 000 \cdot (1 + k + k_2 + \dots + k_n).$$

Окончательная формула записи денежного мультипликатора в нашем случае

$$1000 \cdot \frac{1}{1 - k}.$$

Поскольку значение первоначально эмитированной денежной массы - величина не постоянная, а переменная, то в общем виде формула денежного мультипликатора выглядит следующим образом:

$$K = \mathcal{E} / (1 - k),$$

где  $\mathcal{E}$  - первичная эмиссия;

$k$  - денежный мультипликатор.

ЦБ регулирует величину денежного мультипликатора через механизм обязательных резервов коммерческих банков в центральном банке.

Величина денежного мультипликатора колеблется во времени и в пространстве (она различна в разных странах). В развитых государствах величина денежного мультипликатора может превышать в 2-3 раза величину первоначальной эмиссии. В процессе регулирования центральным банком размера денежного мультипликатора ( $k$ ) возникает понятие денежной базы, в основе которой лежат наличные деньги как самые ликвидные и депозиты коммерческих банков (обязательные) в центральном банке.

Денежная база =  $M_0$  + Денежные средства в обязательных резервах (в ЦБ РФ) + Денежные средства коммерческих банков на корреспондентских счетах ЦБ РФ.

Денежная база показывает, какой величиной денежной массы могут оперировать центральные банки.

Денежная масса = Денежная база · Денежный мультипликатор.

Следовательно, Денежный мультипликатор =  $M_2$  (денежная масса) / Денежная база.

Между величиной обязательных резервов коммерческих банков в ЦБ и величиной денежного мультипликатора существует обратно пропорциональная зависимость.

Чем выше норма обязательных резервов коммерческих банков в ЦБ, тем ниже величина денежного мультипликатора.

Если денежный мультипликатор высокий, происходит увеличение безналичного оборота по сравнению с наличным, так как рост денежного мультипликатора всегда зависит от роста наличных денег и от остатка на корреспондентских счетах в центральном банке.

Механизм эмиссии денег по-разному осуществляется в странах с командно-распределительной и рыночной экономикой. В первом случае эмиссия денег происходит на основе директивных планов. Во втором случае существует двухуровневая банковская система в виде центрального и коммерческих банков. Здесь механизм эмиссии строится на основе банковской (кредитной, депозитной) мультипликации.

Центральный банк, управляя механизмом мультипликации, расширяет или сужает эмиссионные возможности коммерческих банков.

В экономической науке мультипликатор означает коэффициент изменения совокупного выпуска на одну денежную единицу прироста совокупного спроса. Под денежной мультипликацией понимается процесс эмиссии платежных средств участниками хозяйственного оборота при возрастании денежной базы (денег центрального банка) на одну денежную единицу.

Денежный мультипликатор - это числовой коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастет либо сократится денежное предложение в результате увеличения либо сокращения вкладов в кредитно-денежную систему на одну денежную единицу, и определяемый как отношение денежной массы (агрегат  $M_2$ ) к узкой денежной базе.

Денежная база (в узком смысле) включает в себя наличные деньги в обращении вне Центрального банка РФ и обязательные резервы кредитных организаций по привлеченным средствам в национальной валюте. Денежная база в широком смысле - это наличные деньги в обращении вне Центрального банка РФ, обязательные резервы кредитных организаций по привлеченным средствам в национальной и иностранной валютах, средства кредитных организаций на корреспондентских и депозитных счетах в Банке России, обязательства его по обратному выкупу ценных бумаг и облигациям Банка России, а также средства резервирования по валютным операциям, внесенные в Банк России.

Коэффициент денежной мультипликации можно представить следующим образом:

$$m = 1 / r,$$

$$m = (1 + c) / (r + e + c),$$

где  $c$  - отношение наличных денег небанковского сектора экономики к общему объему депозитов банковской системы;

$r$  - норма обязательного резервирования денежных средств кредитных организаций в центральном банке;

$e$  - отношение избыточных (свободных) резервов банков к общему объему депозитов банковской системы.

## **14.5. Основные направления денежно-кредитной (монетарной) политики**

Теоретической основой денежно-кредитного (монетарного) регулирования экономики является концепция монетаризма, которая разработана чикагской школой монетаризма под руководством Милтона Фридмана. Согласно этой концепции денежно-кредитное регулирование - это совокупность краткосрочных и долгосрочных мероприятий по управлению параметрами денежно-кредитного оборота. Денежно-кредитное регулирование происходит преимущественно на макроуровне, и его осуществляет государство в лице центрального банка. Как правило, денежно-кредитное регулирование преследует 6 целей:

1) поддержание относительной стабильности основных цен в экономике. В конкретных условиях конкретной страны регуляторы стремятся обеспечивать и поддерживать так называемый комфортный уровень инфляции (2% в США, для РФ менее 10%);

2) обеспечение оптимального уровня занятости. Согласно теории Кейнса, есть естественный уровень безработицы, который не превышает 5% и при котором существует определенное равновесие между спросом и предложением на рабочую силу;

3) обеспечение оптимальных темпов экономического роста (оптимальный рост на 4-5%, выше - перегрев);

4) обеспечение устойчивости процентных ставок на внутреннем денежном рынке;

5) обеспечение равновесия между отдельными сегментами финансового рынка;

6) обеспечение устойчивости внутреннего валютного рынка.

Первая цель, как правило, достигается деятельностью ЦБ по таргетированию инфляции, вторая и третья цели осуществляются регуля-

тором опосредованно, а цели с четвертой по шестую являются непосредственными объектами работы регулятора и направлены на сглаживание конъюнктурных колебаний на финансовом рынке.

Объекты денежно-кредитного регулирования:

1) уравнивание спроса и предложения денег в экономике. Спрос на деньги определяют два фактора:

- текущая потребность для текущих платежей;
- потребность в деньгах для инвестирования, включая резервы на возможные потери. Предложение денег в экономике определяется денежной базой ЦБ, кредитной активностью коммерческих банков и состоянием платежного баланса страны;

2) объем и структура денежной массы в обороте. Объекты регулирования:

- агрегат  $M_2$  (денежная масса в национальном измерении);
- соотношение  $M_0$ ,  $M_1$  и  $M_2$ ;

3) скорость оборота денег (количество оборотов 1 денежной единицы). Одной из антиинфляционных мер является политика замедления оборота денег путем стимулирования наращивания банковских депозитов;

4) объем кредита в экономике, регулируемый при помощи ставки рефинансирования и процесса рефинансирования коммерческих банков со стороны ЦБ;

5) банковский мультипликатор, на который можно воздействовать, меняя норму обязательного резервирования;

6) соотношение между объемом и структурой денежных доходов экономических агентов и их расходами;

7) управление курсом национальной денежной единицы.

В период кризиса 2008-2009 гг. и последующие годы важнейшим направлением денежно-кредитного регулирования выступало количественное смягчение, т.е. насыщение экономики деньгами при снижении стоимости заимствования.

Проводником денежно-кредитной политики правительства является ЦБ РФ, который регулирует денежный оборот по трем направлениям:

- 1) воздействие на денежную систему;
- 2) воздействие на кредитную систему;
- 3) воздействие непосредственно на коммерческие банки.

Преимущественно ЦБ должен учитывать два важнейших момента регулирования:

- 1) объема, скорости обращения и стоимости денежной массы;
- 2) валютного курса.

В современных условиях в деятельности ЦБ РФ осуществляется плавный переход от непосредственного регулирования валютного курса к управляемому плавающему курсу через управление процентной ставкой.

Выделяют четыре стратегии ЦБ по денежно-кредитному регулированию.

Инфляционная стратегия направлена на увеличение денежной массы при одновременном снижении процентных ставок. Смысл: разогнать инфляцию.

Рефляция направлена на снижение процентных ставок без увеличения денежной массы, не связана с кризисными явлениями и просто имеет целью стабилизацию экономического роста.

Дефляция направлена на ограничение инфляционных явлений и, как правило связана с ограничением или сжатием денежной массы в обращении.

Дезинфляция направлена на повышение процентных ставок без сжатия ДМ.

При осуществлении денежно-кредитного регулирования государство в основном должно сосредоточиться на разработке правовых основ, т.е. должно сформировать систему нормативных актов, в которых определяются принципы, нормы и правила, регулирующие сам процесс управления денежным оборотом.

Государство также должно регулировать отношения между участниками денежного оборота. Нормативная база по денежно-кредитному регулированию формируется по следующим направлениям:

- формирование барьеров входа участников на отдельные сегменты финансового рынка, регулирование минимального размера капитала банка, повышение минимального размера капитала страховых компаний, пенсионных фондов, брокеров;
- совершенствование системы регистрации участников;
- мониторинг деятельности всех участников рынков.

Большим сегментом нормативной базы по денежно-кредитному регулированию выступает банковское законодательство. Основными направлениями совершенствования банковского законодательства выступают:

1) ужесточение контроля за риск-менеджментом и внедрение содержательного (ориентированного на риск) надзора за работой коммерческих банков;

2) создание антимонопольного регулирования банковского сектора;

3) пресечение противоправных действий на банковском рынке (выявление сомнительных сделок, ограничение фиктивной деятельности, борьба с отмыванием доходов, полученных преступным путем);

4) развитие национальной платежной системы;

5) совершенствование системы клиринговых расчетов.

Методы денежно-кредитного регулирования представляют собой сложную систему долгосрочных и краткосрочных, экономических и административных, прямых и косвенных, стратегических и антикризисных способов и приемов воздействия на денежный оборот. Все эти методы сводятся к набору ряда инструментов, которыми должен оперировать регулятор, воздействуя на денежный оборот.

К инструментам денежно-кредитного регулирования предъявляют ряд требований, в число которых входят:

- максимальная действенность; инструменты должны работать как опережающие, а не как запаздывающие;

- равномерность воздействия инструментов на всех участников рынка;

- отсутствие преференций для государственных структур по сравнению с корпоративными.

Тенденциями развития денежно-кредитного регулирования денежно-кредитной политики в России на 2016-2018 гг. являются:

- повышение привлекательности национальной валюты (адекватность курса, экспорт и импорт капитала и т.д.);

- создание условий для формирования "длинных" денег (сейчас источника "длинных" денег почти нет, только пенсионные фонды и страховые компании);

- глобализация денежного оборота в РФ и его интегрирование с международным денежным оборотом;

- повышение финансовой глубины (или монетизации), которая отражает отношение суммарного объема кредитного рынка и рынка ценных бумаг к величине ВВП;

- формирование финансовой системы, устойчивой к внешним шокам.

## **ГЛАВА 15. НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА И НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА**

### **15.1. Государственный бюджет и его структура. Государственный долг**

Государственный бюджет - это годовой план государственных расходов источников их финансового покрытия. Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом страны - парламентом. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым в предыдущем году законом о бюджете. Расходы государственного бюджета выполняют функции политического, социального и хозяйственного регулирования. Первое место в бюджетных расходах занимают социальные статьи: социальные пособия, образование, здравоохранение и др. В этом проявляется главное направление бюджетной политики, которое связано со стабилизацией, укреплением и приспособлением существующего социально-экономического строя к изменяющимся условиям. В периоды кризисов и депрессий расходы государственного бюджета растут, а во время роста сокращаются. Структура расходов государственного бюджета оказывает регулирующее воздействие на размеры спроса и капиталовложений, а также на отраслевую и региональную структуры экономики, на национальную конкурентоспособность на мировых рынках. Существует определенный термин, описывающий бюджетное устройство страны, - это бюджетный федерализм, характеризующий такое устройство бюджетной системы, при котором каждый из уровней государственной власти располагает собственным бюджетом и действует в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий. Основными принципами бюджетного федерализма являются следующие:

- 1) равноправие всех субъектов федерации в их финансовых отношениях с центром;
- 2) разграничение сфер финансовой деятельности и ответственности между центром и субъектами федерации;
- 3) самостоятельность бюджетов различных уровней.

Идеальная схема бюджетного федерализма предполагает, что объем доходных (или налоговых) полномочий субъектов федерации полностью адекватен объему расходных полномочий, закрепленному за конкретным уровнем государственной власти. Однако на практике между расходными полномочиями и доходными возможностями по реализации полномочий существует значительный разрыв. В результате возникает вертикальный финансовый разрыв, который необходимо покрывать за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня государственной власти.

Дефицит государственного бюджета - это превышение расходов бюджета над его доходами.

Потребность в финансировании дефицита бюджета возникает в следующих случаях:

- когда расходы бюджета на определенную дату превышают денежные средства, имеющиеся в распоряжении правительства на эту же дату (эту ситуацию принято называть "кассовый дефицит", или "кассовый разрыв");

- когда поступления бюджетных доходов за определенный период времени (месяц, квартал и т.д.) оказываются меньше, чем средства, необходимые в этом же периоде для финансирования расходов бюджета (сезонный дефицит);

- когда по итогам года доходы бюджета меньше его расходов, и эта разница не покрывается за счет бюджетных поступлений в будущем году (годовой дефицит).

Выделяют следующие причины возникновения бюджетного дефицита:

- рост государственных расходов, в том числе связанных с необходимостью структурных и институциональных преобразований в экономике и с увеличением масштабов государственных инвестиций;

- непредвиденные государственные расходы, обусловленные чрезвычайными обстоятельствами (стихийные бедствия, военные конфликты и т.д.);

- кризисные явления в экономике;

- неэффективное функционирование национальной финансовой системы и др.

Дефицит государственного бюджета  $\delta$  есть разность между расходами ( $G$ ) и доходами ( $T$ ) государства за определенный период. Если все государственные доходы сводятся к налогам, то  $\delta = G - T$ . По определению  $\delta > 0$ . Когда  $T > G$ , т.е.  $\delta < 0$ , то имеет место бюджетный

избыток. Государственный долг есть алгебраическая сумма бюджетных дефицитов и избытков за все прошедшие годы. Если бы правительство при проведении экономической политики стремилось иметь сбалансированный бюджет на каждый год, то его действия только усиливали бы конъюнктурные колебания. Во время кризиса и депрессии из-за снижения производства и национального дохода поступления в государственный бюджет сокращаются. Снижение в это время государственных расходов ввиду уменьшения бюджетных поступлений задержит выход экономики из кризисного состояния. Полное расходование повышенных доходов государственного бюджета в фазе подъема будет способствовать "перегреву" экономики.

При анализе взаимозависимости между стабилизационной политикой государства и состоянием его бюджета различают две составляющие бюджетного дефицита: структурный дефицит и циклический дефицит. Под структурным дефицитом  $\delta^s$  подразумевается разность между текущими государственными расходами и теми доходами государственного бюджета, которые поступили бы в него в условиях полной занятости при существующей системе налогообложения:

$$\delta^s = G - T_y yf.$$

Циклический дефицит ( $\delta^c$ ) есть разность между фактическим дефицитом и структурным дефицитом.

$$\delta^c = \delta - \delta^s = (G - T_y y) - (G - T_y yf) = T_y (yf - y).$$

Во время спада ( $y < yf$ ) к структурному дефициту добавляется циклический, во время бума ( $y > yf$ ) структурный дефицит уменьшается на абсолютную величину циклического. Фактический дефицит во время спада больше, а во время бума меньше структурного дефицита.

Структурный дефицит является следствием экспансионистской дискреционной фискальной политики государства, а циклический дефицит есть результат действия встроенных стабилизаторов.

Если бюджетной дефицит сохраняется на протяжении продолжительного времени, то образуется государственный долг. В нашей стране существуют следующие определения государственного долга.

Государственный долг - это долговые обязательства РФ перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией.

Государственный долг - это сумма накопленных дефицитов государственного бюджета (общее количество финансовых займов,

взятых государством для покрытия бюджетных дефицитов). Безопасная граница государственного долга и дефицита государственного бюджета составляет следующие значения: бюджетный дефицит - 3% ВВП, государственный долг - 60% ВВП.

Россия относится к группе стран с уровнем государственного долга ниже среднемирового уровня. Величина государственного долга России стабилизировалась и не превышает 12-14%. Расходы на обслуживание государственного долга составляют менее 1% ВВП.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. Внешний государственный долг - это займы и кредиты, привлекаемые от физических и юридических лиц, иностранных государств и международных финансовых организаций (МФО), выраженные в иностранной валюте.

Внутренний долг - займы и кредиты, привлекаемые от физических и юридических лиц, выраженные в российской валюте. По срокам долговые обязательства подразделяются:

- на краткосрочные (до одного года);
- среднесрочные (от 1 года до 5 лет);
- долгосрочные (от 5 до 30 лет).

Наиболее тяжелыми являются краткосрочные долги, так как по ним вскоре приходится выплачивать основную сумму с высокими процентами. Погашение государственного долга осуществляется денежными выплатами, обменом долговых обязательств на налоговые освобождения, аннулированием задолженности кредитором, отказом от уплаты, принятием задолженности другим органом управления и т.д.

Основными методами покрытия бюджетного дефицита являются:

- выпуск дополнительного объема необеспеченной денежной массы;
- повышение уровня налогообложения;
- выпуск в обращение государственных ценных бумаг.

Что касается эмиссии кредитных денег, то она еще больше усиливает инфляцию, ухудшает состояние денежного обращения, вызывает тяжелые последствия в сфере экономики и социальных отношений. Выпуск же государственных займов при определенных условиях вытесняет часть инвестиций из производственного процесса, что вызывает так называемый эффект вытеснения, тем не менее данный способ покрытия является достаточно эффективным и имеет большую популярность в развитых странах.

Через выпуск в обращение государственных ценных бумаг обеспечиваются:

- покрытие дефицита государственного бюджета;
- регулирование экономической активности и параметров финансового рынка (объем наличной денежной массы в обращении; ценовое регулирование и меры по сдерживанию инфляции; регулирование платежного баланса; влияние на государственную инвестиционную политику и т.д.);

- финансирование целевых государственных инвестиционных проектов и программ в области промышленного и жилищного строительства; стимулирование промышленного роста; развитие транспортной и иной инфраструктуры; социальное обеспечение и др.;

- стимулирование развития национальных финансовых институтов и др.

Обычно правительства стран-должников принимают все возможные меры, чтобы не попасть в положение безнадежных должников, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам. Для этого возможно несколько путей:

- 1) рефинансирование государственного долга, т.е. погашение основной задолженности и процентов за счет средств, полученных от размещения новых займов;

- 2) новации, которые представляют собой соглашения между заемщиками и кредиторами по замене обязательств по одному займу другими обязательствами;

- 3) унификация - решение государства об объединении нескольких ранее выпущенных займов. При этом ценные бумаги, которыми был оформлен первоначальный заем (облигации, сертификаты и т.д.), подлежат обмену на аналогичные бумаги нового займа;

- 4) конверсия - одностороннее изменение государством доходности ранее сделанных заимствований;

- 5) консолидация - изменение условий обращения займов в части срока их погашения, т.е. решение государства о переносе выплат по займам на более поздний срок;

- 6) отсрочка погашения займов, представляющая собой консолидацию при одновременном отказе государства от выплаты дохода по займам;

- 7) аннулирование долга - отказ государства от всех обязательств по ранее выпущенным займам;

- 8) реструктуризация - прекращение долговых обязательств, составляющих государственной или муниципальной долг, с заменой указанных обязательств иными долговыми обязательствами, предусматривающими другие условия их обслуживания и погашения.

## **15.2. Налоги, их виды.**

### **Принципы налогообложения.**

#### **Налоговая нагрузка и кривая Лаффера**

Под налогом, сбором, пошлиной и другими платежами понимается обязательный взнос плательщиков в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд в порядке и на условиях, определенных законодательными актами. Совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения образует налоговую систему. Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), стоимость определенных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, операции с ценными бумагами, пользование природными ресурсами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость произведенных товаров и услуг и другие объекты, установленные законодательством. Основными принципами налогообложения являются следующие.

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня доходов.
2. Налогообложение носит однократный характер.
3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа.
4. Система и процедура уплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков.
5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам.
6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Налоги выполняют три важнейшие функции, а именно:

- 1) финансирование государственных расходов (фискальная функция);
- 2) поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними (социальная функция);
- 3) государственное регулирование экономики (регулирующая функция).

Наибольшее значение при всех общественных формациях имеет фискальная функция, т.е. обеспечение финансирования общественных расходов, а также расходов государства. В течение последних десятилетий заметное развитие получили социальная и регулирующие функции.

Налоги бывают двух видов. Первый вид - налоги на доходы и имущество: подоходный налог с граждан; налог на прибыль корпораций; единый социальный налог; поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, в том числе на землю и другую недвижимость. Эти налоги взимаются с конкретного физического и юридического лица, их называют прямыми налогами. Второй вид - налоги на товары и услуги: НДС, акцизы, налог на наследство, на сделки с недвижимостью и ценными бумагами. Эти налоги называют косвенными. Они частично или косвенно переносятся на цену товара или услуги.

История собирания налогов привела к познанию зависимости налоговых поступлений от величины налоговой ставки, которая была описана американским экономистом А. Лаффером, доказавшим, что увеличение государственных доходов за счет роста налоговых ставок не всегда возможно и что чрезмерное налоговое бремя ведет к обратному результату - к уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет. Данное явление получило название эффекта Лаффера, а кривая, отражающая эту зависимость, - кривой Лаффера (рис. 15.1).

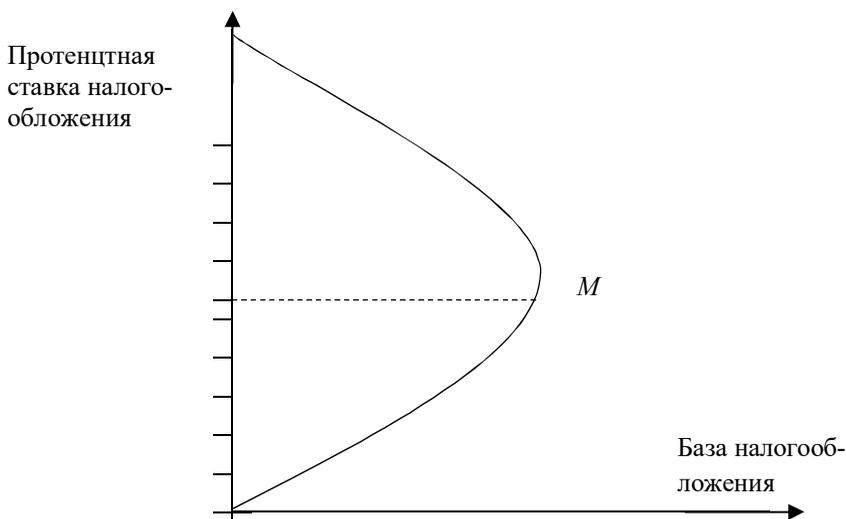


Рис. 15.1. Кривая Лаффера

Согласно кривой Лаффера рост налоговых ставок обеспечивает увеличение массы налоговых поступлений лишь до определенных

пределов (точка М). Дальнейшее увеличение налоговой ставки приведет к чрезмерному налоговому бремени. Это сократит доходы предприятий и возможности расширения производства. Тем самым в долгосрочном периоде затормозится рост ВВП и валового национального дохода. Кривая Лаффера показывает, что при определенных условиях снижение налоговых ставок может создать для бизнеса стимулы, способствовать приумножению сбережений и содействовать благодаря этому росту инвестиционного потенциала.

Когда правительство сокращает налоги, реальные доходы домашних хозяйств увеличиваются, часть прироста направляется на сбережения, а другая - расходуется на приобретение потребительских товаров. Так как уменьшение уровня налогообложения означает возрастание потребительских расходов, кривая совокупного спроса сдвигается вправо, ужесточение налогов ведет к снижению расходов домохозяйств и смещение кривой совокупного спроса влево.

Величина смещения совокупного спроса, возникающего вследствие изменения уровня налогообложения, также зависит от эффектов мультипликатора и вытеснения. В зависимости от соотношения эффекта мультипликатора и эффекта вытеснения смещение совокупного спроса может быть большим или меньшим, чем вызвавшее его изменение в налогообложении. Налоговый мультипликатор имеет следующий вид:

$$M = \frac{-b}{1-b} = \frac{\Delta Y}{\Delta T}.$$

В то же время равные увеличения правительственных расходов и налогообложения ведут к росту равновесного уровня ВВП, т.е. если  $G$  и  $T$  увеличиваются на определенную величину, то равновесный уровень национального продукта также увеличивается на ту же самую величину. Данный механизм лежит в основе мультипликатора сбалансированного бюджета, суть которого состоит в следующем.

Мультипликативный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, что является следствием более сильного воздействия государственных расходов на величину дохода и потребления (по сравнению с изменением налогов). Мультипликатор государственных расходов превышает мультипликатор налогов на единицу.

Теорема Хаавельмо утверждает, что если государственные расходы и налоговые отчисления изменяются на одну и ту же величину ( $\Delta T = \Delta G$ ), то равновесный объем производства изменяется на ту же величину ( $\Delta Y = \Delta G$ ), следовательно, мультипликатор сбалансированного бюджета ( $\Delta Y/\Delta G$ ) равен единице.

При увеличении государственных расходов на  $\Delta G$  совокупный выпуск и доход возрастут в соответствии с мультипликатором государственных расходов на  $\Delta Y = 1/1-MPC \cdot \Delta G$  и.д.

Увеличение налогов на такую же величину  $\Delta T = \Delta G$  приводит к снижению совокупного выпуска и дохода в соответствии с налоговым мультипликатором на  $\Delta Y = -MPC/1-MPC$ . Суммарное изменение совокупного выпуска и дохода составит.

$$\Delta Y = 1/1-MPC \cdot \Delta G + (-MPC/1-MPC) \cdot \Delta G = 1-MPC/1-MPC \cdot \Delta G = 1 \cdot \Delta G.$$

Отсюда  $\Delta Y/\Delta G = 1$ .

Данное различие между государственными расходами и налогами с точки зрения их воздействия на совокупный выпуск является определяющим при выборе инструментов бюджетно-налоговой политики. Если она нацелена на расширение государственного сектора экономики, то для преодоления циклического спада увеличиваются государственные расходы, что дает стильный стимулирующий эффект, а для сдерживания инфляционного подъема увеличиваются налоги, что является относительно мягкой ограничительной мерой. Если бюджетно-налоговая политика нацелена на ограничение государственного сектора, то в фазе циклического спада снижаются налоги (это дает относительно небольшой стимулирующий эффект), а в фазе циклического подъема снижаются государственные расходы (это позволяет относительно быстро снизить уровень инфляции).

### **15.3 Налогово-бюджетная политика и ее виды**

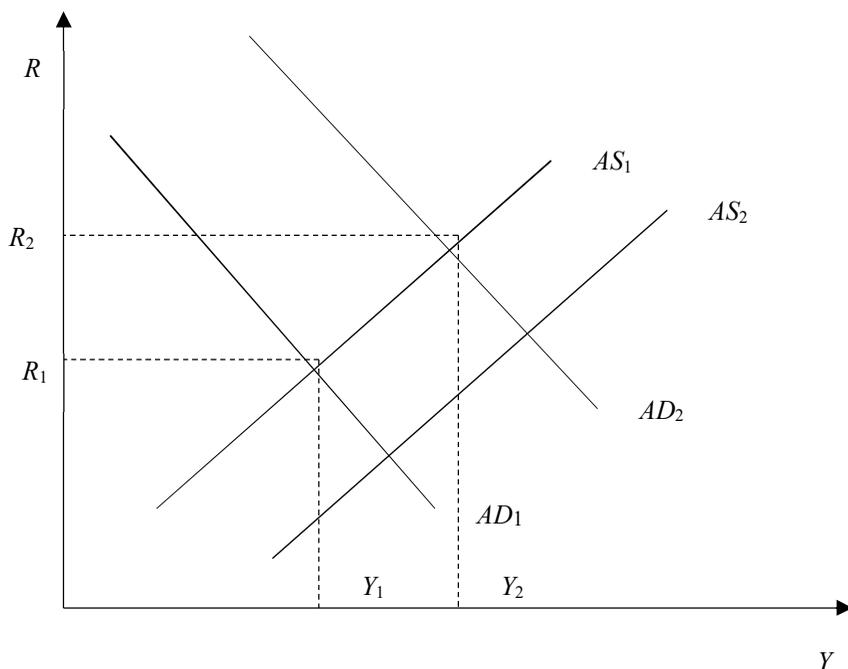
Под фискальной политикой подразумевается воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения объема государственных расходов и налогообложения. Поскольку осуществление государственных расходов означает использование средств государственного бюджета, а налоги являются основным источником его пополнения, фискальная политика сводится к манипулированию государственным бюджетом. Государственные финансы оказывают воздействие на основные экономические показатели в силу того, что сектор государственного управления является сектором экономики, участвующим в общем кругообороте доходов, расходов и выпуска продукции. Государственные расходы являются составной частью совокупного спроса, а чистые налоги характеризуют реальное

уменьшение сумм частного сектора, которые могут быть использованы для расходов. Существует два основных положения фискальной политики. Согласно первому увеличение государственных расходов ведет к росту совокупного спроса в экономике и соответственно к росту выпуска продукции и занятости. Влияние изменения государственных расходов аналогично воздействию инвестиционного спроса. Согласно второму положению увеличение налогообложения ведет к сокращению личных располагаемых доходов домашних хозяйств, к сокращению расходов, выпуска продукции и занятости.

Фискальная политика государства, определяемая его действиями в области получения доходов, объема и направлений государственных расходов, может быть нацелена на стабилизацию, экономический рост или на ограничение деловой активности. Политика стабилизации предполагает использование фискальных и денежно-кредитных мер для максимального приближения ВВП к его потенциальному уровню, для обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен. Под политикой экономического роста понимают реализацию мер по увеличению ВВП, а под политикой ограничения деловой активности - осуществление мер по уменьшению ВВП по сравнению с потенциальным уровнем.

Рассмотрим влияние изменения государственных закупок на совокупный спрос и, как следствие, на ВВП. Существует два макроэкономических эффекта, которые делают величину сдвига совокупного спроса отличной от изменений в государственных закупках. Вследствие первого из них - эффекта мультипликатора - сдвиг совокупного спроса может оказаться большим, чем первоначальное изменение государственных расходов или уровня налогообложения. Вследствие второго эффекта - эффекта вытеснения - смещение совокупного спроса может оказаться значительно меньшим. Эффект мультипликатора, возникающий как результат реакции потребительских расходов на повышение уровня спроса, может быть усилен реакцией инвесторов. В таком случае повышение спроса со стороны правительства способствует возрастанию потребности в инвестиционных товарах. Такая положительная обратная связь между спросом и инвестициями называется инвестиционным акселератором, который способствует росту ВВП.

Увеличение государственных закупок стимулирует спрос на товары и услуги, но оно же вызывает повышение процентной ставки, следствием чего становится сокращение спроса на товары и услуги. Уменьшение спроса, вызванное повышением процентной ставки вследствие бюджетной экспансии, называется эффектом вытеснения (рис. 15.2).



*Рис. 15.2. Эффект временного увеличения государственных закупок*

Временное увеличение государственных закупок приводит к увеличению объема выпуска с  $Y_1$  до  $Y_2$  и к росту процентной ставки с  $R_1$  до  $R_2$ .

Таким образом, рост государственных расходов ведет к увеличению спроса на товары и услуги, но следствием данного процесса может быть вытеснение инвестиций, что частично компенсирует воздействие государственных расходов на совокупный спрос. Эффекта вытеснения, по мнению неоклассиков можно избежать, если фискальная политика носит постоянный характер. В этом случае все изменения совокупного дохода, вызванные проведением в жизнь фискальных мероприятий, домашние хозяйства воспринимают как перманентные, и потому их спрос изменяется на всю величину изменения дохода. Тогда при постоянном увеличении государственных закупок совокупный спрос и совокупное предложение возрастут на одну и ту же величину. Процентная ставка при этом остается постоянной и эффекта вытеснения не возникает.

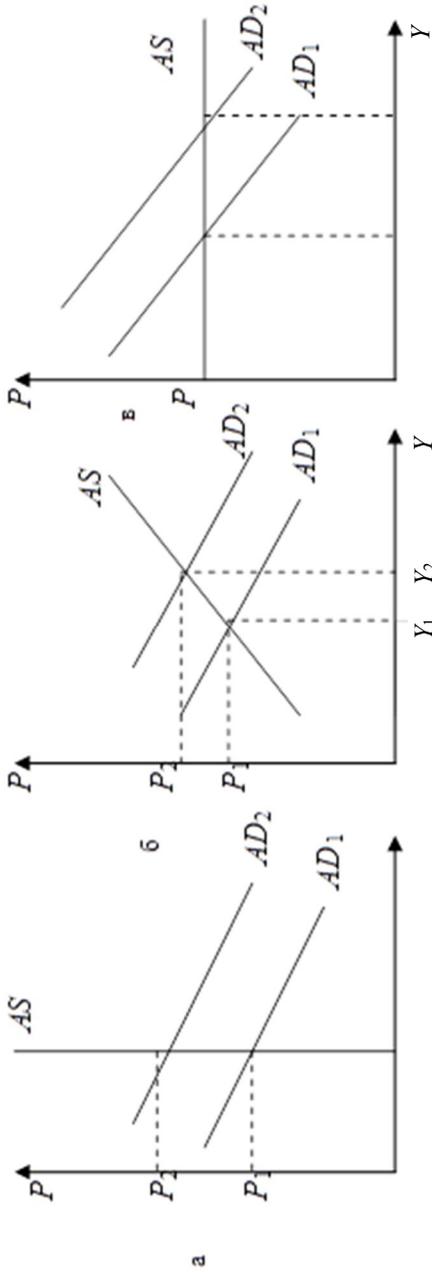


Рис. 15.3. Эффект фискальной политики и модели AD-AS



Кроме того, конечный эффект от фискальной экспансии в экономике зависит от вида кривой совокупного предложения. В классическом случае, когда линия предложения вертикальна, рост совокупного спроса завершается ростом цен, в то время как уровень выпуска остается неизменным (рис. 15.3а). В базовой кейнсианской модели возрастающей кривой предложения увеличение совокупного спроса воздействует на рост выпуска и цен (рис. 15.3б). В кейнсианской модели с горизонтальной кривой предложения эффект проявляется только в случае роста объема выпуска при неизменных ценах (рис. 15.3в).

## **ГЛАВА 16. ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ. ЦИКЛИЧНОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ**

### **16.1. Экономический цикл: причины возникновения, характерные черты и периодичность**

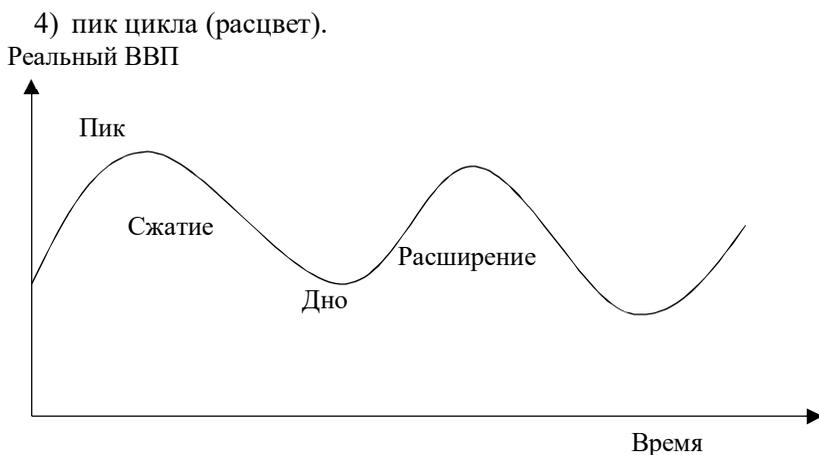
Теория экономических циклов, наряду с теориями экономического роста, относится к теориям экономической динамики, которая объясняет процесс развития и движения хозяйства страны. Теория роста исследует его факторы и условия как основы долговременной тенденции, а теория цикла изучает причины колебаний экономической активности во времени.

Направление и степень изменения совокупности показателей, характеризующих равновесное развитие экономики, образуют экономическую конъюнктуру. Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем. Следует отметить, что интерес к циклам среди экономистов то усиливается, то ослабевает (в зависимости от степени воздействия циклов на экономику и общество), но никогда не исчезает совсем, поскольку сами циклы время от времени неизбежно напоминают о себе.

Первой разновидностью циклов, существование которых было осознано экономистами, стали промышленные (экономические, деловые) циклы. Под промышленными (деловыми) циклами понимаются периодические смены подъемов и спадов (кризисов) в уровнях экономической активности продолжительностью в несколько лет (указание на временной интервал "несколько лет" позволяет не смешивать эти циклы с общеизвестными сезонными колебаниями в сельском хозяйстве или в строительстве). Данные циклы с достаточной очевидностью стали обнаруживать себя с периода завершения первого промышленного переворота.

Динамика промышленного (делового) цикла в большинстве случаев отслеживается по динамике реального ВВП, в каждом цикле выделяется ряд последовательно сменяющих друг друга фаз (рис. 16.1).

- 1) сжатие (рецессия);
- 2) дно цикла (кризис);
- 3) расширение (экспансия);



*Рис. 16.1. Фазы промышленного цикла*

Продолжительность экономического цикла измеряется как промежуток времени между двумя низшими точками или реже между двумя пиками. Различные фазы цикла имеют типичные признаки. Например, для фазы экономического спада длительное время, вплоть до середины XX в., были характерны:

- перепополнение рынка товарами, т.е. перепроизводство товаров и связанное с этим падение цен;
- резкое сокращение объемов производства;
- массовые банкротства и гибель мелких и средних предприятий;
- рост безработицы и снижение заработной платы;
- паника на фондовой бирже, массовое падение курса акций (паника на бирже является либо предвестницей кризиса, либо сопровождает кризис);
- кризис кредитной системы (уменьшаются объемы кредитования, возрастает потребность в наличных деньгах, идет массовое банкротство банков, повышается норма ссудного процента).

После прохождения дна цикла в экономике наблюдается состояние застоя. В этот период падение производства прекращается, но и рост отсутствует. Затем постепенно происходит рассасывание товарной массы, замедляется падение цен, сокращается потребность в ссудном капитале, резко снижается норма ссудного процента. Затем наступают третья и четвертая фазы цикла - "расширение" и "пик" подъема. В стадии расширения производство достигает предкризисного уровня, а в момент пика превышает предкризисный максимум.

Рост производства в период пика снова подготавливает базу для спада, так как начинается в перепроизводство. Данный факт сначала еще не проявляет себя. Какое-то время продолжается закупка огромных масс товаров, которые уже не реализуются, т.е. возникает так называемый фиктивный спрос. Затем начинается очередное сжатие (спад), т.е. развивается следующий цикл. Такое пофазное движение объема производства представляет собой классический экономический цикл, который наиболее отчетливо прослеживался в XIX в. и в первой половине XX в. В последующем классический цикл претерпел некоторые изменения, ставшие особенно заметными после Второй мировой войны.

Экономические школы по-разному трактуют появление циклов. Одни ученые утверждают, что причина в солнечных пятнах, тень которых падает на Землю и вызывает депрессивное состояние, угнетая инвестиционную активность предпринимателей. Другие специалисты видят объяснение в периодичности выборов новых органов власти, что приводит к ослаблению жестких экономических рычагов до выборов и к усилению их после. Современная экономическая мысль правоммерным считает объяснение этой проблемы К. Марксом, обратившим внимание на особенности движения основного капитала и инвестиционного процесса. Замена элементов этого капитала осуществляется раз в несколько лет, после чего падает инвестиционный спрос. Продолжительность цикла, сроки, через которые повторяются кризисы перепроизводства, связаны со средним сроком службы техники. Кризис в зависимости от того, как он выполнит свою миссию по формированию макроэкономического равновесия, определяет ход дальнейшего развития.

Интересное объяснение повторяемости циклических колебаний дал Й. Шумпетер. В своей концепции основное внимание ученый уделял изучению неравномерности инновационной активности, считая ее фактором макроэкономических колебаний. Шумпетер связал длительные отклонения экономики от состояния равновесия, проявляющиеся в низкочастотных колебаниях конъюнктуры, с периодически происходящей концентрацией нововведений в кластеры и с их дальнейшим синхронным распространением. С появлением кластера нововведений, сопровождающегося повышением прибыли у новатора, разворачивается шторм их имитаций многочисленными последователями, устремляющимися в новый растущий сектор экономики. Шторм нововведений сопровождается массивными инвестициями, что обуславливает циклическое движение экономики в целом и

изменение состава ведущих отраслей. Экономическое развитие является неравномерным, представляя собой последовательность чередующихся подъемов и спадов, не столько сопровождающихся внедрением нововведений, сколько обуславливаемых этим внедрением. Вызываемое кластером нововведений созидательное разрушение приводит к спаду в старых отраслях, а затем с некоторым лагом - к неравномерному расширению новых отраслей.

Через год после выхода в свет работы Й. Шумпетера "Деловые циклы" С. Кузнец указал на ряд фундаментальных проблем, оставшихся без объяснения в теории Й. Шумпетера. Во-первых, как полагал С. Кузнец, для образования длинных волн необходимо, чтобы нововведения, вызывающие макроэкономические колебания, были либо очень значительными, либо чтобы достаточно большое количество их концентрировалось в ограниченном промежутке времени. Нововведений, способных оказать мощное дестабилизирующее влияние на всю экономическую систему, очень мало, хотя систематически происходит большое число малозначительных нововведений. Во-вторых, теория Шумпетера не объясняла, почему эффект значительных и важных нововведений длится в течение нескольких десятилетий, а не менее длительного времени. В-третьих, Шумпетер не дал убедительного объяснения периодически повторяющимся депрессиям и неравномерности появления значимых нововведений.

Впоследствии проблемы, нерешенные Й. Шумпетером, попытался решить Г. Менш. Он разделил все нововведения на базисные (которые формируют новые отрасли промышленности и новые виды профессий) и улучшающие (технические усовершенствования в уже сложившихся отраслях), которые появляются в ходе практической реализации тех новых возможностей, которые закладываются базисными нововведениями.

Еще одним исследователем, определившим существование длинных волн, был Н. Кондратьев, изложивший результаты своих исследований, динамики индексов товарных цен и процентных ставок, ренты, заработной платы, производства важнейших видов продукции и т.д. Для ряда развитых стран с 1770 по 1926 г. начало "большого" подъема Н. Кондратьев связывал с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство, с изменением объемов добычи золота. Свидетельством того, что экономика приближается к верхней точке большого цикла, являются начинающийся на фоне изобилия недостаток отдельных товаров, сдвиги в структуре распределения доходов, рост

издержек производства, замедление роста прибылей и т.п. За каждым большим подъемом следует довольно короткий период, когда экономика как бы готовится к предстоящему длительному спаду, но в то же время сохраняется видимость процветания. Поскольку реальная ситуация уже не та, происходит нагромождение задолженности, которое в любой момент грозит крахом. Это с неизбежностью и происходит, причем импульс может исходить от незначительного события. Накопившиеся ранее противоречия выходят на поверхность: обнаруживается избыток производственных мощностей, происходят массовые ликвидации предприятий, растет безработица, цены падают. Кондратьев особенно подчеркивал депрессивное состояние сельского хозяйства как одну из главных причин длительного спада. Подъем первого большого цикла ученый связывал с промышленной революцией в Англии, второго - с развитием железнодорожного транспорта, третьего - с внедрением электроэнергии, телефона и радио, четвертого - с автомобилестроением. В дальнейшем основой пятой длинной волны стало развитие микроэлектроники, шестой - нанотехнологий, геномной инженерии, молекулярной физики. Наиболее известной классификацией циклов в экономической литературе является следующая:

1) циклы Китчина (продолжительность 3-5 лет); движущая сила - динамика инвестиций в запасы товарно-материальных ценностей на предприятиях;

2) циклы Жугляра (продолжительность 7-11 лет); движущая сила - динамика инвестиций в машины и оборудование;

3) циклы Кузнеца (продолжительность 20 лет); движущая сила - динамика инвестиций в здания и сооружения (поэтому эти циклы часто называют воспроизводственными, или строительными);

4) циклы Кондратьева, или "длинноволновые" циклы (продолжительность 48-55 лет), ряд источников называет 80-120 лет); движущая сила - радикальные изменения в технологической базе общественного производства, его структурная перестройка.

## **16.2. Антициклическая политика государства**

Регулярность повторения циклов, их дестабилизирующее воздействие на экономику определили необходимость государственного антициклического регулирования. Антициклическое регулирование

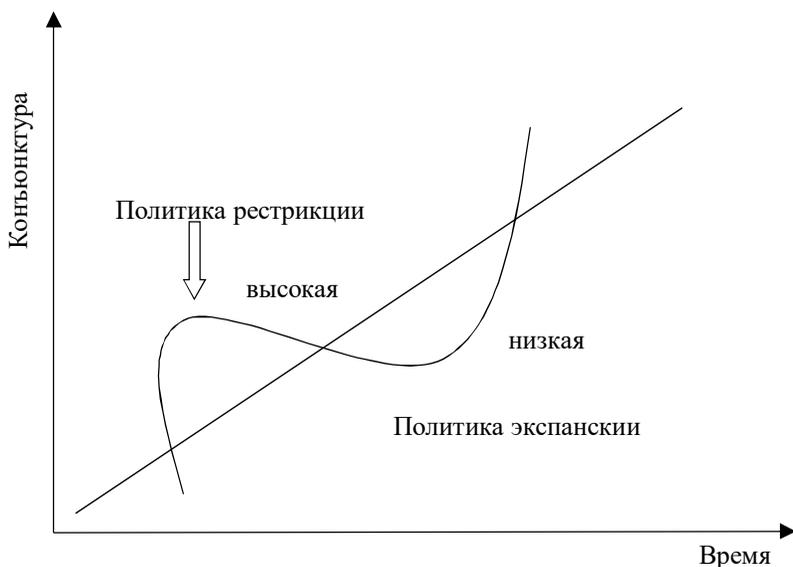
представляет собой комплекс государственных мероприятий, которые проводятся в направлении, противоположном проявившимся в данный момент колебаниям экономической конъюнктуры. Главной целью такого регулирования является достижение стабильного, сбалансированного, равномерно распределенного по волне цикла. В случае достижения этой цели национальная экономика в каждый данный момент в максимально возможной степени приближается к потенциальному уровню ВВП и к полной занятости населения, а темпы инфляции (дефляции) оказываются стабильно низкими. Любое современное государство имеет немалые возможности для достижения указанной цели, поскольку в его распоряжении находятся государственный бюджет и денежная масса. Используя эти и некоторые другие инструменты, фискальные и монетарные власти способны существенно повлиять на ход делового цикла, изменить его амплитуду, продолжительность, соотношение его фаз. В результате государственного воздействия бывает даже выпадение из цикла некоторых его фаз, возможна непоследовательность их смены с точки зрения чистой теории.

Сглаживание циклических колебаний экономики достигается с помощью регулярного чередования политики экспансии, проводимой в условиях нисходящей и низкой конъюнктуры, и политики рестрикции, используемой государством в период восходящей и высокой конъюнктуры (рис. 16.2).

При достижении целей антициклического регулирования государство использует инструменты фискальной (бюджетно-налоговой) и монетарной (денежно-кредитной) политики. Накопленный к настоящему времени мировой опыт доказывает, что в стадии рецессии несравненно большей эффективностью регулирования обладает бюджетно-налоговая политика (и правительство как ее ведущий субъект), а при подъеме роль первой скрипки закономерно переходит к денежно-кредитной политике (и к центральному банку как органу, реализующему ее цели).

Рассмотрим инструменты, которые применяются в фазах экономического спада и депрессии.

1. Сокращение налогов (или отдаление во времени момента их уплаты), которое приводит к наращиванию склонности к потреблению, к стимулированию потребительского и инвестиционного спроса домохозяйств и компаний.



**Рис. 16.2. Воздействие бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики на экономическую конъюнктуру**

2. Увеличение государственных расходов как инвестиционной так и социальной направленности, порождающих мультипликативный эффект. Речь идет не об абсолютном увеличении правительственных закупок, а скорее лишь об относительном повышении их доли в структуре ВВП. В результате проведения указанных бюджетно-налоговых мероприятий в условиях неблагоприятной конъюнктуры происходит увеличение бюджетного дефицита: в жертву экономическому равновесию приносится равновесие бюджетное. А это, в свою очередь, неизбежно приводит либо к наращиванию государственного долга (при действовании долгового способа финансирования), либо к ускорению инфляции (при использовании денежного способа). Тем не менее, вызванное подобными экспансионистскими действиями стимулирование совокупного спроса, затем рост ВВП и занятости населения способны в дальнейшем заметно ослабить остроту не только экономических, но и финансовых проблем.

3. Денежно-кредитная экспансия. Оживление конъюнктуры достигается путем притока в экономику дополнительной денежной массы. Подобные действия центрального банка имеют, конечно, определенные негативные последствия в виде роста темпа инфляции. Реа-

лизуемая государством политика "дешевых" денег оказывает следующее воздействие на экономику. Во-первых, увеличение денежной массы в обращении означает открытую инфляцию (в строго очерченных границах). У потребителей через некоторое время срабатывает рефлекс инфляционных ожиданий, люди тратят свои сбережения и наращивают предельную склонность к потреблению. В результате совокупный спрос догоняет совокупное предложение, что, собственно, и требуется государству для преодоления кризиса перепроизводства. Во-вторых, происходит кратковременное снижение процентных ставок. Предприниматели, получая дешевый кредит, расширяют свой спрос на инвестиционные товары. В-третьих, в связи с уменьшением процентной ставки сбережения домохозяйств и компаний направляются не в банки, а на покупку растущих в цене акций, что ведет к росту деловой активности и к уменьшению безработицы.

Во время затяжного и бурного подъема, когда назревает опасность резкого сокращения товарных запасов, повышения заработной платы, издержек производства и общего уровня цен, правительство, наоборот, сознательно повышает налоги и параллельно сокращает государственные расходы. Безусловно, подобная фискальная рестрикция оказывается далеко не безболезненной, она заметно тормозит экономический рост, ее реализация сопровождается неминуемым расширением теневой экономики, утратой значительного количества рабочих мест и др. Однако, сдерживая дальнейшее нарастание совокупного спроса, инвестиций, производства и занятости, подобные действия государства в рамках его рестриктивной бюджетно-налоговой политики приводят к уменьшению дефицита бюджета, а в ряде случаев даже к его положительному сальдо. Возникающий в этих условиях бюджетный излишек власти направляют на погашение ранее накопленных внешних долгов или на формирование стабилизационного фонда. В результате указанных стабилизирующих действий темпы инфляции вскоре замедляются, а значит, грядущий спад производства в стране становится менее заметным, да и сама проблема накопленного в депрессивный период государственного долга перестает быть столь острой.

При восходящей и высокой конъюнктуре (особенно в случае инфляции спроса) еще более значимой является политика денежно-кредитной рестрикции. Проводимая центральным банком политика "дорогих" денег означает сжатие чрезмерно разросшейся денежной массы, влечет за собой повышение процентных ставок и, как результат, спад инвестиционной и потребительской активности в стране.

Антициклическая политика как инструмент тонкой настройки в ходе своей реализации все же небезупречна. Она сталкивается с проблемами стагфляции, ошибок прогнозирования, лагов и оппортунизма политических лидеров.

Все модели антициклического регулирования экономики исходят из предположения о том, что в конкретный период существует либо инфляция (при высокой конъюнктуре), либо безработица (при конъюнктуре низкой). Эти модели не рассматривают четкого алгоритма поведения государства в ситуации, когда две главные из указанных экономических болезней вместе обосновываются в социальном организме, порождая феномен стагфляционной ловушки. Данный термин обозначает одновременное падение производства и инфляцию в условиях, когда для преодоления экономического спада необходимы инфляционные меры, которые, в свою очередь, увеличивают спад, и, напротив, для преодоления инфляции нужны меры, сокращающие производство, что приводит к нарастанию инфляции. В этих условиях стимулирующая фискальная и монетарная политика, направленная на преодоление спада, вполне может способствовать ускорению инфляции. И наоборот, ужесточение денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, направленное на замедление темпов роста цен, неминуемо сопровождается углублением кризисного сокращения производства. Перед государством встает сложнейшая проблема сочетания "жесткой" и "мягкой" экономической политики, и ее разрешение требует постоянного поиска неких пороговых значений макроэкономических показателей, за которые выходить уже нецелесообразно.

Меры по антициклическому регулированию оказываются результативными только при условии, что правительство и центральный банк располагают надежной информацией о текущем состоянии, тенденциях и перспективах изменения экономической конъюнктуры. Ни один из показателей не может предсказать грядущих перепадов в хозяйственной динамике, обозначить и определить поворотные точки. Нередко поворот экономической конъюнктуры в сторону спада происходит так резко, что государство не успевает задействовать рецепты антициклического регулирования. Кроме того, в любой стране макроэкономическая аналитика в той или иной степени связана с апологетикой - с чрезмерным восхвалением сложившегося здесь социально-экономического устройства, его предвзятой защитой. Проявлениями апологетики являются задержка публикации негативных статистических данных, их корректировка, искажение сути происхо-

дящего в комментариях властей. Далеко не всегда соблюдается золотое правило экономической науки, согласно которому при выработке прогнозов и рекомендаций ситуацию в стране следует оценивать такой, какая она есть, а не такой, какой ее хочется видеть.

Еще одной проблемой осуществления антициклического регулирования является проблема лагов. Лагами называются временные разрывы между экономическими явлениями, находящимися в причинно-следственной связи. Пока правительство и центральный банк предпринимают какие-либо действия, ориентируясь на реалии сегодняшнего дня, объект их регулирования, находящийся в непрерывном движении, способен уйти далеко вперед, и в результате предпринятые меры могут оказаться неудачными. К тому же известно, что рыночная экономика весьма инерционна. Хозяйственные процессы совершаются в ней далеко не мгновенно, и их запуск требует затрат не только ресурсов, но и времени. Поэтому в ходе реализации любой экономической политики, в том числе и антициклической, проявляется эффект запаздывания ее воздействия на объект. Оценка продолжительности данного эффекта - одна из важнейших задач макроэкономического регулирования. Государству важно знать не только вероятностный результат того или иного хозяйственного мероприятия, но и предположительный момент его наступления.

В общем случае задержки (запаздывания) воздействия экономической политики можно разделить на две группы:

- 1) внутренние лаги - время, необходимое для принятия решений;
- 2) внешние лаги - запаздывание появления результатов тех или иных действий властей.

В ходе детализации лагов можно выделить целую лаговую структуру, в которую, в частности, входят:

- лаг признания;
- лаг решения;
- лаг между моментом принятия решения и началом конкретных действий;
- лаг воздействия.

Лаг признания (распознавания) - время, необходимое для осознания политиками самого факта существования проблемы регулирования и оценки степени актуальности ее решения. Продолжительность этого лага определяется состоянием экономической науки, ее ролью в принятии политических решений. Если подсистема анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры организована должным образом, лаг распозна-

вания может принять и отрицательное значение: заблаговременно предсказанный футурологами перепад конъюнктуры влечет за собой упреждающий запуск соответствующего регулирующего механизма. В других случаях лаг признания становится положительным.

Лаг решения, или административный разрыв, - время между осознанием проблемы и принятием политического решения о запуске соответствующих регулирующих механизмов. В России лаг решения имеет также значительную временную протяженность, что обусловлено замедленной реакцией исполнительной и законодательной властей на возникающие в отечественной экономике процессы, а также бюрократизацией управления. Впрочем, и в других странах на принятие политических решений уходит немало времени.

Лаг между моментом принятия решения и началом конкретных действий государственных служб, ответственных за его осуществление (т.е. функциональное запаздывание), зависит от того, насколько эффективно работает государственная машина, как налажено взаимодействие ее различных звеньев.

Лаг воздействия - время, в течение которого цель макроэкономической политики реально ощущает воздействие ее инструмента. Продолжительность этого лага определяется внутренним устройством инструментов экономической политики, структурой так называемого трансмиссионного механизма воздействия денежно-кредитной (бюджетно-налоговой) политики на национальный продукт, уровень цен и занятость населения. Некоторые инструменты могут обеспечить достаточно быстрое достижение заданной цели.

Расчет временной протяженности лагов различных инструментов позволяет классифицировать эти инструменты по величине вероятного эффекта и степени быстродействия, понять, какие из них дадут результат немедленно, а какие - лишь в отдаленной перспективе. Это позволяет обеспечить обоснованность долгосрочных политических решений и ответственных обещаний, а также контроль за их выполнением. Правительство, не обещающее ничего конкретного, обречено на неэффективность, поскольку лишается доверия населения.

Таким образом, антициклическая политика способна дать сбой не только вследствие плохого качества прогнозов и сложности точно прогнозировать повороты конъюнктуры, но и в силу того, что бюрократическая система управления нередко оказывается неспособной быстро реагировать на смену ситуации и своевременно принимать решения. Несмотря на все достижения прогнозирования в последние годы, промежуток времени между началом экономического спада,

роста безработицы и их осознанием прогнозистами по-прежнему остается значительным, около 4-6 месяцев. Поэтому субъекты экономической политики часто совершают ошибки, усиливающие конъюнктурные колебания. Запоздалые решения подчас влекут за собой гораздо больше вреда, чем пассивное бездействие. Иногда правительственные меры по антикризисному регулированию экономики предпринимаются уже на стадии ее самопроизвольного оживления под влиянием внутренних законов рыночной системы.

### **16.3. Понятие экономического роста, его формы и типы**

В современной экономической теории под экономическим ростом обычно понимаются не кратковременные взлеты и падения реального объема производства относительно естественного значения, а долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале. В этом случае предметом изучения является рост потенциального объема производства, который трактуется как движение от одного долгосрочного состояния равновесия к другому.

При таком подходе в центре внимания находятся темпы экономического роста и факторы предложения. При анализе реального экономического роста предметом изучения являются не только факторы, определяющие экономическую динамику, но и изменения отраслевых и воспроизводственных пропорций, трансформация институциональной структуры в процессе экономического роста, причины отставания реального объема производства от потенциального и т.п.

Сущность реального экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. Разрешаться это противоречие может двумя основными способами: во-первых, за счет увеличения производственных возможностей; во-вторых, за счет наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей и развития общественных потребностей. Однако на этом процесс не завершается: на каждом новом этапе развития при расширении производственных возможностей опять не все общественные потребности удовлетворяются. Общественные потребности всегда первичны по отношению к производственным ресурсам, хотя возникают они только тогда,

когда производство продуктов, удовлетворяющих эти потребности, уже освоено либо производителями данной страны, либо поставщиками импортируемой продукции. Это объясняется тем, что возникшая потребность постепенно превращается в массовую, что предполагает непрерывное развитие производства.

Развитие производственных возможностей обуславливается не только и не столько количественным ростом общественных потребностей, сколько изменением их структуры, повышением в ней доли потребительских предпочтений одних потребностей и уменьшением доли других. Производственные ресурсы и структура выпуска, как правило, не могут изменяться столь же быстро, как структура потребностей. Это обусловлено тем, что для возникновения новой потребности в продукте и услуге достаточно факта их одномоментного производственного освоения, т.е. появления на рынке нового товара, отвечающего своей ценой и качеством платежеспособным запросам потребителей. В то же время для массового освоения производства данного товара необходимо известное время. Производители могут добиться лишь минимизации такого отставания, но не его постоянного устранения.

Общая динамика экономического роста характеризуется величиной ВВП. Для измерения экономического роста также используются показатели реального дохода в расчете на душу населения и реального дохода в расчете на одного занятого.

Показатель выпуска (дохода)  $Y$  подразделяется обычно в теории экономического роста на потребление  $C$  и инвестиции  $I$ , т.е.  $Y = C + I$ .

Показатели государственных расходов и чистого экспорта тем самым также подразделяются на потребление и инвестиции государства и остального мира.

Динамика показателя  $Y_t$  ( $t$  - индекс времени) в абсолютном выражении или на душу населения обобщенно характеризует процесс роста. Объем потребления  $C_t$  отражает конечную цель производства, состоящую в максимизации уровня жизни, а инвестиции  $I_t$  - наращивание ресурсного потенциала и материализации технических нововведений. Между потреблением и инвестициями есть определенное противоречие, поскольку увеличение текущего потребления сокращает возможности роста потенциала экономики и тем самым производства и потребления в будущем. Поэтому часто не слишком высокие темпы роста экономики в промышленно развитых странах

означают, что население предпочитает жить хорошо в настоящее время и не считает желательными более высокие темпы.

Можно рассчитать как темпы роста экономики за исследуемый период, так и темпы ее прироста.

Темп роста ( $T_p$ ) - это показатель интенсивности изменения параметра, который выражается в процентах и определяется как отношение последующего уровня к предыдущему или к показателю, принятому за базу сравнения. Соотношение устанавливает, во сколько раз увеличился уровень по сравнению с базисным, а в случае уменьшения - какую часть базисного уровня составляет сравниваемый.

$$T_p = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \cdot 100\%.$$

Темп роста всегда положителен.

Темп прироста ( $T_{np}$ ) показывает относительную величину прироста: на сколько процентов сравниваемый уровень больше или меньше уровня, принятого за базу сравнения. Индикатор может быть положительным, отрицательным или равным нулю и выражается в процентах либо в долях, рассчитывается как отношение абсолютного прироста к абсолютному уровню, принятому за базу:

$$T_{np} = \frac{\Delta Y_t}{Y_t}.$$

Темп прироста можно получить из темпа роста:

$$T_{np} = T_p - 100.$$

Выпуск на душу населения можно рассчитать по следующей формуле:

$$Y = \frac{Y_t}{N},$$

где  $N$  - численность населения.

Экономический рост, измеряемый с помощью показателя роста реального дохода в расчете на одного занятого, более адекватно отражает рост общественной производительности труда. Учитывая, что не все население является экономически активным и что существует безработица, годовые темпы роста производства на душу населения и на одного занятого могут заметно различаться. Темп роста на одного занятого можно рассчитать так:

$$Y = \frac{Y_t}{L},$$

где  $L$  - уровень занятости.

Таким образом, темп роста на одного занятого меньше темпа роста на душу населения на величину темпов роста экономической активности населения и занятости. Это объясняет, почему некоторые страны с высокими темпами роста на душу населения имеют низкие (или более низкие) темпы роста на одного занятого, если экономический рост в них происходит во многом благодаря росту трудовых ресурсов за счет увеличения экономической активности населения.

Факторами экономического роста называются те явления и процессы, которые определяют масштабы увеличения реального объема производства, возможности повышения его эффективности и качества роста.

По способу воздействия на экономический рост различают прямые и косвенные факторы. Прямыми факторами называют те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в реально действующую. Косвенные факторы, с одной стороны, могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, а с другой - ограничивать его. В состав прямых факторов, непосредственно определяющих динамику совокупного производства и предложения, входят:

- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- совершенствование технологии и организации производства;
- повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- рост предпринимательских способностей в обществе.

В состав косвенных входят такие факторы предложения, как снижение степени монополизации рынков, уменьшение цен на производственные ресурсы, снижение налогов на прибыль, расширение возможности получения кредитов и т.п. В том случае, если изменение косвенных факторов происходит в обратном направлении, при прочих равных условиях экономический рост будет сдерживаться.

Соотношение между темпами роста продукта и изменением объема факторов производства может быть разным в зависимости от типа экономического роста. В теоретическом плане могут быть выделены два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе экономического роста расширение объема материальных благ и услуг достигается за счет использования большего количества прямых факторов предложения: работников, средств труда, земли, сырья, топливно-энергетических ресурсов и т.д. При экстенсивном росте сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и совокупных издержек на его создание.

Интенсивный тип экономического роста, напротив, характеризуется тем, что расширение производства обеспечивается за счет качественного совершенствования прямых факторов роста: применения прогрессивных технологий и использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда. В этом случае темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения реальных совокупных издержек. Интенсивный рост может служить основой повышения благосостояния нации.

В соответствии с выделением типов экономического роста прямые факторы роста разделяются на две основные группы: экстенсивные и интенсивные. К экстенсивным факторам экономического роста относят рост затрат капитала и труда, к интенсивным - технологический прогресс, развитие человеческого капитала, повышение мобильности и улучшение распределения ресурсов, совершенствование управления производством, совершенствование институциональной среды, т.е. все факторы, которые позволяют качественно усовершенствовать процесс производства.

Некоторые факторы могут сдерживать экономический рост. К ним относятся ограничения со стороны совокупного спроса, ресурсные и экологические ограничения, низкая взаимозаменяемость ресурсов, социальные издержки, связанные с ростом производства. Вклад факторов роста может быть рассчитан с помощью оценки производственных функций.

В реальной действительности экстенсивные или интенсивные типы экономического роста в чистом виде не существуют. Количественное совершенствование факторов роста, осуществляемое на основе внедрения достижений НТП, всегда требует вложений инвестиций в средства производства или рабочую силу. В свою очередь, рост количества рабочей

силы и средств производства сопровождается изменением их качественных характеристик. Поэтому при анализе реального экономического роста, а не его теоретических моделей выделяют преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный типы роста.

Наряду с экстенсивным и интенсивным типами роста экономики, современная экономическая наука выделяет и такой тип, как инновационный, который базируется на развитии предпринимательской инициативы в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности. В содержательном плане инновационный тип экономического роста близок к рассмотренному ранее преимущественно интенсивному типу роста, поскольку оба они основаны на качественном совершенствовании типа факторов производства. Отличительной особенностью инновационного типа роста является четкая ориентация на снятие барьеров, накладываемых факторами спроса и распределения. Возможность снятия таких барьеров решающим образом зависит от способности экономики увеличивать потребительскую удовлетворенность результатами роста. Следовательно, динамическая эффективность, выступающая как одна из важнейших конечных целей роста, становится необходимым условием достижения предпринимателями непосредственной цели роста: максимизации общественного благосостояния в долгосрочном временном интервале.

Переход к инновационному типу экономического роста развитые страны начали в середине 70-х гг., а так называемые новые индустриальные государства (Корея, Сингапур, Тайвань, Мексика, Бразилия и т.п.) - в 80-90-е гг. XX в. Объективными предпосылками такого перехода явились современный этап развития научно-технического развития и глобализация экономики, субъективными - смена парадигмы государственной экономической политики, выразившаяся в отказе от кейнсианских рецептов расширения совокупного спроса за счет роста государственных расходов и переориентации этой политики на стимулирование предложения, повышающего производственный потенциал экономической системы.

## **16.4. Модели экономического роста**

Современные теории экономического роста сформировались на основе двух источников: неоклассической теории, уходящей своими корнями к теоретическим взглядам Ж.-Б. Сэя и получившей экономическое выражение в работах Дж. Б. Кларка, и кейнсианской теории макроэкономического равновесия.

В центре неоклассического направления стоит идея оптимальности рыночной системы, рассматриваемой как совершенный саморегулирующийся механизм, позволяющий наилучшим образом использовать все производственные факторы не только отдельному экономическому субъекту, но и экономике в целом. В реальной экономической жизни общества это равновесие нарушается. Однако моделирование равновесия позволяет найти отклонение реальных процессов от идеала. Наиболее известные следующие модели:

- факторная модель Кобба - Дугласа;
- простая односекторная модель экономического роста Р. Солоу;
- модель динамического равновесия Р. Харрода;
- модель динамического экономического равновесия Е. Домара.

Факторная модель Кобба - Дугласа (чаще всего именуемая производственной функцией Кобба - Дугласа) имеет следующий вид:

$$Y = AL^{\alpha}K^{\beta}N^{\gamma},$$

где  $Y$  - объем производства в стоимостном выражении;

$L$  - затраты труда;

$K$  - основные фонды в стоимостном выражении;

$N$  - затраты труда;

$A$  - коэффициент пропорциональности, величина которого зависит от  $K$ ,  $L$  и  $Y$ ;

$\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  - коэффициенты эластичности, которые показывают, как возрастает объем продукции, если фактор производства увеличивается на единицу.

В последующих многочисленных исследованиях экономистов (Б. Уолла, Э. Денисона, Р. Солоу) модель Кобба - Дугласа была модифицирована и развита путем ввода других факторов роста: возраста основного капитала, масштаба производства, квалификации работников, продолжительности рабочей недели и т.д.

Неокейнсианские модели экономического роста, представляющие собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков, используют в основном логический инструментарий. Важное значение принадлежит и такой стратегической переменной, как инвестиции, с помощью которых можно управлять экономическим ростом. Инвестиции - очень важная составляющая совокупных расходов. Колебания инвестиций зависят в основном от двух факторов: от ожидаемой чистой прибыли в результате инвестирования и от ставки процента за кредит. Также величина инвестиций в экономике зависит от уровня процентной ставки. При этом именно реальная ставка процента, учитывающая

уровень инфляции, оказывает решающее воздействие на объем инвестиционных расходов. Государство, проводя определенную денежную политику через изменение ставки процента, может оказать серьезное влияние на рост общих расходов на инвестиции, а значит, и на экономический рост.

В основе некейнсианской концепции экономического роста лежит достаточно простая модель, основные принципы которой были сформулированы Е. Домаром в конце 40-х гг XX в. Технология производства представлена в ней производственной функцией Леонтьева с постоянной предельной производительностью капитала. Модель Е. Домара исходит из того, что на рынке труда существует избыточное предложение, что обуславливает постоянство уровня цен. Е. Домар в соответствии с традицией Дж. Кейнса особое внимание уделяет стимулированию инвестиций, считая, что в том случае, если доля сбережений не поддается быстрому изменению, более высокий уровень дохода и занятости может быть достигнут посредством увеличения инвестиций. Исходя из этого можно понять, что Е. Домар подчеркивает важность различных планов поощрения инвестиций с точки зрения льгот в налогообложении для увеличения прибылей, ускоренной амортизации и т.п. Инвестиции Домар рассматривает и как "лекарство" от безработицы.

Фактором увеличения совокупного спроса и совокупного предложения выступает прирост инвестиций. Если в период  $t$  инвестиции возросли на  $\Delta I$ , то совокупный спрос в результате эффекта мультипликатора увеличится в данный период на величину  $\Delta Y^{ad} = \Delta I/s$  (где  $s$  - предельная склонность к сбережению).

Совокупное предложение в период  $t$  увеличится пропорционально приращению капитала  $\Delta K$  в этом периоде:  $\Delta Y^{as} = b\Delta K$  (где  $b$  - предельная производительность капитала  $dY/dK$ ,  $\Delta K$  - приращение капитала на начало периода).

Приращение капитала на начало периода  $t$  зависит от объема инвестиций в предшествующий период:

$$\Delta K_t = K_t - K_{t-1} = I_{t-1}.$$

Следовательно:  $\Delta Y^{as} = b I_{t-1}$ .

Равновесный экономический рост достигается при  $\Delta Y^{ad} = \Delta Y^{as}$ , т.е.  $\Delta I_t / s = b I_{t-1}$ , или  $\Delta I_t / I_{t-1} = bs$ .

Таким образом, равновесный рост экономики достигается тогда, когда темп прироста инвестиций равен произведению значений предельной производительности капитала  $b$  и предельной склонности к

сбережению  $s$ . Величина  $b$  определяется существующим уровнем технологии, следовательно, увеличить темп прироста инвестиций в данной модели можно за счет увеличения нормы сбережений  $s$  (но для рассматриваемого периода она берется постоянной).

В условиях равновесия на рынке товаров и услуг инвестиции  $I$  равны сбережениям  $S$ . Поскольку  $S = sY$ , при постоянном значении  $s$  уровень дохода  $Y$  является величиной, пропорциональной уровню инвестиций:

$$\Delta Y_t / Y_{t-1} = \Delta I_t / I_{t-1} = bs.$$

Таким образом, согласно модели Домара, в экономике существует равновесный темп прироста национального дохода, когда производственные мощности используются полностью. Этот прямо пропорционален норме сбережений и предельной производительности капитала. Инвестиции и доход растут с одинаковым и постоянным во времени темпом. Динамическое равновесие может оказаться неустойчивым, как только темп роста планируемых инвестиций отклоняется от уровня, заданного моделью.

Макроэкономическая модель Р. Харрода основана на методологии Дж. Кейнса. Как и Кейнс, Харрод исследует агрегированные макроэкономические показатели - совокупный спрос и доход, совокупные сбережения, инвестиции и т.д. Различия же состоят в том, что Кейнс исследует процесс воспроизводства в статическом состоянии, в рамках краткосрочного периода, тогда как Харрод сосредотачивает усилия на анализе динамических процессов, в том числе долговременного плана. Исходным уравнением данной модели является уравнение фактического темпа роста:

$$gk = s,$$

где  $g$  - реальный прирост общего выпуска за какой-либо период, (на пример, за год), или, иначе,  $g = \Delta Y/Y$ ;

$k$  - коэффициент капиталоемкости,  $k = I/\Delta Y$ ;

$s$  - доля сбережений или склонность к сбережению,  $s = S/Y$ .

Если подставить данные отношения в предыдущее уравнение, то получится, что

$$Gk = s = \Delta Y/Y \cdot I/\Delta Y = S/Y = S/Y = I/Y = S/Y.$$

Как видно из формулы, образовался вариант знаменитого равенства Дж. Кейнса  $I = S$ . Но если у Кейнса это равенство выражается в статической форме, то у Харрода оно дано в динамике: левая часть

уравнения представляет собой накапливаемую часть прироста продукции, идущую на производственные цели, и данная часть должна быть обеспечена определенной долей сбережений  $S$ .

Следующим уравнением в модели Р. Харрода выступает уравнение гарантированного темпа роста:

$$g_w k_r = s.$$

По Харроду, данный темп представляет собой прогнозируемую линию развития, на которую настраиваются предприниматели. Уравнение гарантированного темпа роста выражает равновесие непрерывного поступательного движения, а сам гарантированный темп является линией динамического равновесия. Далее Харрод приходит к выводу о постоянном уровне гарантированного темпа роста, поскольку неизменны факторы, его определяющие: доля сбережений в национальном доходе выражается константой, так как постоянны мотивы, заставляющие людей сделать сбережения. Коэффициент - капиталоемкости ( $k$ ) был бы тоже постоянен, если бы фактический темп роста ( $g$ ) совпадал с прогнозируемым ( $g_w$ ). В рамках капиталистической экономики устойчивость отсутствует, причем не только в статическом, но и в динамическом плане. На практике фактический темп роста всегда выше или ниже гарантированного. Отклонение фактического темпа роста от гарантированного объясняется в основном кратковременными циклическими колебаниями. Для интерпретации более длительных колебаний экономической конъюнктуры Харрод вводит третье уравнение - **естественного темпа роста**:

$$g_n / k_r = s,$$

где  $g_n$  - естественный максимально возможный темп движения экономики при данном росте населения и технических возможностях.

В полной модели Харрода рассматриваются соотношения между тремя величинами: естественным ( $g_n$ ), гарантированным ( $g_w$ ) и фактическим ( $g$ ) темпами роста.

Если посмотреть на соотношение между гарантированным темпом роста и естественным, то можно заметить следующее: если естественный темп роста превышает гарантированный, то фактически экономика может развиваться в гарантированном темпе роста при наличии конъюнктурной безработицы. Но может быть и так: фактически экономика может развиваться в темпе, который выше гарантированного, так как избыточные трудовые ресурсы позволят привлечь дополнительные ин-

вестиции. Возникает экономический бум, способный нарушить условия равновесного экономического развития. Отсюда следует вывод, что равновесие в модели Харрода неустойчиво. Харрод утверждает, что капиталистическая экономика "балансирует на острие ножа", что ей внутренне имманентна динамическая нестабильность (бегство фактического темпа роста от гарантированного), что внутри нее работают центробежные силы, заставляя систему все дальше и упорнее отклоняться от требуемой линии развития. Все эти утверждения являются различными формулировками того, что получило затем в историко-экономической литературе наименование "парадокс Харрода".

Модель экономического роста Р. Солоу, профессора Массачусетского института, позволяет выразить наиболее важные процессы и результаты экономического роста. Р. Солоу показал, что нестабильность динамического равновесия в кейнсианских моделях была следствием невзаимозаменяемости факторов производства. Модель, предложенная Р. Солоу, учитывает возможность взаимозамещения труда и капитала посредством использования производственной функции Кобба - Дугласа, а также вводит экзогенно заданный технический прогресс.

Отличия модели Солоу от моделей Харрода и Домара состоят в следующем:

- модель содержит нелинейную производственную функцию с убывающей предельной производительностью факторов производства;
- учитывает выбытие капитала;
- включает в себя анализ трудовых ресурсов и их влияние на выпуск;
- описывает технический прогресс;
- решает задачу максимизации уровня потребления на некотором множестве устойчивых траекторий;
- производственная функция модели имеет постоянную отдачу от масштаба.

Модель Р. Солоу относительно успешно описывает эмпирические наблюдения экономического роста 1950-1970-х гг.

В модели Солоу производственная функция имеет вид

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

где  $Y$  - выпуск или доход;

$K$  - капитал;

$L$  - труд.

Р. Солоу доказывает, что нестабильность динамического равновесия в кейнсианских моделях есть следствие того, что факторы не взаимозаменяемы в производственной функции. Поэтому Солоу вместо

производственной функции Леонтьева использует производственную функцию Кобба-Дугласа, в которой труд и капитал являются субститутами и сумма коэффициентов эластичности выпуска по факторам равна единице (т.е. имеется постоянная отдача от масштаба). Так как параметром, обеспечивающим равновесный рост, в модели Солоу является капиталовооруженность труда, исходная производственная функция принимает вид

$$y = f(k),$$

где  $y$  - производительность труда  $y/l$ ;

$k$  - капиталовооруженность;

труда,  $k/l$ .

Для простоты соотнесем все величины с количеством работников. Тогда производственная функция имеет следующий вид:

$$y = f(k),$$

где  $k$  - капиталовооруженность (рис. 16.3). В данном случае строчными буквами обозначается выпуск в расчете на одного работника.

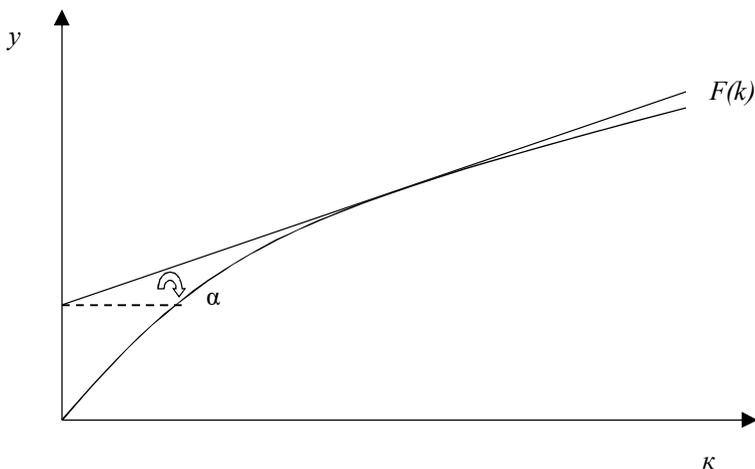


Рис. 16.3. Определение уровня капиталовооруженности

$Tg \alpha$  равен предельной производительности капитала  $MPK$ . По мере роста капиталовооруженности график функции становится более пологим. Это объясняется уменьшающейся предельной производительностью капитала: каждая дополнительная единица капитала

производит меньше продукта, чем предыдущая. Когда запас капитала на одного работника невелик, каждая дополнительная единица капитала дает большую отдачу. Если же капиталовооруженность труда высокая, то дополнительная единица капитала менее эффективна и дает меньше дополнительной продукции.

Спрос на произведенную продукцию предъявляется со стороны потребителей и инвесторов. Весь доход  $Y$  распадается на потребление  $C$  и инвестиции  $I$ .  $Y = C + I$ , а в расчете на одного занятого это будет  $y = c + i$ . Сбережения в модели постоянны и равны инвестициям:  $S = I$ .

Модель Солоу предполагает, что функция потребления принимает простую форму:

$$c = (1-s)y,$$

где  $s$  - норма сбережений.

Данная функция означает, что потребление пропорционально доходу. Каждый год часть  $(1-s)$  дохода потребляется и часть  $s$  сберегается, т.е.

$$y = (1-s)y + i, \text{ отсюда } i = y - (1-s)y = sy.$$

Приведенное уравнение свидетельствует, что инвестиции (как и потребление) пропорциональны доходу, если инвестиции равны сбережениям. Норма сбережений  $s$  показывает, какая часть произведенной продукции направляется на капитальные вложения.

Запасы капитала на одного работника изменяются в результате инвестиций и износа капитала: инвестиции увеличивают запасы капитала, а выбытие его уменьшает. Чем выше уровень капиталовооруженности  $k$ , тем выше уровень производства и больше инвестиции (рис. 16.4). Инвестиции в расчете на одного работника могут быть представлены как  $i = sf(k)$ . Это уравнение связывает существующие запасы капитала ( $k$ ) с накоплением ( $i$ ).

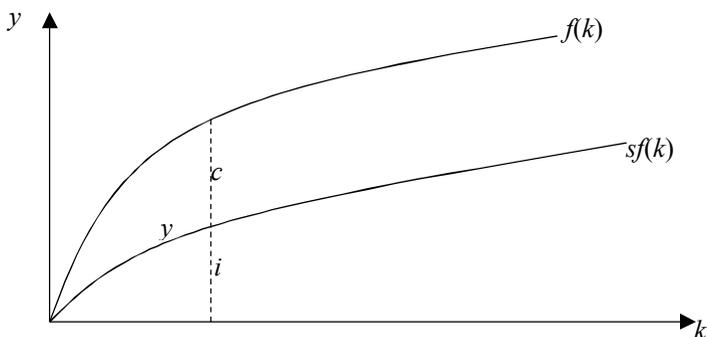


Рис. 16.4. Изменение уровня капиталовооруженности

Чтобы учесть в модели амортизацию, предположим, что ежегодно выбывает определенная доля капитала  $\delta$  (рис. 16.5). Назовем  $\delta$  нормой выбытия. Ежегодно выбывает некая фиксированная доля капитала, поэтому выбытие пропорционально запасам капитала.

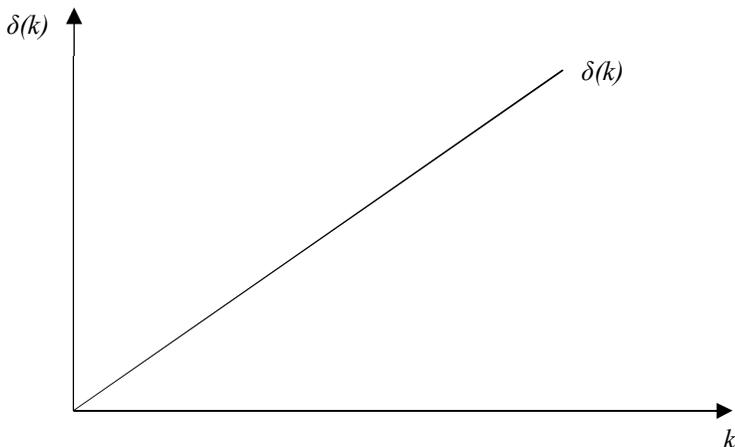


Рис. 16.5. Выбытие капитала

Влияние инвестиций и выбытия на запасы капитала можно выразить с помощью следующего уравнения:

$$\Delta k = i - \delta k,$$

где  $\Delta k$  - изменение запасов капитала, приходящихся на одного работника в год.

Поскольку инвестиции равны сбережениям, изменение запасов капитала может быть записано так:

$$\Delta k = sf(k) - \delta k.$$

Если в экономике инвестиции равны величине износа, то достигается естественный уровень капиталовооруженности, который будет достаточно устойчив во времени, поскольку инвестиции и износ сбалансированы. Таким образом, при данном уровне капиталовооруженности  $\Delta k = 0$ . Уровень запаса капитала, при котором инвестиции равны износу капитала, называется равновесным (устойчивым) уровнем капиталовооруженности труда и обозначается как  $k^*$ . При достижении  $k^*$  экономика находится в долгосрочном равновесии (рис. 16.6).

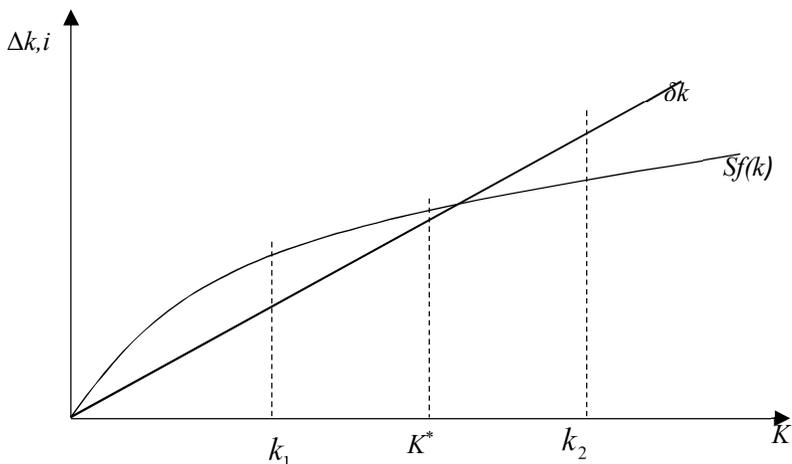


Рис. 16.6. Устойчивый уровень капиталовооруженности

При  $\delta k > i$  норма выбытия выше объема инвестиций и запасы капитала убывают, при  $i > \delta k$  объем инвестиций выше выбытия и запасы капитала возрастают.

Теперь рассмотрим, что происходит в экономике, когда возрастает норма сбережений. Предположим, что экономика начинает развиваться, находясь в устойчивом состоянии при норме сбережений  $s_1$  и запасе капитала  $k^*$ . Норма сбережений затем возрастает с  $s_1$  до  $s_2$ , вызывая соответствующий сдвиг вверх кривой  $Sf(k)$ . При начальном уровне сбережений  $s_1$  и начальном уровне запаса капитала  $k^*$  инвестиции как раз компенсируют выбытие капитала.

Модель Солоу показывает, что норма сбережений является ключевой детерминантой устойчивого уровня капиталовооруженности. Если норма сбережений более высокая, то экономика будет иметь при прочих равных больший запас капитала и более высокий уровень производства (рис. 16.7).

Более высокие сбережения ведут к более высокому росту, но это ускорение длится не вечно, а только до тех пор, пока экономика не достигнет нового устойчивого состояния. Если в экономике поддерживается высокая норма сбережений, то и капиталовооруженность, и производительность будут высоки, но сохранить высокие темпы роста долго не удастся.

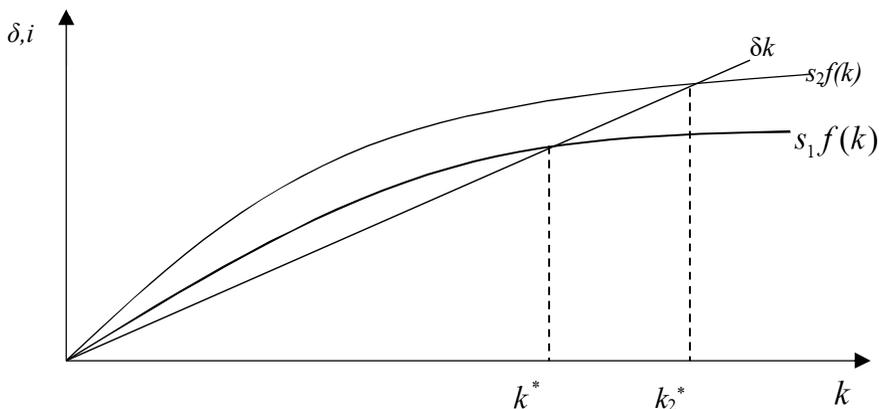


Рис. 16.7. Влияние сбережений на уровень капиталовооруженности

Делая выбор в пользу того или иного устойчивого состояния экономики, государство преследует цель максимизации благосостояния общества. Естественно, что государство остановится на том устойчивом состоянии, которое обеспечивает максимальное потребление.

Уровень накопления капитала, обеспечивающий устойчивое состояние с наивысшим уровнем потребления, называется **золотым уровнем накопления капитала**. Чтобы определить, соответствуют ли показатели экономики золотому правилу, надо сначала установить потребление на одного работника в устойчивом состоянии, а затем выяснить, какое из устойчивых состояний обеспечивает максимальное потребление.

Как известно,  $y = c + I$ , отсюда  $c = y - i$ . Заменяем величины  $y$  и  $i$  на соответствующие переменные при устойчивом состоянии  $c = f(k^*) - \delta k^*$ . В устойчивом состоянии  $i = const$ , а следовательно, равно  $\delta k^*$ . Это равенство показывает, что устойчивый уровень потребления есть разница между выпуском и выбытием капитала в устойчивом состоянии (рис. 16.8).

Устойчивый уровень капиталовооруженности, при котором максимизируется объем потребления, соответствует золотому правилу накопления. Капиталовооруженность по золотому правилу обозначена как  $k^{**}$ , а потребление —  $c^{**}$ . Предположим, что начальная капиталовооруженность равна  $k^*$  и надо увеличить капитал до  $k^* + 1$ . Объем дополнительного выпуска продукции составит  $f(k^* + 1) - f(k^*)$ , что представляет собой предельный продукт капитала *MPK*.

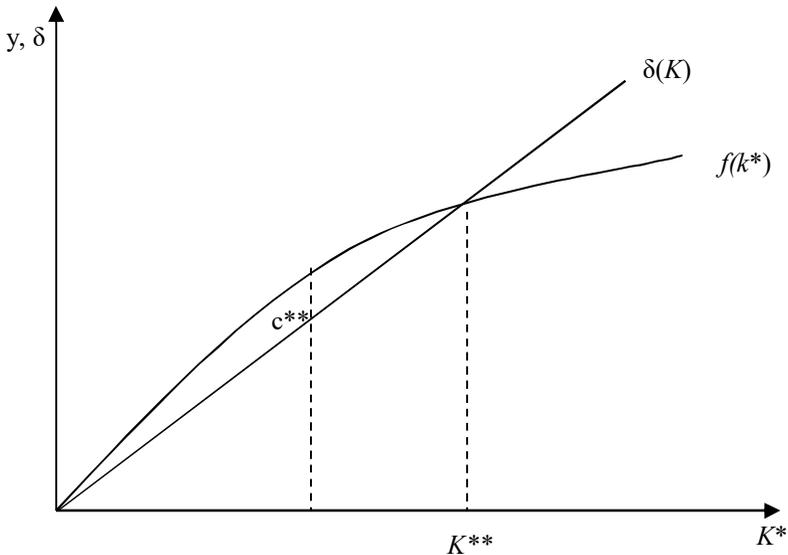


Рис. 17.8. Устойчивый уровень потребления

Прирост выбытия вследствие увеличения капитала на одну единицу есть норма выбытия  $\delta$ . Чистый эффект от дополнительной единицы капитала составит  $MPK - \delta$ . Если в устойчивом состоянии запаса капитала меньше, чем по золотому правилу, то рост капитала увеличивает потребление, поскольку предельный продукт капитала выше, чем норма выбытия. Если же устойчивый запас капитала превышает уровень золотого правила, то рост объема капитала снижает потребление, поскольку  $MPK < \delta$ . Поэтому следующее условие и составляет само золотое правило Солоу:

$$MPK = \delta.$$

Модель Солоу имеет и некоторые ограничения. Так, данная модель позволяет находить и анализировать состояния устойчивого равновесия, достигаемые лишь в долгосрочной перспективе. Однако для экономической политики не менее важна динамика благосостояния в краткосрочном периоде.

В реальной экономике состояние долгосрочного равновесия никогда не достигается, поскольку в ходе движения к нему меняются значения параметров, которые в модели Солоу предполагаются постоянными (экзогенными). Так, норма сбережения, норма выбытия капитала, темп прироста численности занятых и темп трудосберегающего

технического прогресса в модели задаются экзогенно. На самом деле эти показатели связаны с другими параметрами и переменными, поэтому более правомерно было бы задавать их эндогенно. Например, дополнительные вложения в человеческий капитал ускоряют технический прогресс и, следовательно, экономический рост. Функция Кобба - Дугласа, используемая в модели Солоу, описывает частный, вполне определенный тип взаимодействия труда, капитала и технического прогресса, в то время как их реальное взаимодействие может оказаться иным. Так, эластичность замещения в функции Кобба - Дугласа заранее предполагается равной единице, а если оказывается меньше единицы, то это снижает темпы экономического роста.

Модель не учитывает многих ограничителей экономического роста: энергетических, экологических, институциональных и др. Модель также не принимает во внимание такие факторы экономического роста, как образование, социальная стабильность, здравоохранение, военные расходы и т.д., на которые можно влиять мерами макроэкономической политики.

## **16.5. "Новая экономика" и проблемы роста**

В научной литературе существуют различные подходы к анализу мировой истории, в процессе которой идет развитие общества. Самый распространенный из них - линейно-стадиальный, или унитарно-стадиальный, подход. Его суть заключается во взгляде на всемирную историю как на единый процесс поступательного развития человечества от одной стадии к другой. Самым ярким учебным примером такого подхода является формационная теория К. Маркса. Хотя на самом деле этой проблеме уделяли много внимания как предшественники, современники К. Маркса, так и более поздние теоретики, она занимает умы и современных ученых. Линейно-стадиальный подход можно встретить в работах социал-утопистов (например,

А. Сен-Симона, Ш. Фурье) и классиков (К. Маркс, Л./ Ст. Милль), представителей исторической школы (Ф. Лист, В. Рошер, К. Книс, Л. Brentano и др.), институционалистов (Т. Веблена).

На современном этапе набирает силу стадиально-цивилизационный вариант линейно-стадиального подхода к развитию обще-

ства - так называемая теория постиндустриального общества. Периодом ее возникновения считаются 60-е гг. XX в., однако ошибочно думать, что ее фундамент заложен был именно в этот временной диапазон. Сформированная американскими исследователями теория постиндустриального общества имеет глубокие корни в европейской научно-философской традиции, восходящей к эпохе Просвещения. Позитивистская философия и экономические исследования XVIII - XIX вв., в частности классической и исторической школ, выступают тем каркасом, который во второй половине XX в. приобрел черты законченного строения в виде теории постиндустриального общества. Именно в этот период начался интенсивный синтез различных подходов к анализу современного социума, сформировались важнейшие методологические основы постиндустриальной доктрины.

Что касается самого понятия "постиндустриальное общество", то его истоки вряд ли смогут быть определены с достаточной точностью. С большой вероятностью можно утверждать, что термин "постиндустриализм" был введен в научный оборот А. Кумарасвами, автором ряда работ по доиндустриальному развитию азиатских стран. Впоследствии, с 1916 или 1917 г., этот термин достаточно активно использовался теоретиком английского либерального социализма А. Пенти, который даже выносил его в заглавие своих книг, обозначая таким образом идеальное общество, где принципы автономного и даже полукустарного производства оказываются возрождены ради преодоления конфликтов, присущих индустриальной системе. В 1959 г. профессор Гарвардского университета Д. Белл, выступая на международном социологическом семинаре в Зальцбурге (Австрия), впервые употребил понятие постиндустриального общества в широко признанном теперь значении.

Д. Белл считается родоначальником теории постиндустриального общества, расцвет которой начинается с момента публикации его книги "Грядущее постиндустриальное общество" в 1973 г.

Теория постиндустриального общества основана на вычленении отдельных фаз исторического развития по признакам технологической организации производства, обмена и распределения создаваемых в обществе благ. Выделяются три стадии развития социума, - противопоставляющиеся друг другу по ряду важнейших параметров: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество.

Основные черты и характеристики стадий развития общества представлены в табл. 16.1.

Таблица 16.1

**Стадии развития общества**

Черта	Стадии		
	Доиндустриальная	Индустриальная	Постиндустриальная
Основной вид взаимодействия в процессе производства	Человек ↔ природа	Человек ↔ машина	Человек ↔ человек
Основная технология	Ручной труд - добыча, возделывание - трудоемкая	Механизация - изготовление - капиталоемкая	Информатизация - обработка - наукоемкая
Основной фактор производства	Труд	Капитал	Знания
Приоритет производства	Предметы потребления	Средства производства	Услуги, наукоемкие продукты
Движущие силы	Природные ресурсы - крестьянин	Созданная энергия - рабочий	Информация - исследователь, служащий
Основная производственная единица	Семья	Предприятие	Исследовательский центр, сервисный офис
Временной вектор	Направленность в прошлое	Адаптация к настоящему	Направленность в будущее, сценарии, прогнозы
Метод принятия решений	Здравый смысл, эмпиризм	Эмпиризм, теоретические исследования	Модель, теоретическая база принятия решений
Принцип, управляющий развитием	Традиционализм	Экономический рост	Самореализация, самосовершенствование

По Д. Беллу, классическая теория постиндустриализма основывается на концепции общества как совокупности трех сфер: технико-экономической системы, политического строя и культуры, так называемых трех "основных линий" анализа. Ведущую роль Белл отводит ученым технико-экономической сферы, несмотря на свои критические замечания по поводу марксистского экономического детерминизма.

Постиндустриальное общество базируется на развитом индустриальном обществе, проявляя полную преемственность производственных отношений. Ни одно государство не сможет войти в постиндустриальную стадию своего развития, обладая неразвитым материальным производством. Материальное производство становится высокотехнологичным, за счет чего наблюдается бурный рост производительности труда. Кардинально изменяются роль и место человеческого фактора в производстве. Автоматизация промышленности резко сокращает объем физического труда и обеспечивает вывод человека из непосредственного производства в сферу управления им. Несмотря на изменение пропорции между сферой материального производства и сферой услуг в пользу последней, сфера услуг вовсе не подменяет собой материальное производство.

В условиях становления постиндустриального общества более резко проявляются негативные черты индустриальной экономики, в частности, ее разрушительное влияние на природу. Конфликт между материальным производством и экологией в рамках постиндустриального общества может быть преодолен. По крайней мере, к этому имеются все предпосылки. Постиндустриальное общество обладает мощным потенциалом для разработки менее или вообще безвредных для окружающей природной среды технологий, способствует решению конфликтов в обществе, повышает культуру и образовательный уровень населения.

Важнейшей чертой постиндустриального общества является перераспределение ролей факторов производства. В постиндустриальной экономической системе исключительное значение приобретают информация и знания. Наблюдается снижение капиталоемкости производства, время становится новым фактором конкурентоспособности, поскольку от скорости получения информации и обмена ею стало напрямую зависеть конкурентное преимущество хозяйствующих единиц. В связи с набирающим силу процессом информатизации происходят кардинальные изменения в структуре занятости, что заставляет видоизменяться и классовую структуру общества: в постиндустриальном обществе возникают новые линии социальной стратификации. Постиндустриальное общество становится технотронным обществом, культура, психология, социальная жизнь и экономика которого формируются под воздействием техники и электроники, особенно компьютеров и коммуникаций. Производственный процесс не является основным решающим фактором перемен, влияющим на нравы, социальный строй и ценности общества.

В условиях постиндустриального общества все большую роль начинают играть явления, выходящие за пределы рыночных отношений. Возможности применения прежних принципов и закономерностей к формирующейся хозяйственной реальности становятся все более расплывчатыми. По мнению некоторых ученых, в постиндустриальной экономике не действует принцип ограниченности ресурсов по отношению к такому ее ключевому фактору, как знания. Распространение знаний тождественно их самовозрастанию, их потребление не вызывает их исчерпаемости как производственного ресурса. Считается, что в новых условиях начинает действовать закон не убывающей, а повышающейся отдачи. Сетевой характер и особые свойства "сырья" в экономике знаний приводят к тому, что экономическое содержание приобретают закономерности из теории информационных систем, где действует сетевой эффект: эффективность информационных сетей пропорциональна квадрату числа участников. Так, если используемый ресурс имеет сетевую природу, то его предельная полезность (и вместе с тем отдача от его использования) растет с увеличением количества этого ресурса.

Природа экономических отношений в постиндустриальном обществе отлична от той, которая существовала в более ранних периодах. Это касается, например, стоимостных отношений будущего общества, они не будут укладываться в стандартные рамки классической политической экономики, не станут ограничиваться идеями неоклассической школы.

Множество черт, характеризующих постиндустриальное общество, обусловленное трехмерностью (наличием трех "осевых линий") его анализа, привело к тому, что с середины 70-х гг. XX в. появилось обилие понятий, которыми теоретики стали называть новую стадию развития общества. Это и "информационное общество", "неоэкономика", "новая экономика", "экономика знаний", "креативная экономика", "сетевая экономика", "инновационная экономика". Чаще всего в экономической литературе данные понятия используются как синонимы, но некоторые ученые все же дают им свою интерпретацию, акценты в исследованиях с середины 70-х гг. XX в. сместились на поиск более частных терминов, подчеркивающих одну или несколько важнейших тенденций в социальном развитии. Такой узкий подход вряд ли можно назвать удачным. Пока на фоне всех известных определений понятие постиндустриального общества оказывается наиболее совершенным, поскольку оно акцентирует внимание на том основном качестве, которое преодолевается в формирующемся обществе, а именно - на индустриальной природе прежнего способа производства. Кроме того, использование этого понятия предполагает, пусть в неявном виде, что

определяющие признаки нового строя невозможно четко назвать и достаточно полно описать, пока сам этот строй не достигнет известной зрелости.

Теории информационного общества, общества знаний, креативной экономики, инновационной экономики, экономики услуг вряд ли могут претендовать на статус целостной социологической доктрины, они носят весьма ограниченный характер и могут рассматриваться лишь как составные части постиндустриальной теории (рис. 16.9).

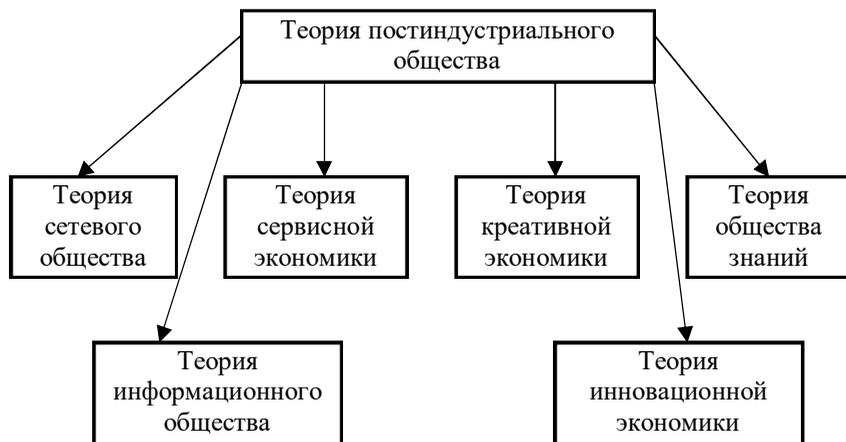


Рис. 16.9. Составные части теории постиндустриального общества

Концепции, пытающиеся определить формирующееся общество на основе одной из его характерных черт, обладают гораздо меньшими прогностическими возможностями, нежели рассматривающие его в комплексном противопоставлении предшествующим историческим формам. Поскольку постиндустриальные тенденции не замещают предшествующих общественных формаций как "стадий" общественной эволюции; они часто сосуществуют, углубляя комплексность общества и природу социальной структуры.

Несколько иначе обстоит дело с термином "новая экономика", или "неоэкономика", которые обозначают ступени развития постиндустриальной экономики.

"Новая экономика" имеет свои отличительные черты.

1. Относительное удешевление материальных ценностей сравнительно с интеллектуальными. Чтобы в этом убедиться, можно сопоставить стоимость какой-либо успешной компании в наше время и десять лет назад и узнать, как изменилась структура ее активов.

2. Глобализация рынков. Ранее географическое расположение являлось одним из определяющих факторов в конкурентной борьбе, теперь этот фактор исчезает, но в то же время растет число конкурентов, которые могут находиться за тысячи километров на других континентах.

3. Мгновенная реакция рынка. Взаимодействие субъектов рынка в реальном времени кардинально меняет не только информационную картину экономики, но и ее суть. В условиях "новой экономики" продукт или услуга продвигаются на рынок почти моментально. Практически весь маркетинг заключается в ускоренной передаче информации о состоянии рынка. Тот, кто, получив первую позитивную реакцию рынка, прежде всех произведет инвестиции в продвигаемый товар или услугу, приобретает возможности для развития, имеющего характер геометрической прогрессии. Следовательно, менеджмент переходит на новый уровень и требует незамедлительных решений, так как информация распространяется очень быстро. Иначе говоря, "новая экономика" предусматривает качественно другую динамику своего роста.

4. Виртуализация рынков. "Новая экономика" фактически ломает те физические барьеры, которые порождали проблемы в экономике традиционной. Само понятие рынка изменяется качественно.

5. Цикличность производства. Динамика инноваций подчинена циклическим закономерностям. Инновационные циклы с различной продолжительностью накладываются друг на друга, оказывая резонирующее или демпфирующее влияние на амплитуду экономических колебаний.

6. Разрастание финансового сектора. Современная финансовая экономика - это переход от финансового капитала к финансовой системе, самодостаточной и одновременно активно воздействующей на всю остальную экономику. Финансовый рынок носит открытый характер, объемы сделок на нем огромны, он высоколиквиден, является неотъемлемым атрибутом виртуальной экономики.

7. Изменение в пропорциях производства. Процесс трансформации структуры экономики происходит за счет увеличивающейся из года в год сферы услуг, причем чаще всего носящих творческий, а не "рутинный" характер.

8. Перераспределение ролей факторов производства. На современном этапе наблюдается процесс изменения во взаимодействии факторов производства, который, прежде всего, заключается в том,

что в непосредственном процессе производства, наряду с трудовой и предпринимательской деятельностью, выделяется деятельность по формированию знаний.

В технологическом способе производства "новой экономики" знания становятся самостоятельным - пятым - фактором, изменяя роль традиционных факторов, оказывая непосредственное влияние на процессы глобализации мировой экономики.

Становление новой экономики является результатом развития знаний, которые не просто получают самостоятельность в качестве фактора производства, но и "пальму первенства" в самой системе экономических факторов.

Строго говоря, экономика всегда была основана на знаниях. Без их использования невозможен был бы процесс производства ни в традиционном, ни в индустриальном строе. Однако в аграрном и индустриальном обществе знания не являлись самостоятельным фактором, не рассматривались в качестве самовозрастающей стоимости, т.е. интеллектуального капитала. Деятельность по применению знаний была направлена на совершенствование других факторов производства, улучшение их организации, взаимодействия, и только на современном этапе она связана с развитием и увеличением самих знаний, с производством интеллектуального продукта.

## **ГЛАВА 17. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ. ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ**

### **17.1. Первичное распределение. Функциональное и индивидуальное распределение**

Любое общество выступает сложным организмом, состоящим из людей, объединенных определенными признаками. К числу основополагающих характеристик человека в современном обществе относятся величина и способы получения им собственного дохода. Доход в общем виде - это сумма денег, которую человек зарабатывает или получает в течение определенного промежутка времени. Величина дохода, оцениваемая в деньгах, представляет собой номинальный доход. Номинальный доход за вычетом налогов и обязательных платежей образует располагаемый доход. Сумма денег, на которую можно приобрести товары и услуги, образует реальный доход.

В создании национального продукта участвуют отдельные производственные факторы, и распределение доходов между этими функционирующими факторами в ходе производственного процесса без вмешательства государства называется первичным распределением национального дохода. Напротив, вторичное распределение доходов отражает отношения, складывающиеся в результате перераспределения государством между отдельными получателями (т.е. домашними хозяйствами) располагаемого дохода через прямые дифференцированные налоги, пенсии, пособия по безработице, льготы по квартплате, пособия на детей и другие трансферты. В качестве примера предположим, что работник получает валовой доход в сумме 2,5 тыс. долл. (включая подоходный налог и взносы работодателя и рабочего в фонды социального страхования). Это и есть доход, который достается работнику в рамках первичного распределения. Если из дохода вычесть подоходный налог, а также все взносы на социальное страхование и прибавить пособие на детей, льготы по квартплате и т.д., мы получим доход домашнего хозяйства после перераспределения доходов государством, или вторичное распределение национального дохода. Следовательно, различие между первичным и вторичным рас-

пределением дохода в обществе соответствует различию между валовым доходом и располагаемым доходом домашнего хозяйства.

Распределение национального дохода также делится на функциональное и индивидуальное (или личное). Функциональное распределение национального дохода - это распределение дохода между факторами, участвующими в его производстве: труд, капитал, природные ресурсы и предпринимательские способности. В результате функционального распределения доходов формируются такие первичные доходы: зарплата (как результат эффективного использования труда), процент (как следствие эффективного вложения капитала), рента (как результат эффективного владения природными ресурсами) и прибыль (как результат эффективного использования всех выше перечисленных факторов производства). В системе факторов производства в современном обществе основная, существенная взаимосвязь касается капитала и труда, поэтому для упрощения функциональное распределение можно представить как соотношение между доходами от труда и от собственности на капитал.

Функциональное распределение национального дохода выражает реальное его распределение среди граждан в зависимости от производства национального продукта и от возможности однозначного установления социального статуса как лица наемного труда, так и собственника вещественного капитала. В современных условиях происходит размывание социального статуса, выражающееся в том, что наемные работники одновременно являются собственниками капитала, владея различными видами ценных бумаг, недвижимостью, организуя частный бизнес. Поэтому мы можем исследовать и личное распределение национального дохода.

Так, разницу между функциональным и личным распределением доходов можно проиллюстрировать на следующем примере: предположим, что национальный доход в объеме 100 ден. единиц делится в соотношении 60 : 40 на производственные факторы труд и капитал. Это мы определили функциональное распределение доходов. Далее предположим, что трудовой коллектив получает доходы от труда в объеме 60 ден. ед. и доходы от капитала в объеме 10 ден. ед. (например, в виде дивидендов), а предприниматели - доходы от капитала в объеме 30 ден. ед. Таким образом определено личное (или индивидуальное) распределение в экономике: наемные работники получают 70 ден. ед. национального дохода, предприниматели - 30 ден. ед.

Рассмотрим структуру личных денежных доходов и ее динамику в России за период с 1985 по 2016 г. по данным Росстата (табл. 17.1).

## Структура денежных доходов в РФ

№ п/п	Виды дохода	Годы							
		1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
1	Оплата труда, в т.ч. скрытая	77,2 -----	76,4 ----	62,8 -----	62,8 -----	66,4 -----	65,0 22,0	65,8 22,9	64,8 22,0
2	Трансферты, в т.ч. пенсии	16,3	14,7	13,1	13,8	13,2	18,0	18,2	19,0
3	Доходы от предпринимательской деятельности	2,7	3,7	16,4	15,4	11,2	9,0	7,5	7,7
4	Доходы от собственности	1,6	2,5	6,5	6,8	7,2	5,0	6,5	6,5
5	Другие доходы	1,2	2,7	1,2	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0

Как видно из табл. 17.1, доля оплаты труда в доходах россиян сократилась с 76-77% в дореформенный период до 64,8% в 2016 г., при этом доля открытой зарплаты в среднем за 2010-2016 гг. составляла 43%, а скрытой - 22-23%. Данные статистики свидетельствуют о нестабильной и неэффективной системы функционального и индивидуального распределения доходов в стране.

За рассматриваемый период трансфертные платежи выросли с 15-16% в советский период до 19% в 2016 г. При этом эффективность экономики в настоящее время еще не достигла дореформенного уровня, а социальная политика должна определяться экономическим уровнем развития страны. В СССР социальное обеспечение населения осуществлялось через трансферты, имело идеологическую направленность и не было социальным страхованием, которое более тесно связано с экономической динамикой общества.

В настоящее время социальная политика Российского государства делает упор на трансферты, которые, как и в СССР, характеризуют в основном социальное обеспечение населения и слабо связаны с экономическим состоянием общества.

Доходы бизнеса за анализируемый период выросли с 2,7-3,7% в 1985-1990 гг. до 7,5-7,7% в 2015-2016 г. Это позитивный результат проводимых в стране реформ, но получаемые предпринимательские

доходы не стабильны: так если в 1995 г. доля этих доходов составляла 16,4%, то в 2015 г. - 7,5%, т.е. сократилась более чем в 2 раза.

Доля доходов от собственности (или различные виды ренты) выросла с 1,6% в 1985 г. до 6,5% в 2015-2016 гг., т.е. более чем в 4 раза. На наш взгляд, усиление доли в доходах российского общества рентной составляющей усиливает иждивенчество и снижает деловую активность граждан.

Политика распределения доходов в нашей стране в обозримом будущем должна обеспечивать активность населения, эффективность функционирования факторов производства и тенденцию справедливого перераспределения национального дохода.

Для сравнения: в США в начале XXI столетия оплата труда наемных работников составляла 71,7%, а все виды других доходов - 28,3%, в том числе проценты - 8,14%, рента - 1,7%, при достаточно высоком уровне развития экономики. Это объясняется тем, что производство, распределение и перераспределение в американском обществе находятся в единстве (или, по крайней мере, стремятся к этому), что способствует экономическому развитию страны.

В то же время в США в 2002 г. 10% самых богатых семей владели 70% общего богатства, а 1% самых богатых - 33% богатства, в то время как 90% семей владели лишь 30% всего богатства страны. Общая тенденция в США свидетельствует об усилении неравенства в распределении богатства, хотя абсолютная величина дохода средней американской семьи выросла.

Проблема распределения национального дохода между трудом и капиталом рассматривается как существенная черта в любом направлении экономической теории. Основой различий в объяснении источника доходов служат альтернативные теории стоимости.

В соответствии с трудовой теорией стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс) единственным источником стоимости является живой труд в материальном производстве, создающий новую стоимость. Марксистская теория доходов основана на теории прибавочной стоимости. Последняя понимается как часть новой стоимости, созданная трудом наемных рабочих и безвозмездно присвоенная капиталистами. Трудовая теория стоимости была использована К. Марксом для обоснования теории эксплуатации труда капиталом и классового характера распределения между ними национального дохода. Марксистская теория прибавочной стоимости в качестве важнейшей категории анализа использует соотношение между долями капитала и труда в новой стоимости, которая получила название "норма прибавочной стоимости".

Данный показатель используется марксистами для измерения степени эксплуатации труда капиталом. Общая тенденция нормы прибавочной стоимости определяется соотношением классовых сил.

Наряду с нормой прибавочной стоимости марксизм использует и другие показатели для измерения доли трудового дохода. Это и понятие зарплаты как превращенной формы стоимости, и цены товара "рабочая сила наемного работника". В теории накопления обосновывается вывод об относительном ухудшении положения пролетариата, проявляющемся в падении его доли в национальном доходе, совокупном общественном продукте и национальном богатстве.

Господствующее в современной экономической теории объяснение источников и принципов формирования доходов основано на теории факторов производства (Ж.-Б. Сэй, Дж. Милль) и их предельной производительности (А. Маршалл и Дж. Кларк). Если предприниматель ведет экономический расчет, он будет использовать некий производственный фактор до тех пор, пока прирост затрат данного фактора увеличивает прибыль. Но если это превысит получаемую прибыль, предприниматель может и сократить объем применяемого фактора. До каких пределов предприниматель будет расширять применение труда? До тех пор, пока получаемая благодаря использованию экономического ресурса (фактора) дополнительная выручка превышает расходы на него. В расчете на 1 ч рабочего времени это означает, что объем применения труда будет расширяться до тех пор, пока ценность дополнительного продукта одного рабочего часа превышает ставку зарплаты за час. Аналогичное утверждение справедливо для любого другого ограниченного экономического фактора, в частности для капитала и земли.

Если результат умножения продукта дополнительной единицы производственного фактора на цену этого продукта назвать "ценностью предельного продукта фактора", тогда прибыль предпринимателя достигает максимума в том случае, когда будет использоваться ровно такое количество каждого фактора, при котором ценность предельного продукта сравняется с ценой производственного фактора. Применительно к труду это означает, что дополнительные рабочие принимаются на работу до тех пор, пока ценность произведенного ими дополнительного продукта больше ставки зарплаты. Исходя из этой теории некоторые ее сторонники выводят правило распределения: если фактору выплачена ценность его предельного продукта, значит, он получил справедливое вознаграждение своих услуг, ведь ему досталось то, "что он создал".

Данная концепция имеет существенный недостаток: без участия других факторов производства невозможно и определение индивидуального вклада одного фактора.

Над проблемой справедливого распределения национального дохода трудились представители различных экономических школ. Существует две концепции справедливого распределения доходов: а) распределение по вкладу и б) распределение по потребностям.

Согласно первой концепции доход должен соответствовать произведенной для общества работе. Представители этого положения утверждают, что в условиях конкуренции в рыночной экономике произведенная работа соответствует рыночной цене. Данная точка зрения основывается на том, что рынки благ через цены и прибыль подают сигналы о существовании в экономике платежеспособных потребностей, на основе которых и определяется спрос на необходимые для производства соответствующих продуктов экономические ресурсы (факторы производства). Следовательно, при данной величине рыночного предложения факторов производства их цены отражают редкость и ценность соответствующих факториальных услуг для общества.

Слабость данной позиции заключается в том, что в современном индустриальном обществе в многофункциональном производстве невозможно определить вклад в его результат определенной факторной услуги.

Другой вариант справедливого распределения - это распределение по потребностям. Согласно этому принципу справедливость в распределении означает одинаковое благосостояние для всех индивидуумов независимо от их вклада в производство национального продукта. Благосостояние же определяется как удовлетворение, доставляемое различными социальными и экономическими благами. Обосновывается это правило равенством людей: так как люди равны, то и уровень благосостояния должен быть одинаковым.

Данный принцип предполагает равномерное распределение доходов (принцип эгалитаризма), если уровень благосостояния для каждого человека одинаково зависит от дохода. Это соответствует основной цели общества, состоящей в наиболее полном удовлетворении его потребностей. А конечными целями владельцев факторов производства являются: для труда - зарплата, для капитала - процент, для земли - рента, для предпринимательских способностей - прибыль. Поэтому

повышение равномерности распределения национального дохода всегда означает тенденцию и к справедливому его потреблению.

Невозможность справедливого распределения доходов по произведенной работе как способа распределения не означает, что устранение разницы в доходах не отразится на развитии экономики. В рыночной экономике разница в доходах необходима для обеспечения эффективного функционирования механизма мотивации как инструмента экономического регулирования со стороны государства. Поэтому различия в доходах связаны не со спецификой проделанной разными людьми работы, а с необходимостью побуждать их к выполнению остаточного для рынка объема работ с требуемым их качеством.

В то же время в тех странах, где имеется тенденция к справедливому распределению доходов за проделанную работу, там более развита экономика, способная к экономическому росту. В таких странах между первичным и вторичным распределением существует органическое единство, а личное распределение доходов способствует обществу нормальному воспроизводству экономических ресурсов (факторов производства).

## **17.2. Проблемы измерения неравенства в распределении доходов: кривая Лоренца и коэффициент Джини**

Если функциональное распределение характеризует экономическую оценку факторов производства в зависимости от их вклада в национальный продукт, то личное распределение национального дохода определяет и социальный статус людей в обществе.

При личном распределении национального дохода возникает проблема дифференциации доходов в обществе, измерить которую можно на основе методологии Парето - Лоренца - Джини. Еще в начале XX в. В. Парето на основе фактических данных о распределении доходов сформулировал закон, названный его именем. Согласно закону Парето между уровнем доходов и числом их получателей существует обратная зависимость, другими словами, персональное распределение доходов устойчиво неравномерно, причем уровень неравномерности в распределении доходов - "коэффициент Парето" -

в разных странах приблизительно одинаков. В концепции Парето дифференциация доходов рассматривается как неизменная и независимая от социальных и политических факторов величина.

Проблему дифференциации доходов довольно точно определил известный французский экономист Л. Столерно: "Страна, в которой доход каждого медленно растет, может быть счастливой страной; страна, в которой средний доход растет очень быстро, но одновременно усиливается неравенство доходов, идет навстречу своей гибели"<sup>1</sup>.

Для определения дифференциации личных доходов в обществе в экономической литературе используются коэффициент фондов (или коэффициент дифференциации доходов), кривая Лоренца и коэффициент Джини (или индекс концентрации доходов). Различают децильный, квантильный и квартильный коэффициенты фондов, которые определяются отношением уровня средних доходов, соответственно, 10, 20 и 25% самого богатого населения к уровню средних доходов 10, 20 и 25% самого бедного слоя населения.

Коэффициент фондов (например, децильный коэффициент) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Децильный коэффициент к 2016 г. составлял в США 15, в Евросоюзе 7-9, в Скандинавских странах 5-6, в Японии 6. В России этот показатель в 1991 г. был на уровне 4,5, в 1995 г. - 13,4, в 2016 г. он составлял 16. Фактически децильный коэффициент еще выше по регионам страны. Так, по мнению ряда ученых-экономистов, он составляет в г. Москве и некоторых регионах РФ около 40.

В нашей стране данный коэффициент имеет тенденцию к росту, что свидетельствует не просто о дифференциации общества в распределении национального дохода, а об усилении неравенства в личном распределении доходов общества.

Один из способов измерения неравенства доходов - проанализировать процентные доли семей, по размеру дохода отнесенных к той или иной категории населения (табл. 17.2).

---

<sup>1</sup> Политэкономия (экономическая теория) : учебник / под общ. ред. В.Д. Руднева. Москва : Дашков и К°, 2009. С. 518.

Таблица 17.2

**Распределение среднедушевых доходов населения за месяц в России  
в 2015 г.**

<b>№ п/п</b>	<b>Среднегодовой доход за месяц, тыс. руб.</b>	<b>Доля семей в получаемом доходе, %</b>
1	Менее 7 тыс.	8,4
2	От 7 до 10 тыс.	10,2
3	От 10 до 14 тыс.	14,6
4	От 14 до 19 тыс.	16,1
5	От 19 до 27 тыс.	18,5
6	От 27 до 45 тыс.	19,9
7	От 45 до 60 тыс.	6,3
8	Свыше 60 тыс.	6,0
	Итого	100

Из табл. 17.2 видно, что в России в 2015 г. до уплаты налогов более 33% всех семей имели среднемесячный доход на одного члена семьи ниже 14 тыс. руб., в то время как почти 12% - свыше 45 тыс. руб. Данные из этой таблицы позволяют судить о наличии в РФ значительного неравенства доходов в расчете на одну семью.

Другой способ измерения неравенства доходов общества - разделить общее число семей на пять доходных групп, или квантилей, и выяснить процентную долю общего личного (до выплаты налогов) дохода каждого квантиля. Полученные таким образом результаты представлены в табл. 17.3.

Таблица 17.3

**Распределение личного дохода среди российских семей  
по квантилям в 2015 г., %**

<b>№ п/п</b>	<b>Квантиль</b>	<b>Доля общего дохода,</b>
1	Самые нижние: 0-20	5,2
2	20-40	10,0
3	40-60	15,0
4	60-80	22,8
5	80-100	47,0
	Итого	100

Мы можем графически представить распределение личных доходов по квантилям при помощи кривой Лоренца. На рис. 17.1 нанесены процентные данные семей (по горизонтальной оси) и процент

дохода, который они получают (по вертикальной оси). Диагональная линия  $OE$  отражает совершенно равное распределение доходов, поскольку каждая точка на этой линии характеризует то, что данная процентная доля семей получает одну и ту же процентную долю дохода. Другими словами, точки, соответствующие 20% всех семей, получают 20% всего дохода, 40% всех семей получают 40% всего дохода, 60% семей - 60% дохода и т.д., и все они лежат на этой диагональной линии  $OE$ .

Нанеся на рис. 17 данные по квантилям из табл. 17.3, мы получим кривую Лоренца за 2015 г. Анализируя ее, можно установить, что точка  $a$ , соответствующая нижним 20% всех семей, показывает, что их доля доходов составляет 5,2%, нижние 40% семей получали 15,2% ( $5,2+10,0$ ), что представлено точкой  $b$ , и т.д. Размер площади фигуры  $OabcdE$ , располагающейся между диагональной линией  $OE$  и кривой Лоренца, зависит от того, насколько кривая Лоренца отходит от диагонали, и свидетельствует о степени неравенства доходов. Если фактическое распределение доходов было бы абсолютно совершенным, кривая Лоренца и диагональ  $OE$  совпали бы (см. рис. 17.1).

На противоположном конце общего диапазона распределения совершенное неравенство, при котором все семьи, кроме одной, получают нулевой доход. В этом случае кривая Лоренца до точки  $F$  совпала бы с горизонтальной осью  $O$ , а затем вдоль вертикальной оси резко шла бы вверх до точки  $E$  (свидетельствуя, что всего одна семья получает 100% всего дохода). Этому предельному варианту неравенства соответствует вся площадь ниже диагональной линии ( $OFE$ ). Поэтому, чем дальше кривая Лоренца отстоит от диагональной линии, тем выше в обществе неравенство доходов.

Неравенство в распределении доходов, представленное кривой Лоренца, можно трансформировать в коэффициент Джини - в численный параметр концентрации и распределения доходов.

В отношении распределения дохода семей, показанных на рис. 17.1, коэффициент Джини равен 0,42. По мере того как площадь между кривой Лоренца и диагональной линией становится больше, коэффициент Джини возрастает, что свидетельствует о повышении неравенства. Этот коэффициент для совершенного равенства является нулевым, а для полного неравенства равен единице.

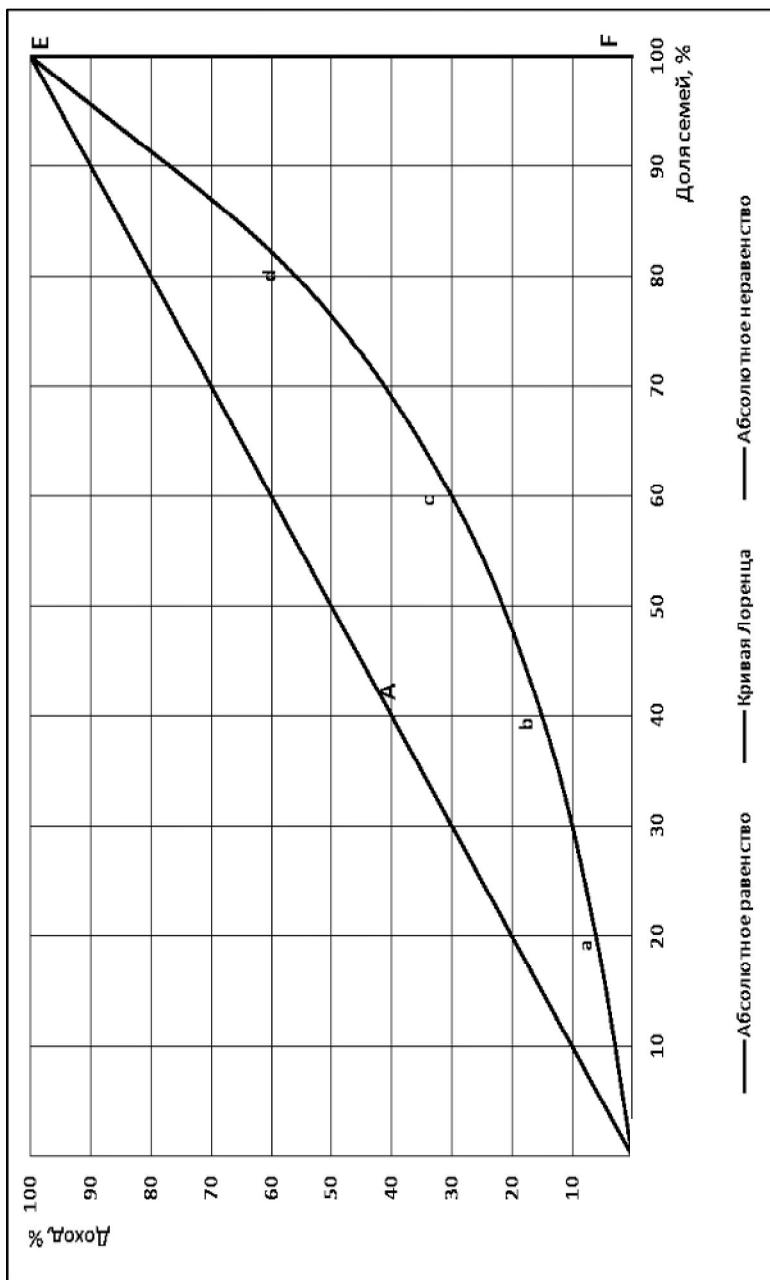


Рис. 17.1. Кривая Лоренца для России в 2015 г.

Коэффициент Джини можно использовать для сравнения распределения доходов по разным странам. Например, в России данный коэффициент в настоящее время составляет 0,42, США - 0,408, Японии - 0,25, Германии - 0,283, Франции - 0,327, Финляндии - 0,27, Норвегии - 0,258, КНР - 0,47.

В России коэффициент Джини имеет тенденцию роста: так, в 1991 г. он составлял 0,256, в 1995 г.- 0,387, в 1999 г. - 0,4, в 2007 г.- 0,422, в 2015 г. - 0,42.

В чем состоят причины неравенства доходов среди населения любого общества? К наиболее существенным факторам, которые способствуют неравенству, относятся:

1) унаследованные способности. Люди наследуют разные интеллектуальные, физические и эстетические способности. Одним достались исключительные способности, необходимые для того, чтобы получить высокооплачиваемую работу в сфере медицины, менеджмента или права. Другие наделены исключительными физическими качествами и могут стать высокооплачиваемыми профессиональными спортсменами. Только немногие обладают талантом и становятся великими артистами или музыкантами. Остальные же относятся к категории обычных людей и обречены заниматься низкооплачиваемыми видами деятельности или вообще не могут работать;

2) образование и обучение. Люди резко отличаются по доходам тем, какое образование и подготовку они смогли получить, а также тем, какую профессиональную подготовку они прошли на рабочем месте. Эта дополнительная подготовка увеличивает различие в уровне доходов на основе обучения между теми, у кого образование лучше, и теми, у кого оно хуже;

3) дискриминация. Если на рынке труда существуют предпочтения по расовому, этническому или половому принципу, в результате чего многие люди получают доступ только к низкооплачиваемым профессиям, предложение рабочей силы там по сравнению со спросом будет настолько большим, что зарплата и доходы этих людей будут низкими. И наоборот, дискриминация понижает степень конкуренции в тех отраслях, где доминируют, например, мужчины (их зарплаты увеличиваются);

4) профессиональные предпочтения. Доходы различаются и из-за разного желания участвовать в работе или вообще не участвовать в ней. У тех, кто выбирает вариант остаться дома и заниматься, например, воспитанием детей, предпочитает сокращенный рабочий день или рано выходить на пенсию, обычно получают более низкие доходы, чем те, кто

стремится работать интенсивно в течение многих часов, в том числе и на нескольких работах. Последние обычно получают больше, чем первые, которые трудятся менее напряженно.

Люди также отличаются друг от друга по доходам и готовности рисковать. Например, те предприниматели, у которых удачно внедряется на рынке их товар или услуга, могут получить высокие доходы;

5) неравное распределение богатства. Доход - это поток средств, который складывается из зарплаты, ренты, процентных платежей, отчислений от прибыли. Неравномерное распределение богатства в обществе приводит к неравенству в получении арендных платежей, процентных платежей и дивидендов, что вносит вклад в неравенство доходов;

6) монопольная власть на рынке. Тот, кто получает прибыль, борется и завоевывает монопольную власть на рынке, за которой следуют более высокие прибыли и значительный доход владельцев таких компаний;

7) удача, связи и несчастные случаи. Удача, случай и умение оказаться в нужном месте в нужный момент - все это также помогает разбогатеть. Нельзя сбрасывать со счетов и роль личных контактов или политического влияния в получении высоких доходов. И наоборот, множество несчастий, влияющих на экономическое положение семьи (такие, как длительная болезнь, несчастный случай, смерть кормильца и безработица), могут довести даже благополучную в экономическом смысле семью до бедности.

С проблемой неравенства в распределении личных доходов связан вопрос о бедности определенных слоев населения. Можно ли определить бедность? Как показывает зарубежная практика, для этого необходимо обозначить те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается простое воспроизводство населения. Этот уровень и должен выступать как минимум материальной обеспеченности или прожиточного минимума (так называемый порог, или черта, бедности). Сейчас в России порог бедности определяется в размере около 10 тыс. руб. в месяц на 1 чел. Около 25% россиян находятся ниже черты бедности. Все группы населения, живущие ниже этой черты, являются нищими. Так, в США черта бедности для семьи из одного человека оценивалась в 2015 г. в 7740 долл. в год, из двух человек - 10 426 долл., из трех человек - 13 078 долл., из четырех - 15 730 долл.

Для решения проблемы неравенства в распределении личного дохода в российском обществе и для устранения причин бедности и нищеты государству следует изменить свою социально-экономическую политику, сделав ее эволюционно-привлекательной и понятной для большинства населения страны.

### **17.3. Государственная политика перераспределения доходов и ее модели. Дилемма эффективности и справедливости**

Формирование совокупных расходов населения охватывает их производство, распределение, перераспределение и использование. Распределение доходов складывается на этапе формирования доходов владельцев производственных факторов (функциональное распределение). Индивидуальное распределение национального дохода является результатом его перераспределения. Основным каналом перераспределения доходов является государственное регулирование этого процесса.

Налоговые системы и государственные трансферты (денежные и натуральные), системы социального обеспечения, страхования и прочие формы регулирования использования личных доходов показывают, что современное государство вовлечено в огромную деятельность по перераспределению доходов общества.

Теоретическое обоснование государственного перераспределения доходов связано с решением проблемы противопоставления равенства и эффективности в обществе. Истоки этой проблемы находятся в области распределения ресурсов. Так, классическая теория полагает, что рынок способен рационально распределить ограниченные экономические ресурсы. В соответствии с "эффективностью Парето" состояние рыночной системы является стабильным, если никакое перераспределение ресурсов (или продуктов) не может улучшить положение одного из участников рынка, не ухудшая положения других. Распределение доходов при этом характеризуется как устойчиво неравномерное. Классическая теория полагает, что распределение доходов не требует изменений, а любое государственное перераспределение заранее не целесообразно с экономической точки зрения, так как падает экономическая эффективность.

Неоклассическое направление критически оценивает неравномерность распределения доходов. Представители этого направления экономической теории пытаются найти такой критерий эффективности, который сопоставлял бы среди многих потребителей процессы, затрагивающие доходы. С этой точки зрения эффективным может быть признано такое перераспределение доходов, при котором прирост богатства выигравших больше потери богатства проигравших.

Сторонники государственного перераспределения доходов утверждают, что равенство в распределении доходов является необходимым условием максимизации общей полезности доходов всех потребителей. Этот вывод вполне достоверен в условиях, когда объем всего перераспределяемого дохода фиксирован. Критики государственного перераспределения полагают, что стимулирующий эффект связан не только с величиной, но и со способом распределения дохода. Поэтому любое перераспределение дохода, преследующее цель максимизации общей полезности в текущем периоде, неизбежно ведет к снижению дохода (и общей полезности) в последующем.

Государственная политика доходов является составной частью социально-экономической политики. Ее цель - поощрение всех форм деловой активности (прежде всего, трудовой и предпринимательской) и одновременная поддержка доходов населения на определенном уровне, что обеспечивает социальную стабильность в обществе. Основные задачи такой политики государства следующие: во-первых, обеспечение мотивации к труду наемных работников, бизнеса к капиталовложениям в инвестиционную деятельность, а землевладельцев к рациональному использованию земли; во-вторых, оказание прямой помощи наиболее уязвимым слоям населения через систему социальной защиты; в-третьих, нейтрализация инфляционного обесценивания доходов и сбережений населения. Содержание государственной политики доходов можно представить следующим образом (рис. 17.2).

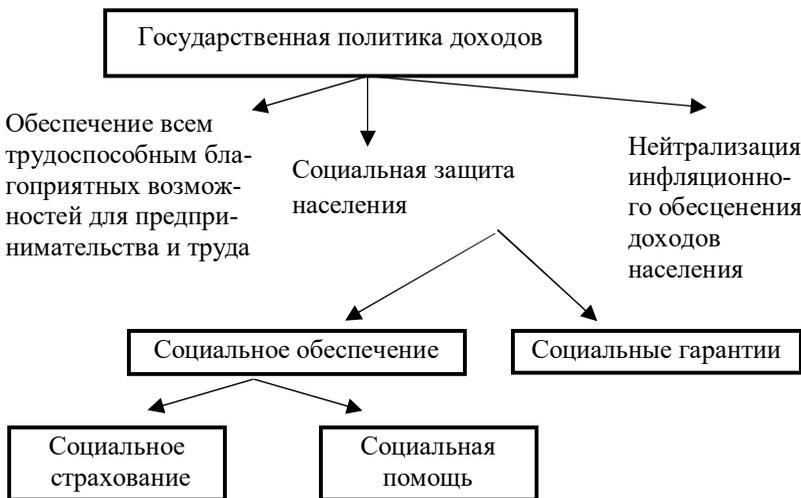


Рис. 17.2. Государственная политика доходов

Государственное перераспределение доходов осуществляется через бюджетно-финансовое регулирование. Развитое государство в соответствии с приоритетами социально-экономической политики и действующими специальными социальными программами предоставляет социальные выплаты в форме денежных и натуральных трансфертов, а также услуг. В передовых странах социальные выплаты и услуги многообразны и дифференцированы по источникам формирования, способам финансирования, условиям предоставления их кругу получателей. Денежные социальные выплаты связаны с компенсацией потери (уменьшения) дохода в результате полной или частичной потери трудоспособности, рождения детей, потери кормильцев или работы. Денежные социальные выплаты дополняются полностью или частично бесплатными услугами здравоохранения, образования, жилищного и транспортного секторов. Все социальные трансферты могут носить единовременный характер или выплачиваться периодически в течение определенного времени. Размер социальных выплат может зависеть от законодательно установленного минимума душевого дохода или заработной платы. Социальные трансферты могут принимать форму налоговых скидок. Все социальные выплаты оформляются в систему социального обеспечения, которое подразделяется на социальное страхование и социальную помощь (благотворительность) государства.

Рыночная система подвержена различным видам рисков, в том числе риском потери или снижения доходов. Государственная политика перераспределения доходов гарантирует компенсацию потери дохода (так называемая система государственной поддержки доходов) и составляет главное содержание системы социальной защиты населения. Существующие системы социальных гарантий направлены на поддержание определенного (гарантированного) уровня доходов и потребления услуг здравоохранения, образования и других социально отраслей слабыми, малообеспеченными слоями населения. Круг лиц, являющихся объектом социальной защиты, достаточно неоднороден и значительно расширяется в условиях дестабилизации национальной экономики.

Формой защиты в условиях галопирующей инфляции является индексация доходов, используемая не только как временная мера, но и как постоянно действующий элемент социальной защиты населения. Государственная индексация доходов - это система мер, компенсирующая (в определенной мере) потерю доходов в результате роста стоимости жизни. В первую очередь она направлена лицам, имеющим фиксированные доходы. Государственная поддержка доходов осуществляется в разных формах и по разным каналам. Система со-

циальной защиты направлена на поддержание реальных, а не номинальных доходов, поэтому сочетает в себе меры, компенсирующие потерю денежных доходов, и натуральные выплаты и льготы.

Всесторонняя система индексации сложилась в 60-70-х гг. XX столетия в большинстве стран Западной Европы. Однако индексация осуществляется как на общегосударственном уровне (на основе соответствующего законодательства), так и на уровне отдельных предприятий через коллективный договор. Система индексации предусматривает дифференцированный подход в зависимости от величины доходов: от полной компенсации самых низких доходов до близкой к нулю компенсации самых высоких доходов.

В большинстве экономически развитых стран индексация распространяется на меньшую часть трудоспособного населения (например, в США - на чуть более чем 10% наемных работников), тогда как остальные работники предпочитают добиваться тех или иных надбавок к зарплате при пересмотре коллективных договоров. Вместе с тем, индексация широко используется для поддержки уровня жизни жизни пенсионеров и других лиц с фиксированными доходами.

Государственная политика доходов заключается в перераспределении их через госбюджет путем дифференцированного налогообложения различных социальных групп получателей дохода и социальных выплат. При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям населения с низкими доходами. В настоящее время все развитые страны создали системы социальной поддержки малоимущих. В этих государствах широко практикуются социальные трансферты - как система мер денежной или натуральной помощи малоимущим, не связанной с их участием в хозяйственной деятельности в настоящее время или в прошлом. Цель социальных трансфертов - гуманизация отношений в обществе, предотвращение роста преступности, а также поддержание внутреннего совокупного спроса. Государство, организуя через бюджет перераспределение доходов, решает проблему повышения доходов малоимущих слоев населения, создает условия для нормального воспроизводства рабочей силы и общества в целом, способствует ослаблению социальной напряженности в обществе.

Степень воздействия государства на процесс перераспределения доходов можно измерить объемом и динамикой расходов на социальные цели за счет центрального и местных бюджетов, а также размером налогообложения доходов. Возможности государства в перераспределении доходов во многом ограничиваются бюджетными по-

ступлениями. Нарращивание социальных расходов сверхналоговых поступлений ведет к превращению их в мощный фактор роста бюджетного дефицита и инфляции. Увеличение социальных расходов госбюджета даже в пределах полученных доходов ведет к чрезмерному росту налогов, способному подорвать рыночные стимулы.

Механизм социальных трансфертов включает в себя изъятие в форме налогов части доходов у средне- и высокодоходных слоев населения, выплату пособий наиболее нуждающимся и инвалидам, а также пособий по безработице. Государство перераспределяет доходы и за счет изменения цен, устанавливаемых рыночным путем, например гарантированием цен фермерам или введением минимальных ставок зарплаты.

Кроме того, общество в лице государства ответственно за уровень доходов работников, занятых в "общественном" секторе экономики (в бюджетных отраслях), чьи доходы носят в основном фиксированный характер. Обычно это достигается законодательным установлением минимального уровня зарплаты как необходимой базы (основания) оплаты труда во всех сферах экономики. Размер минимальной зарплаты должен обеспечивать минимальный стандарт благосостояния, или общественный прожиточный минимум, в данном обществе.

Перераспределение доходов правительство осуществляет прямым и косвенным способами, в числе которых:

- 1) регулирование цен на социально важную продукцию и услуги;
- 2) трансфертные платежи, т.е. пособия, выплачиваемые малообеспеченным группам, иждивенцам, инвалидам, престарелым и безработным;
- 3) "индексация" фиксированных доходов и трансфертных платежей при определенном законом проценте инфляции;
- 4) обязательный минимум зарплаты как основы оплаты труда во всех отраслях экономики;
- 5) прогрессивное налогообложение, при котором налоговая ставка увеличивается по мере роста размеров номинального дохода.

Внутренняя структура социальных трансфертов различается в зависимости от особенностей той или иной модели социальной политики и включает в себя три укрупненных элемента:

- 1) социальное страхование;
- 2) общественную (или социальную) помощь;
- 3) детские пособия.

Основное различие между моделями социальной политики заключается в трактовке детских пособий как самостоятельного элемента социальных трансфертов ("европейская" модель) либо как со-

ставной части социальной помощи ("американская" модель). В первом случае детские пособия предоставляются всем семьям, имеющим детей, а во втором - только тем, чьи доходы падают ниже определенного уровня (что выявляется с помощью определенного теста).

Трансформация системы налогообложения и изменение процентной ставки - таковы два мощных инструмента правительства для регулирования поведения доходополучателей в рыночной экономике. Налоги обуславливают размер реального личного дохода, а процентная ставка, влияя на величину сбережения, определяет размер "потребляемой" части дохода и тем самым величину действительного ("эффективного") спроса.

Важным элементом государственного регулирования доходов является определение верхнего предела номинальной зарплаты. Такой предел должен препятствовать развертыванию инфляционной спирали "цена/зарплата". Эта мера образует основной элемент "политики сдерживания", означая на практике замораживание цен и зарплаты (в противоположность "политике экспансии", когда стимулируется рост доходов населения). Политика сдерживания ограничивает инфляционное превышение платежеспособного спроса над объемом реализуемого совокупного предложения.

Осознавая особую социальную значимость перераспределения доходов для обеспечения стабильности рыночной системы, правительство старается, однако, избежать двух крайностей: формирования иждивенческих настроений у малоимущих и подрыва у экономически активной части общества стремления к эффективной, высокодоходной деятельности.

Таким образом, государственная политика перераспределения доходов должна быть весьма тонким организмом: с одной стороны, она призвана способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, а с другой - никаким образом не подрывать стимулов к предпринимательству и высокоэффективному труду по найму.

Мы выяснили общую характеристику политики перераспределения национального дохода в развитых странах. Далее рассмотрим, какие особые модели государственной политики перераспределения доходов сложились к XXI столетию в этих государствах. За XX в. получили теоретическое обоснование и апробацию на практике следующие основные модели государственного перераспределения национального дохода:

- а) либеральная;
- б) консервативная;

в) социально-демократическая.

Рассмотрим основные характерные признаки указанных моделей социальной политики развитых государств.

Либеральная (или англосаксонская) модель функционирует в США, Англии, Канаде, Австралии. Здесь государство обеспечивает благополучие уязвимых слоев населения и максимально стимулирует создание негосударственных фондов социального страхования и социальной поддержки. Кроме того, граждане получают помощь со стороны государства в виде трансфертов за счет бюджетов различных уровней. Главное условие получения государственного пособия - малообеспеченность.

В США, например, действуют около 8 тыс. программ социальной помощи, которые реализуются на федеральном, штатном и муниципальном уровнях, а критерии выдачи пособий варьируются от штата к штату. Существуют реальные возможности получения социальной помощи одновременно по нескольким программам. Величина этих пособий незначительна, однако в совокупности они позволяют человеку поддерживать свою жизнедеятельность на приемлемых для данной страны условиях.

Консервативная (или институциональная, или континентальная) модель социальной политики государства используется в Германии, Франции, Бельгии, Австрии, Италии и других странах Европы. Эта модель построена на принципе обязательного трудового участия и зависимости степени социального обеспечения от эффективности и продолжительности труда человека. Здесь размер страховых взносов связывался с заработком, а сумма расходов на социальные взносы распределяется в равной степени между работодателями и наемными работниками. Роль частного социального страхования в осуществлении государственной перераспределительной функции выражена слабо, основной упор делается на трудовое участие работников в общественном воспроизводстве. Государство не является монополистом в сфере социального обеспечения населения и заботится об устранении самих причин бедности.

Социал-демократическая (или скандинавская) модель, представленная в таких странах, как Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия, основана на праве всех граждан на социальное обеспечение и получение широкого спектра социальных услуг.

Высокое качество договорных отношений между объединениями работодателей и работников при постоянном контроле со стороны государства обеспечивает через систему дифференцированного по-

доходного налогообложения перераспределение национального дохода в пользу малоимущих слоев населения. Государство предоставляет всем гражданам широкий круг гарантий, льгот и социальной поддержки в рамках государственного социального обеспечения с высоким уровнем дотаций семейных бюджетов, субсидируется сфера государственных социальных услуг.

Реальная социальная защита, повышая жизненный уровень малообеспеченных граждан, способствует увеличению их потребительского спроса, стимулируя тем самым экономический рост. Пенсии в такой модели дифференцируются на народные (социальные), выплачиваемые каждому жителю страны из бюджета по достижении пенсионного возраста, и трудовые, зависящие от эффективности трудовой деятельности. В этой социальной системе находит отражение реализация двух типов (принципов) справедливости - уравнительного и распределительного.

В течение XX столетия имела место и модель социальной политики в централизованно управляемых экономиках. Она имела место в бывшем СССР и других социалистических странах. Здесь государство сосредотачивает в своих руках полноту социальной политики и является единственным ее субъектом.

Эмпирические исследования показывают существование связи между неравенством в доходах и экономическим развитием. Впервые на этот факт обратил внимание американский экономист С. Кузнец в 1955 г., показавший, что экономическое развитие вначале ведет к увеличению неравенства, а затем - к его уменьшению. Эта зависимость получила название кривой Кузнеця. Впоследствии другие ученые подтвердили существование данной зависимости как для развитых, так и для развивающихся стран.

Открытая С. Кузнецом зависимость служит одним из обоснований первенства критерия эффективности над критерием справедливости при проведении государством социально-экономической политики. Но существует и обратная связь между неравенством и экономическим ростом.

Одним из первых к решению данной проблемы обратился основатель теории благосостояния А. Пигу, отметивший, что богатый получает от дополнительной единицы дохода гораздо меньше удовлетворения потребностей, чем бедный, поэтому, чем больше уровень неравенства в обществе, тем меньше уровень общественного благосостояния. Следовательно, чтобы повысить благосостояние общества, необходимо передать часть доходов богатых бедным. Так А. Пигу

в числе в экономической науке обосновал экономическую целесообразность перераспределительной функции государства.

Однако движущей силой перераспределительных процессов все же являются не соображения экономического роста, а требования большей социальной справедливости в распределении. Поэтому важно подчеркнуть, что рыночное распределение доходов, основанное на критерии эффективности, не тождественно справедливому распределению доходов, базирующемуся на этических нормах и правилах, принятых в данном обществе.

Под социально справедливым распределением обычно понимается такое соответствие системы распределительных отношений сложившимся в обществе на данном историческом этапе интересам, потребностям, этическим нормам и правилам, при котором каждый индивид предпочитает свое положение (благополучие) любому другому и не стремится изменить его за счет перераспределения доходов (перераспределение возможно только с взаимного согласия индивидов). Несоответствие рыночного распределения доходов критерию справедливости вызывает потребность в активизации перераспределительных процессов, которые осуществляются посредством налоговой политики и программ социальных трансфертов.

Перераспределение доходов направлено на изменение существующего в обществе распределения доходов и богатства в целях достижения большей социальной справедливости. Перераспределение, таким образом, является единственной формой экономических отношений, где основанием для государственного вмешательства может служить не аргумент повышения эффективности экономики, а аргумент социальной справедливости.

Первенство критерия справедливости над критерием эффективности в области перераспределения доходов, вопреки общераспространенному мнению, не всегда сопровождается падением экономической эффективности. Можно отметить следующие направления позитивного воздействия снижения неравенства доходов на экономическое развитие: во-первых, чем равномернее распределен доход в экономике, тем активнее в ней используется такой фактор экономического роста, как совокупный спрос, тем больше шансов у экономики достичь границы производственных возможностей, и наоборот; во-вторых, уменьшение несправедливой дифференциации доходов и таких ее крайних форм, как бедность и нищета, приводит к снижению социальных болезней в виде дисквалификации, профессиональной деградации, преступности, наркомании, самоубийств, проститу-

ции, что, в свою очередь, приводит к управлению человеческим капиталом, являющимся одним из основных факторов современного экономического роста; в-третьих, снижение дифференциации доходов является одним из факторов снижения социальной напряженности в обществе, что, уменьшая инвестиционные и предпринимательские риски, способствует устойчивому развитию экономики.

Выделим также некоторые отрицательные эффекты политики перераспределения доходов. Во-первых, нередко перераспределение сопровождается Парето-неопределенными ситуациями, когда благосостояние одних индивидов улучшается за счет ухудшения благосостояния других и когда суммарное воздействие этих изменений на общественное благосостояние не определено. Так, например, использование в качестве инструмента перераспределения высокой ставки подоходного налога на крупные доходы, как считают ученые неоклассического направления, снижает стимулы к инвестированию у богатых и состоятельных граждан, ухудшая их благосостояние, в то же время предоставление социальных трансфертов бедным снижает стимулы последних к эффективному труду и порождает иждивенчество, что и произошло в Швеции в 70-80-х гг. XX столетия. Во-вторых, передача доходов от богатых к бедным безадресно ухудшает благосостояние богатых, при этом не улучшив положение бедных (ситуация Парето-ухудшение). В этом случае издержки проведения государственных перераспределительных программ могут значительно превышать выгоды от их осуществления. Поэтому, как показывает международный опыт, перераспределение доходов в целях борьбы с бедностью и снижением социального неравенства является необходимым, но не достаточным условием государственного вмешательства, так как необходимо учитывать фактор эффективности. В-третьих, отрицательные эффекты перераспределения могут возникать не только в результате проведения политики государства, но и как неожиданные побочные эффекты ее действия. Поэтому планирование любой социальной программы требует учета не только текущих выгод от нее, но и дополнительных последствий. В-четвертых, вследствие наблюдаемых расхождений между реальностью и ожидания от перераспределения возникает проблема искажений, состоящая в том, что в результате налогового перераспределения доходов индивиды могут изменить свое рыночное поведение, что трансформирует рыночную систему цен, делая невозможным достижение экономической ситуации равновесия.

Плюсы и минусы перераспределения связаны с объективно существующим в этой области экономических отношений противоречием между их справедливостью и эффективностью. Если государство в качестве первоочередной задачи ставит борьбу с бедностью и снижение степени неравенства в обществе, то оно должно мириться с нарастанием отрицательно влияющих на эффективность производства экономических издержек. Если главной целью государства является экономический рост, то неизбежными становятся углубление неравенства в доходах и рост социальных издержек. Таким образом, многие решения государства в области социальной политики являются взаимоисключающими, когда для достижения большей эффективности экономики необходимо поступиться некоторой долей справедливости, и наоборот.

Таким образом, соотношение между равенством граждан и эффективностью производства на практике сводится к поиску таких форм и способов перераспределения доходов, на которые минимизировали бы отрицательное влияние перераспределительных процессов на экономическую эффективность, одновременно максимизировав позитивный результат в форме сокращения бедности в обществе.

Распределение доходов в Российской Федерации базируется на Конституции РФ, Налоговом кодексе РФ, Бюджетном кодексе РФ и на иных законодательных и нормативно-правовых актах.

Для выполнения социальной функции российской системы перераспределения доходов следует установить, с одной стороны, пределы налоговых изъятий, а с другой - необходимые размеры социальных выплат, которые могли бы обеспечить приемлемый для общества уровень жизни. Для снижения уровня дифференциации доходов и увеличения налоговых поступлений, которые следует преимущественно направлять на решение социальных проблем, целесообразно вернуться к прогрессивному налогообложению доходов богатых и сверхбогатых членов общества. Пока же государственная политика доходов в России находится в состоянии противоречивого становления.

*Учебное издание*

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ  
(СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД)**

*Учебник*

Руководитель издательской группы О.В. Егорова

Редактор Г.И. Конева

Корректор Л.И. Трофимова

Компьютерная верстка - А.Н. Анохина, А.Н. Славкина, Д.В. Жоголева

Подписано к изданию 28.12.2018. Печ. л. 40,06.

ФГБОУ ВО "Самарский государственный экономический университет".  
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.